

**RÉUSSIR SON PROJET DE CRÉATION  
OU REPRISE D'ENTREPRISE :  
LES OUTILS INDISPENSABLES POUR SE LANCER**

**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**



# LES INTERVENANTS



**LILA LEON**

Responsable éditoriale  
du site Bpifrance Création

**BPIFRANCE**



**BENOIT LIGER-BELAIR**

Directeur de la Valorisation  
et des partenariats digitaux

**BPIFRANCE**



**GUILLAUME MALVOISIN**

Responsable des contenus création, reprise et  
transmission d'entreprise du site Bpifrance Création

**BPIFRANCE**



**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**



# AU SOMMAIRE



01. BPIFRANCE-CREATION.FR

02. MON PASS CRÉA

- Profil Créateur
- Profil Repreneur

03. LE PASS CRÉA DE DEMAIN

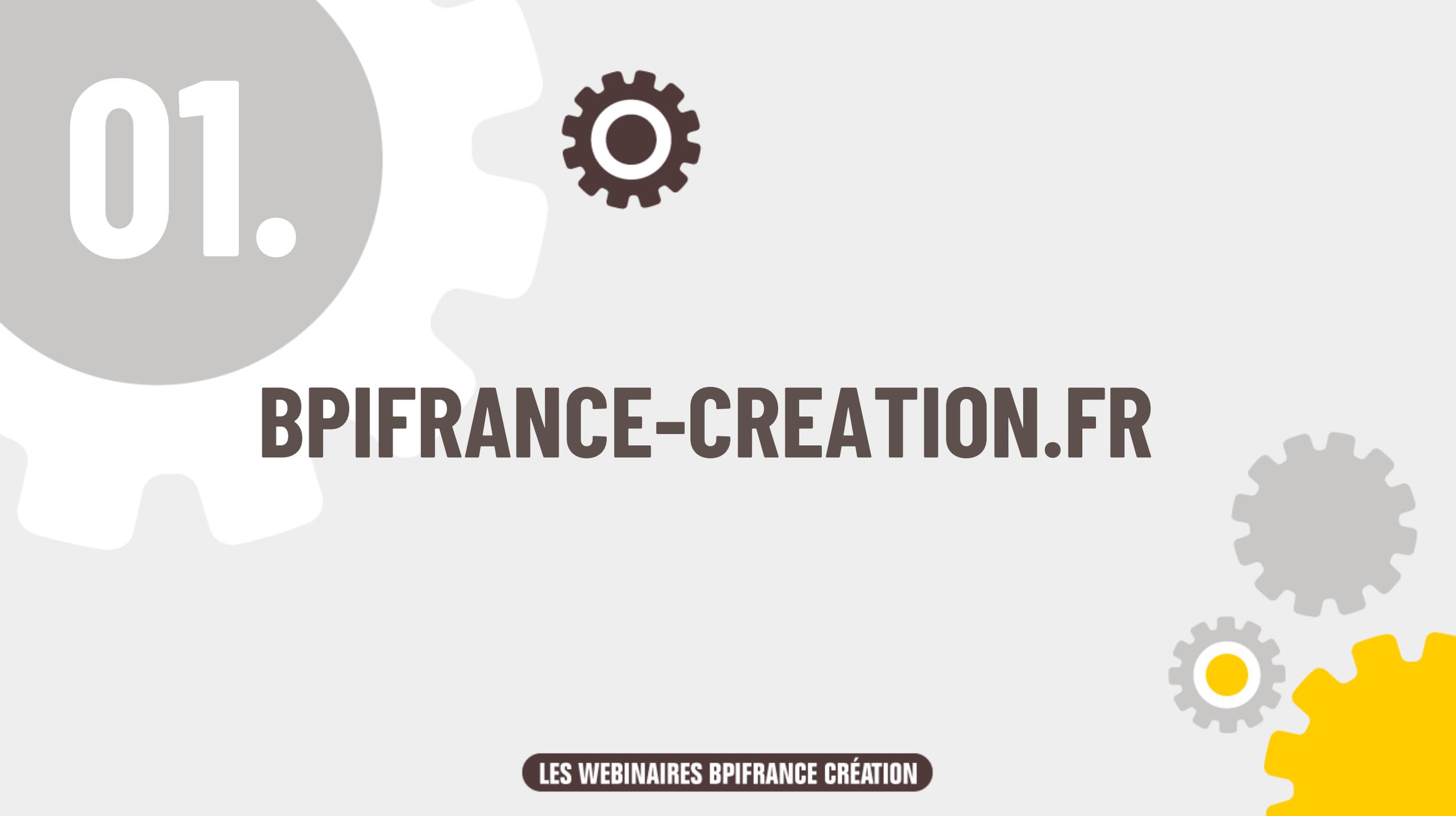




**BON À SAVOIR**

RETROUVEZ LE **REPLAY** ET LE **SUPPORT**  
**DE PRÉSENTATION** DE CE WEBINAIRE SUR  
**[BPIFRANCE-CRÉATION.FR/WEBINAIRES](https://bifrance-creation.fr/webinaires)**

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



**01.**

**BPIFRANCE-CREATION.FR**

**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**



# ***BPIFRANCE CRÉATION EN CHIFFRES***

**+ de 10 000 000** visites  
**et 20 000 000** pages vues par an

**bpifrance-création.fr est le site incontournable  
pour réussir sa création ou reprise d'entreprise**

**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**



# LE SITE DE RÉFÉRENCE



## 4 ESPACES

ENTREPRENEUR - CONSEILLER - ENSEIGNANT

## DES CONTENUS EXPERTS

MÉTHODES - FICHES TECHNIQUES  
OUTILS POUR ENTREPRENDRE

## DES CONTENUS CHAUDS

ACTUALITÉS - TÉMOIGNAGES - EVÈNEMENTS  
INTERVIEWS D'EXPERTS



## LE PASS CRÉA

INFORMATIONS SÉLECTIONNÉES ET PERSONNALISÉES  
PARCOURS EN 10 ÉTAPES + BUSINESS PLAN EN LIGNE  
PITCH DECK  
CARNET D'ADRESSES DES RÉSEAUX D'ACCOMPAGNEMENT  
OUTILS PRATIQUES

Depuis 2019, bpifrance-creation.fr constitue un centre de ressources sans équivalent pour préparer son projet avec les meilleures chances de succès.

On y trouve notamment :

- à chaque **moment de leur vie** d'entrepreneur, des réponses concrètes à toutes les questions que se posent les porteurs de projet et les dirigeants,
- une **encyclopédie** riche et profonde organisée par thèmes : étude de marché, statuts, fiscalité, financements, etc.
- une **orientation** personnalisée vers les **réseaux d'accompagnement** et de financement les plus adaptés aux besoins du porteur de projet,
- un glossaire des **activités règlementées**, des **guides** pédagogiques téléchargeables, des **outils** pratiques, des documents-types, etc.
- et le **Pass Créa** : un espace sécurisé accessible gratuitement, pour se lancer dans les meilleures conditions.

The screenshot displays the bpifrance-creation.fr website. At the top, there is a navigation bar with 'bpifrance CRÉATION' and 'ENTREPRENEUR' tabs, along with a search bar and a 'Je crée Mon Pass Créa' button. The main banner features the text 'Bpifrance Création Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise !' and buttons for 'Être accompagné(e)', 'Faire mon business plan', and 'Trouver un financement'. Below the banner, there are icons for 'Je veux reprendre une entreprise', 'Je crée Mon Pass Créa', 'Je gère et je développe', and 'Je cède mon entreprise'. A sidebar on the right contains a 'Posez votre question ici' button and a '1' notification icon.

The main content area shows an article titled 'Agent immobilier - Réglementation'. The article includes a 'Définition de l'activité' section with a list of activities such as 'Personne physique ou société qui, de manière habituelle, se livre ou prête son concours, même à titre accessoire, à des opérations portant sur les biens appartenant à des tiers et relatives notamment à : - l'achat, la vente, la recherche, l'échange, la location ou la sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis, - l'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce, - la souscription, l'achat, la vente d'actions ou de parts de sociétés immobilières ou de sociétés d'habitat participatif donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété, - l'achat, la vente de parts sociales non négociables lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce, - la gestion immobilière, - la conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé - la vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ou à la vente de fonds de commerce (hors publications par voie de presse), - l'exercice des fonctions de syndic de copropriété Article 1 de la loi n°70-9 du 2 janvier 1970'. It also includes a 'Précisions' section and a 'Code APE' section with the value '68.31Z Agences immobilières'. A 'Dossiers projecteurs' section is also visible, featuring a thumbnail for 'Dossier Projecteurs - Ouvrir une agence immobilière - Devenir mandataire immobilier'.





Outils interactifs



Indices et chiffres



Vidéos pédagogiques



Formulaires administratifs



Infographies



Actualité législative et réglementaire



Webinaires et e-formations



Guides téléchargeables et dossiers



Modèles et documents types

## Nos outils

Vous avez un besoin ? Nous avons les outils pour vous accompagner : documents types, webinaires, guides téléchargeables, etc.



### Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

Cette application vous est proposée par Bpifrance Création afin de vous aider à identifier les principales solutions pouva...



### Aide au choix d'un statut juridique

Vous ne savez pas quelle structure juridique choisir pour exercer votre activité ? Cette application vous guidera...



### Base nationale des aides publiques aux entreprises

Cette application vous permet de découvrir les aides régionales et locales auxquelles vous pouvez prétendre en...



### Bourse de la transmission

Cette bourse, animée par Bpifrance, regroupe sur un seul site les annonces de cessions fournies par plusieurs acteurs...



### Dossiers Projecteurs

Au format 100 % numérique, les dossiers Projecteurs donnent les informations nécessaires pour se lancer dans le secteur d'activité de votre choix.



