

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Mallette du dirigeant : Module 5

Le web et le e-commerce,
les outils pour améliorer son chiffre d'affaire.

© BGE ADIL 2019

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Introduction à Internet

- Chiffres des sites web et blogs
 - 49% des TPE/PME n'ont pas de sites
 - +20 millions de sites par mois
 - 634 millions de sites dans le monde
 - 9% utilisent WordPress
 - 246 millions de noms de domaines
- Chiffres de la publicité
 - USA: 40 milliards de dollars en 2012 (+22% depuis 2011)
 - France: 2,5 milliards d'euros (+11% depuis 2011)

3

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Introduction à Internet

- Chiffres de l'e-commerce
 - CA annuel:
 - Royaume-Uni: 68 milliards d'euros
 - Allemagne: 51 milliards
 - France: 47 milliards
 - +11% de ventes sur 1 an (2010-2011), stable depuis le 1^{er} trimestre 2012
 - 8% du total des ventes en 2012
 - 75000 emplois directs
 - 97% des acheteurs satisfaits
 - 75% des 18-24 ans utilisent internet pour comparer les prix

5

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Introduction à Internet

- Moteurs de recherche:
 - Google: 78% en Amérique, 93% en Europe
 - Yahoo: 8% en Amérique, 1,5% en France
 - Bing: 11,6% en Amérique, 3% en Europe
- En France:
 - 82% des 11-17 ans ont regardé une vidéo le mois dernier
 - 50% jouent en réseau, 60% écoutent de la musique

8

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Avant de créer son site

- Pourquoi choisir un CMS?
 - Mise à jour simplifiée
 - Travail collaboratif
 - Séparation de la forme et du contenu
 - Évolutivité
 - Multiplis mécanismes de tri
 - Sécurité
 - Chaînes de publications et gestion des versions

12

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Avant de créer son site

- Comment choisir un CMS ?
 - solution adéquate avec projet de site
 - ni trop lourd, ni trop simpliste
 - dépend de votre cahier des charges
 - connaître le fonctionnement du CMS
 - tutoriel, formations, pdf sur les sites
 - communautés plus ou moins développées, vivaces
 - comprendre les fonctionnalités
 - modules/composants/extensions
 - les technologies informatiques
 - impact sur le choix de l'hébergement

16

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Créer un site web vitrine sur Wordpress

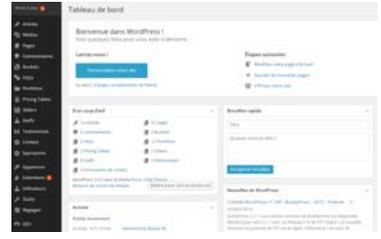
Wordpress

- Structure de base
 - Article: au sens d'article de blog (orienté chronologiquement)
 - Page: pour présenter des informations pérennes
 - Catégorie: pour rassembler des articles
 - Mot-clé ou tag
 - Menus: structurer son contenu
 - Widgets: ajouter des éléments complémentaires autour du contenu
 - Thèmes: l'apparence du site
 - Réglages: titre du site, type de page d'accueil, réécriture d'URL...

23

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

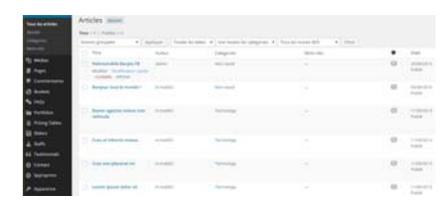
Créer un site web vitrine sur Wordpress



24

 **BGE**
Aide aux entrepreneurs

Créer un site web vitrine sur Wordpress



25

ABGE Autorité aux entreprises **Créer un site de e-commerce avec Prestashop**

- **Prestashop**
 - Gestion du site
 - gestion des droits
 - choix de l'aspect graphique du site (templates)
 - mise en place de factures personnalisées
 - mini CMS intégré pour les pages de contenu
 - Référencement naturel → optimisation moteurs de recherche
 - personnalisation des URL → cibler utilisateurs
 - Google site map (exploration google)
 - Fichier sitemap
 - notification par email du statut de la livraison

36

ABGE Autorité aux entreprises **Analyser son trafic avec Google Analytics**



45

ABGE Autorité aux entreprises **Maitriser le fonctionnement de « L'Auto-Entreprise »**

Mallette du Dirigeant : Module 16

—

ABGE Autorité aux entreprises **Principe de la micro entreprise**

- C'est une entreprise individuelle qui profite de démarches administratives, fiscales et sociales allégées et simplifiées. Le régime est illimité dans le temps.
- Ce régime d'activité est **ouvert à tous** : que vous exerciez à titre exclusif ou complémentaire (étudiant, salarié, demandeur d'emploi, fonctionnaire, retraité...), vous pouvez vous inscrire.
- Il faut respecter les conditions suivantes :
 - Être majeur ou mineur émancipé
 - Ne pas être déjà travailleur non salarié
 - Avoir une adresse en France
 - Pour les ressortissants hors Union européenne, être titulaire d'une carte de séjour temporaire autorisant l'ouverture d'une micro entreprise en France (se renseigner auprès de votre préfecture).

ABGE Autorité aux entreprises **Les spécificités du régime de la micro entreprise**

- A - Régime social
- B - Régime fiscal
- C - Régime TVA – Régime de la Franchise en base TVA
- D – déclarer sa micro entreprise
- E – Obligations comptables, compte bancaire...

ABGE Autorité aux entreprises **A1.1 Calcul des cotisations sociales**

- -L'assiette de calcul des cotisations sociales est le CA et non la rémunération prise;
- Les taux de cotisations sont différents en fonction de l'activité exercée;
-

ABGE Autorité aux entreprises **Les taux de cotisation en micro-social**

Activité exercée	Cotisations sociales	PL Impôt	CFP	TFC	Total
Vente de marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place et fourniture de logement	12,8%	1%	0,1%	0,015 %	13,91 %
Autres prestations de services artisanales	22%	1,7%	0,3%	0,48%	24,48 %
Autres prestations de services commerciales et location de locaux d'habitation meublés	22%	1,7%	0,3%	0,044 %	24,04 %
Professions libérales relevant de la Sécurité Sociale des indépendants au titre de l'assurance vieillesse	22%	2,2%	0,3%	0%	24,5 %
Professions libérales relevant de la CNAV au titre de l'assurance vieillesse	22%	2,2%	0,2%	0%	24,4 %

ABGE Autorité aux entreprises **Eligibilité à l'ACRE**

- Tout créateur ou repreneur d'entreprise (commerçant, artisan, profession libérale) est éligible à l'ACRE si
- le début d'activité est réel (ne sont pas admises les modifications de lieu, de type d'activité, de conditions d'exercice)
- un délai de 3 ans entre la fin de l'ACCRE et le début de l'ACRE est respecté
- l'activité est créée au-delà d'une année civile après une cessation (par exemple un délai respecté entre septembre 2018 et juin 2020).

