

ETUDE de  
MARCHÉ

CAPITAL

INVESTISSEMENT

INNOVER

GUIDE  
de la CRÉATION  
D'ENTREPRISE

Des conseils pour bien démarrer

# ESPACE ENTREPRENDRE



[www.ccism.pf](http://www.ccism.pf)

CCiSM  
POLYNÉSIE FRANÇAISE



# NUMEROS UTILES

## PARTENAIRES ADMINISTRATIFS

### Iles du Vent

Caisse de Prévoyance Sociale (CPS).....	40 41 68 42
Centre de l'Hygiène et de la Salubrité Publique (CHSP).....	40 50 37 45
Direction Générale des Affaires Economiques (DGAE).....	40 50 97 97
Direction des Impôts et des Contributions Publiques (DICP).....	40 46 13 56
Service de l'Emploi, de la Formation et de l'Insertion professionnelle (SEFI).....	40 46 12 12
Service du Travail.....	40 50 80 01
Service du Tourisme.....	40 47 62 00

### Iles sous le Vent

Caisse de Prévoyance Sociale (CPS)	
- Raiatea.....	40 60 02 60
- Bora bora.....	40 60 58 55
- Huahine.....	40 60 60 00
Centre de l'Hygiène et de la Salubrité Publique (CHSP).....	40 60 02 03
Direction Générale des Affaires Economiques (DGAE).....	40 66 44 72
Direction des Impôts et des Contributions Publiques (DICP).....	40 60 22 00
Service de l'Emploi, de la Formation et de l'Insertion professionnelles (SEFI).....	40 66 35 57

## CIRCONSCRIPTIONS ADMINISTRATIVES

Iles Australes.....	40 93 22 22
Iles Marquises.....	40 91 00 60
Iles Sous le Vent.....	40 66 00 30
Iles Tuamotu et Gambier.....	40 50 22 75

## PARTENAIRES FINANCIERS

Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)	
- Papeete.....	40 53 44 23
- Raiatea.....	40 66 19 76
Socredo (Micro crédit).....	40 47 90 50
SOFIDEP.....	40 50 93 35

Tu souhaites créer ton entreprise, l'Espace Entreprendre te propose ce support qui te permettra de préciser et de formaliser ton projet.

C'est un outil d'aide à la réflexion et à la préparation de ton projet. Il te permettra de cerner au mieux ton projet.

Une fois ce dossier terminé, il te sera également utile pour présenter ton projet aux banques, organismes financiers, partenaires...

## QUI PEUT T'ACCOMPAGNER ?

La Chambre de Commerce, d'Industrie, des Services et des Métiers peut t'accompagner gratuitement dans tes démarches de création d'entreprise et t'aider dans la rédaction de ton projet final.

N'hésite pas à consulter nos assistants techniques, à ton service sur Tahiti et ses îles :

• Siège de la CCISM - Papeete	40 47 27 00
• CCISM-Pôle Entreprises	40 47 27 47
• Antenne de Moorea (2 fois/mois)	40 56 11 11
• Antenne de Bora Bora (1 fois/mois)	40 60 58 00
• Antenne de Huahine (1 fois/mois)	40 60 63 21
• Antenne de Maupiti (trimestrielle)	40 60 15 55
• Antenne de Tahaa (trimestrielle)	40 60 80 80
• Antenne de Raiatea	40 60 06 90
• Antenne des Marquises	40 92 06 99
• CCISM Formation	40 54 88 88
• Centre d'Accompagnement en Gestion (CAGEST) :	
- Papeete	40 47 27 90
- Raiatea	40 60 06 97



Angle des rues LAGARDE et DUMONT D'URVILLE • Papeete (ancien Trésor Public),  
Tél : 40 47 27 47- Fax : 40 47 27 27



## J'ENTREPRENDS ! Initiation gratuite à la création et gestion d'entreprise

Créateurs et chefs  
d'entreprise,  
vous souhaitez :

- avoir une approche générale du monde de l'entreprise
- découvrir le business plan et son intérêt,
- vous informer sur vos droits et obligations,
- connaître les bases d'une bonne gestion.

N'hésitez plus, **inscrivez-vous au stage de 4 heures d'initiation à la création et gestion d'entreprise, c'est gratuit !**

### MOI, MON PROJET D'ENTREPRISE ET MON BUSINESS PLAN

- Les bonnes questions à se poser
- Mon Business Plan : Présentation de mon projet et montage financier
- Le choix de la forme juridique de l'entreprise
- Les formalités administratives

### MON ENTREPRISE ET SES OBLIGATIONS

- La couverture sociale et le régime employeur
- Les obligations comptables
- Les différents impôts

### BIEN DÉMARRER ET GÉRER MON ENTREPRISE

- Bien démarrer et gérer mon entreprise
- L'accompagnement en gestion du CAGEST pour mieux réussir



## le P@ss' Informatique

Découverte de l'outil informatique

### LE B.A-BA DE L'INFORMATIQUE

(LES TECHNIQUES DE BASE)

