

1 PROFIL DES ENTREPRISES

GENRE



FORME JURIDIQUE



*dont SARL (26%), entreprise individuelle (19%), SAS (6%) sur une part totale de 51%

TYPE DE PROJET



SECTEUR D'ACTIVITE



EXPERIENCE PRÉALABLE DANS LE MÉTIER



NIVEAU DE DIPLÔME



CONTACT PRÉALABLE AVEC LA CMA AVANT L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE



ANALYSE

Le profil de ces jeunes entrepreneurs contactés après environ 7 mois d'activité met en avant le déséquilibre entre homme et femme : plus de deux tiers d'hommes et moins d'un tiers de femmes. De plus, il y a légère surreprésentation des femmes dans l'échantillon par rapport à l'ensemble de la population artisanale. La faible féminisation parmi les créateurs est une caractéristique de l'Artisanat avec des métiers masculins par tradition et la réputation de certaines activités considérées comme physiquement exigeantes (ex: Bâtiment, Production).

Ces données mettent aussi en relief l'impact des auto-entrepreneurs dans le Répertoire des Métiers depuis 2010 : une immatriculation sur deux est le fait des auto-entrepreneurs (désormais micro-entrepreneurs). La réputation de rapidité des déclarations accompagnant l'installation et durant la vie de l'entreprise a favorisé le recours à ce régime fiscal. Cette évolution, visible dans cet échantillon d'entreprises comme dans l'ensemble de la population artisanale, a également eu un impact sur le nombre de personnes susceptibles de reprendre une entreprise. Le taux de survie sur le long terme des entreprises est très largement favorable aux reprises (données SINE) plutôt qu'aux créations ex-nihilo, le montage d'un projet de reprise est souvent bien plus complexe (importants capitaux, gestion RH, durée de phase de transmission). Les chiffres collectés lors de cette enquête sont le reflet de cette tendance : 86% de créations / 14% de reprises (12% de reprises dans le Répertoire des Métiers sur l'année 2014).

La répartition de ces entrepreneurs dans les quatre secteurs d'activités de l'Artisanat est relativement fidèle à la part relative de ces secteurs dans le Répertoire des Métiers. La grande majorité de ces nouveaux artisans s'immatriculent dans les secteurs du Bâtiment (40%) et des Services (36%). La part des secteurs de la Production (14%) et de l'Alimentaire (10%) est plus limitée. D'ailleurs, ces entrepreneurs sont souvent expérimentés dans le domaine d'activité de leur nouvelle entreprise, après une phase de salariat par exemple : 76% ont plus de 3 ans d'expérience, 11% moins de 3 ans d'expérience et seuls 13% n'ont pas d'expérience. En parallèle, en analysant le niveau de diplôme de ces créateurs/repreneurs d'entreprises, des disparités ressortent : 49% ont un niveau V (CAP), 38% ont un niveau équivalent ou supérieur au BAC, la part des non diplômés est restreinte (13%).

Dans un autre registre et par rapport au rôle des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, il était nécessaire de savoir si ces entrepreneurs ont eu ou non des contacts directs avec ses services dans leur processus de création/reprise : le résultat montre que 51% des personnes interrogées déclarent avoir rencontrées un conseiller en amont de leur installation ou pour les formalités administratives. Il existe donc une marge de progression pour proposer aux autres l'offre de services des CMAD dont elles ignorent souvent l'existence.



Créateur d'entreprise artisanale

2 FINANCES / CHIFFRES D'AFFAIRES



AVEZ-VOUS FAIT UNE ETUDE PREVISIONNELLE ?

59% OUI* **41%** NON

*réponses positives : 12% par la CMA, 52% par un expert-comptable, 36% par d'autres organismes /100%



AVEZ-VOUS FAIT UNE DEMANDE DE PRÊTS OU D'AIDES ?

48% OUI* **52%** NON

*pour lesquels 3% de refus.