ABGE Autorité aux entreprises **Caractéristiques de l'ACRE pour le micro-entrepreneur**

- Tout micro-entrepreneur créateur ou repreneur d'entreprise est automatiquement partiellement exonéré de cotisations sociales
- avec la déclaration de début d'activité à l'Urssaf
- de façon dégressive sur une durée de 3 ans (successivement 75%, 50% et 25%)
- si son chiffre d'affaires (CA) annuel ne dépasse pas (pour 2019)
 - 139 738 euros pour l'activité d'achat-vente - Revenus > 40 524 PASS
 - 81 048 euros pour les prestations de services BIC - Revenus > 40 524 PASS
 - 61 400 euros pour les professions libérales - Revenus > 40 524 PASS
- Si vous dépassez le plafond de revenus annuels de 40 524 €, vous devrez régler les cotisations sociales à taux pleins (12,8 % ou 22 %) sur le montant dépassant cette limite. Vous ne pouvez pas bénéficier de l'ACRE tant que vous restez sous les seuils de chiffre d'affaires de la micro-entreprise.
- Si vous ne souhaitez pas bénéficier de l'ACRE, spécifiez-le bien par courrier AR à votre Urssaf lors de votre déclaration de début d'activité.

Les taux de cotisation en micro social avec ACRE sont :

Activité exercée	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
Vente de marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter, ou à transporter sur place et fourniture de logement	3,2%	6,4%	9,6%	12,8%
Autres prestations de services artisanales	5,5%	11%	16,5%	22%
Autres prestations de services commerciales	5,5%	11%	16,5%	22%
Professions libérales relevant de la CIPAV au titre de l'assurance vieillesse	5,5%	11%	16,5%	22%
Professions libérales relevant de la CIPAV au titre de l'assurance vieillesse	5,5%	11%	16,5%	22%

A.2.2 Modalités de déclaration du CA et de paiement des cotisations sociales

- Chaque mois ou chaque trimestre au choix, vous déclarez le CA effectivement encaissé sur la période. En cas de chiffre d'affaires nul, vous devez malgré tout déclarer « 0 » ;
- Les cotisations sont calculées et prélevées directement par l'URSSAF;
- La déclaration de chiffre d'affaires et le paiement devront désormais être réalisés en ligne à compter du 1^{er} janvier 2019.
- Ouverture d'un compte sur le site <https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr> pour obtenir l'agenda social, procéder à la déclaration et au paiement des cotisations sociales en ligne.
- Le premier paiement n'interviendra qu'après un délai minimum de 90 jours après la date de début d'activité.

A1.3 La protection sociale du micro-entrepreneur

- Deux situations doivent être distinguées suivant que l'auto-entrepreneur exerce ou non son activité à titre principal.
- **L'activité d'auto-entrepreneur est exercée à titre principal**
 - **Assurance maladie maternité** : les prestations dispensées sont identiques à celles des salariés. Quant au droit aux prestations d'invalidité, l'auto-entrepreneur doit être affilié au SSI depuis au moins un an.
 - **Retraite de base et retraite complémentaire** : des droits à la retraite sont acquis en fonction du chiffre d'affaires réalisé en fonction des cotisations réglées, en tenant compte de l'abattement de :
 - 71% pour les activités de ventes de marchandises,
 - 50% pour les activités de prestations de services relevant des BIC,
 - 34% pour les activités de prestations de services BNC.
 - Afin de valider un trimestre, il est nécessaire que le chiffre d'affaires soit au moins égal à :
 - 6 502 euros pour les activités de vente de marchandises et de prestations d'hébergement,
 - 3 771 euros pour les activités de prestations de services soumises aux BIC,
 - 2 857 euros pour les activités de prestations de services soumises aux BNC.
 - **Assurance d'invalidité** : les cotisations sont identiques à celles des salariés et sont gérées directement par la Caisse d'Allocations Familiales.
- **Une activité salariée est exercée à titre principal**
 - **Assurance maladie maternité** : l'assuré reste affilié au régime salarié.
 - **Retraite de base et retraite complémentaire** : des droits au SSI ou à la CIPAV sont acquis pour l'activité micro-entrepreneur en fonction du chiffre d'affaires.

B1 - Le fonctionnement du régime micro fiscal

- Lorsque vous effectuez votre déclaration annuelle de revenus, vous devez communiquer votre chiffre d'affaires total au Service des Impôts.
- Les services fiscaux appliqueront ensuite sur votre chiffre d'affaires un abattement forfaitaire pour charges dont le pourcentage varie en fonction de la nature de votre activité.

Calcul du bénéfice/revenu imposable

- Ainsi pour définir votre revenu imposable, le calcul sera le suivant :
- **Revenu imposable = Chiffre d'Affaires - (Chiffre d'affaires x Abattement)**

Le prélèvement à la source pour les micro-entrepreneurs

- Les micro-entrepreneurs eux aussi sont concernés et devront payer leur impôt sous forme d'acomptes prélevés mensuellement ou trimestriellement.
- Le montant de ces acomptes sera calculé par l'administration fiscale en fonction de votre dernier chiffre d'affaires annuel connu.
- Pour l'année 2019, c'est donc la déclaration que vous avez remplie au printemps 2018 qui est prise en compte. Le montant des acomptes vous a été communiqué sur votre avis d'imposition en juillet 2018.
- Vous créez votre auto-entreprise en 2019 ? Vous n'avez donc pas pu transmettre de chiffre d'affaires à l'administration fiscale et celle-ci ne peut calculer le montant de leurs acomptes.

Qui peut bénéficier de cette option ?

- Le versement libératoire est réservé aux micro-entrepreneurs dont le **revenu fiscal de référence (RFR) du foyer fiscal de l'année N-2** ne dépasse pas un certain seuil :
- **26 818 €** pour une personne seule
- **53 636 €** pour un couple (2 parts)
- **80 454 €** pour un couple avec deux enfants (3 parts).
- Ce montant est majoré de 50 % par demi-part ou de 25 % par quart de part supplémentaire.
- À noter que même si vous êtes redevable de la TVA, la somme prise en compte pour le calcul du versement libératoire sera celle du chiffre d'affaires hors taxe.

Les fondamentaux du digital, des réseaux sociaux et de l'e-réputation

Mallette du dirigeant : Module 6

© BGE ADIL 2019

Panorama des réseaux sociaux

Social Media Landscape 2018

SYSK

3

BGE Adil aux entrepreneurs

Panorama des réseaux sociaux

Facebook toujours loin devant
Utilisateurs très actifs d'une sélection de réseaux sociaux et de services de messagerie*

Plateforme	Utilisateurs actifs (M)
Facebook	2 196 M
WhatsApp	1 500 M
Messenger	1 303 M
WeChat	1 000 M
Instagram	800 M
QQ.com	656 M
Weibo	361 M
Twitter	336 M
Pinterest	200 M
Snapchat	187 M

* selon les données disponibles.
 ** utilisation active quotidienne.
 Source: Statista, d'après les données des entreprises.

statista

4

BGE Adil aux entrepreneurs

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

Les points à prendre en compte avant de se lancer sur un réseau social

- Vos **ressources**:
 - pas de possibilité d'engager une équipe marketing dédiée
 - pouvez-vous mettre un budget pour gérer cette partie?
- La **stratégie**:
 - mieux vaut être à fond sur un réseau social qu'un peu sur tous
- Votre **audience**
 - votre cible a-t-elle une particularité?