- ☑ Qu'est-ce qu'un ordinateur ?
- ☑ Manipuler le matériel informatique (écran, clavier, souris...)
- ☑ Utilisation de word (création de texte)
- ☑ Utilisation d'excel (création de tableau et graphique)

### LA RECHERCHE D'INFORMATIONS SUR INTERNET

- ☑ Qu'est-ce que « internet » ?
- ☑ Comment naviguer sur internet ? (test de recherche)
- ☑ Connaître les moyens de communication via internet

Communes (forums ou salons), organismes de formation, associations et autres établissements, nous pouvons intervenir dans vos locaux pour vous informer sur le parcours du créateur. Dans un souci de proximité, l'Espace Entreprendre vient à vous !



Contact :

Espace Entreprendre 40 47 27 80  
ou espace-entreprendre@ccism.pf • www.ccism.pf  
Egalement présent sur Facebook



Centre Label et Contrôle Electrique

## ELECTRICIEN, UN MÉTIER À PART ENTIÈRE !

Mets en avant tes compétences  
avec le Label CLCE Sécurité Electrique.



Formations possibles sur la NFC 15-100.  
Pour cela, rejoins l'association  
Centre Label et Contrôle Electrique

Renseignements par téléphone au 40 47 27 28  
ou par mail daniel.r@ccism.pf

## AGREMENT D'INSTALLATEURS DE GAZ A DOMICILE EN POLYNESIE FRANÇAISE

Professionnels, démarquez-vous !



Et rejoignez les 30 installateurs agréés !

Dans l'objectif de valoriser et de structurer le métier d'installateur domestique de gaz en Polynésie française, la CCISM en partenariat avec la société GAZ de TAHITI et le BUREAU VERITAS ont engagé depuis 2006 une labellisation dans l'intérêt du consommateur tant en terme de qualité que de sécurité.

Cet agrément d'installateur GAZ à domicile, renouvelable tous les 3 ans, est sanctionné par une épreuve pratique de brasage capillaire fort (Spécification ATG B 540-9)

et une formation théorique initiale de 4 heures.

En adhérant à ce label, le titulaire de cette **carte professionnelle** bénéficie ainsi d'une reconnaissance métier et s'engage à respecter une charte de bonne conduite à savoir de maintenir un haut niveau de professionnalisme, de conseiller sur les prix et les services et de s'interdire d'intervenir en dehors de son domaine de compétence.

Renseignements au 40 47 27 62  
ou par mail widric@ccism.pf

## La cellule Développement Durable, Hygiène et Sécurité de la CCISM

Dans le cadre de votre projet, vous pouvez avoir des questions relatives au développement durable, à l'hygiène et à la sécurité :

- Réglementation environnementale applicable à votre activité et autorisations à obtenir
- Gestion de vos déchets
- Maîtrise de l'énergie
- La sécurité pour vous et vos employés
- Etc...

La Cellule Développement Durable, Hygiène & Sécurité de la CCISM est à votre disposition pour vous renseigner et vous accompagner dans votre réflexion et vos démarches.

Contact : Tél.: 40 47 27 31 - brice@ccism.pf

La Cellule Développement Durable, Hygiène & Sécurité de la CCISM a été créée grâce à un partenariat entre la CCISM et l'ADEME.

## ➤ Développement durable entreprises

Sensibilisation environnementale,  
hygiène & sécurité  
Conseils, accompagnement  
& diagnostics  
Valorisation déchets  
& maîtrise énergétique



- ▶▶▶ 1. Est-ce que j'ai une réelle expérience du métier de ma future entreprise ?
- ▶▶▶ 2. Est-ce que je possède des compétences commerciales ?
- ▶▶▶ 3. Est-ce que j'ai des connaissances en gestion ?
- ▶▶▶ 4. Est-ce que je connais et est-ce que j'accepte les contraintes de la vie d'un chef d'entreprise ?
  - Tâches administratives
  - Revenus incertains, irréguliers
  - Travail assidu et prenant
- ▶▶▶ 5. Mon (ma) conjoint(e) est-il (elle) prêt(e) à accepter ces contraintes ?
- ▶▶▶ 6. Est-ce que j'ai recueilli l'avis de mes proches sur mon projet ?
- ▶▶▶ 7. Est-ce que j'ai du capital pour démarrer ?

## COMMENT UTILISER CE DOSSIER ?

- Sur les pages de gauche :  
des précisions et des explications sur les éléments qu'il faut prendre en considération.
- Sur les pages de droite :  
tes réponses

Durant la constitution de ton dossier, n'hésites pas à contacter tous les organismes, les banques et les agents des différents services de la CCISM pour orienter au mieux ton projet.