AVEZ-VOUS REÇU UNE AIDE PUBLIQUE ?

24% OUI **76%** NON



UTILISEZ-VOUS UN TABLEAU DE BORD POUR SUIVRE VOTRE ACTIVITÉ ?

53% OUI* **47%** NON

* principaux indicateurs de suivi : Chiffre d'affaires (49%), Devis/Commandes (16%), La Trésorerie (15%), le nombre de clients (15%), autres (5%) /100%



ÊTES-VOUS SATISFAIT DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ?

80% OUI* **20%** NON

*24% estiment qu'ils pourraient mieux faire



VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EST-IL CONFORME À VOS PRÉVISIONS ?

31% Mieux que prévu **39%** Comme prévu **22%** Moins bien que prévu **8%** Très en dessous des prévisions

+ 70% - 30%



AVEZ-VOUS DÉGAGÉ UN SALAIRE DE VOTRE ACTIVITÉ ?

62% OUI* **18%** OUI (FINANCEMENT ARCE) **20%** NON

*résultats Auto-entrepreneurs OUI >1.500 € (20%), 1.000-1.500 € (17%), 500-1.000 € (15%), <500 € (5%), Financement ARCE (19%), NON (24%)

*résultats Entreprises classiques OUI >1.500 € (34%), 1.000-1.500 € (20%), 500-1.000 € (11%), <500 € (4%), Financement ARCE (17%), NON (14%)

ANALYSE

Dans un projet de création/reprise, une des étapes cruciales pour évaluer la viabilité de la future entreprise est d'établir une étude prévisionnelle. Il s'agit d'une démarche qui ne doit pas être prise à la légère car elle favorise la bonne santé financière de la future entreprise. Pourtant, seuls 59% des artisans se sont soumis à cet exercice réalisé par un expert-comptable (52%) ou par d'autres organismes (36%), plus rarement par la CMA (12%).

Environ la moitié de ces artisans a sollicité une aide ou un prêt pour réunir les capitaux nécessaires au montage de leur projet de création/reprise. La part des refus de financement est très faible (3%) pour la population étudiée. Les demandeurs éconduits ont trouvé une solution de substitution. Les entrepreneurs pour lesquels l'obtention d'un prêt était capital ont évidemment différé ou abandonné leur projet. Concernant le sujet des aides publiques, le fait qu'un quart des répondants, déclarent en avoir bénéficié, conforte leur rôle.

Une fois l'entreprise immatriculée, pour suivre sa vitalité économique et financière, il est fortement recommandé d'établir un Tableau de Bord. Ils sont 53% à utiliser cet outil qui leur permet de faire le suivi de l'activité aux moyens du chiffre d'affaires (49% des réponses), les devis/commandes (16%), la trésorerie (15%), ou le nombre de clients (15%).

Le chiffre d'affaires est souvent le principal indicateur suivi par le chef d'entreprise. Il illustre la montée en puissance de la nouvelle entreprise ou, à l'inverse, de dysfonctionnements à surmonter pour retrouver le chemin de la croissance : 80% des nouveaux entrepreneurs se déclarent satisfaits de leur chiffre d'affaires, et un certain nombre (24%) estiment même qu'ils pourraient mieux faire. En revanche, on retrouve un écart par rapport aux prévisions de chiffre d'affaires : 70% l'estiment conforme ou supérieur aux prévisions, 30% le jugent en retrait. En analysant dans le détail ces résultats, il ressort que l'on retrouve dans cette dernière catégorie davantage d'auto-entrepreneurs ou de personnes n'ayant pas réalisés d'étude prévisionnelle (ils sont deux à trois fois plus nombreux que les autres).

Sur l'ensemble des artisans interrogés, six sur dix ont dégagé une rémunération de leur activité. Pour certains, leurs ressources sont constituées par le versement de l'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (18% des artisans). Cependant, si le montant des rémunérations est supérieur à 1.500€ pour un tiers des entreprises classiques, cela ne concerne que 20% des auto-entrepreneurs. Les auto-entrepreneurs sont également les plus nombreux à ne pas se verser de rémunération (24% contre 14% pour les entreprises classiques).