10

BGE Adil aux entrepreneurs

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

facebook

Facebook

- Réseau social le plus utilisé
- Facile de faire sa pub avec
- Possibilité d'inscrire du contenu personnel et de reposter des contenus externes
- Là où il y a la majorité des entreprises
- Utile si vous travaillez pour des clients et non d'autres entreprises
- Possibilité d'avoir des statistiques sur le visionnage de vos statuts, votre nombre de "fans"

- Possibilité de payer pour être encore plus vu

18

BGE Adil aux entrepreneurs

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

facebook

Votre Page Facebook doit être la définition même de votre entreprise :

- **Accessible** : les personnes qui vous recherchent sur Facebook pourront vous trouver.
- **Connectée** : entretenez des conversations privées avec vos clients, qui peuvent aimer votre Page, lire vos publications et les partager avec leurs amis, ainsi qu'indiquer leur présence dans votre établissement.
- **Opportune** : votre Page peut vous aider à communiquer fréquemment avec de nombreuses personnes, chaque message étant adapté à leurs besoins et centres d'intérêt.
- **Pertinente** : les analyses de votre Page vous permettront de mieux connaître vos clients et de mieux comprendre vos activités marketing.

19

BGE Adil aux entrepreneurs

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

Twitter

- Concept totalement différent
- But: vous faire suivre, et fidéliser vos "followers"
- Possibilité de partager des informations, de recevoir des infos, de commenter
- Moyen rapide pour communiquer avec les consommateurs
- Limite de 280 caractères

- Mais... un tweet peut être très très vite relayé

24

BGE Adil aux entrepreneurs

Mallette du dirigeant : Module 7

Protection des données personnelles - RGPD

© BGE ADIL 2019

BGE Adil aux entrepreneurs

Comprendre le RGPD

Qu'est-ce que le RGPD ?

- L'acronyme RGPD signifie « Règlement Général sur la Protection des Données » (en anglais « General Data Protection Regulation » ou GDPR).
- Le RGPD encadre le traitement des données personnelles sur le territoire de l'Union européenne.
- S'applique à toute organisation peu importe sa taille et forme juridique si :
 - ...sur le territoire de l'UE
 - ...adresse ses services et produits aux résidents de l'UE
- Le RGPD **concerne aussi les sous-traitants** qui traitent des données personnelles pour le compte d'autres organismes.

4

BGE Adil aux entrepreneurs

Comprendre le RGPD

La notion de données personnelles :

- A prendre au sens large : « toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable »
- Informations directes : nom, prénom...
- Indirectes : téléphone, email...
- ...en revanche un fichier d'entreprises et de leurs coordonnées n'est pas un fichier de données personnelles.

« Une base marketing contenant de nombreuses informations précises sur la localisation, l'âge, les goûts et les comportements d'achats de consommateurs, y-compris si leur nom n'est pas stocké, est considérée comme un traitement de données personnelles, dès lors qu'il est possible de remonter à une personne physique déterminée en se basant sur ces informations. » - CNIL

8

BGE Adil aux entrepreneurs

Comprendre le RGPD

Quels sont les objectifs ?

- Renforcer la confiance des consommateurs
- Améliorer votre image d'entreprise responsable
- Améliorer votre efficacité commerciale
 - ...grâce à une gestion plus rigoureuse de vos fichiers de prospection
 - ...adresse ses services et produits aux résidents de l'UE
- Mieux gérer votre entreprise...
 - ...en posant les bonnes questions sur les données à collecter et pourquoi
- Améliorer la sécurité des données de votre entreprise
- Créer de nouveaux services

10

BGE Association des entrepreneurs Comprendre les nouveaux principes de protection des données

Le droit des personnes

- Droit d'accès facilité pour tous les utilisateurs.
 - En cas de demande d'accès de la part d'un utilisateur, l'entreprise disposera d'un délai d'un mois maximum pour la satisfaire.
- Droit l'oubli pour tous les utilisateurs.
 - Les entreprises disposeront d'un délai réduit d'un mois, et non plus de deux mois, pour supprimer les données à la suite d'une demande.
- Droit à la limitation du traitement, applicable dans quelques cas précis.
- Droit à la portabilité des données.

Il revient aux entreprises de garantir le droit des personnes par la mise en place de mesures, d'outils et de process appropriés.

15

BGE Association des entrepreneurs Comprendre les nouveaux principes de protection des données

La responsabilité

Le RGPD vise à responsabiliser davantage les entreprises dans leur traitement des données à caractère personnel.

- Les entreprises doivent être en mesure de démontrer leur conformité avec la réglementation en cas de contrôle de la CNIL.
- Les entreprises sont responsables de la sécurité des données qu'elles traitent et doivent mettre en place les mesures adéquates pour la garantir.
- La mise en avant du principe de « Privacy By Design ».
- L'encadrement des sous-traitants.
 - Les entreprises devront choisir des sous-traitants présentant des garanties suffisantes.
- La notification en cas de faille de sécurité (data breach).
 - Notification des personnes concernées
 - Notification des autorités compétentes
- L'obligation de désignation d'un Data Protection Officer
- La suppression de l'obligation de déclaration préalable à la CNIL.
 - Cette mesure traduit le principe qui gouverne le GDPR : responsabiliser les entreprises, en développant l'auto-contrôle.

16

BGE Association des entrepreneurs Plan d'action pour se mettre en conformité

Recenser ses fichiers

- Identifier les activités nécessitant un fichier
- Identifier l'objectif de chaque fichier
 - But poursuivi
 - Données à collecter en ce sens
- Déterminer qui a accès à chaque fichier
 - Et restreindre l'accès à ceux qui en ont besoin
- Fixer et surveiller la durée de conservation des données
 - Et mettre en place des process interne pour supprimer régulièrement
- Améliorer la sécurité des données de votre entreprise
- Créer de nouveaux services

20

BGE Association des entrepreneurs Plan d'action pour se mettre en conformité

Informez les personnes

Chaque fois que vous collectez des données personnelles, précisez :

- Pourquoi vous le faites
 - Pourquoi vous en avez le droit (fondement juridique)
 - Obligation légale
 - Consentement de la personne
 - etc
 - Qui aura accès aux données
 - Combien de temps vous les conservez
 - Comment demander leur suppression auprès de vous
 - Si ces données seront utilisées hors UE

23

BGE Association des entrepreneurs

Mallette du dirigeant : Module 8

Fondamentaux du marketing : exploiter une base de données

© BGE ADIL 2019

BGE Association des entrepreneurs Fondamentaux du marketing

Quels sont les objectifs des actions de marketing?

- Générer des contacts
- Se faire connaître
- Développer une marque, une identité
- Générer des ventes
- Construire une relation avec ses clients, ses partenaires
- Fidéliser sa clientèle
- Quels sont les outils marketing disponibles pour un créateur?

4

BGE Association des entrepreneurs Fondamentaux du marketing

Quels sont les apports d'une démarche marketing?