Nom :

Prénom(s) :

Age :

Adresse :

Ville :

Code postal :

Téléphone :

Adresse mail :

**Situation de famille :**

Célibataire   Marié(e)   Veuf(ve)   Divorcé(e)   Séparé(e)   Autre situation

Nombre d'enfant à charge:

**Formation(s), diplôme(s) :**

**Expérience professionnelle :**

**Activités extra ou para-professionnelles :**

**Situation financière :**

Revenus actuels :

Situation d'endettement :

Domiciliation bancaire :

## CONDITIONS DE RÉUSSITE :

*Avoir un projet cohérent par rapport à sa personnalité, son potentiel, ses compétences, sa situation familiale et ses contraintes personnelles (temps disponible, emprunt bancaire (montant, mensualité...), santé...).*

## TON DÉSIR DE TE LANCER À TON COMPTE

Cette partie te permettra d'appréhender les origines de ton projet de création d'entreprise.

### RAISONS DE CE PROJET

D'où vient l'idée ?  
Pourquoi celle-ci et pas une autre ?  
As-tu de l'expérience dans ce domaine (stage, formation, emploi...).

### MOTIVATIONS ET OBJECTIFS

Explique ce qui te pousse à te lancer dans la création d'une entreprise et les objectifs que tu t'ais fixés (rentabilité, développement, exportation...).

### ETAT D'AVANCEMENT DE TON PROJET

A quel stade en es tu ? (Il est important de planifier la création de ton entreprise)  
> Quand comptes-tu démarrer ? T'es tu renseigné sur les éventuelles autorisations administratives à avoir pour l'exploitation de ton activité ?  
> Qu'as-tu préparé pour le lancement du projet ?  
> Que te reste-t-il à faire ?

### TON ENTREPRISE DANS 5 ANS

Comment vois-tu ton entreprise dans 5 ans ?  
Quels sont les projets de développement ?  
- Nouveaux produits ou services ?  
- Nouvelles clientèles ?  
- Nouveaux moyens ? (Véhicules, locaux, machines, embauches...)

### RAISONS DE MA DÉCISION

### MOTIVATIONS ET OBJECTIFS

### À QUEL STADE EN ES-TU ?

### TON ENTREPRISE DANS 3 ANS

## CONDITIONS DE RÉUSSITE :

*Avoir un projet qui répond à ta motivation et à tes objectifs (fabrication, service, chiffre d'affaire...)  
Réfléchir sur la stratégie de développement de l'entreprise et savoir anticiper la demande.*

## GENERALITES DE TON PROJET

Si tu as déjà procédé aux inscriptions réglementaires (inscription à la patente), joins ton attestation d'inscription (N° TAHITI, Extrait Kbis) ou remplis la fiche signalétique.

Fiche signalétique de l'entreprise

- Le nom (ou la raison sociale, ou la dénomination sociale).
- Le n° TAHITI et le n° RCS
- La localisation.
- La forme juridique (entreprise individuelle, SARL, EURL, SA, SAS...)

## DESCRIPTION DU PROJET

Explique la nature de ton activité en suivant point par point chaque étape. Ceci est primordial afin de prendre réellement conscience des enjeux de la création d'entreprise.

- Nature : Ton domaine d'activité ?
- Produits ou services : Indique les caractéristiques de tes produits ou tes services.
- Approvisionnements: précise qui sont tes fournisseurs
- Embauche ou sous-traitance : Te faut-il une main d'œuvre spécialisée ? As-tu besoin d'embaucher ? Quels sont les profils ?
- Aides et prêts bancaires accordés ou en cours de négociation : Indique les aides ou les prêts sur lesquels tu comptes pour lancer ton activité.

Remplis le tableau ci-contre en précisant bien, dans chaque cas, l'organisme, le type d'aide et l'état d'avancement.

## FICHE SIGNALÉTIQUE :

## DESCRIPTION :

- Nature :
- Produits ou services :
- Approvisionnements en matières premières :
- Embauche ou sous-traitance:
- Aides et prêts accordés ou en cours de négociation :

Nom	Type d'aide ou de prêt	Acquis	En cours	Montant

## CONDITIONS DE RÉUSSITE :

*Bien planifier pour lancer l'activité au moment le plus favorable. Synchroniser l'utilisation prévue des aides financières avec leur date probable de déblocage.*

## LE MARCHÉ

Sur quel(s) marchés comptes-tu te lancer ? Préciser  
Ex : Vente de textile enfant 0 à 5 ans.

Assures toi que ton produit/service répond réellement à un besoin !

## QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DE CETTE DEMANDE ?

- Quelles sont les habitudes d'achat des clients, leurs motivations, les prestations qu'ils demandent ? ex : restauration repas de midi en snack, à domicile...
- Quel est le type de clientèle (administration, communes, entreprises, particuliers, autres). Si possible fournis des chiffres... ex : nombre d'habitants sur l'île...

## QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE ?

- Cite tes futurs concurrents
- Indique si possible leur localisation, leur principale clientèle
- Tente d'obtenir des renseignements sur les types de produits ou de services qu'ils offrent, leurs conditions de ventes (prix, délai de règlement, ...) et la cause de leurs échecs ou de leurs succès.