[Voir tous les outils](#)



# RESTER EN VEILLE

Une équipe d'experts assure une veille quotidienne et vous tient informés des nouveautés sur la création et reprise d'entreprise via différents canaux :

- Une newsletter hebdomadaire permet de se tenir au courant de toutes les informations et nouveautés sur la création et reprise d'entreprise
- Un fil d'actualités sur le site bpifrance-creation.fr avec en Une les informations incontournables
- Des posts d'information sur les réseaux sociaux sous des formats carrousel et récap pour ne rien rater des nouveautés

## LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION

**Bpifrance**  
372 812 abonnés  
1 sem. • Modifié

C'est la rentrée ! Vous avez décroché pendant les vacances ? 🤔

Dans ce nouveau format destiné aux porteurs de projet en création ou en reprise d'entreprise, vous découvrirez un condensé des informations essentielles parues sur le site Bpifrance Création : <https://lnkd.in/eyDdFncl>

Abonnez-vous à notre newsletter pour rester informé sur les actualités de la création et reprise d'entreprise : <https://lnkd.in/dzcpWqpc>

#BpifranceCréation #Entrepreneuriat #Actualités

**LE COIN DES EXPERTS**

**AIDES ET FINANCEMENTS** | Les aides pour les jeunes

**JURIDIQUE** | Le nom de domaine

**DOSSIER PROJECTEURS** | Devenir enseignant indépendant

Actualités

Pyrotechnicien

Formalités

PROGRAMME DES BULLES COO CREA DEDIEES AUX CREATEURS ET REPRENEURS

TALENTS BGE

500 ateliers gratuits pour créer mon entreprise

Reprise d'entreprise

BUS DE L'ENTREPRENEURIAT

Micro-entrepreneur

Tour France Num

L'entreprise individuelle

Zoom sur...

PROGRAMME DES MASTERCLASS DEDIEES AUX CREATEURS ET REPRENEURS

**HEBDO**  
10 décembre 2024

**À la une cette semaine**

**RÉUSSIR SON PROJET DE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE : LES OUTILS INDISPENSABLES POUR LA LANCER**

**ROY LE MERCREDI 11 DÉCEMBRE À 17H**

RÉUSSIR SON PROJET DE CRÉATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE : LES OUTILS INDISPENSABLES POUR LA LANCER

Plus de 100 ans pour vous inscrire à notre événement 100% gratuit et individuel Marie Perle. C'est la lettre à votre indépendance de création et reprise.

En savoir +

**TUTOS CREA**

**PARTIE 2 : ADÉQUATION PERSONNE/PROJET**

**FAIRE LE POINT SUR SES COMPÉTENCES AVANT DE DÉMARRER**

Les Tutos CREA - Faire le point sur ses compétences avant de démarrer

Faire le point sur ses compétences est un prérequis indispensable pour votre réussite. Les Tutos CREA ont été pensés pour vous aider ?

En savoir +

**Quoi de neuf sur le site ?**

Le crowdfunding pour financer un projet de création

Le crowdfunding est un financement participatif permet de solliciter des fonds auprès d'un large public, par des plateformes spécialisées. Il peut permettre la levée d'un tiers d'un projet ou d'aller plus loin, jusqu'à couvrir l'intégralité du capital de l'entreprise créée.

En savoir +

PLF et PLFSG pour 2025 : points d'icône

La loi relative à la Prévoyance collective de retraite complémentaire, dite loi de financement de la sécurité sociale pour 2025, prévoit des dispositions qui ont un impact sur les Départements et les Départements de la République pour 2025. Cliquez pour en savoir plus.

En savoir +

**PROJETS DE LF ET LFSB POUR 2025**

En savoir +



02.



# MON PASS CRÉA

L'ATOUT DE MON PROJET ENTREPRENEURIAL



LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION





# MON PASS CRÉA



## MON PROJET EN 10 ÉTAPES

### TUTOS VIDEOS



**1. Construire mon projet**

Votre projet : L'épicerie de Mme Compi

Émergence de l'idée 2/2 étapes réalisées	Élaboration du projet 1/5 étapes réalisées	Lancement de l'entreprise 0/3 étapes réalisées
---	---	---

Pour suivre mon projet

## MON BUSINESS PLAN EN LIGNE

A la belle étoile

Une note pour commenter cet outil...

Construction du business plan

Pour aller plus loin

- Visualiser les données financières
- Visualiser le business plan
- Partager ce business plan

## MON PITCH DECK



Modèles de pitch decks

- Le pitch court
- Le pitch intermédiaire
- Le pitch long

## MES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

QUEL EST VOTRE BESOIN ?

AVOZ-VOUS UN AIDE PERSONNEL ?

QUE SOUMETTEZ-VOUS FINANCIER ?

## TABLEAU DE BORD

Bonjour Guillaume !

Construire mon projet

Votre projet : restaurant

Émergence de l'idée: 2/2 étapes réalisées

Élaboration du projet: 1/5 étapes réalisées

Lancement de l'entreprise: 0/3 étapes réalisées

Mon business plan (1/0)

Mon pitch deck

Besoin d'être accompagné ?



## PROFIL CRÉATEUR

## MON PARCOURS

Ma boulangerie par Marie Houtet

Retournez sur la page de présentation de Marie Houtet !

À propos du projet

Parcours de l'entrepreneur

## COFFRE-FORT

Entrepreneur Conseiller Enseignant Observatoire

Retour au tableau de bord

Mon coffre-fort

nom

- image-de-mots.jpg
- COPROJ2709.pptx
- Grilletarifaire2024.xlsx

Votre projet

29/43 tâches du projet complétées

63%

Phase 1: L'émergence de l'idée

Phase 2: Étude de marché

Agenda

Mes événements et webinaires à venir

Vendredi 12

Trouver une webinaire ou un événement

## MON COMPAGNON CRÉA

Votre recherche d'accompagnement

Vous avez récemment cherché à être accompagné par un réseau d'aide à l'entrepreneuriat. Si vous rencontrez un problème, merci de nous en faire part.

Partagez mon expérience

Orientation et prise de rdv

Map of Paris with location markers

LES ENTREPRENEUR

adie

Votre région vous accompagne !

## ORIENTATION ET PRISE DE RDV

## APPLICATION MOBILE



# CRÉER SON PASS CRÉA



## Un formulaire de création en 3 étapes pour proposer des contenus et services adaptés à la situation de chaque entrepreneur

### 01

#### Créer ses identifiants

### 02

#### Renseigner ses informations

### 03

#### Renseigner ses préférences de contact

**Créer un compte**

Vous avez déjà un compte ? [Se connecter](#)

Les champs suivis d'un \* sont obligatoires

Nom\*  Prénom\*

Adresse email\*

Téléphone facultatif

Mot de passe\*

- Doit comporter au moins 9 caractères
- Doit avoir au moins 1 lettre majuscule
- Doit avoir au moins 1 numéro
- Ne doit pas contenir le nom, le prénom ou l'adresse email

J'accepte les [Conditions Générales d'Utilisation](#) et j'atteste avoir pris connaissance des mentions d'information relatives au traitement des données à caractère personnel présentées en article 10 des CGU.

Nous vérifions que vous n'êtes pas un robot... FriendyCaptcha

**Je crée mon Pass Créa**

**1** Vos informations

Informations professionnelles

Quelle est votre fonction ?

**2** Votre profil entrepreneur

Votre nationalité\*  Française  Etrangère

Avez-vous un statut handicapé ?  Oui  Non  Je ne souhaite pas répondre

Quelle est votre statut d'entreprise ?

**3** Votre projet

Vous entreprenez\*  Seul  A plusieurs  Je ne sais pas

Compteur (SIC000)

Adresse d'implantation de l'entreprise

Quelle est la nature de votre activité ?\*

Artisanale  Libérale

Agricole  Agent Commercial

Commerciale  Industrielle

Artisanale et commerciale  Artiste auteur

Je ne sais pas

Avez-vous déjà choisi la forme juridique de votre entreprise ?\*

Oui  Non

Envisagez-vous de créer en franchise ?\*

Votre projet a-t-il un caractère innovant ?\*

Votre conjoint participera-t-il (elle) à l'activité de votre entreprise ?\*

Envisagez-vous de recruter dès le lancement de votre entreprise ?\*

Pensez-vous louer un local ?\*

**4** Vos préférences de contact

Je m'abonne à la lettre hebdomadaire de Bpifrance Création

J'accepte de recevoir des informations de Bpifrance par voie électronique annonçant ses nouveaux services ou nouveaux produits.

J'accepte de recevoir des propositions commerciales des partenaires de Bpifrance Création par voie électronique.

J'accepte les CGU et j'atteste avoir pris connaissance de la [politique de confidentialité](#) du site Bpifrance Création\*



# MON PROJET EN 10 ÉTAPES

À CHAQUE ÉTAPE, **DES TÂCHES** À RÉALISER ET DES RECOMMANDATIONS AVEC **DES CONTENUS** À LIRE, **DES OUTILS** À CONSULTER ET **DES TUTOS VIDÉOS** POUR VOUS COACHER ET VOUS GUIDER ÉTAPE PAR ÉTAPE DANS VOTRE PARCOURS DE CRÉATION D'ENTREPRISE.

**MON PASS CRÉA**

**10 ÉTAPES POUR VOUS GUIDER DANS LA CONSTRUCTION DE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE**

Étape 3 :  
L'étude de marché

4/9 tâches réalisées

Continuer

**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**

## 1. Émergence de l'idée

L'idée

L'adéquation personne-projet

## 2. Élaboration du projet

L'étude de marché

La stratégie commerciale

L'étude financière

Les aides et le financement

Le choix de la structure juridique

## 3. Lancement de l'entreprise

Démarches de création

Installation de l'entreprise

Démarrage de l'activité

# ÉTAPE 3 : L'ÉTUDE DE MARCHÉ

## Les tâches à réaliser

- 1 - Confronter l'idée au marché
- 2 - Identifier les éléments à protéger
- 3 - Décrire le marché visé
- 4 - Etudier l'environnement de l'entreprise
- 5 - Présenter les perspectives du marché à moyen terme
- 6 - Analyser les principaux concurrents
- 7 - Identifier les clients cibles
- 8 - Créer un profil par client cible
- 9 - Choisir un bon emplacement pour un commerce de proximité

[Cocher toutes les tâches](#)

[Enregistrer votre activité](#)

## Nos recommandations pour réaliser cette tâche

Notre tuto

Nos articles

Nos outils

 **Infographie "L'étude de marché"**

 **Dossiers projecteurs**

 **Pré-diag Climat**

 **Mon business plan**

**Tâche validée**



**Besoin d'être accompagné ?**

Trouver un interlocuteur près de chez vous

## L'étude de marché : définition

[À lire plus tard](#) [Partager](#) [Imprimer](#)

Souvent négligé au profit de l'importance pour ne pas l'analyser au moment

**Qu'est-ce que le marché ?**

Le marché représente l'ensemble des échanges de biens ou d'un service, d'un produit.