- Créer une image professionnelle de votre entreprise
- Générer des contacts
- Promouvoir de façon claire et succincte vos prestations/produits
- Développer votre réseau professionnel:
 - prescripteurs, partenaires, prospects, fournisseurs
- Être visible et facilement trouvable
- Trouver votre clientèle et répondre à ses attentes
- Avoir une communication papier, web et orale en cohésion
 - Charte graphique et messages similaires = raisonance

8

BGE Association des entrepreneurs Fondamentaux du marketing

Les outils du marketing

Le diagramme centralise le mot 'Marketing' dans un cercle bleu. Autour de lui sont disposés dix autres cercles orange, chacun contenant un outil ou une méthode :

- Identité visuelle
- Enseigne Marquage véhicule
- Flyers, carte visite, carte fidélin
- Site web Blog Réseaux sociaux
- Emailing, newsletter
- Prospection téléphonique Mailings
- Publicité Art. Presse Affichage

11

BGE Association des entrepreneurs Fondamentaux du marketing

A quoi sert le marketing ?

Le diagramme illustre le cycle des ventes à l'aide d'un entonnoir inversé. Les étapes du cycle de vente sont :

- Information
- Intérêt
- Conviction
- Désir
- Clôture

12

ABGE Appui aux entrepreneurs

Constituer et exploiter sa base de donnée clients

Où commencer ?

- S'équiper d'un outil CRM ou autre solution de gestion de base de données
- Inclure dans votre stratégie des points de collecte d'informations
 - Identifier dans le parcours client les moments opportuns
 - Créer des étapes de collecte dans vos process
- Mettre en place des dispositifs de collecte
 - Newsletter
 - Réseaux sociaux
 - Landing page
 - Evènements
 - Compte client
 - Programme de fidélité

32

ABGE Appui aux entrepreneurs

Mallette du Dirigeant : Module 2

Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière

ABGE ADIL Appui aux entrepreneurs

ABGE Appui aux entrepreneurs

Que sont le bilan et le compte de résultat ? - Généralités

Bilan et Compte de résultat sont les deux principaux documents comptables de synthèse permettant de suivre dans le temps, l'activité et les performances économiques et financières d'une entreprise

- L'entreprise fait l'acquisition de moyens de production pour satisfaire une clientèle en lui proposant des biens et/ou en lui mettant à disposition ses services
- Les ventes de biens et/ou de services vont générer des recettes qui vont contribuer, après avoir soustrait les dépenses, à générer un résultat
- La possession des moyens de production constitue un **EMPLOI**
- Le financement de ces biens constitue une **RESSOURCE**

ABGE Appui aux entrepreneurs

Qu'est-ce que le Bilan ? - Généralités

Le Bilan présente à une date donnée l'image arrêtée du patrimoine de l'entreprise, à savoir :

- l'ensemble de ses postes d'**ACTIF** et de **PASSIF**

Sa présentation générale est la suivante :

ACTIF DU BILAN (utilisation des fonds)	PASSIF DU BILAN (origine des fonds)
<ul style="list-style-type: none"> les biens et créances : <ul style="list-style-type: none"> immobilisations, stocks, trésorerie... 	<ul style="list-style-type: none"> les capitaux et les dettes de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> capital social (apporté par les actionnaires), emprunts bancaires, dettes fournisseurs...

Soit, tout ce que possède l'entreprise Soit, ce que doit l'entreprise

Le Bilan doit respecter le principe de la partie double : Actif = Passif
Pour enregistrer tout flux financier il faut inscrire 2 montants : un pour expliquer d'où vient l'argent, un second pour expliquer ce qui est fait avec cet argent

ABGE Appui aux entrepreneurs

Qu'est-ce que le Compte de résultat ? - Généralités

Le compte de résultat est le film de l'activité de l'entreprise : il retrace les produits/ressources et les charges/dépenses de l'activité sur une période donnée

Sa présentation générale est la suivante :

COMPTE DE RESULTAT	
CHARGES	PRODUITS
Soit, tout ce que paie l'entreprise : <ul style="list-style-type: none"> charges d'exploitation : approvisionnements ou sous-traitance, achats divers de fournitures, charges de personnel, charges externes : loyers, assurances, impôts et taxes : CET, TVS, charges financières : intérêts payés, agios, 	Soit, tout ce que gagne l'entreprise : <ul style="list-style-type: none"> les produits d'exploitation : CA, des éléments financiers : intérêts des emprunts, des éléments exceptionnels : remboursements d'assurances ou les ventes d'immobilisations

La différence entre les produits et les charges donne le résultat de l'exercice :
 • C'est un **benefice**, si les produits sont supérieurs aux charges.
 • C'est un **prejudice**, dans le cas contraire.

ABGE Appui aux entrepreneurs

La relation entre le bilan et le compte de résultat

Le résultat tel qu'il ressort du compte de résultat vient intégrer les capitaux propres figurant dans le passif du bilan à la clôture de l'exercice

= c'est une ressource dont dispose l'entreprise

BILAN		Compte de résultat	
Immobilisations	Capitaux propres	Charges	Produits
Stocks	Resultat de l'exercice		
Créances	Dettes		
Tribune			

ABGE Appui aux entrepreneurs

BILAN : FONCTION PATRIMONIALE

ABGE Appui aux entrepreneurs

BILAN : FONCTION PATRIMONIALE

Le bilan est un état financier de synthèse, sous la forme d'un tableau récapitulatif :

- d'un côté les moyens de production d'une entreprise
- de l'autre les moyens de financement dont elle dispose

Le bilan représente ainsi, à un instant T, le reflet de la situation patrimoniale de l'entreprise, c'est-à-dire :

- D'une part, ce qu'elle possède (des **ACTIFS**)
- D'autre part, ce qu'elle doit (des **PASSIFS**)

ABGE Appui aux entrepreneurs

Composition du Bilan

Le bilan est une photographie du patrimoine de l'entreprise à une date donnée (en général à l'issue d'un exercice de 12 mois)

Voici de façon simplifiée une structure de bilan d'une entreprise :

ACTIF	PASSIF
ACTIF IMMOBILISE	CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILES
Immobilisations incorporelles	Capitaux propres
Brevets, fonds commercial	Capital, réserves...
Immobilisations corporelles	Amortissements et provisions
Terrains, constructions, matériel	Resultat de l'exercice (benefice ou Prejudice)
Immobilisations financières	Report à nouveau (positif ou négatif)
Dépôts, cautionnements...	DETTES
ACTIF CIRCULANT	Dettes financières
Stocks	Emprunts auprès des banques
Marchandises, matières premières, produits finis...	Emprunts et dettes auprès de tiers
Créances	Dettes d'exploitation
Créances sur les clients...	Dettes auprès des fournisseurs
Disponibilités	Dettes fiscales et sociales
Comptes en banque, caisse...	Autres dettes

Composition du Bilan : ACTIF et PASSIF

Colonne de droite : PASSIF

PASSIF

CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILÉS

- Capitaux propres
- Capital social, réserves...
- Amortissements et provisions
- Résultat de l'exercice (Bénéfice ou Perte)
- Report à nouveau (positif ou négatif)

DETTES

Dettes financières

- Emprunts auprès des banques
- Emprunts et dettes auprès de tiers

Dettes d'exploitation

- Dettes auprès des fournisseurs
- Dettes fiscales et sociales
- Comptes bancaires/passifs de caisse

Le PASSIF : donne l'origine et la composition des fonds (d'où vient l'argent ?)