## NATURE DU MARCHÉ

## CARACTÉRISTIQUE DE LA DEMANDE

- Habitudes des clients :
- Type de clientèle :

## CARACTÉRISTIQUE DE L'OFFRE

- Mes concurrents :

## CONDITIONS DE RÉUSSITE :

*Offrir un produit ou un service qui répond aux attentes des consommateurs. En tenant compte de la concurrence actuelle et future. Il faut te différencier de ta concurrence.*

Maintenant que tu sais ce que désirent les clients et ce que fournissent tes concurrents, il faut déterminer ta PLACE dans ce marché.

## ▶▶ QUELS SONT TES ATOUS (POINTS FORTS) SUR CE MARCHÉ ?

- La qualité de tes produits ou services : lesquelles ?
- Le niveau de tes prix (par rapport à la concurrence)
- Quelles sont les autres qualités de ton entreprise que tu peux mettre en avant ?  
ex : accueil, ambiance...
- Le produit /service que tu proposes se démarque-t-il de la concurrence ? Proposes-tu un produit /service innovant ?

## ▶▶ QUELS SERONT TES FUTURS CLIENTS ?

- Précise leurs différentes origines (administrations, communes, particuliers, etc)
- Confirme (si c'est possible) leur accord de principe sur leur volonté de te passer commande (voir exemple attestation)

## ▶▶ LES ATOUS DE MON PRODUIT / SERVICE :

## ▶▶ MES FUTURS CLIENTS :

### EXEMPLE D'ATTESTATION

Je soussigné(e), ..... déclare être intéressé par les produits (ou) les services de l'entreprise.....

Sous réserve d'un respect total de ses engagements et d'un rapport qualité-prix intéressant, j'accepterais de :

- lui confier les travaux de .....

- lui acheter les produits suivants : .....

Pour un montant mensuel (ou annuel) d'environ.....

Date :

Signature :



Tu connais maintenant les besoins de tes futurs clients : pour les satisfaire, il te faut des moyens.

## ▶▶ EN LOCAUX

- Si tu dois construire, précise la nature de la construction (plan) et son coût (devis).
- Si tu réalises un apport en main d'œuvre ou en matériaux, en préciser et en justifier le montant.
- Si tu dois louer un local, précise les conditions de location (bail) et le montant du loyer.

## ▶▶ EN EQUIPEMENTS

- Si tu possèdes déjà du matériel que tu apportes dans l'entreprise, fais-en une liste et estime sa valeur.
- Si tu dois acheter des équipements, fournis les factures pro formas correspondantes.

## ▶▶ EN PERSONNEL

- Précise le rôle et le nombre d'emplois que tu comptes créer, en précisant chaque qualification et le salaire correspondant.
- Élabore un tableau de planification des tâches afin d'organiser efficacement le travail de chacun.
- Identifie également si ton activité nécessitera des travaux en sous-traitance et dans quel domaine.

## ▶▶ LOCAUX (description et coût) (joindre devis en annexe) :

## ▶▶ EQUIPEMENTS (description et coût) (joindre devis en annexe) :

## ▶▶ PERSONNEL (nature du poste, qualification, salaire mensuel) :

Comment financer l'ensemble de tes besoins (investissements) ?

## LE PLAN DE FINANCEMENT TE PERMETTRA DE :

- Identifier ton besoin : De combien ai-je besoin pour acheter mon matériel, mon stock, aménager mon local (hors tva), trésorerie nécessaire au démarrage... ?
- Trouver tes ressources : Comment vais-je financer mon besoin ? Prêt bancaire, subvention, apport personnel...
- Précise le montant de ton apport personnel (minimum 20%) (en main d'œuvre, en matériel ou en espèces)
- Précise le montant des aides (défiscalisation) ou subventions que tu désires recevoir
- Précise le montant du concours bancaire ou autre (SOFIDEP, ...)
- Indique les garanties que tu peux apporter (biens, immobilier, cautionneur, ...).



## BESOINS DE FINANCEMENT

	PRIX HT	TVA	PRIX TTC
Achat de matériel, outils			
Aménagement			
Stock			
Véhicule			
Autres (BFR*...)			
<b>TOTAL</b>			

\*Besoin en Fond de Roulement

## RESSOURCES DE FINANCEMENT

	MONTANT
Apport personnel	
Apport familial	
Prêt bancaire Qui ? Taux ? Durée de remboursement ?	
Subvention Laquelle ?	
Autres	
<b>TOTAL</b>	

Le total des besoins doit être égal au total des ressources

Il s'agit maintenant de rapprocher les résultats de ton étude de marché (besoins à satisfaire) des moyens à mettre en œuvre.

L'objectif est de réaliser ensemble le compte de résultat prévisionnel qui traduira la rentabilité de ton affaire.

Ce compte représente une prévision de l'exploitation future de ton entreprise.