Un marché peut être un marché entraine des échanges.

**L'étude de marché**

L'étude de marché a pour but de définir les opportunités adéquates pour votre projet.

L'étude de marché vise à :

## MATRICE PESTEL

Mon projet :			
Facteurs environnementaux	Opportunité ou menace	Niveau d'importance	Conséquences stratégiques
P Politique			
E Economique			
S Socioculturel			
T Technologique			



### Réaliser l'ÉTUDE de MARCHÉ

Analysez le marché, sondez les avis clients et passez de l'idée au projet !

- Vérifier le besoin**  
Aidez-vous des premiers retours terrain et ressenti pour fixer vos hypothèses de départ
- Exposez-le(s) problème(s) à résoudre**
- Définissez le marché visé et la cible clientèle (B2B, B2C...)**
- Réalisez une ébauche de votre offre**

« Un bon concept part toujours d'un besoin ou d'un problème observé. Centrez votre solution sur l'expérience utilisateur, la proposition se distinguera par sa valeur ajoutée. »  
Sylvia-Marie Brunet, RGE PARIS

**Etudier le marché**  
Collectez et analysez les informations afin d'identifier les opportunités du marché

## Présentation des perspectives de marché

Mon projet :			
Facteurs	Opportunités	Menaces	Actions
Tendances Emergentes			
Changements Economiques			
Evolutions Techniques			
Préférence des consommateurs			
Facteurs Socio-culturels			

Commentaires :



# LES TUTOS CRÉA

Les Tutos Crea - Comment decire le marche vise ?

À regarder... Partager

**TUTOS  
CRÉA**

**PARTIE 3 : L'ÉTUDE DE MARCHÉ**

**COMMENT DÉCRIRE  
LE MARCHÉ VISÉ ?**

Une approche modulaire



Des tableaux financiers générés automatiquement

Des explications et liens vers des contenus utiles étape par étape

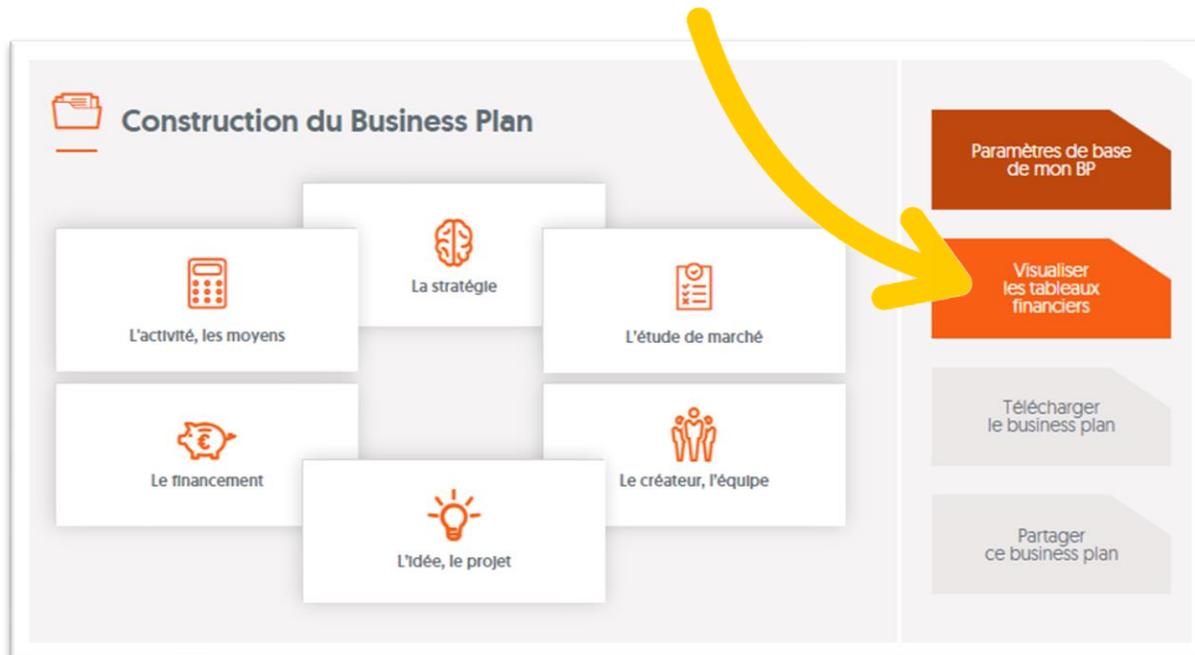
This screenshot shows the 'L'épicerie de Mme Compagni' business plan module. It features a progress bar indicating that the 'L'idée, le projet' section is 24% complete. Below the progress bar are three tabs: 'L'entreprise', 'Le projet', and 'Les produits et services'. A 'Nos conseils' (Our advice) section provides guidance on how to present the business plan, emphasizing brevity and precision. It lists several key pieces of information to be provided, such as the legal structure, nature of activity, tax regime, and start date. A note at the bottom states that these fields are mandatory but can be modified at any time, as the process is iterative.

This screenshot shows the 'Partager le business plan' (Share business plan) interface for 'L'épicerie de Mme Compagni'. It offers two sharing options: 'Partager en pdf' (Share in PDF) and 'Partager en ligne' (Share online). Below this, a sidebar contains navigation links for 'Mes outils' (My tools), 'Mon carnet d'adresses' (My address book), and 'Mes actualités' (My news). The main content area displays a list of files, including 'nuage-de-mots.jpg', 'COPRO32709.pptx', and 'Grilletarfaire2024.xlsx'. A 'Retour au tableau de bord' (Return to dashboard) link is also visible.

Possibilité de le remplir à 4 mains et de le partager en PDF



## VISUALISER VOS TABLEAUX FINANCIERS



**Vos tableaux financiers se construisent automatiquement à partir des données chiffrées indiquées dans les différents modules.**



### Plan de financement sur 3 ans

	2021	2022	2023
<b>BESOINS</b>			
Immobilisations incorporelles	1 000	0	0
Immobilisations corporelles	20 000	0	0
Immobilisations financières	1 000	0	0
Stock initial	5 000	0	0
Remboursements emprunts	10 448	21 253	21 740
Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle)	50 000	50 000	50 000
Variation du besoin en fonds de roulement	59 267	433 058	-6 860 560
<b>Total des besoins</b>	<b>146 714</b>	<b>504 310</b>	<b>-6 788 820</b>
<b>Excédent de trésorerie</b>	<b>146 176</b>	<b>6 293 893</b>	<b>4 113 130</b>
<b>RESSOURCES</b>			
Apports créateurs et associés	0	0	0
ARCE	0	0	0
Crowdfundig (Don)	5 000	0	0
Subventions	5 000	0	0
Emprunts	100 000	0	0
Versement en comptes courants d'associés	0	0	0
Prêt d'honneur	10 000	0	0
<b>Capacité d'autofinancement (CAF) (+/-)</b>	<b>172 890</b>	<b>6 798 204</b>	<b>-2 675 691</b>
<b>Total des ressources</b>	<b>292 890</b>	<b>6 798 204</b>	<b>-2 675 691</b>
<b>Besoin de trésorerie</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Le plan de financement sur 3 ans

### Plan de trésorerie mensuel sur 36 mois

Libellés	2021	2022	2023	Année 1	Mois : 01-2021	Mois : 02-2021	Mois : 03-2021	Mois : 04-2021	Mois : 05-2021	Mois : 06-2021
Trésorerie début de période	0	271 111	6 690 821	0	0	106 155	121 844	137 532	153 221	168 909
Postes hors exploitation	154 552	-21 253	-21 740	154 552	165 000	0	0	0	0	0
Immobilisations incorporelles	-1 000	0	0	-1 000	-1 000	0	0	0	0	0
Immobilisations corporelles	-20 000	0	0	-20 000	-20 000	0	0	0	0	0
Remboursements emprunts	-10 448	-21 253	-21 740	-10 448	0	0	0	0	0	0
Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisations financières	-1 000	0	0	-1 000	-1 000	0	0	0	0	0
Stock initial	-6 000	0	0	-6 000	-6 000	0	0	0	0	0
Prêts d'honneur souscrits	10 000	0	0	10 000	10 000	0	0	0	0	0
Emprunts souscrits	100 000	0	0	100 000	100 000	0	0	0	0	0
Apports en capital	60 000	0	0	60 000	60 000	0	0	0	0	0
Versements en comptes courants	10 000	0	0	10 000	10 000	0	0	0	0	0
Autres encaissements (+) / hrs/exploit.	13 000	0	0	13 000	13 000	0	0	0	0	0
Postes liés à l'exploitation	116 558	6 440 962	1 099 051	116 558	-58 845	15 689	15 689	15 689	15 689	15 689
Encaissements clients	825 000	8 508 333	1 958 333	825 000	0	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
Achats marchandises / matières premières	-128 333	-1 285 833	-308 333	-128 333	0	-11 667	-11 667	-11 667	-11 667	-11 667
Charges externes ponctuelles	-9 500	0	0	-9 500	-9 500	0	0	0	0	0
Charges externes permanentes	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-417	-417	-417	-417	-417	-417
Leasing ou LLD	-295 200	-295 200	-295 200	-295 200	-24 600	-24 600	-24 600	-24 600	-24 600	-24 600
Débiteurs non salariés: salaires et charges sociales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres salariés: salaires et charges sociales	-172 847	-142 583	-146 882	-172 847	-10 661	-10 661	-10 661	-10 661	-10 661	-10 661
TVA à payer/recevoir (+/-)	-91 700	-335 600	-99 600	-91 700	-43 233	-7 133	-7 133	-7 133	-7 133	-7 133
Autres impôts et taxes:	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-83	-83	-83	-83	-83	-83
Résultat financier	-4 881	-3 754	-3 267	-4 881	-351	-351	-351	-351	-351	-351