C'est l'image de ce qui doit l'entreprise. Les éléments du passif indiquent d'où proviennent les ressources financières.

Classement des ressources par ordre d'exigibilité croissante :

- de la plus stable dans le temps, en haut (fonds investis dans le capital par les actionnaires/associés)
- à la plus exigible (dettes à quelques jours ou semaines), en bas

Liquidité croissante

Le degré d'exigibilité mesure le temps nécessaire à une dette pour devenir remboursable. Si, un débiteur bancaire doit être remboursé en quelques semaines, une dette fournisseurs en banque sera...

Composition du Bilan : ACTIF et PASSIF

Colonne de gauche : ACTIF

ACTIF

ACTIF IMMOBILISÉ

- Immobilisations incorporelles
- Brevets, fonds commercial
- Immobilisations corporelles
- Terrains, constructions, matériel
- Immobilisations financières
- Dépôts, cautionnements

ACTIF CIRCULANT

- Stocks
- Marchandises, matières premières, produits finis...
- Créances
- Créances sur les clients...
- Disponibilités
- Comptes en banque, caisse...

L'ACTIF : indique l'utilisation des fonds (où va l'argent ?)

C'est tout le patrimoine de l'entreprise, autrement dit tout ce qu'elle possède grâce aux ressources figurant au passif.

Les éléments d'actif sont classés par ordre de liquidité croissante :

- de la moins liquide (les immobilisations) en haut
- jusqu'à la plus liquide (les disponibilités en caisse) en bas

Liquidité croissante

Liquidité = capacité d'un bien, d'une créance... à se transformer en ressource monétaire mobilisable pour payer une dette ou un actif.

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

La Mallette du Dirigeant

Utilisation des tableaux, conception de tableaux graphiques

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

Principe du tableau de bord

Définition, concept, usage, typologies

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

Mise en place des tableaux de bords

Quel est le rôle - l'utilité d'un tableau de bord pour vous?

Comment définissez-vous un « tableaux de bords »?

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

Mise en place des tableaux de bords

Fonctions du chef d'entreprise

PRODUIRE, GERER, COMMERCIALISER, ORGANISER

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

Exemple : composition du CA

Catégorie de produits

Produit	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Produit A	100	120	150	180	550
Produit B	80	90	110	130	410
Produit C	60	70	80	90	300
Produit D	40	50	60	70	220
Produit E	20	30	40	50	140

Contribution au CA

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

Exemple : comparatif prévisionnel/réalisé

Classe d'articles	Septembre 2019			
	Prévision	04	04	04
Chiffre d'affaires	1000	1050	1100	1150
Expenses de distribution	200	210	220	230
Expenses administratives	100	105	110	115
Expenses financières	50	55	60	65
Expenses fiscales	30	35	40	45
Expenses sociales	20	25	30	35
Volume de vente	1000	1050	1100	1150
Expenses de production	800	850	900	950
Expenses de distribution	200	210	220	230
Expenses administratives	100	105	110	115
Expenses financières	50	55	60	65
Expenses fiscales	30	35	40	45
Expenses sociales	20	25	30	35
Expenses de production	800	850	900	950
Expenses de distribution	200	210	220	230
Expenses administratives	100	105	110	115
Expenses financières	50	55	60	65
Expenses fiscales	30	35	40	45
Expenses sociales	20	25	30	35