Il comprend d'abord ton chiffre d'affaires établi à partir des résultats de ton étude de marché.

Il recense ensuite les dépenses engendrées par ton activité classées par catégories de charges.

▶▶▶ **LE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL DE TON ACTIVITÉ SERA OBTENU PAR LA DIFFÉRENCE ENTRE TON CHIFFRE D'AFFAIRES ET L'ENSEMBLE DE TES CHARGES.**

C'est en partie, à l'analyse des données contenues dans ce compte de résultat prévisionnel, que le banquier, ou les autres organismes prendront leur décision.

C'est une étape importante qu'il faut traiter avec sérieux et intégrité parce qu'elle déterminera la viabilité de ton projet.

Les assistants techniques de la CCISM peuvent te guider et t'accompagner pour élaborer ce compte de résultat prévisionnel.



			Mensuel 1	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
<b>1- CHIFFRE D'AFFAIRES HT</b>						
<i>Produit/Service</i>	<i>Prix</i>	<i>Quantité</i>				
<b>TOTAL</b>						
<b>2- CHARGES</b>						
<b>Charges variables</b>						
Matières 1ères						
Autres achats						
<b>Autres achats et Charges externes</b>						
Eau/énergie						
Frais de transport						
Sous traitance						
Rémunération intermédiaires						
Loyers professionnels (local)						
Entretien et réparation (local + matériel + véhicule)						
Assurance (local + véhicule + RC)						
Frais de communication (Tél + Fax + Internet)						
Fournitures administratives						
Déplacement, stages						
Publicité						
<b>Sous total</b>						
<b>Impôts et taxes</b>						
Patente						
CST						
<b>Sous total</b>						
<b>Charges de personnel</b>						
Rémunération exploitant						
Cotisation RNS						
Rémunération des salariés						
Charges patronales (employés)						
<b>Sous total</b>						
<b>Dotation aux amortissements</b>						
<b>Charges Financières</b>						
Paiement des intérêts						
<b>Total charges</b>						
<b>1-2 RÉSULTAT PRÉVISIONNEL HT</b>						
<b>Impôt sur les transactions ou sociétés</b>						
<b>RÉSULTAT APRÈS IMPÔT</b>						



## PIÈCES À FOURNIR

- Relevé d'identité bancaire
- Factures pro formas et devis
- Extrait du registre du commerce et des sociétés avec statut si société
- Attestation de financement bancaire ou contrat de prêt
- Copies des diplômes, attestations de travail, de stage, etc
- Curriculum vitae
- Attestation clientèle
- Autorisations administratives si besoin (urbanisme, hygiène, etc...)
- Permis de conduire, carte grise pour les activités itinérantes

## UNE FOIS CRÉÉE, QUELLES SONT MES OBLIGATIONS ?

### LES OBLIGATIONS COMPTABLES EN POLYNÉSIE FRANÇAISE

	Personnes physique (Entreprise individuelle)	Personnes morales (SARL, SNC,...)
<b>Chiffre d'Affaire (CA) inférieur à :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 000 000 FCFP pour les commerçants</li> <li>• 6 000 000 FCFP pour les prestataires de services</li> </ul>	Peuvent ne pas établir de comptes annuels et ne tenir qu'un registre chronologique de dépenses et recettes. Ils doivent dresser en fin d'exercice, un relevé : <ul style="list-style-type: none"> <li>• des recettes encaissées</li> <li>• des dépenses payées</li> <li>• des dettes financières</li> <li>• des immobilisations</li> <li>• des stocks</li> </ul>	Ont la possibilité de tenir une comptabilité de trésorerie en distinguant le mode de règlement. La constatation des créances et des dettes doivent être effectuée qu'en fin d'exercice.
<b>Chiffre d'Affaire (CA) supérieur à :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 000 000 FCFP pour les commerçants</li> <li>• 6 000 000 FCFP pour les prestataires de services</li> </ul>	Obligation de tenir une comptabilité générale afin d'obtenir un bilan et un compte de résultat.	Les sociétés soumises à l'Impôt sur les Sociétés devront tenir une comptabilité générale pour obtenir le bilan et le compte de résultat.

Toute personne physique et morale doit conserver pendant au moins dix ans toutes les pièces justifiant l'exactitude des résultats comptables générale ou de trésorerie.

## 1/ LA PATENTE

L'inscription au rôle des patentes est obligatoire pour toute personne physique ou morale qui exploite un commerce, une industrie, un métier non compris dans les exemptions déterminées au Code des Impôts.

## 2/ LES FORMES JURIDIQUES D'ENTREPRISES (LES PLUS COURANTES)

3 régimes se présentent :

### 1 - ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Pas d'associé, pas de statuts, pas de frais de constitution. C'est le projet d'un chef d'entreprise qui veut rester seul maître à bord et accepte de faire supporter les risques de sa gestion à son patrimoine personnel. Convient à une personne qui n'envisage pas d'association à court terme et ne prend pas de risques financiers trop importants.