Le plan de trésorerie sur 3 ans

### Présentation sur l'année

### Présentation par mois

### Compte de résultat sur 3 ans

	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires (HT)	800 000	9 000 000	1 000 000
Achats marchandises / matières premières	120 000	1 350 000	350 000
Marge commerciale	680 000	7 650 000	650 000
Charges externes ponctuelles	9 500	0	0
Charges externes permanentes	5 000	5 000	5 000
Leasing et Loyer du local	295 200	295 200	295 200
Impôts et taxes	1 000	1 000	1 000
TVA/charges non récupérables	87 700	327 600	87 600
Débiteurs non salariés (rémun + charges sociales)	3 302	147 559	3 057 242
Autres salariés + charges sociales	102 347	72 083	76 382
Excédent brut d'exploitation (EBITDA)	176 151	6 801 958	-2 672 423
Dotations aux amortissements	4 333	4 333	4 333
Résultat d'exploitation (EBIT)	171 817	6 797 624	-2 676 757
Charges d'emprunts	3 963	2 754	2 267
Autres charges financières	1 000	1 000	1 000
Résultat financier	-4 861	-3 754	-3 267
Résultat courant avant IS	165 956	6 793 870	-2 680 024
IS	-1 600	0	0
Résultat net	168 556	6 793 870	-2 680 024
Résultat net cumulé	168 556	6 962 427	4 282 403

	2021	2022	2023
Capacité d'autofinancement	172 890	6 798 204	-2 675 691
Prélèvement exploitant individuel	50 000	50 000	50 000
Emprunt : capital remboursé	10 448	21 253	21 740
Autofinancement	112 442	6 726 951	-2 747 430
Autofinancement cumulé	112 442	6 839 301	4 091 863

Le compte de résultat sur 3 ans



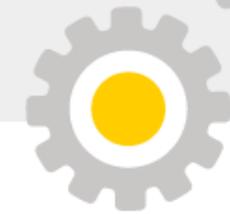
# TÉLÉCHARGER DUPLIQUER PARTAGER

Vous pouvez partager votre business plan :

- **par mail sous format PDF en pièce jointe,**
- **ou en ligne avec une ou plusieurs personnes avec des accès en consultation et/ou modification**

Vous pouvez ainsi échanger sur vos hypothèses avec vos associés, investisseurs, partenaires, conseillers, banquiers, etc. et recueillir leurs avis





[Retour au tableau de bord](#)

## Mon pitch deck

**\*Préparez-vous à réussir votre pitch !**  
 À ce stade, vous avez validé votre idée, analysé la demande, étudié la concurrence, élaboré votre stratégie commerciale et vos prévisions financières. Vous êtes donc prêt à faire votre pitch deck ! Suivez nos conseils, consultez notre guide méthodologique et utilisez nos modèles de pitch decks pour pitcher comme un pro !

**\*Ne pas confondre pitch et pitch deck**  
 Le pitch est une histoire courte, accrocheuse, qui donne envie à vos interlocuteurs tels que vos partenaires commerciaux, vos éventuels associés, les organismes financiers, etc., d'en savoir plus sur votre projet entrepreneurial. Pitcher votre projet est un exercice déterminant pour convaincre votre audience.  
 Pitch deck peut se traduire par « pont d'envoi » ou « de lancement ». Il s'agit tout simplement du support de présentation de votre pitch/discours. Le pitch deck vous sert à illustrer votre discours et pas à rédiger votre présentation.

**Bon à savoir**  
 Il n'existe pas un seul et unique type de pitch. En effet, une discussion rapide sur son projet avec un décideur dans un ascenseur ne se fait pas de la même manière qu'une présentation de 20 minutes face à un public de financeurs potentiels.

**\*Apprenez à construire votre pitch et votre pitch deck**  
 Téléchargez notre guide méthodologique du pitch et laissez-vous guider pas à pas pour comprendre comment utiliser nos trois modèles de pitch decks à compléter.

- Le guide méthodologique du pitch comprend :
  - des conseils pratiques sur : l'art de savoir pitcher efficacement, le pouvoir du storytelling, les messages à délivrer, les questions de l'auditoire, les 5 postures clés à adopter, etc.,
  - 3 plans types de pitch : court, intermédiaire, long,
  - les étapes de conception pour chaque type de pitch,
  - des exemples illustrés de diaporamas.

[Télécharger le guide méthodologique du pitch](#)

Guide méthodologique

**GUIDE MÉTHODOLOGIQUE DU PITCH**  
 PRÉPAREZ-VOUS À RÉUSSIR VOTRE PITCH !

[Télécharger ce document](#)

---

Modèles de pitch decks

**Le pitch court**  
 LES ÉTAPES DE CONCEPTION

[Télécharger ce document](#)

**Le pitch intermédiaire**  
 LES ÉTAPES DE CONCEPTION

[Télécharger ce document](#)

**Le pitch long**  
 LES ÉTAPES DE CONCEPTION

[Télécharger ce document](#)

**L'élevator pitch**  
 2min

- Concours de pitch
- Séance de réseautage

**Le pitch court**  
 5min

- Jury de sélection pour intégrer un programme de formation ou d'incubation
- Programme de mentorat

**Le pitch intermédiaire**  
 7 à 12min

**Le pitch long**  
 15 à 20min

- Comité de financement ou de prêt d'honneur

Un guide méthodologique du pitch et 3 modèles de pitch deck à télécharger



QUE SIGNIFIE « PITCHER » ?

# Pitcher

**Ce que je dis**

(COMMUNICATION VERBALE)

**Ce que je dégage**

(COMMUNICATION NON VERBALE)

**c'est**

**Ce que je diffuse**

(SUPPORT VISUEL)

---

*« Nous sommes compris à **7 %** par les mots, **38 %** par le ton et **55 %** par la gestuelle »*

---



# **MODÈLE DE PITCH DECK FORMAT COURT**

-

## **MODE D'EMPLOI**



# PLAN DU PITCH COURT

PLAN DU PITCH COURT	ACTES	POSTURES	TIMING (5MIN)
<b>Couverture</b> 1 - Equipe 2 - Persona et problème identifié 3 - Chiffres clés du marché 4 - Concurrents	<b>Marché &amp; Problème</b>	CONQUÉRANT  OBSERVATEUR 	<b>2min</b>
<b>5 - Solution</b>	<b>Solution &amp; bénéfices client</b>	ACTEUR 	<b>1min</b>
<b>6 - Business model</b>	<b>Stratégie &amp; Business Model</b>	CONQUÉRANT 	<b>1min</b>
<b>7 - Prévisions financières et perspectives de développement</b>	<b>Éléments financiers</b>	GESTIONNAIRE & VISIONNAIRE  	<b>1min</b>

# COUVERTURE



## MES MESSAGES à délivrer

### Ce que je dis

Dites bonjour,  
présentez-vous très brièvement,  
rappelez pourquoi **vous êtes là** devant cet auditoire.

Annoncez votre projet en une phrase.

### A vous de jouer !

## MA POSTURE DE CONQUÉRANT

### Ce que je dégage

#### Rappelez-vous :

« On n'a qu'une seule chance de faire une première bonne impression »

## MA SLIDE

### Ce que je diffuse

Affichez fièrement votre **identité visuelle** :  
logo, typographie, couleurs ou encore pictogrammes et icônes.

**Pensez à votre slogan/baseline !**

*Votre logo*



# TITRE DE LA PRÉSENTATION

---

SOUS-TITRE

---

# 1 - ÉQUIPE

## 1 - Equipe



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <

» Lorem ipsum  
dolor sit  
ametmodifier

Lorem ipsum

- Lorem ipsum
- Lorem ipsum
- Lorem ipsum

2

> Once Again - Friperie en ligne



## MES MESSAGES à délivrer

### Ce que je dis

Vous devez démontrer que vous avez su réunir une « **dream team** » ! Mettez en valeur la **complémentarité des compétences** et les périmètres de responsabilité de chacun.

-  
Si vous êtes **seul fondateur**, montrez que vous n'êtes pas isolé et que vous avez **su mobiliser autour de vous des ressources de qualité : freelance, conseil, business angel, etc.**

## MA SLIDE

### Ce que je diffuse

N'hésitez pas à mettre les photos des membres de votre équipe pour mieux incarner, humaniser le projet. **Soyez créatif !**

## MA POSTURE DE CONQUÉRANT

### Ce que je dégage

Vous devez assoir votre légitimité en insistant sur l'adéquation  
Personne/Projet !

**Soyez conquérant !**

# 1 - Équipe



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



> PRÉNOM <



**CLIQUEZ  
POUR  
MODIFIER  
LE TITRE**

DEUXIÈME NIVEAU

- Troisième niveau
  - Quatrième niveau
  - Cinquième niveau

## 2 - PERSONA ET PROBLÈME IDENTIFIÉ

### 2 - Persona et problème identifié



» Lorem ipsum dolor sit amet. Vel deserunt nihil sed minus itaque est sapiente voluptas sit ipsa consequatur. Ut quod officia et molestiae dolorem et alias eius. Qui molestiae voluptate sed ipsum ipsa qui labore rerum. Et internos suscipit et eius galisum ea magni aliquid est possimus sunt 33 voluptatum accusantium 33 sapiente voluptatem.

» Lorem ipsum dolor sit amet. Vel deserunt nihil sed minus itaque est sapiente voluptas sit ipsa consequatur. Ut quod officia et molestiae dolorem et alias eius. Qui molestiae voluptate sed ipsum ipsa qui labore rerum. Et internos suscipit et eius galisum ea magni aliquid est possimus sunt 33 voluptatum accusantium 33 sapiente voluptatem.

» Lorem ipsum dolor sit amet. Vel deserunt nihil sed minus itaque est sapiente voluptas sit ipsa consequatur. Ut quod officia et molestiae dolorem et alias eius. Qui molestiae voluptate sed ipsum ipsa qui labore rerum. Et internos suscipit et eius galisum ea magni aliquid est possimus sunt 33 voluptatum accusantium 33 sapiente voluptatem.