ABGE ADIL
Assemblee pour gérer et Entreprendre

Exemple : tableau glissant de trésorerie

Description	2019											
	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Jun	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Produit A	100	120	150	180	200	220	250	280	300	320	350	380
Produit B	80	90	110	130	150	170	190	210	230	250	270	290
Produit C	60	70	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170
Produit D	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130	140	150
Produit E	20	30	40	50	60	70	80	90	100	110	120	130
Produit F	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65
Produit G	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
Produit H	2	5	8	12	15	20	25	30	35	40	45	50
Produit I	1	3	5	8	12	15	20	25	30	35	40	45
Produit J	0,5	1,5	2,5	4	6	8	10	12	15	18	20	22
Produit K	0,2	0,5	0,8	1,2	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5
Produit L	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	1,1	1,2
Produit M	0,05	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3	0,35	0,4	0,45	0,5	0,55	0,6
Produit N	0,02	0,05	0,08	0,1	0,12	0,15	0,18	0,2	0,22	0,25	0,28	0,3
Produit O	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,1	0,11	0,12
Produit P	0,005	0,01	0,015	0,02	0,025	0,03	0,035	0,04	0,045	0,05	0,055	0,06
Produit Q	0,002	0,005	0,008	0,01	0,012	0,015	0,018	0,02	0,022	0,025	0,028	0,03
Produit R	0,001	0,002	0,003	0,004	0,005	0,006	0,007	0,008	0,009	0,01	0,011	0,012
Produit S	0,0005	0,001	0,0015	0,002	0,0025	0,003	0,0035	0,004	0,0045	0,005	0,0055	0,006
Produit T	0,0002	0,0005	0,0008	0,001	0,0012	0,0015	0,0018	0,002	0,0022	0,0025	0,0028	0,003
Produit U	0,0001	0,0002	0,0003	0,0004	0,0005	0,0006	0,0007	0,0008	0,0009	0,001	0,0011	0,0012
Produit V	0,00005	0,0001	0,00015	0,0002	0,00025	0,0003	0,00035	0,0004	0,00045	0,0005	0,00055	0,0006
Produit W	0,00002	0,00005	0,00008	0,0001	0,00012	0,00015	0,00018	0,0002	0,00022	0,00025	0,00028	0,0003
Produit X	0,00001	0,00002	0,00003	0,00004	0,00005	0,00006	0,00007	0,00008	0,00009	0,0001	0,00011	0,00012
Produit Y	0,000005	0,00001	0,000015	0,00002	0,000025	0,00003	0,000035	0,00004	0,000045	0,00005	0,000055	0,00006
Produit Z	0,000002	0,000005	0,000008	0,00001	0,000012	0,000015	0,000018	0,00002	0,000022	0,000025	0,000028	0,00003
Produit AA	0,000001	0,000002	0,000003	0,000004	0,000005	0,000006	0,000007	0,000008	0,000009	0,00001	0,000011	0,000012
Produit AB	0,0000005	0,000001	0,0000015	0,000002	0,0000025	0,000003	0,0000035	0,000004	0,0000045	0,000005	0,0000055	0,000006
Produit AC	0,0000002	0,0000005	0,0000008	0,000001	0,0000012	0,0000015	0,0000018	0,000002	0,0000022	0,0000025	0,0000028	0,000003
Produit AD	0,0000001	0,0000002	0,0000003	0,0000004	0,0000005	0,0000006	0,0000007	0,0000008	0,0000009	0,000001	0,0000011	0,0000012
Produit AE	0,00000005	0,0000001	0,00000015	0,0000002	0,00000025	0,0000003	0,00000035	0,0000004	0,00000045	0,0000005	0,00000055	0,0000006
Produit AF	0,00000002	0,00000005	0,00000008	0,0000001	0,00000012	0,00000015	0,00000018	0,0000002	0,00000022	0,00000025	0,00000028	0,0000003
Produit AG	0,00000001	0,00000002	0,00000003	0,00000004	0,00000005	0,00000006	0,00000007	0,00000008	0,00000009	0,0000001	0,00000011	0,00000012
Produit AH	0,000000005	0,00000001	0,000000015	0,00000002	0,000000025	0,00000003	0,000000035	0,00000004	0,000000045	0,00000005	0,000000055	0,00000006
Produit AI	0,000000002	0,000000005	0,000000008	0,00000001	0,000000012	0,000000015	0,000000018	0,00000002	0,000000022	0,000000025	0,000000028	0,00000003
Produit AJ	0,000000001	0,000000002	0,000000003	0,000000004	0,000000005	0,000000006	0,000000007	0,000000008	0,000000009	0,00000001	0,000000011	0,000000012
Produit AK	0,0000000005	0,000000001	0,0000000015	0,000000002	0,0000000025	0,000000003	0,0000000035	0,000000004	0,0000000045	0,000000005	0,0000000055	0,000000006
Produit AL	0,0000000002	0,0000000005	0,0000000008	0,000000001	0,0000000012	0,0000000015	0,0000000018	0,000000002	0,0000000022	0,0000000025	0,0000000028	0,000000003
Produit AM	0,0000000001	0,0000000002	0,0000000003	0,0000000004	0,0000000005	0,0000000006	0,0000000007	0,0000000008	0,0000000009	0,000000001	0,0000000011	0,0000000012
Produit AN	0,00000000005	0,0000000001	0,00000000015	0,0000000002	0,00000000025	0,0000000003	0,00000000035	0,0000000004	0,00000000045	0,0000000005	0,00000000055	0,0000000006
Produit AO	0,00000000002	0,00000000005	0,00000000008	0,0000000001	0,00000000012	0,00000000015	0,00000000018	0,0000000002	0,00000000022	0,00000000025	0,00000000028	0,0000000003
Produit AP	0,00000000001	0,00000000002	0,00000000003	0,00000000004	0,00000000005	0,00000000006	0,00000000007	0,00000000008	0,00000000009	0,0000000001	0,00000000011	0,00000000012
Produit AQ	0,000000000005	0,00000000001	0,000000000015	0,00000000002	0,000000000025	0,00000000003	0,000000000035	0,00000000004	0,000000000045	0,00000000005	0,000000000055	0,00000000006
Produit AR	0,000000000002	0,000000000005	0,000000000008	0,00000000001	0,000000000012	0,000000000015	0,000000000018	0,00000000002	0,000000000022	0,000000000025	0,000000000028	0,00000000003
Produit AS	0,000000000001	0,000000000002	0,000000000003	0,000000000004	0,000000000005	0,000000000006	0,000000000007	0,000000000008	0,000000000009	0,00000000001	0,000000000011	0,000000000012
Produit AT	0,0000000000005	0,000000000001	0,0000000000015	0,000000000002	0,0000000000025	0,000000000003	0,0000000000035	0,000000000004	0,0000000000045	0,000000000005	0,0000000000055	0,000000000006
Produit AU	0,0000000000002	0,0000000000005	0,0000000000008	0,000000000001	0,0000000000012	0,0000000000015	0,0000000000018	0,000000000002	0,0000000000022	0,0000000000025	0,0000000000028	0,000000000003
Produit AV	0,0000000000001	0,0000000000002	0,0000000000003	0,0000000000004	0,0000000000005	0,0000000000006	0,0000000000007	0,0000000000008	0,0000000000009	0,000000000001	0,0000000000011	0,0000000000012
Produit AW	0,00000000000005	0,0000000000001	0,00000000000015	0,0000000000002	0,00000000000025	0,0000000000003	0,00000000000035	0,0000000000004	0,00000000000045	0,0000000000005	0,00000000000055	0,0000000000006
Produit AX	0,00000000000002	0,00000000000005	0,00000000000008	0,0000000000001	0,00000000000012	0,00000000000015	0,00000000000018	0,0000000000002	0,00000000000022	0,00000000000025	0,00000000000028	0,0000000000003
Produit AY	0,00000000000001											



les questions à vous poser dans ces situations,

- Quelque soit votre situation, le changement de régime fiscal s'accompagnera pendant quelques semaines de préoccupations qui vous étaient étrangères jusqu'alors (déclaration de TVA, tenue d'une comptabilité plus complète, ...), et risque d'alourdir vos charges de fonctionnement (honoraires des conseils, cotisations sociales minimales à verser même en l'absence de bénéfice, voire de chiffre d'affaires, ...).
- Autant de points qui doivent vous inciter à vérifier précautionneusement que votre projet, dans sa nouvelle forme, "tiendra toujours la route".
- Vous devrez donc le retravailler comme s'il s'agissait d'une création d'entreprise ex nihilo.



les questions à vous poser dans ces situations,

- **Avez-vous bien évalué le développement de votre activité ?**
- Prenez un peu de temps pour vérifier et consolider le développement de votre activité !
- Gardez à l'esprit, vous avez pu vérifier que votre idée répond bien à une demande du marché. Mais, pourriez-vous développer un chiffre d'affaires suffisant ?
- Pour apprécier les chances de réussite de votre projet, vous devez donc :
 - valider vos hypothèses et l'opportunité de ce projet de développement.
 - aller vous proposer de nouveaux produits ou services ?
 - aller vous demander votre clientèle ?
 - être ouverte offre si elle se place sur le marché ?
 - Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence (prix, qualité, disponibilité, etc.) ?
- identifier précisément votre politique de développement commercial (publicité, force de vente, approvisionnement, etc.) ainsi que les moyens financiers, matériels et humains à mettre en place pour y parvenir.
- Evaluer les hypothèses de chiffre d'affaires pour les années à venir.
- établir un budget prévisionnel sur deux exercices et vous assurer que l'activité prévisionnelle de votre entreprise génère des recettes suffisantes pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers que vous envisagez de mettre.
- un tableau, votre "tableau de bord" ou "tableau de rentabilité", l'indiquera le moment de chiffre d'affaires à réaliser pour couvrir au moins l'ensemble de vos charges. Au delà de ce seuil, l'entreprise commencera à engager un profit et deviendra auto-financée.



les questions à vous poser dans ces situations,

- **Avez-vous bien évalué les besoins financiers qui seront nécessaires à ce développement ?**
- Votre projet va entraîner :
 - de nouveaux besoins de financement,
 - une augmentation de votre besoin en fonds de roulement,
 - et, sans doute, la nécessité de rechercher de nouvelles sources de financement.
- Vous devrez donc vous attacher à élaborer un plan de financement qui précisera quels sont les besoins nécessaires au développement de votre projet et les ressources qu'il vous faudra trouver.