- **Capital minimum** - Pas de capital ; le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur se confondent. La mise de fonds constituera sur un plan comptable, le capital de l'exploitant.
- **Associés** - Pas d'associé. L'entrepreneur prend seul les décisions.
- **Responsabilité** - L'entrepreneur individuel est responsable des dettes de son entreprise de façon illimitée ; dettes qu'il devra rembourser en vendant au besoin, ses biens personnels.
- **Statut social du dirigeant** - Affiliation obligatoire à la CPS.
- **Régime fiscal** - Impôt sur les transactions. La déclaration du chiffre d'affaire ou des recettes brutes doit être déposée avant le 1er avril. Cession de fonds de commerce: 7 % de droits d'enregistrement.  
Marchandises : 1,3 %

### 2 - EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité limitée)

L'EURL permet à une personne souhaitant s'installer seule de créer une société.

Avantages: facilités de transmission et protection du patrimoine.

Inconvénients: formalités de création et de fonctionnement d'une société, le gérant associé unique n'a pas le statut fiscal et social d'un salarié.

- **Capital minimum** - Le montant du capital est fixé par les statuts. Les parts représentant les apports en numéraire doivent être libérées d'au moins un cinquième de leur montant. Le solde dans un délai de 5 ans. Le capital social représente le montant des apports faits par les associés lors de la constitution. Il est le gage des créanciers de la société. Il constitue rarement une garantie suffisante pour obtenir un crédit auprès d'un organisme de crédit.
  - **Associés** - L'associé unique peut être une personne physique ou une personne morale. Une SARL ne peut avoir pour associé unique une autre SARL composée d'une seule personne.
  - **Responsabilité** - L'associé a une responsabilité limitée à ses apports, mais attention ! S'il est également gérant, il devra prendre garde à ne pas confondre son patrimoine avec celui de la société. Le strict respect de cette séparation des patrimoines est la contrepartie de la limitation de responsabilité dont bénéficie l'associé unique. Toutefois, la responsabilité peut être étendue à ses biens personnels en cas de faute de gestion et de caution personnelle.
  - **Statut social du dirigeant** - Gérant Associé: forcément majoritaire, il est soumis au même régime que l'entrepreneur individuel. Gérant non associé : affiliation obligatoire au régime des salariés.
  - **Régime fiscal** - Si l'associé unique est une personne morale :
    - Impôt sur les sociétés : entre 35 et 45 % sur les bénéfices.
    - Si l'associé est une personne physique : choix entre Impôt sur les transactions et Impôt sur les sociétés.
- Cession de parts sociales: 5 %

### 3 - SARL (Société à Responsabilité Limitée)

Intermédiaire entre la société de personnes et la société de capitaux. Elle convient à un petit nombre d'associés qui se connaissent bien mais qui tiennent à limiter leur responsabilité à leurs apports.

- **Capital minimum** - La cession des parts sociales à des tiers nécessite l'accord de la majorité des associés représentant plus des 3/4 du capital.
- **Associés** - Minimum : 2 - Maximum: 50
- **Responsabilité** - Le gérant représente et engage la société vis à vis des tiers. Il n'est responsable vis à vis des associés qu'en cas de faute de gestion ayant entraîné une insuffisance d'actif. La responsabilité des associés est limitée à leurs apports.
- **Statut social du dirigeant** - Gérant majoritaire: Idem entreprise individuelle. Gérant égalitaire minoritaire ou non associé: affiliation obligatoire au régime des salariés. Lorsque l'ensemble des parts détenues par les gérants représente plus de 50 % des parts sociales, chaque gérant est considéré majoritaire.
- **Régime fiscal** - Impôt sur les sociétés: entre 35 et 45 % sur les bénéfices. La rémunération du gérant, quel qu'il soit, est déductible au titre des charges de l'entreprise. Cession de parts sociales : 5 %

Pour les autres formes de sociétés, contacter notre service juridique au 47 27 30.

### 3/ LA CAISSE DE PRÉVOYANCE SOCIALE (CPS)

3 régimes se présentent :

- le Régime général des salariés (RGS)  
Il s'applique à toute personne exerçant une activité salariée dans le Pays (soit 80h minimum, soit le SMIG en vigueur).
- le Régime de solidarité de la Polynésie française (RSPF)  
Pour un revenu brut individuel ou du couple inférieur à 87 346 F cfp.
- le Régime des non salariés (RNS)  
Pour un revenu brut individuel ou du couple supérieur à 87 346 F cfp

NB : s'adresser à la CPS pour plus de précisions.

### 4/ LA DÉCLARATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (CA)

Il est important de déclarer le montant du chiffre d'affaires de l'année écoulée avant le 31 mars auprès du DICP (BP : 80 Papeete – Tél. : 46 13 34 – Fax: 46 13 01 ou 46 13 00) Une déclaration faite hors délai entraîne une majoration de 10 % sur le montant de l'impôt assorti, le cas échéant, des intérêts de retard. Par ailleurs, l'Administration peut conformément à l'article 413-1 procéder à une taxation d'office si cette formalité fait défaut.