2 > Once Again - Friperie en ligne



## MES MESSAGES à délivrer

### Ce que je dis

Vous avez une connaissance fine des comportements d'achat de vos clients cibles (étude terrain).

Vous avez identifié leurs besoins et ce qui est important à leurs yeux.

**Utilisez la carte d'empathie !**

**« Il existe un marché pour votre offre »**

## MA POSTURE D'OBSERVATEUR

### Ce que je dégage

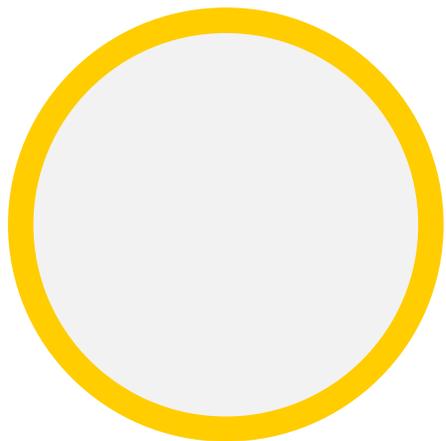
Vous avez compris votre cible et vous êtes en empathie avec elle. **Mettez en scène vos personas, racontez une histoire !**

## MA SLIDE

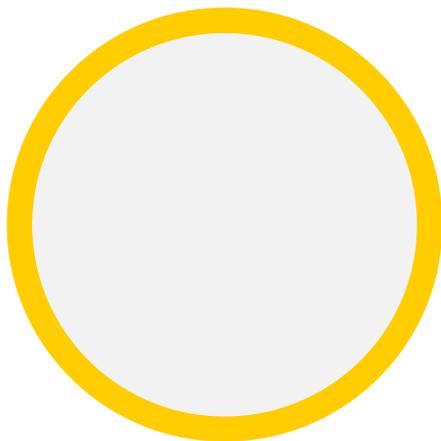
### Ce que je diffuse

Présentez sous forme de tableau vos personas. **Utilisez des photos** et non des avatars pour **humaniser les profils.**

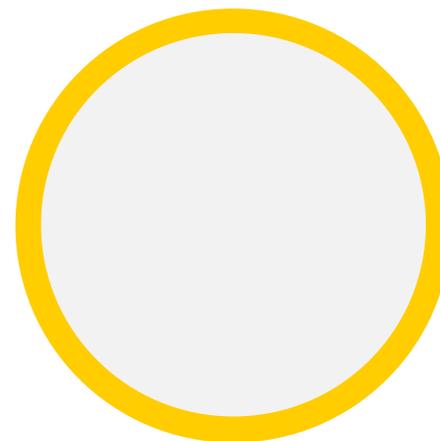
## 2 - Persona et problème identifié



» TEXTE  
TEXTE  
TEXTE

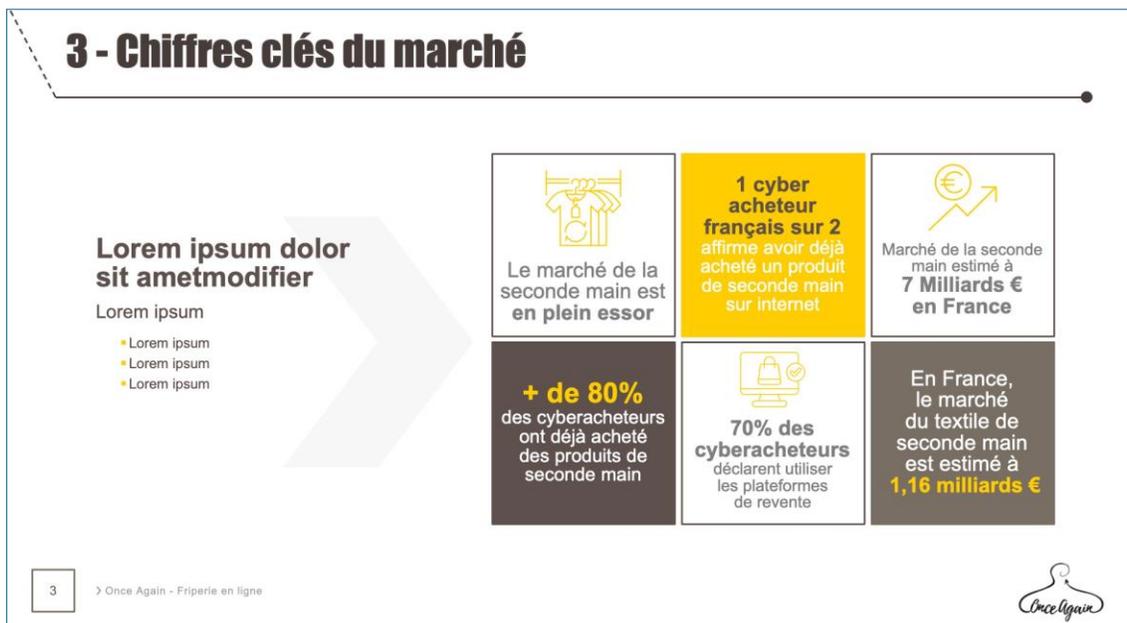


» TEXTE  
TEXTE  
TEXTE



» TEXTE  
TEXTE  
TEXTE

# 3 - CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ



## Mes messages à délivrer

### Ce que je dis

Il est important de démontrer que vous avez **identifié un marché porteur**, un **secteur d'activité en croissance**.

## MA POSTURE D'OBSERVATEUR

### Ce que je dégage

Valorisez votre travail de collecte d'informations, d'analyse et de synthèse des données clés de votre marché. Montrez ici que vous avez compris votre marché. Vous gagnerez ainsi en crédibilité et légitimité. **Vous maîtrisez votre sujet !**

## MA SLIDE

### Ce que je diffuse

Présentez sous **forme d'infographie** les chiffres clés du marché.

# 3 - Chiffres clés du marché

**CLIQUEZ  
POUR MODIFIER  
LE TITRE**

DEUXIÈME NIVEAU

- Troisième niveau
  - Quatrième niveau
  - Cinquième niveau



VOTRE INFOGRAPHIE (PICTO, CHIFFRE, ETC...)	VOTRE INFOGRAPHIE (PICTO, CHIFFRE, ETC...)	VOTRE INFOGRAPHIE (PICTO, CHIFFRE, ETC...)
VOTRE INFOGRAPHIE (PICTO, CHIFFRE, ETC...)	VOTRE INFOGRAPHIE (PICTO, CHIFFRE, ETC...)	VOTRE INFOGRAPHIE (PICTO, CHIFFRE, ETC...)



# MON PASS CRÉA



## ACCÈS À + de 45 000 ENTREPRISES À REPRENDRE

## MON PROJET EN 8 ÉTAPES

### TABLEAU DE BORD

Bonjour Guillaume ! Bienvenue sur votre espace repreneur.

**Construire mon projet**

Votre projet : Boulangerie Pâtisserie

- De l'idée à l'opportunité de reprise: 0/3 étapes réalisées
- De l'opportunité à la négociation du projet: 0/3 étapes réalisées
- De l'accord de principe à la signature du contrat: 0/3 étapes réalisées

1. Élaborer votre projet d'opportunité et tout y réfléchir

2. Rechercher des fonds

3. Construire + de 45 000 entreprises à reprendre

4. Mon prédiagnostic en ligne

5. Mes solutions de financement

**1. Construire mon projet**

Votre projet : L'épicerie de Mme Compagni

- Émergence de l'idée: 2/2 étapes réalisées
- Élaboration du projet: 1/5 étapes réalisées
- Lancement de l'entreprise: 0/3 étapes réalisées

Plus d'étapes mon projet

Bourse de la transmission  
Entreprises, Commerces, Locaux, Entrepôts

Diffuser votre projet de cession / Diffuser votre projet de reprise / Consulter le baromètre / Rechercher des fonds

Votre secteur de recherche:

- Commerce (19 086)
- Production (2 237)
- Services (1 796)
- Restauration Tourisme (28 946)

Rechercher des fonds de commerces ou des entreprises

### MON PRÉDIAGNOSTIC

Accueil / Prédiagnostic / Mon compte / Mentions légales / Bpifrance-creation

1. L'activité de l'entreprise et son marché / 2. Les ressources de l'entreprise / 3. Les performances de l'entreprise / 4. L'environnement juridique et réglementaire / 5. Le projet de reprise / 6. Le rapport

### MES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Comment financer mon projet de création ou de reprise d'entreprise ?

ÉTAPE 1/1

QUEL EST VOTRE PROJET ?

AVEZ-VOUS UN APPORT PERSONNEL ?

QUE SOUHAITEZ-VOUS FINANCER ?

### PROFIL REPRENEUR



### COFFRE-FORT

Entrepreneur Conseiller Enseignant Observatoire

Retour au tableau de bord

**Mon coffre-fort**

Nom

- image-de-mots.jpg
- COPROJ2709.pptx
- grillettaire2024.xlsx

### MON COMPAGNON CRÉA

**Votre recherche d'accompagnement**

Vous avez récemment cherché à être accompagné par un réseau d'aide à l'entrepreneuriat. Si vous rencontrez un problème, merci de nous en faire part.

Partagez mon expérience

### MON PARCOURS

Ma boulangerie par Marie Montet

Bienvenue sur la page de présentation de Marie Montet!

À propos du projet

Parcours de l'entrepreneur

### ORIENTATION ET PRISE DE RDV

Rechercher

Suggestions recommandées par Cap Créa

Les Entrepreneurs de France / adie

Votre région vous accompagne !



# MON PROJET EN 8 ÉTAPES

A CHAQUE ÉTAPE, **DES TÂCHES** À RÉALISER ET DES RECOMMANDATIONS AVEC **DES CONTENUS** À LIRE, **DES OUTILS** À CONSULTER ET **DES TUTOS VIDÉOS** POUR VOUS COACHER ET VOUS GUIDER ÉTAPE PAR ÉTAPE DANS VOTRE PARCOURS DE REPRISE D'ENTREPRISE.