Finances
Chiffre d'affaires

3 ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE



ÊTES-VOUS SATISFAIT DE VOTRE NOMBRE DE CLIENTS ?

80% OUI* **20%** NON

**dont 24% estiment qu'ils ont une marge de progrès*



QUEL TYPE DE CLIENTELE VISEZ-VOUS ?

47% Particuliers **25%** Professionnels **22%** Particuliers & Professionnels **6%** Autres



RENCONTREZ-VOUS DES DIFFICULTÉS DE PAIEMENT DE VOS CLIENTS ?

79% NON BONS PAYEURS **18%** OUI PONCTUELLEMENT **3%** OUI CRÉANCES IMPORTANTES



Activité de l'entreprise



NÉGOCIEZ-VOUS RÉGULIÈREMENT AVEC VOS FOURNISSEURS ?

43% Tout le temps **25%** En fonction des opportunités **14%** Pas besoin, petites quantités **12%** Jamais **6%** Rarement



QUELS MOYENS UTILISEZ-VOUS POUR VOUS FAIRE CONNAÎTRE ?

56% Bouche à oreille **12%** Site Internet **10%** Prospectus **10%** Presse **5%** Réseaux sociaux **2%** Radios **5%** Autres



CONNAISSEZ-VOUS LES QUALIFICATIONS PROFESSIONNELLES ET LES LABELS SPÉCIFIQUES À VOTRE ACTIVITE ?

58% OUI **22%** OUI POUR LA PLUPART **7%** NON MAIS INTERESSÉ **13%** NON MAIS PAS INTERESSÉ

ANALYSE

Le chiffre d'affaires de l'entreprise dépend de sa capacité un nombre suffisant de clients. Manifestement, 80% des artisans interrogés sont satisfaits de leur clientèle actuelle. Elle est composée en grande partie de particuliers (47%), mais aussi de professionnels (25%), ou des deux (22%). Ces nouveaux artisans ne semblent pas avoir de difficultés particulières de paiements suite à la réalisation de leurs prestations : 79% considèrent leurs clients comme bons payeurs, 18% ont pu ponctuellement avoir des difficultés et 3% concèdent l'existence de créances importantes.

En matière de relations avec leurs fournisseurs, il semble que le dialogue sur le prix est fréquent : 43% déclarent le faire tout le temps et 25% en fonction des opportunités. C'est clairement un facteur de la compétitivité de ces entreprises artisanales et de leur rentabilité qui ne doit pas être négligé.

Pour faire connaître leurs produits et services, les moyens de communication sont cruciaux mais parfois négligés. L'utilisation par les artisans des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) n'est pas toujours fréquent dans ce domaine. En revanche, il y a un très fort recours aux réseaux de personnes qui véhiculent la notoriété des artisans et leur permet de décrocher de nouveaux contrats ou de nouvelles ventes : 56% des artisans mise sur ce type de communication informelle. Si dans un certain nombre de cas, cette méthode peut se révéler efficace pour maintenir son chiffre d'affaires, il est légitime de s'interroger sur sa pertinence pour franchir des palliers significatifs. La part des jeunes artisans disposant d'un site internet (12%) reste faible au regard de la portée potentielle.

Pour se distinguer de la concurrence et/ou asseoir sa notoriété, il est également possible de recourir à des labels spécifiques (ex: Reconnu Garant de l'Environnement) ou de mettre en avant une qualification professionnelle. Ces options semblent bien connues par ces nouveaux artisans : 58% s'estiment bien informés en la matière et 22% estiment connaître la plupart de ces signes distinctifs.

4 ORGANISATION DE L'ENTREPRISE



COMBIEN DE SALARIÉS EMPLOYEZ-VOUS ?