#### L'IMPÔT SUR LES TRANSACTIONS (IT)

Pour le calcul de l'impôt sur les transactions, le montant total annuel des recettes brutes est arrondi au millier de francs inférieur. Le taux de l'impôt est fixé comme suit :

#### a) Prestataires de services et professions libérales

Bases imposables annuelles inférieures à 5.500.000	1,5 %
Bases imposables annuelles comprises entre :	
- 5.500.001 et 11.000.000	4 %
- 11.000.001 et 22.000.000	5 %
- 22.000.001 et 55.000.000	6 %
- 55.000.001 et 82.500.000	8 %
Bases imposables annuelles supérieures à 82.500.000	11 %

#### b) Commerçants

Bases imposables annuelles inférieures à 22.000.000	0,5%
Bases imposables annuelles comprises entre :	
- 22.000.001 et 44.000.000	1,5%
- 44.000.001 et 88.000.000	2,5%
- 88.000.001 et 220.000.000	3,5%
- 220.000.001 et 330.000.000	4,5%
- 330 000 001 et 550 000 000	6 %
- 550 000 001 et 825 000 000	7 %
- 825 000 001 et 990 000 000	8 %
Bases imposables annuelles supérieures à 990 000 000	9 %

### L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Vous êtes en société (EURL\*, SNC\*, SARL, S.A...), vous devez déposer votre déclaration fiscale ou liasse fiscale, comprenant compte page d'identification de la société, compte de résultat, bilan et autres pièces, à la DICP, dans un délai qui varie en fonction de la date de clôture de votre exercice comptable.

\*EURL ou SNC, vous avez le choix entre l'IT ou l'IS.

DATE DE CLÔTURE DE VOTRE EXERCICE	DATE LIMITE DE DEPÔT DE LA DECLARATION
31 Décembre de l'année N	30 Avril de l'année N+1
Autre date que le 31 Décembre de l'année N	Dans les 3 mois de la clôture de l'exercice

Pour plus d'informations sur l'Impôt sur les Sociétés, contactez notre service juridique au 47 27 30.

### 5/ LA CONTRIBUTION DE SOLIDARITÉ TERRITORIALE (CST)

Elle se calcule sur le chiffre d'affaires. Le taux de la contribution est fixé à :

#### a) Prestataires de services et professions libérales

Bases imposables inférieures à 5 000 000 francs	0,75 %
Bases imposables comprises :	
- entre 5 000 001 et 10 000 000	1,75 %
- entre 10 000 001 et 20 000 000	2,25 %
- entre 20 000 001 et 50 000 000	2,75 %
- entre 50 000 001 et 75 000 000	3,50 %
Bases imposables supérieures à 75 000 000	4,00 %

Les côtes inférieures à 12 000 F ne sont pas mises en recouvrement.

## b) Commerçants

Bases imposables inférieures à 20 000 000 francs	0,40 %
Bases imposables comprises :	
- entre 20 000 001 et 40 000 000	0,75 %
- entre 40 000 001 et 80 000 000	1,00 %
- entre 80 000 001 et 200 000 000	1,25 %
- entre 200 000 001 et 300 000 000	1,75 %
Bases imposables supérieures à 300 000 000	2,25 %

Les côtes inférieures à 10 000 F ne sont pas mises en recouvrement.

## Délais limites du dépôt des déclarations

PÉRIODE	RÉGIME RÉEL
1 <sup>er</sup> trimestre	15 avril
2 <sup>em</sup> trimestre	15 juillet
3 <sup>em</sup> trimestre	15 octobre
4 <sup>em</sup> trimestre	15 janvier

PÉRIODE	RÉGIME SIMPLIFIÉ
1er janvier au 31 août	30 septembre
Déclaration annuelle	31 mars

## 6/ LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

\* La TVA a été instituée à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998. C'est une taxe générale appliquée sur tous les biens et services consommés ou utilisés en Polynésie française.  
Sauf cas particulier, toute personne qui exerce une activité économique, sans être salariée, doit collecter de la TVA sur ses Produits et ses Prestations de services.  
\* Le régime d'imposition à la TVA se détermine au moment de l'inscription à la contribution des patentes (CFE ou DICP).

## 7/ LES DIFFÉRENTS RÉGIMES FISCAUX

### # Régime SIMPLIFIÉ TRES PETITES ENTREPRISES (TPE)

TRANCHE 1 CA annuel est < ou = à 2.000.000 cfp	TRANCHE 2 CA annuel est compris entre 2.000.001 cfp et 5.000.000 cfp
Régime de la franchise en base OU option (simplifié/réel)	Obligations de déclarer la TVA (simplifié/réel)
Pas d'impôt les 3 premières années civiles	Pas d'impôt les 3 premières années civiles
A partir de la 4 <sup>ème</sup> année, forfait annuel de 25.000 cfp	A partir de la 4 <sup>ème</sup> année, forfait annuel de 45.000 cfp
Pas de déclaration de CA à effectuer	Pas de déclaration de CA à effectuer
Si le CA annuel dépasse 2.000.000 cfp → TRANCHE 2	Si le CA annuel dépasse 5.000.000 cfp → REGIME NORMAL

# Régime **SIMPLIFIÉ D'IMPOSITION** : chiffre d'affaires annuel compris entre 2 et 6 millions pour les entreprises prestataires de services et entre 2 et 15 millions FCP pour les commerçants. Dépôt d'une déclaration d'acompte pour la période comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 août, avant le 30 septembre suivi d'une déclaration récapitulative annuelle avant le 1<sup>er</sup> avril de l'année suivante à la Recette des Impôts, accompagnée le cas échéant du paiement.

# Régime du **REEL TRIMESTRIEL** : chiffre d'affaires annuel supérieur à 6 millions pour les entreprises prestataires de services et 15 millions pour les commerçants.  
Dépôt de 4 déclarations trimestrielles à la Recette des Impôts, accompagnées le cas échéant du paiement.

# Régime du **REEL MENSUEL** : chiffre d'affaires annuel supérieur à 150 millions de FCP.  
Dépôt de déclaration mensuelle avant le 15 du mois suivant.

## LEXIQUE

**Besoin en fond de roulement (BFR)** : Il correspond à l'argent destiné à financer le cycle d'exploitation d'une entreprise.

**Chiffre d'affaires** : Total des ventes des biens et/ou services d'une entreprise/société sur une durée délimitée (ex : CA annuel).

**Charge** : Toutes les dépenses liées à l'activité (ex : Électricité, entretien, ...)

**Capital** : Stock accumulé de biens ou de richesses (argent) que l'on utilise pour produire de nouveaux biens ou revenus.

**Compte de résultats prévisionnel** : Tableau représentant la différence entre le chiffre d'affaires et les charges qui permet d'évaluer la rentabilité et la viabilité d'un projet sur une durée (ex : 3 ans).

**Concurrent** : Entreprise qui vend un produit ou un service plus ou moins équivalent au sien.

**Dotations aux amortissements** : Perte de valeur d'une machine ou d'un véhicule avec l'usure le temps.

**Entreprise** : Structure économique et sociale qui regroupe des moyens humains, matériels, immatériels (service) et financiers, qui sont combinés pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel ou non.

**Étude de marché** : S'informer et évaluer les besoins et attentes d'une population définie (futurs clients).

**Fiscalité** : Ensemble des pratiques relatives à la perception des impôts et des autres prélèvements obligatoires (patente, CST, ...)

**Marché** : Lieu (fictif) où il y a échange entre l'offre et la demande.

**Matière première** : Matière utilisée pour faire un produit fini (ex : pomme de terre pour faire des frites).

**Négociation** : Accord entre deux ou plusieurs parties dans une durée limitée généré par une ou plusieurs concessions mutuelles.

**Numéro Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)** : Numéro d'identification unique et officiel d'une entreprise

**Numéro TAHITI (NT)** : Numéro d'identité de l'entreprise composé de 6 chiffres appelé numéro T.A.H.I.T.I. (Traitement Automatique Hiérarchisé des Institutions de Tahiti et des Iles).

**Patente** : La patente n'est pas une autorisation d'exercer mais une contribution due pour l'année par toute personne ayant une activité autre que salariée et personnelle.

**Plan d'affaire** : Dossier permettant d'évaluer la viabilité du projet.

**Plan de financement** : Tableau de synthèse qui récapitule d'une part l'ensemble des ressources financières dont l'entreprise pourra disposer et d'autre part, l'ensemble des dépenses prévues.

**Prestataire de service** : Personne physique ou morale qui propose des services.

**Revenu net** : Revenu déduit des frais et des charges.

**Rémunération intermédiaires** : Entreprise mettant en relation client et fournisseur contre rémunération (utilisé dans le cadre d'activités touristiques).

**Service** : Prestation qui consiste à mettre à disposition une capacité technique ou intellectuelle.

**Sous-traitance** : Faire réaliser une partie de sa production par une autre entreprise dite « assujettie ».

**Stock** : Ensemble des biens achetés, transformés ou à vendre à un moment donné.

**Trésorerie** : Argent disponible en caisse ou en banque.

Pour vous accompagner dans votre comptabilité, vous pouvez contacter le CAGEST (Centre d'Accompagnement en Gestion) au 40 47 27 90.

## CCISM

41 rue du Docteur Cassiau - BP 118 - 98 713 Papeete  
Tahiti - Polynésie française  
Tel : (+689) 40 47 27 00 - Fax : (+689) 40 54 07 01  
Email : [info@cci.pf](mailto:info@cci.pf)  
Site web : [www.ccism.pf](http://www.ccism.pf)