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION

## 1. De l'idée à l'opportunité de reprise

- 1 - La préparation du projet
- 2 - La recherche d'une entreprise
- 3 - La sélection de la cible et la rencontre du cédant

## 2. De l'évaluation à la négociation du protocole d'accord

- 4 - L'évaluation, le montage financier et juridique
- 5 - La négociation et le financement
- 6 - L'audit d'acquisition et la négociation du protocole d'accord

## 3. De l'acte de cession à la prise en main de l'affaire

- 7 - L'acte de cession et les formalités administratives
- 8 - La prise en main de l'affaire



**Bourse de la transmission**  
Entreprises, Commerces, Locaux, Entrepôts

Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site **48 006 affaires à reprendre**, fonds de commerces ou entreprises, communiquées quotidiennement par ses partenaires agréés : fédérations, chambres de commerce et d'artisanat, opérateurs associatifs ou privés!

- > DIFFUSER VOTRE PROJET DE CESSION
- > DIFFUSER VOTRE PROJET DE REPRISE
- > CONSULTER LE BAROMÈTRE
- > RECHERCHER DES LOCAUX

**Votre secteur de recherche**

- COMMERCE (18 009)
- PRODUCTION (2 237)
- SERVICES (1 766)
- RESTAURATION, TOURISME (25 994)

Rechercher des fonds de commerces ou des entreprises

Mot clé, ex: pressing, ...    Secteur d'activité    Région, Département    RECHERCHER

## Bourse de la transmission

**+ de 48 000**  
**annonces d'entreprise à reprendre**





## Prédiagnostic reprise

Identifiez en un clin d'œil la faisabilité de votre projet de reprise d'entreprise



The screenshot shows the website interface for 'Prédiagnostic reprise'. At the top, there are the 'bpifrance' and 'CRÉATION' logos. To the right is a login section titled 'Mon compte' with an 'adresse email' input field, a password input field, a 'Mot de passe oublié ?' link, and an 'Entrer' button. Below the logos is a horizontal navigation bar with five colored buttons: 'Accueil' (red), 'Prédiagnostic' (blue), 'Mon compte' (green), 'Mentions légales' (pink), and 'Bpifrance-creation' (teal). At the bottom, there is a numbered list of six steps: 1. L'activité de l'entreprise et son marché (blue), 2. Les ressources de l'entreprise (light blue), 3. Les performances de l'entreprise (light blue), 4. L'environnement juridique et réglementaire (light blue), 5. Le projet de reprise (light blue), and 6. Le rapport (light blue).





# MON PASS CRÉA - VERSION MOBILE



UNE APPLICATION MOBILE QUI EST **UNE EXTENSION PRATIQUE DE L'OUTIL « MON PASS CRÉA ».**

UNE **APPLICATION TÉLÉCHARGEABLE** SUR SMARTPHONE ET TABLETTE IOS ET ANDROID.

INTÉGRATION DES FONCTIONNALITÉS DE MON PASS CRÉA :

-PARCOURS DU CRÉATEUR

-CONTENUS ET OUTILS

-ÉVÉNEMENTS ET VIDÉOS

-CARNET D'ADRESSES DES RÉSEAUX D'ACCOMPAGNEMENT



**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**



Entrepreneur Conseiller Enseignant Observatoire **ENTREPRENEUR QUARTIERS.pdo**

Rechercher S'inscrire Se connecter

Retour à la page d'accueil

### Besoin d'un accompagnement personnalisé près de chez vous ?

Les réseaux d'aide à l'entrepreneuriat sont là pour ça

- Des professionnels de la création d'entreprise présentés par Bpifrance répondront à vos questions et vous guideront pas à pas.
- Votre accompagnement pourrait être pris en charge financièrement, contactez les organismes pour en savoir plus.
- Lancez-vous et augmentez vos chances de créer une entreprise pérenne !

[Trouver le bon accompagnement pour mon projet](#)

Etape 1 / 3

### Dites-nous en plus sur vous

Ces questions nous permettront de vous recommander les organismes les plus adaptés à votre situation.

Connaissez-vous votre adresse d'installation ?

Oui  Non

Adresse d'habitation\*  
Elle nous permet de vous recommander les meilleurs interlocuteurs près de chez vous.

[Continuer →](#)

Etape 2 / 3

### Dites-nous en plus sur votre projet

Ces questions nous permettront de vous recommander les organismes les plus adaptés à votre projet.

A quel stade de votre projet êtes-vous ? \*

Je ne sais pas quoi choisir

J'ai un projet d'innovation technologique de rupture

[Retour](#) [Continuer →](#)

Etape 3 / 3

### Comment pouvons-nous vous aider ?

Je ne sais pas quoi choisir

- J'ai besoin d'être accompagné par un conseiller
- Je veux acquérir/renforcer des compétences
- Je souhaite m'entourer d'experts, d'entrepreneurs
- J'ai besoin de financement

[Retour](#) [Accéder aux résultats →](#)

**UN PARCOURS SIMPLE  
ET INTUITIF POUR TROUVER  
L'ACCOMPAGNEMENT  
PERSONNALISÉ LE PLUS  
PROCHE DE CHEZ SOI**





**4 500 structures référencées, dont les réseaux du collectif Cap Créa, avec des résultats au plus près et répondant aux besoins de l'entrepreneur**

### Besoin d'un accompagnement personnalisé ?

Des réseaux d'accompagnement et de financement se tiennent à votre disposition sur l'ensemble du territoire pour vous accompagner à chaque étape de votre projet

Etape 1 / 5

#### Dites-nous en plus sur vous

Ces questions nous permettront de vous recommander les organismes les plus adaptés à votre situation.

**Adresse d'habitation\* (requis)**

Elle nous permet de vous recommander les meilleurs interlocuteurs près de chez vous.

27 avenue du Général Leclerc, Maisons-Alfort (94700)

**Informations personnelles (optionnelles)**

Elles nous permettent de vous recommander les interlocuteurs les plus adaptés à votre profil.

Quel est votre genre ?

Homme  Femme  Autre

Avez-vous moins de 30 ans ?

Oui  Non

Êtes-vous en situation de handicap ?

Oui  Non  Je ne souhaite pas répondre

[Continuer](#)

4 organismes peuvent vous accompagner

Plan

Paris

3 organismes recommandés par Cap Créa

- HESAM ENTREPRENDRE**  
PEPETTE Hesam Entreprendre  
292 rue Saint-Martin, 75003 Paris  
Les 31 pôles du réseau Pepette France sensibilisent les étudiants et doctorants à l'esprit d'entreprendre et accompagnent les projets dans leur structuration. Ils offrent des formations diplômantes sur l'entrepreneuriat sur toute la France...
- LES ENTREPRE'**  
Les Entrepre' Ile de France  
Programme terrain d'entraînement à l'entrepreneuriat, 75000 Paris  
L'ANLE (Association Nationale Les Entrepreneuriat), créée en juillet 2009, sous l'égide de la Fondation Entreprendre, Réseau Entreprendre, APFIS et CNAO Agricole SA, recense et étiquette, accueille tout jeune actif, des étudiants ou diplômés, à devenir intrapreneur ou entrepreneur demain à travers...
- BGE Adil Paris**  
23 rue Darcau, 75014 Paris  
BGE accompagne les entrepreneurs à toutes les étapes de la création/reprise d'entreprise, depuis l'émergence de l'idée jusqu'à l'appui au développement des jeunes entreprises, et ce quelle que soit la situation personnelle des porteurs de projet (demandeur d'emploi, allocataire du RSA, salarié, ...) et la nature de leur projet. [Voir plus](#)



## BGE Adil Paris

BGE accompagne les entrepreneurs à toutes les étapes de la création/reprise d'entreprise, depuis l'émergence de l'idée jusqu'à l'appui au développement des jeunes entreprises, et ce quelle que soit la situation personnelle des porteurs de projet (demandeur d'emploi, allocataire du RSA, salarié, ...) et la nature de leur projet. [Voir plus](#)

### Tous les services

- Accueil et information
- Clubs de créateurs/repreneurs/auto-entrepreneurs
- Accompagnement
- Accompagnement au développement de l'entreprise
- Conseils, accompagnement au montage de projet
- Suivi de la jeune entreprise
- Conseils en reprise/transmission

### Comment s'y rendre

[Contacter l'organisme](#)



Avec le Pass Créa, accédez à trois modes de mise en relation :



**BGE PaRiF**  
Réseau national d'appui aux entrepreneurs

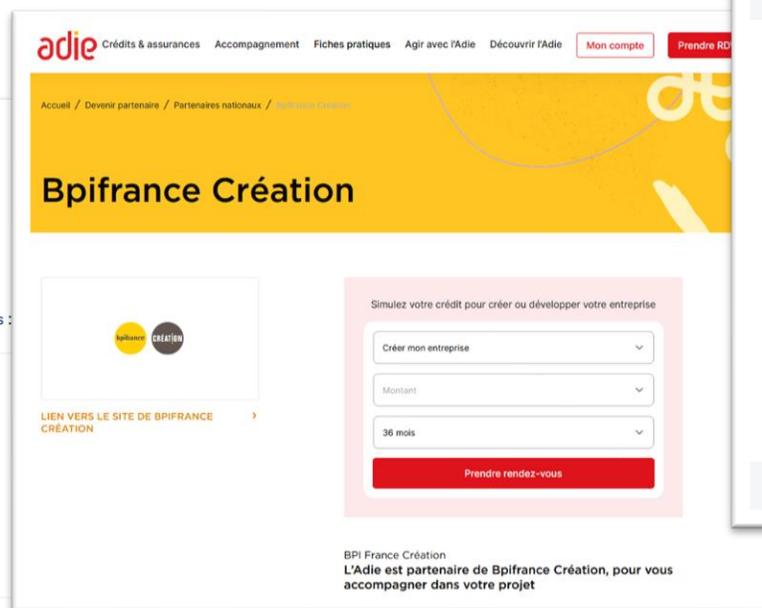
À vous de jouer,  
Pour prendre rendez-vous, contactez BGE PaRiF via ces coordonnées :

**Coordonnées**

30 avenue Corentin Cariou, 75019 Paris  
bgeparif@bge-parif.com  
01 43 55 09 48  
http://www.bge-parif.com

Avez-vous finalisé la prise de rendez-vous avec l'organisme BGE PaRiF ?