BGE
BGE Côte d'Azur
d'appui aux entreprises

Fondamentaux des Techniques de vente

MALLETTE DU DIRIGEANT

BGE

LA GRC POUR QUOI FAIRE ? METTRE EN PLACE UNE GESTION RELATION CLIENT (GRC)

Prospecter de nouveaux clients et surtout fidéliser est devenu une priorité absolue pour l'entreprise

- Mettre en place une stratégie client attirer de nouveaux et fidéliser les plus anciens.
- Maitriser la facturation, de la commande au service après-vente, est essentiel pour fidéliser les clients.
- Favoriser l'interaction avec la clientèle, en utilisant les informations recueillies auprès des clients afin de développer des approches rentables.
- Cultiver la connaissance du client, rester à l'écoute du client et satisfaire sa demande rapidement

BGE

PERSONNIER VOTRE CLIENT CIBLE – LA PERSONA – PORTRAIT CLIENT

- Prénom
- Éléments démographiques
 - Age
 - Sexe
 - Situation familiale ...
- Éléments géographiques
 - Lieu d'habitation (ville/campagne...)
 - Type d'habitation ...
- Éléments socio-culturels
 - CSP, niveau de revenu, niveau d'études ...
 - Valeurs
 - Loisirs
- Comportement d'achat et attitudes
 - Achat :
 - Rôle dans l'achat : prescripteur, utilisateur, conseiller, acheteur, décideur ...
 - Lieu et processus d'achat
 - Attitudes : vis-à-vis des marques, du secteur ...
 - Abordées : opérationnelles et relationnelles (interne), canaux de contact préférés ...

BGE

LES GESTION DES RECLAMATIONS ET DES INSATISFACIONS

« Finalement, je crois que j'ai changé d'avis. »

« Vous faites erreur ! Ce n'est pas ce que j'ai lu. »

« Si ça continue comme ça, je vais voir ailleurs. »

« Vous êtes vraiment un incompetent. »

BGE
BGE Côte d'Azur
d'appui aux entreprises

STRATEGIE DE COMMUNICATION ET DECLINAISON SUR LE WEB

MALLETTE DU DIRIGEANT

BGE

BONJOUR, et Bienvenue à toutes et à tous

- Dans le cadre d'un programme de formation dédié aux dirigeants d'entreprises,
- Sur la thématique « Marketing et communication »,
- Nous vous proposons aujourd'hui le module :
STRATEGIE DE COMMUNICATION ET DECLINAISON SUR LE WEB

Formation animée par ...
Pour FACEC – BGE COTE D'AZUR

BGE

Élaboration d'un plan de communication

Quoi : quel produit, service, action veut-on promouvoir ?

Pourquoi : quels sont les objectifs ? Quel est le but que l'on cherche à atteindre ? Que veut-on transmettre ?

A qui : auprès de quelles cibles ? Qui cherche-t-on à interpeller ?

Comment : par quels moyens ? Comment diffuse-t-on le message ?

Combien : quel budget est-il alloué ?

Quand : selon quel planning ?

BGE

Les objectifs de la communication

Types de communications selon leur objet et leur diffusion

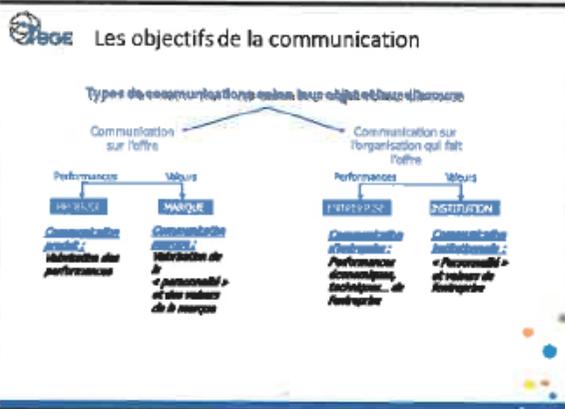
- Communication sur l'offre
 - Performances
 - SERVICE
 - COMMUNICABILITÉ : Méthodes des performances
 - Valeurs
 - MARQUE
 - COMMUNICABILITÉ : Intégration de la « personnalité » et des valeurs de la marque
- Communication sur l'organisation qui fait l'offre
 - Performances
 - ENTREPRISE
 - COMMUNICABILITÉ : Performance communicationnelles, de l'entreprise
 - Valeurs
 - INSTITUTION
 - COMMUNICABILITÉ : « Personnalité » et valeurs de l'entreprise

BGE

Les objectifs de la communication

3 types d'objectifs :

- ⇒ Objectifs cognitifs → « Faire connaître l'annonceur »
- ⇒ Objectifs affectifs → « Image de l'annonceur »
- ⇒ Objectifs conatifs → « Objectifs comportementaux des consommateurs »



BGE Les objectifs de la communication

3 types d'objectifs :

- ⇒ Objectifs cognitifs → « Faire connaître l'annonceur »
- ⇒ Objectifs affectifs → « Image de l'annonceur »
- ⇒ Objectifs conatifs → « Objectifs comportementaux et consommateurs »

BGE Sécurité et Risque
d'appel des entreprises

RECRUTEMENT, INTEGRATION ET DROIT DU TRAVAIL

MALLETTE DU DIRIGEANT



BGE

BONJOUR, et Bienvenue à toutes et à tous

- Dans le cadre d'un programme de formation dédié aux dirigeants d'entreprises,
- Sur la thématique « Ressources humaines et management »,
- Nous vous proposons aujourd'hui le module :
RECRUTEMENT, INTERGRATION ET DROIT DU TRAVAIL

Formation animée par ...
Pour l'ACE – BGE COTE D'AZUR

BGE FONDAMENTAUX ET BASE DU DROIT DU TRAVAIL

INTRODUCTION GENERALE - PRESENTATION

PLAN DE LA FORMATION

- REPERES
- ACQUERIR UNE METHODOLOGIE DE RECHERCHE
- ACTUALITES – JURISPRUDENCE
- UTILITE DE CERTAINS OUTILS (REGLEMENT INTERIEUR)
- OBLIGATIONS LEGALES

FONDAMENTAUX ET BASE DU DROIT DU TRAVAIL
REPERES

LE DROIT DU TRAVAIL QU'EST-CE QUE C'EST ?

La parole est à vous.....

BGE DROIT SOCIAL

Loi du 9 avril 1898 – Obligation faite à l'employeur d'indemniser un salarié victime d'un accident du travail.
C'était le 1er acte de l'Etat providence et de la protection sociale.

DROIT DU TRAVAIL	DROIT DE LA SECURITE SOCIALE
<ul style="list-style-type: none"> • Repos hebdomadaire • Durée du travail • Congés payés • Conventions collectives • Grève • Rupture du contrat de travail • Action syndicale 	<ul style="list-style-type: none"> • Protection des actifs contre les risques de maladie • Maternité • Vieillesse • Charges familiales

BGE DROIT SOCIAL

Loi du 9 avril 1898 – Obligation faite à l'employeur d'indemniser un salarié victime d'un accident du travail.
C'était le 1er acte de l'Etat providence et de la protection sociale.