87% AUCUN **13%** ...



L'EFFECTIF A-T-IL ÉVOLUÉ PAR RAPPORT AU PRÉVISIONNEL ?

77% STABLE **10%** EN HAUSSE **13%** EN BAISSÉ



FORMEZ-VOUS OU ENVISAGEZ-VOUS DE FORMER DES APPRENTIS ?

8% OUI J'EN FORME **36%** NON MAIS J'AI L'INTENTION D'EN FORMER **56%** NON ET JE N'AI PAS L'INTENTION D'EN FORMER



ÊTES-VOUS EN CONTACT AVEC D'AUTRES CRÉATEURS ?

64% OUI **36%** NON*
*dont 6% le regrettent



APPARTENEZ-VOUS À UN RÉSEAU PROFESSIONNEL ?

28% OUI **72%** NON*
*dont 12% qui souhaiteraient rejoindre un réseau professionnel



AVEZ-VOUS RENCONTRÉ DES DIFFICULTÉS AVEC LES ADMINISTRATIONS DEPUIS VOTRE CRÉATION ?

13% OUI **87%** NON



AVEZ-VOUS DES DIFFICULTÉS À FAIRE LA DISTINCTION ENTRE LES DOCUMENTS OBLIGATOIRES ET CEUX FACULTATIFS ? EX: DÉCLARATIONS À L'ADMINISTRATION

89% OUI **6%** UN PEU **5%** PAS DU TOUT



QUI GÈRE LES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS ?

57% Moi **30%** Expert comptable **9%** Conjoint **4%** Personne

ANALYSE

Parmi les entreprises inscrites au Répertoire des Métiers, près de la moitié emploient un ou plusieurs salariés. Les réponses collectées lors de cette enquête indiquent qu'au début de la vie des nouvelles entreprises, la part des employeurs est plus faible (13%). Au cours des premiers mois d'activité, 10% d'entre elles ont déjà augmenté leur effectif par rapport aux prévisions initiales.

La présence d'apprentis dans ces entreprises est limitée (8% des réponses). En revanche, l'intérêt pour l'apprentissage est réel : 36% des chefs d'entreprises déclarent avoir l'intention d'en former. *Rappel : Par définition, les auto-entrepreneurs ne peuvent pas former de jeunes (une installation sur deux est faite sous ce régime).*

Les réseaux de relations que peuvent tisser les nouveaux artisans pour échanger sur la vie de leur entreprise, semblent particulièrement développés : 64% déclarent entretenir des contacts avec d'autres professionnels, notamment des néophytes. Ces nouveaux artisans font face aux mêmes difficultés et peuvent ainsi partager des retours d'expérience sur l'administration, les financeurs, la gestion des salariés, la relation client ou la comptabilité. Pour les questions techniques, ces créateurs ont recours aux réseaux professionnels dans leurs filières respectives (Bâtiment, Alimentaire...etc). Ils sont plus d'un quart à être déjà adhérents d'un réseau (28%) et 12% souhaiteraient en rejoindre un prochainement.

En ce qui concerne le rapport entre les artisans et les administrations, la situation semble plutôt bonne. Une part réduite des artisans interrogés a déjà rencontré des difficultés avec les administrations depuis la création de leur entreprise (13%). Ils se déclarent plutôt bien informés du caractère obligatoire ou facultatif des différents documents administratifs qui rythment le quotidien de l'entreprise (89% de réponses positives). En revanche, sur la gestion au sein de l'entreprise de ces documents, il y a plusieurs cas de figures : gestion par l'artisan lui-même (57%), l'expert-comptable (30%), le conjoint (9%), voire au moment de l'enquête, personne en particulier (4%) ce qui suscite quelques interrogations.



COMMENT ESTIMEZ-VOUS L'ÉVOLUTION DE VOTRE SITUATION DANS 6 MOIS ?