Oui  Non



adlie Crédits & assurances Accompagnement Fiches pratiques Agir avec l'Adlie Découvrir l'Adlie Mon compte Prendre RD

Accueil / Devenir partenaire / Partenaires nationaux / Bpifrance Création

## Bpifrance Création

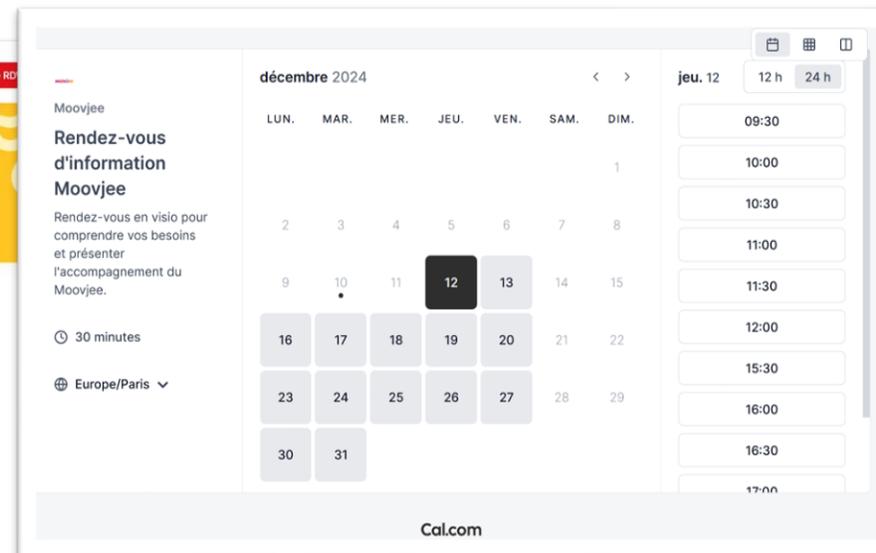
LIEN VERS LE SITE DE BPIFRANCE CRÉATION

Simulez votre crédit pour créer ou développer votre entreprise

Créer mon entreprise  
Montant  
36 mois  
Prendre rendez-vous

BPI France Création  
L'Adlie est partenaire de Bpifrance Création, pour vous accompagner dans votre projet

Prise de rendez-vous en ligne sur le formulaire du réseau



Moovjee

### Rendez-vous d'information Moovjee

Rendez-vous en visio pour comprendre vos besoins et présenter l'accompagnement du Moovjee.

30 minutes

Europe/Paris

décembre 2024

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Cal.com

jeu. 12 12 h 24 h

- 09:30
- 10:00
- 10:30
- 11:00
- 11:30
- 12:00
- 15:30
- 16:00
- 16:30
- 17:00

Prise de rendez-vous en ligne directement dans l'agenda du conseiller



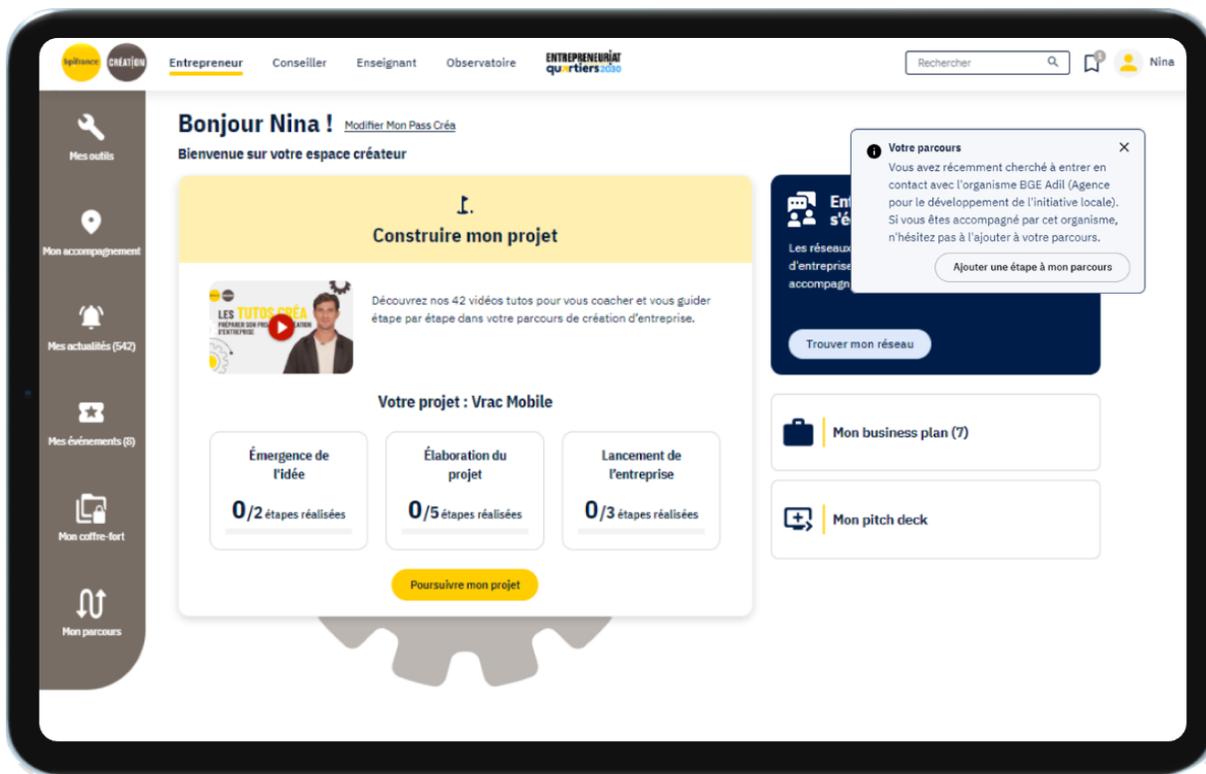
Accès à toutes les coordonnées de l'organisme



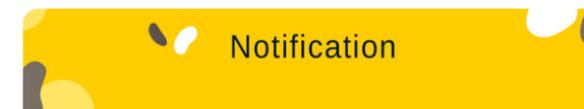
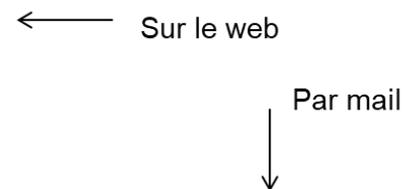
# LE COMPAGNON CRÉA



## Des notifications ciblées et messages personnalisés pour encourager l'entrepreneur à aller jusqu'au bout de son projet



## Des notifications multicanales



Bonjour Benoit,

Notre mission est d'aider au mieux les entrepreneurs en leur proposant les réseaux d'accompagnement les plus adaptés à leur besoin.

Êtes-vous accompagné par un organisme ?

Si oui, pensez à ajouter l'étape à votre parcours.

[Ajouter l'étape à mon parcours](#)

Si non, n'hésitez pas à relancer une recherche !

[Trouver le bon organisme](#)





# MON PARCOURS



## Visualiser son parcours entrepreneurial et le partager simplement à tout son écosystème

01

Renseignez votre projet, vos motivations et compétences

**À propos du projet**

Moment de vie : Je prépare ma création Nature d'activité : Commerciale

Adresse d'implantation : Clichy (92110)

Pour modifier les informations ci-dessus (état de maturité, nature d'activité et localisation de votre projet), rendez-vous sur [votre profil](#).

Décrivez brièvement votre projet \*

Expliquez simplement ce que vous allez produire, vendre, proposer et à quels types de clients. Précisez s'il s'agit d'une activité sédentaire, ambulante, saisonnière, écoresponsable, innovante, liée à l'import-export, etc.

Épicerie sans plastiques, proposant des produits bio et en vrac, favorisant les produits de saison et produits locaux. Investir dans l'écologie et la locale grâce à une coopérative. Les déchets seront réemployés au maximum.

Une question apparaîtra ici lorsque vous commencerez à renseigner le champ.

Décrivez votre stratégie commerciale

Précisez en quelques lignes en quoi consiste votre [stratégie commerciale](#) (analyse du marché, proposition de valeur, objectifs commerciaux...)

Le marché pour le bio en Île-de-France est porteur, et l'implantation cible une grande ville de bellevue permettant un plein renouvellement de sa population avec un gain de pouvoir d'achat.

Une question apparaîtra ici lorsque vous commencerez à renseigner le champ.

Décrivez votre plan de financement

Expliquez comment vous allez [financer votre projet](#) (fonds propres, emprunts...)

Le financement de mon projet se base sur trois axes : des fonds propres pour 40% comprenant un prêt d'honneur, 10% de prêt familial et 50% d'emprunt.

Une question apparaîtra ici lorsque vous commencerez à renseigner le champ.

**À propos de vous**

Décrivez vos motivations

02

Ajoutez vos accompagnements au fil de l'eau

**Mon parcours**

Ajouter un rendez-vous →

Êtes-vous accompagné(e) dans le cadre du programme **Entrepreneurial Quartiers 2030** ?

Oui  Non  Je ne sais pas

Nom de la structure

Commentaire

Supprimer

Êtes-vous accompagné(e) dans le cadre du programme **Entrepreneurial Quartiers 2030** ?

Oui  Non  Je ne sais pas

Structure qui vous accompagne \*  Date \*

Commentaire

Supprimer

Êtes-vous accompagné(e) dans le cadre du programme **Entrepreneurial Quartiers 2030** ?

Programme Entrepreneurial Quartiers 2030

03

Partagez votre Parcours avec vos interlocuteurs

**Ma vrac mobile** par Nina Tenenhaus

Bienvenue sur la page de présentation de Nina Tenenhaus !  
Cette page synthétise son parcours et les informations de son projet.

**À propos du projet**

Moment de vie : J'envisage d'entreprendre Nature d'activité : Artisanale et commerciale

Adresse d'implantation : Lille (59160)

Description

Je souhaite ouvrir un magasin de Vrac, concernant autant les produits secs que frais, alimentaires et ménagers, mais aussi l'alimentation des animaux domestiques. Ce magasin sera implanté à Paris dans la 17e, en partenariat avec une coopérative existante dédiée à la réparation textile et des petits électroménagers. Je proposerai un abonnement ou bien des prestations "à la carte".