DROIT DU TRAVAIL	DROIT DE LA SECURITE SOCIALE
<ul style="list-style-type: none"> • Repos hebdomadaire • Durée du travail • Congés payés • Conventions collectives • Grève • Rupture du contrat de travail • Action syndicale 	<ul style="list-style-type: none"> • Protection des actifs contre les risques de maladie • Maternité • Vieillesse • Charges familiales

BGE Sécurité et Risque
d'appel des entreprises

PROTECTION SOCIALE DE L'ENTREPRENEUR ET DE SON CONJOINT

MALLETTE DU DIRIGEANT





BONJOUR, et Bienvenue à toutes et à tous

- Dans le cadre d'un programme de formation dédié aux dirigeants d'entreprises,
- Sur la thématique « Ressources humaines et management,
- Nous vous proposons aujourd'hui le module :
PROTECTION SOCIALE DE L'ENTREPRENEUR ET DE SON CONJOINT

Formation animée par ...
Pour FACEC – BGE COTE D'AZUR

LE RÉGIME GÉNÉRAL DES SALARIÉS

Les dirigeants concernés Les présidents de SA, directeurs généraux de SA, présidents de SAS, les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL, les dirigeants de SCOP, ... sont des salariés de l'entreprise et à ce titre sont rattachés au régime général des salariés.

LA COUVERTURE SOCIALE

- Les principaux éléments de la couverture sociale sont les suivants :
- Le taux de prise en charge des dépenses médicales varie entre 35 % et 50 % s'il s'agit d'une hospitalisation, de petits risques (consultations médicales, médicaments, soins médicaux, etc.) ou de gros risques (affections de longue durée, examens et soins des quatre derniers mois de grossesse, etc.)
 - En cas d'accident du travail, prise en charge totale.
 - En cas de maladie ou de maternité, les indemnités journalières sont plafonnées.
 - Les dirigeants bénéficient de la retraite complémentaire des cadres.
 - Le bénéficient aussi des allocations familiales.

LES AVANTAGES DU RÉGIME DES SALARIÉS

Globalement, les prestations proposées sont de bonne qualité mais plafonnées. Le rattachement complémentaire est un peu plus importante que celle du régime des TNS.

LES DÉFAVANTAGES DU RÉGIME DES SALARIÉS

Ce régime est le plus cher que le régime des TNS. Attention au montant des charges sociales pour les PME qui viennent de se lancer.

LE RÉGIME DES TRAVAILLEURS NON SALARIÉS (TNS)

Les dirigeants concernés Il s'agit de tous les responsables d'entreprise qui ne sont pas affiliés au régime général des salariés.

LA COUVERTURE SOCIALE

- Les principaux éléments de la couverture sociale sont les suivants :
- Le taux de prise en charge des dépenses médicales varie entre 35 % et 50 % s'il s'agit d'une hospitalisation, de petits risques (consultations médicales, médicaments, soins médicaux, etc.) ou de gros risques (affections de longue durée, examens et soins des quatre derniers mois de grossesse, etc.)
 - En cas d'accident de travail suite à une hospitalisation, une maternité, une maladie, ou un accident, la prise en charge varie selon le régime complémentaire et selon l'expiration d'un délai de franchise propre à chaque régime.
 - La retraite de base et la retraite complémentaire sont obligatoires.
 - Les dirigeants d'entreprise bénéficient aussi des allocations familiales. Les avantages du régime des TNS Le montant des cotisations sociales est moins élevé que celui du régime salarié. Les indemnités du régime des TNS La couverture de retraite et de prévoyance est moins importante que celle des travailleurs salariés.

LES AVANTAGES DU RÉGIME DES TNS

Le montant des cotisations sociales est moins élevé que celui du régime salarié

LES DÉFAVANTAGES DU RÉGIME DES TNS

La couverture de retraite et de prévoyance est moins importante que celle des travailleurs salariés.

1. Pour leur protection sociale, les indépendants relèvent depuis le 1^{er} janvier 2016 de la Sécurité sociale pour les indépendants, gérée par le régime général de Sécurité sociale (régime général). Aucuneurs retraites. Un seul en matière santé du RSI. Les aménagements RSI concernent les agences de Sécurité sociale pour les indépendants, sont leurs cotisations.

Les indépendants doivent verser une cotisation aux cotisations de tout nature par étapes dans ce régime pour leurs prestations santé (maladie, retraite) selon ce calendrier :

- à partir de 2016, pour tous les nouveaux indépendants (S.A.S.)
- à partir de 2016, pour tous les anciens indépendants (S.A.S.)

Il est possible de verser une cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.) à partir de 2016, pour tous les anciens indépendants (S.A.S.)

C'est le RSI (Sécurité sociale) qui définit les cotisations et définit les cotisations de tout nature par étapes dans ce régime pour leurs prestations santé (maladie, retraite) selon ce calendrier :

Le tableau ci-dessous vous donne les paramètres de votre protection sociale.

2. Et quel est le coût ?

Depuis le 1^{er} janvier 2016, les cotisations sociales des indépendants relèvent de la Sécurité sociale pour les indépendants, gérée par le régime général de Sécurité sociale (régime général). Aucuneurs retraites. Un seul en matière santé du RSI. Les aménagements RSI concernent les agences de Sécurité sociale pour les indépendants, sont leurs cotisations.

Les indépendants doivent verser une cotisation aux cotisations de tout nature par étapes dans ce régime pour leurs prestations santé (maladie, retraite) selon ce calendrier :

- à partir de 2016, pour tous les nouveaux indépendants (S.A.S.)
- à partir de 2016, pour tous les anciens indépendants (S.A.S.)

Il est possible de verser une cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.) à partir de 2016, pour tous les anciens indépendants (S.A.S.)

C'est le RSI (Sécurité sociale) qui définit les cotisations et définit les cotisations de tout nature par étapes dans ce régime pour leurs prestations santé (maladie, retraite) selon ce calendrier :

Le tableau ci-dessous vous donne les paramètres de votre protection sociale.

Voici les cotisations indépendants :

Président de SAS	Président de SAS	Président de SAS
1. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	2. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	3. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)
4. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	5. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	6. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)

Voici les cotisations salariés :

Président de SAS	Président de SAS	Président de SAS
1. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	2. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	3. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)
4. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	5. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	6. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)

Président de SAS	Président de SAS	Président de SAS
1. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	2. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	3. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)
4. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	5. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)	6. Taux de cotisation RSI (Sécurité sociale) pour les indépendants (S.A.S.)



Qu'est ce que le WEB en quelques mots

- ♦ Base de données et d'informations mondiales universelles reliées entre elles à travers les réseaux informatiques
- ♦ World-Wide Web (Web) date de mars 1989
- ♦ Hypertext étendu aux réseaux informatiques
- ♦ Grande variété de documents
- ♦ Interfaces clientes conviviales Réseau hypermédia réparti
- ♦ Intègre les autres serveurs Information



Développer votre site de e-commerce

Importants si vous décidez de développer votre site

>2 méthodes:

- tout développer vous-même (Impossible)
- Utiliser un CMS (Content Management System)

>Lequel choisir?

- dépend de votre type de site
- site de présentation → CMS Joomla!, Wordpress, Drupal, ...
- site de vente → CMS Prestashop, Oscommerce, ...



Développer votre site de e-commerce

CMS: qu'est-ce que c'est?

Content Management System = Système de Gestion de Contenu

Rôles:

- Créer
 - Publier
 - Supprimer
 - organiser
- tout type de contenu en temps réel