59% meilleure **24%** Equivalente **11%** Pas de projection
5% en arrêt **1%** pire

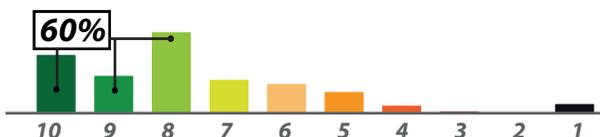


VOUS SENTEZ-VOUS À L'AISE EN TANT QUE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

58% OUI TRÈS À L'AISE **22%** OUI ASSEZ À L'AISE **7%** NON PAS TRÈS À L'AISE **13%** NON PAS DU TOUT À L'AISE



SUR UNE ÉCHELLE DE 1 À 10, COMMENT SITUEZ-VOUS VOTRE MORAL ?



AVEZ-VOUS PRÉVU D'EFFECTUER DES EMPLOIS ?

21% OUI **79%** NON — 67% pas le besoin
 12% pas les moyens



AVEZ-VOUS DES BESOINS EN FORMATION ?

39% OUI* **61%** NON

*dont pour moi-même (77%), pour mes salariés (18%), pour moi et mes salariés (5%)



AVEZ-VOUS PRÉVU DE RÉALISER DE NOUVEAUX INVESTISSEMENTS ?

51% OUI* **49%** NON

*investissements matériels (36%), investissements immobiliers (11%), autre (4%) sur une part totale de 51%



AVEZ-VOUS PRÉVU UNE ACTION COMMERCIALE ?

41% OUI* **59%** NON — 52% pas le besoin
 7% pas les moyens

*parmi lesquels Salon/exposition (41%), Site internet (24%), Portes ouvertes (20%), Mailing (10%), Réseaux sociaux (5%)

ANALYSE

La perception de l'avenir de leur activité semble plutôt bonne : 59% estiment que leur situation sera meilleure dans 6 mois et environ un quart (24%) pense qu'elle sera au moins équivalente. Seuls 6% des artisans supposent qu'elle sera négative (5% anticipent un arrêt de l'activité et 1% une situation difficile) et les autres, soit 11% ne se prononcent pas. Lorsque l'on demande aux artisans s'ils se sentent à l'aise en tant que dirigeant d'entreprise, les réponses obtenues sont elles aussi globalement positives ou très positives : 58% se sentent très à l'aise et 22% assez à l'aise. La satisfaction liée à la réalisation d'un projet professionnel et personnel est réelle. Le moral de ces nouveaux artisans est dans le vert : 60% d'entre eux le situent entre 8 et 10 sur une jauge d'optimisme.

Parmi les projets de ces chefs d'entreprise, il est intéressant de constater qu'ils sont près de 21% à prévoir des embauches pour accompagner le développement de leur activité. Malheureusement au sein des 79% d'artisans qui ne prévoient pas d'embaucher, 12% recensent de réels besoins de main d'oeuvre mais affirment ne pas disposer des moyens financiers pour cela.

En parallèle, 39% des artisans expriment des besoins en matière de formation (savoirs techniques, gestion, bureautique) au sein de leur entreprise. Parmi les réponses enregistrées, plus de sept fois sur dix ces formations seraient suivies par l'artisan lui-même, deux fois sur dix par un salarié, et moins d'une fois sur dix par les deux catégories.

Pour accompagner le développement de leur entreprise, plus de la moitié des artisans interrogés prévoient d'effectuer prochainement des investissements (51%) : en matériels (36%), dans l'immobilier (11%) ou dans d'autres domaines pour acquérir par exemple des outils de gestion (4%).

Quatre artisans sur dix ont déjà prévu de lancer des démarches commerciales pour diversifier et accroître leur clientèle. Parmi les actions commerciales planifiées, la participation à un salon/une exposition (41%), la création d'un site internet (24%), un événement de type "portes ouvertes" (20%), l'utilisation d'e-mailing (10%) et des réseaux sociaux (5%) sont les plus souvent cités.