Stratégie commerciale

Je souhaite obtenir des subventions et être proposé comme projet dans le budget participatif de 2024. Je réalise également actuellement une campagne de financement participatif.

Plan de financement

Ma stratégie commerciale repose sur les partenariats avec les commerces et médias locaux.

**À propos de l'entrepreneur**

Motivations

Je suis motivée par la redirection écologique et sociale.

Parcours

Ingénieur mécanicienne spécialisée en matériaux, avec une option design industrielle et ergonomique.

**Parcours de l'entrepreneur**

**BGE** • 21/06/2024  
La BGE m'a donnée des conseils sur la rédaction de l'étude de marché qui me permettra d'alimenter la rubrique correspondante dans mon Business plan.

**Adie** • 21/03/2022  
L'Adie m'a présenté des offres de financement de l'Idae, en microcrédit et prêt d'honneur par le conseiller qui va suivre mon dossier. Travail à faire sur le plan de financement.

**Mancjeu** • 21/03/2021  
Mancjeu m'a aidée à préciser mon projet et ma cible.



# L'IA DANS LE PASS CRÉA - LA DÉMO



Entrepreneur

Conseiller

Enseignant

Observatoire

ENTREPRENEUR  
quartiers2030

Rechercher



Nina

< Retour au tableau de bord

## Mon parcours

Quitter sans modifier

✓ Enregistrer les modifications

### 📘 Conditions d'utilisation de Mon Parcours

Les informations renseignées ne doivent pas être inappropriées, subjectives, ou insultantes. Il est interdit de renseigner des données sensibles au sens du Règlement Général sur la Protection des Données (par ex données de santé, origine ethnique, opinions politiques...). Lorsque vous fournissez des données à caractère personnel relatives à d'autres personnes, il vous appartient d'informer dûment ces personnes de la transmission de leurs données à Bpifrance et de mettre à leur disposition les informations figurant dans les Conditions Générales d'Utilisation de [Bpifrance-Creation.fr](https://Bpifrance-Creation.fr).

### 💡 Utilisation de l'intelligence artificielle sur mon parcours



Je souhaite être aidé par la solution d'intelligence artificielle générative de Bpifrance pour détailler mes réponses.

Toutes les données que je partage via ce formulaire sont confidentielles et uniquement accessibles dans un environnement sécurisé propre à Bpifrance. En aucun cas ces données n'alimentent ou entraînent un modèle de langage génératif.

Nommez votre projet \*



LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



# MON COFFRE-FORT



## Pour centraliser les documents de son projet et les partager en toute sécurité

< Retour au coffre-fort

### Marketing

Stockage global 54 Mo / 2 Go

Stockez et partagez les fichiers relatifs à votre projet, **en toute sécurité**. Vous disposez d'un espace de stockage de 2 Go et pouvez partager facilement des fichiers (jusqu'à 500 Mo) à toutes les personnes vous aidant dans la construc... [Voir plus](#)

Partager Importer

Nom	Taille	Dernière modification ↓	Partager	Actions
Business_Plan_NoemieCompani.pdf	240 ko	Aujourd'hui		
Plan_de_communication.pdf	41 ko	16/05/2024		<ul style="list-style-type: none"> <li>Télécharger</li> <li>Renommer</li> <li>Déplacer</li> <li>Supprimer</li> </ul>

01

2 Go de stockage

02

Renommez vos fichiers

Pensez à indiquer la nature du document dans son titre : **Business plan, plan de communication, Pitch Deck...**

Partager Business\_Plan\_NoemieCompani.pdf ×

Sécuriser ce partage avec un mot de passe

Générer le lien de partage

03

Sécurisez le **partage** de votre document avec un mot de passe

Partage de fichiers jusqu'à 500 Mo





# MES OUTILS

## De nombreux outils sont intégrés dans le Pass Créa permettant notamment de :

- Trouver des solutions de financement
- Choisir son statut juridique
- Calculer ses charges sociales
- Trouver des aides

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION

### Mes outils



#### Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

Cette application vous est proposée par Bpifrance Création afin de vous aider à identifier les principales solutions pouvant être mobilisées pour le financement de votre projet d'entreprise, sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité.



#### Aide au choix d'un statut juridique

Vous ne savez pas quelle structure juridique choisir pour exercer votre activité ? Cette application vous guidera vers les statuts susceptibles de correspondre à votre situation.



#### Base nationale des aides publiques aux entreprises

Cette application vous permet de découvrir les aides régionales et locales auxquelles vous pouvez prétendre en fonction de votre projet et de votre lieu d'implantation, géré par CMA France.



#### Test : le régime micro-entrepreneur est-il fait pour vous ?

Le régime micro-entrepreneur séduit de nombreux porteurs de projet du fait de sa simplicité. Pour autant, il présente des caractéristiques qui peuvent le rendre incompatible avec certains projets. Pour ne pas vous tromper, faites le test.



#### Micro-entrepreneurs (auto-entrepreneur) : calculez les seuils applicables en fonction de la date de début de votre activité

Les seuils d'application du régime du micro-entrepreneur (auto-entrepreneur) correspondent à une année entière d'activité. Si vous créez votre entreprise en cours d'année, ils devront être ajustés au prorata du temps d'exercice de l'activité.



#### Micro-entrepreneurs (auto-entrepreneur) : calculez vos charges sociales

Ce calculateur vous permet d'obtenir une estimation du montant des charges sociales dues en fonction du chiffre d'affaires que vous déclarez, de votre activité et de votre situation. Il vous précise par ailleurs la date de paiement de ces charges.



#### Identifiez les concours à la création d'entreprises qui vous concernent

La participation à un concours peut donner un sérieux coup de pouce à votre projet. En dehors de la dotation officielle (financière, prestations de service, accompagnement), participer à un concours est une belle occasion de rencontrer des entrepreneurs et des...



#### Bourse de la transmission

Cette bourse, animée par Bpifrance, regroupe sur un seul site les annonces de cessions fournies par plusieurs acteurs nationaux, partenaires de cet outil.



#### Simulateur du coût d'une embauche



#### Librairie

La boutique en ligne de Bpifrance Création



# ACTUALITÉS ET ÉVÈNEMENTS



## Actualités et évènements régionalisés sur le thème de l'entrepreneuriat

**Mes événements**

Thème Type Mois Année

5-8 sur 8 éléments

- 17 DÉC 2024** | Matchmaking Tandem, devenez associé au sein d'une startup deeptech !  
Organisateur : Bpifrance et Find Your Co-founder  
[En savoir plus...](#)
- 17 DÉC 2024** | Forum des Créateurs et des Entreprises  
Organisateur : CCI Val d'Oise  
[En savoir plus...](#)
- 14 NOV 2024** | MOOC "Je finance mon projet"  
Organisateur : Femmes des territoires  
• AU 28 FÉV 2025  
[En savoir plus...](#)
- 24 MAR 2025** | Semaine de l'ESS à l'école  
Organisateur : ESPER & OCCE  
[En savoir plus...](#)

**Mes actualités**

7-12 sur 559 éléments

- Ouvrir une épicerie fine**  
02 décembre 2024  
Pendant la crise sanitaire de la Covid-19, de nombreux Français ont pu apprécier les produits et services de l'épicerie fine. Ceux qui pensaient que cuisiner était compliqué ont découvert qu'avec des ingrédients premium, il était fa...  
[Lire plus...](#)
- Sept lauréats Talents des cités récompensés à l'Elysée**  
29 novembre 2024  
La cérémonie de remise des prix de la 23e édition du concours Talents des cités s'est déroulée mercredi 27 novembre 2024, au Palais de l'Elysée, en présence du Président de la République. Ce concours, lancé il y a 20 ans, vise à valo...  
[Lire plus...](#)
- Femmes entrepreneures par Orange : appel à candidatures**  
28 novembre 2024  
Orange soutient l'essor de startups de la Tech et du numérique dirigées par des femmes via son programme d'incubation "Femmes Entrepreneures". Le dispositif offre une variété de services adaptés aux besoins spécifiques des...  
[Lire plus...](#)
- Créer une entreprise de gestion et recyclage des déchets**  
21 octobre 2024  
L'activité de gestion et recyclage des déchets implique la collecte, le traitement et la valorisation ou l'élimination des déchets. Notre nouvelle fiche détaille les étapes essentielles pour définir et développer une entreprise dan...  
[Lire plus...](#)
- Lixo : l'intelligence artificielle au service de la gestion des déchets**  
28 novembre 2024  
Face à l'urgence climatique, Lixo a créé des solutions intelligentes pour faciliter la transformation des déchets en ressources. L'entreprise recueille et analyse les informations au plus près des usines de tri, des collecteurs et de...  
[Lire plus...](#)
- La création d'entreprise dans les territoires fragiles**  
28 novembre 2024  
À l'occasion de la journée annuelle d'échange avec les lauréats de l'action "Entreprendre au cœur des territoires", qui s'est tenue le 14 novembre dernier, l'Observatoire de la création d'entreprise a partagé quelques chiffres...  
[Lire plus...](#)

7-12 sur 559 éléments



03.



# LE PASS CRÉA DE DEMAIN

POUR OPTIMISER LES PARCOURS  
DES ENTREPRENEURS

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION

Decorative gears in the bottom right corner, including a grey gear, a smaller grey gear with a yellow center, and a large yellow gear.



## LE PASS CRÉA S'ÉTOFFE POUR RÉPONDRE ENCORE MIEUX AUX BESOINS DES ENTREPRENEURS

- déploiement de la **prise de rendez-vous en ligne** pour davantage d'organismes
- **développement de l'IA interrogative** sur d'autres outils et services
- renforcement de la **personnalisation du Pass Créa**
- une **application mobile V2** permettant d'accéder à davantage de services du Pass Créa
- des **vidéos tutos** sur les étapes de la **reprise** dans Mon projet
- un **parcours** dédié aux **cédants**
- un tableau de bord pour le **jeune dirigeant**
- des **formations Bpifrance Université** pour les créateurs et repreneurs



# QUESTIONS/RÉPONSES



**MERCI**





**POUR EN SAVOIR PLUS, RENDEZ-VOUS SUR  
BPIFRANCE-CREATION.FR**

**LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION**