

CRCI

Chambre régionale
de commerce et d'industrie
NORD-PAS DE CALAIS

/ CRÉER

**UNE ENTREPRISE DE
TRANSPORT
FLUVIAL**



/ dans le Nord - Pas de Calais



Léonce-Michel DEPREZ
Président de la chambre régionale
de commerce et d'industrie Nord-Pas de Calais,
président du Consortium pour la modernisation
du réseau navigable Nord-Pas de Calais
et la promotion du transport fluvial.



Francis ALDEBERT
Président de la commission
régionale aménagement - transport,
président délégué du Consortium pour la
modernisation du réseau navigable Nord-Pas de
Calais et la promotion du transport fluvial.

Mesdames et Messieurs, futurs entrepreneurs !

Vous désirez créer une entreprise de transport fluvial ?

Nous vous félicitons et nous sommes heureux de vous offrir la première édition du guide sectoriel de la création d'entreprise que publient les chambres de commerce et d'industrie du Nord - Pas de Calais. Dans une logique économique liée au développement durable, le transport fluvial est un secteur en croissance qui a encore de beaux jours devant lui.

L'image du batelier a bien changé ; c'est un métier moderne au savoir-faire unique et respectueux de l'environnement.

C'est également un métier plein d'avenir qui attire les jeunes d'aujourd'hui.

Ce guide est un recueil de bonnes pratiques dans lequel vous trouverez votre chemin de la création d'entreprise. Il vous accompagne, étape par étape, de l'idée à la réalisation du projet. Il est également enrichi en conseils techniques pour l'achat d'un bateau.

Pour vous accompagner dans cette aventure, les CCI du Nord-Pas de Calais sont à vos côtés.

Bienvenue dans le monde des entrepreneurs !

SOMMAIRE

LE TRANSPORT FLUVIAL : UN MODE DE TRANSPORT QUI A LE VENT EN POUPE.	p5
Un mode de transport en développement	p6
Un mode de transport qui dessert une grande partie de la France et de l'Europe	p7
Un mode de transport international	p8
Un mode de transport moderne	p8
Un mode de transport écologique	p9
Un mode de transport en évolution	p10
Un mode de transport formé d'entreprises individuelles et de compagnies	p10
Un mode de transport qui développe des emplois	p11
DE L'IDEE AU PROJET.	p13
/ Plus qu'un métier, un mode de vie.	p14
/ La réflexion sur le projet.	p14
CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION.	p16
/ Le certificat de capacité pour la conduite des bateaux de commerce.	p17
/ L'attestation de capacité professionnelle (ACP).	p19
LES CURSUS DE FORMATION POUR VOUS QUALIFIER ET RÉUSSIR VOS EXAMENS	p21
LES PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES DE VOTRE ENTREPRISE.	p25
/ L'entreprise individuelle de transport fluvial.	p25
/ La société de transport fluvial.	p26
/ Comment choisir son statut juridique au moment de créer son entreprise ?	p28
/ Nouveau : le statut d'auto-entrepreneur	p31
L'ETUDE DE MARCHE ET LES PREVISIONS FINANCIERES.	p35
/ L'étude de marché.	p35
/ Les prévisions financières.	p36
• Le compte de résultat prévisionnel (sur trois ans)	
• Le plan de financement (sur trois ans)	
• Le plan de trésorerie (sur 1 an)	
LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET	p39
/ Le bateau, l'investissement principal.	p39
/ Les aides à la création d'entreprises.	p43
• Les aides de l'Etat tout secteur d'activité.	
• Les aides de l'Etat spécifiques au transport fluvial.	
• Les aides locales spécifiques au transport fluvial.	
• La Plateforme d'initiative régionale.	
• Les prêts d'honneur aux créateurs d'entreprise.	
/ Vous allez devoir établir un dossier clair et précis avec votre banquier.	p49
FICHES TECHNIQUES	p51
• PREVISION FINANCIERE - ETUDE DE MARCHE.	
• COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL (SUR 3 ANS).	
• PLAN DE FINANCEMENT (SUR 3 ANS).	
• PLAN DE TRESORERIE (SUR 1 AN).	
• LE BATEAU	
ADRESSES UTILES	p61



LE TRANSPORT FLUVIAL :
UN MODE DE TRANSPORT
QUI A LE VENT EN POUPE.



/ UN MODE DE TRANSPORT EN DÉVELOPPEMENT

Peu considéré durant plusieurs décennies, le transport fluvial retrouve aujourd'hui ses lettres de noblesse.

Le trafic fluvial augmente de façon constante depuis plus d'une dizaine d'années et affiche une croissance de plus de 40 % depuis 1997. En 2008, le trafic français s'élève à 63 millions de tonnes transportées soit 8 milliards de t.km¹. Le transport fluvial est en progression : +34% sur les 15 dernières années.

Le Nord-Pas de Calais ne fait pas exception, malgré le temps de crise qui sévit : en 2008, il développe un trafic de 8,68 millions de tonnes, en hausse de 11,20 % en tonnes enregistrées, et 11,7 millions si on inclut le transit fluvial régional.

Le transport fluvial devient pour nombre de chargeurs un mode de transport alternatif à la route avec toutes ses qualités d'économie, de sécurité, d'exactitude, de massification. Il répond aux exigences en matière de développement durable et de respect de l'environnement qui sont maintenant de plus en plus reconnues.

La prise en compte des contraintes écologiques et le développement des infrastructures plaident pour une croissance durable de ce mode de transport.

(1) t.km ou tonne kilomètre = unité correspondant au déplacement d'une tonne de marchandises sur un kilomètre

/ UN MODE DE TRANSPORT QUI DESSERT UNE GRANDE PARTIE DE LA FRANCE ET DE L'EUROPE

Le réseau national de voies navigables s'étend sur 8 500 km. Il est principalement situé à l'est d'une ligne Le Havre – Sète.

Il dessert le Bassin parisien, le Centre, l'Est, le bassin Saône-Rhône et le Nord-Pas de Calais qui comprend 10 % du réseau national soit 680 km de voies navigables dont 250 km à grand gabarit ouvert sur les ports maritimes de Dunkerque et du Benelux : Anvers, Gand, Rotterdam, Zeebrugge.

Le réseau fluvial recèle de très grandes réserves de capacités de transport.

Réseau fluvial du Nord de l'Europe



source VNF

/ UN MODE DE TRANSPORT INTERNATIONAL

Les échanges intracommunautaires représentent 66 % du trafic fluvial régional, soit 5,75 millions de tonnes en 2008. Le partenaire principal est la Belgique avec 51% des échanges, majoritairement avec le Port d'Anvers. Viennent ensuite les Pays Bas avec 34 %, puis l'Allemagne avec 15 % des échanges. Ces flux représentent 59% du trafic à l'importation et 41 % à l'exportation. Ils sont liés au grand gabarit.

Les flux avec le reste de la France représentent 850 000 tonnes. Ils sont contraints par le gabarit du Canal du Nord.

Les flux internes à la région représentent 15 % du trafic (2,231 millions de tonnes). Même s'ils bénéficient pour partie du grand gabarit, ils sont directement concurrencés par le mode routier pour les courtes distances.

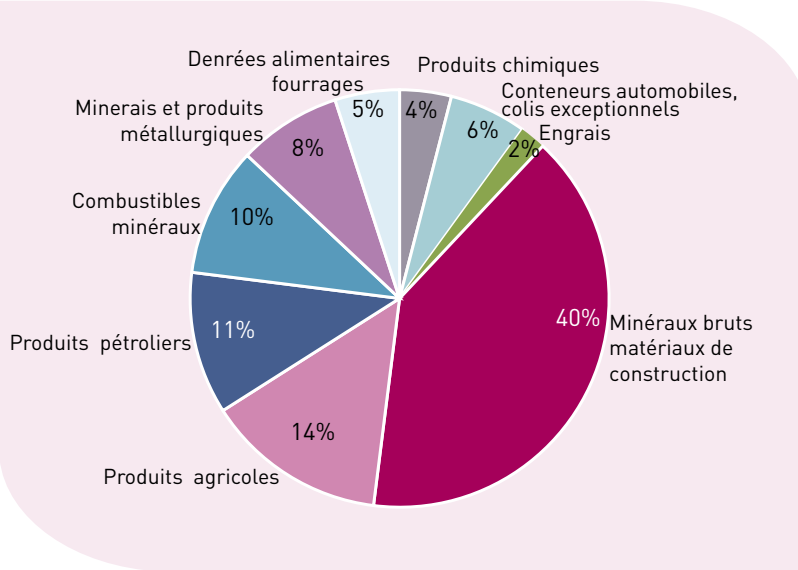
/ UN MODE DE TRANSPORT MODERNE

Le transport fluvial concerne tous les produits :

- des produits traditionnels vrac que sont les matériaux de construction, les céréales, le charbon, les denrées alimentaires, les produits sidérurgiques et métallurgiques, etc.,
- des produits plus élaborés tels les produits pétroliers ou chimiques, les gaz liquéfiés, les voitures neuves, les pièces d'avion, les produits dangereux,
- les colis exceptionnels, très lourds ou très volumineux et
- tous les produits courants conteneurisés chargés sur les porte-conteneurs fluviaux, ainsi que les produits palettisables
- les huiles alimentaires et les biocarburants, les produits pulvérulents
- les déchets industriels, ménagers, etc...

Le transport fluvial s'adapte à tous les produits

Répartition des tonnages transportés par voie d'eau en France



Source : www.cnba-transportfluvial.fr

/ UN MODE DE TRANSPORT ÉCOLOGIQUE

Le transport fluvial est un mode de transport présentant un intérêt écologique. Reconnu et valorisé par le plan Grenelle de l'environnement comme alternative au transport routier, il est un mode de transport particulièrement

- économique notamment sur les longs trajets ;
- écologique : un bateau de 2 500 tonnes à une puissance «moteur» équivalente à celle de deux camions 38 tonnes et transporte l'équivalent de 100 camions ;
- économiquement viable, les chaînes logistiques incluant le transport fluvial sont de plus en plus nombreuses ;

- sûr, car les accidents sont rares bien qu'il transporte nombre de marchandises dangereuses ;
- fiable grâce aux technologies nouvelles embarquées (radar, GPS, pilote automatiques, etc.). Le transport fluvial peut assurer une livraison en un délai précis permettant de satisfaire des chargeurs exigeants sur les jours de mise à disposition de leurs marchandises.

Coûts externes
participation aux coûts externes
des différents modes de transport en %



	Voie d'eau	Train	Camion
Pollution atmosphérique	11%	11%	78%
Accidents	0,5%	6,3%	93,2%
Nuisances sonores	0,6%	44,3%	55,1%

Source : www.cnba-transportfluvial.fr

/ UN MODE DE TRANSPORT EN ÉVOLUTION

La réalisation du Canal Seine Nord Europe permettra de relier le réseau à grand gabarit entre les bassins de la Seine et du Rhin et mettra le réseau de la Seine en lien avec les ports maritimes du Havre et ceux de la Mer du Nord avec les ports fluviaux de toute l'Europe jusqu'au Danube. Son grand gabarit de 4 000 T permettra la navigation des plus grands bateaux et convois fluviaux jusqu'à 180 m de longueur,

La croissance naturelle du trafic fluvial entretenue par les problèmes récurrents du transport routier et les objectifs écologiques du Grenelle de l'environnement entraînent une demande accrue de bateaux modernes et de capitaines qui viendront piloter ces nouveaux bateaux et aussi remplacer ceux qui partiront en retraite ces prochaines années.

/ UN MODE DE TRANSPORT FORMÉ D'ENTREPRISES INDIVIDUELLES ET DE COMPAGNIES

Le batelier (ou artisan batelier) occupe dans le secteur du transport fluvial une place prépondérante : 60% du transport de fret fluvial en France est assuré par des bateliers.

Les artisans bateliers exercent souvent en leur nom propre, en EURL ou en SARL. Ils travaillent sous différentes formes d'organisation, avec :

- différents courtiers de fret au voyage,
- en contrat de moyenne ou longue durée avec des industriels,
- en coopérative qui négocie les contrats et les exécute avec ses adhérents,
- en « abonné » auprès de flottes privées notamment de sociétés d'extraction et de transport de matériaux de construction ou de grands donneurs d'ordres courtiers.

Les compagnies de transport fluvial (ou les armateurs fluviaux) disposent de leur propre flotte, mais passent également des contrats de durée avec des transporteurs individuels. Elles recherchent en permanence de jeunes apprentis matelots qui pourront évoluer vers des postes tels que mécanicien de bord, timonier, capitaine, commandant de pousseur ou de gros automoteur, aussi bien dans le transport de marchandises que dans le transport de passagers.

/ UN MODE DE TRANSPORT QUI DÉVELOPPE DES EMPLOIS

Le transport fluvial a besoin

- de navigants : matelots, timoniers, capitaines de pousseurs et d'automoteurs. On identifie d'ici 10 ans, un besoin de quelques 700 à 1 000 personnes en France.
- de « gens d'à terre » pour activer les infrastructures fluviales et gérer le réseau ainsi qu'assurer tous les rouages commerciaux et administratifs de la voie d'eau : courtiers, assureurs gestionnaires, entreprises de réparation et maintenance de bateaux, chantiers de construction etc....



Source : Florence LHOPITAL- Batelière



Malterie de Noyelles –
Canal de Saint Quentin -
Source : Florence LHOPITAL- Batelière

DE L'IDÉE AU PROJET



/ PLUS QU'UN MÉTIER, UN MODE DE VIE.

Les bateliers sont très attachés à leur indépendance et à un mode de vie rythmé par le cours du fleuve qui permet d'échapper aux contraintes de la vie sédentaire et de voyager à travers l'Europe. Ce métier très varié allie des tâches techniques, comme la conduite et l'exploitation du bateau, et des tâches administratives et commerciales pour assurer la gestion de l'entreprise. Il permet aussi de travailler dans un cadre environnemental agréable.

Les entreprises de transport fluvial sont pour la plupart de petites entreprises où l'on travaille en famille. Vie professionnelle et vie familiale s'organisent autour du bateau qui peut être à la fois instrument de travail et lieu de vie.

/ LA RÉFLEXION SUR LE PROJET.

C'est décidé ! Vous vous jetez à l'eau ! Vous voulez créer votre entreprise de transport fluvial !

La première démarche à effectuer consiste à reprendre toutes les idées qui concernent votre projet et à les analyser point par point, notamment :

Le contexte familial et personnel.

Il est fortement conseillé de faire partager votre projet à votre entourage (possibilité d'encouragement, d'aide financière...) afin qu'il ne représente pas un frein. Assurez-vous également que vous pourrez suffisamment vous investir (temps, intérêt...) dans le projet envisagé.

Les acquis.

Il est préférable que vous ayez acquis une expérience préalable proche de l'activité envisagée ou une connaissance de la gestion d'entreprise. Vous définirez alors le rôle précis que vous tiendrez dans l'entreprise en fonction de vos compétences. Pour compenser toute lacune dans un domaine, vous pourrez avoir recours à des formations ou vous faire accompagner par votre chambre de commerce.

L'intégration du projet dans le temps.

Le projet doit pouvoir s'intégrer sur un marché en constante évolution. Il sera alors important de le situer par rapport à l'existant et aux tendances prévisibles.

L'environnement de l'entreprise.

Tout entrepreneur doit maîtriser l'environnement de son entreprise et posséder des données chiffrées sur la concurrence et la future clientèle. Il vous faut donc connaître avec précision le marché potentiel de votre entreprise. Cette étude sera un outil privilégié pour juger de l'opportunité du projet.

Créer une entreprise est une décision importante. C'est l'aboutissement d'une réflexion approfondie.



Chargement de blé – Masnières – Canal de Saint Quentin - Source : Florence LHOPITAL-Batelière

CONDITIONS D'ACCÈS
À LA PROFESSION



Les qualifications nécessaires pour devenir transporteur fluvial.

Pour conduire un bateau, il vous faut disposer d'un certificat de capacité pour la conduite des bateaux de commerce (le « permis de conduire » de la navigation).

Pour créer une entreprise de transport fluvial, vous devez être titulaire, en plus, d'une attestation de capacité professionnelle (ACP).

/ LE CERTIFICAT DE CAPACITÉ POUR LA CONDUITE DES BATEAUX DE COMMERCE.

Depuis le 1er janvier 2004, ce certificat permet à la fois la conduite des bateaux de transport de marchandises et la conduite des bateaux de passagers. C'est un document obligatoire pour conduire un bateau en tant que professionnel.

Il existe deux types de certificats de capacité pour la conduite des bateaux de commerce :

/1 Le certificat du groupe A :

Il permet la conduite des bateaux de marchandises ou de passagers sur les voies de navigation intérieure de la communauté européenne, à l'exception des voies rhénanes pour lesquelles est nécessaire un certificat spécifique, la patente du Rhin. Il donne donc la possibilité de naviguer sur les voies à caractère maritime notamment en Europe (il n'existe pas de voies à caractère maritime en France).

/2 Le certificat du groupe B :

Il permet la conduite des bateaux de marchandises ou de passagers sur les voies de navigation intérieure de la communauté européenne, à l'exception des voies à caractère maritime et des voies sur lesquelles est nécessaire la patente du Rhin.

Des attestations supplémentaires sont nécessaires dans certains cas :

- **l'attestation spéciale « radar »** est obligatoire pour conduire un bateau de commerce au radar ;
- **l'attestation spéciale « passagers »** doit être détenue par le conducteur ou par un autre membre de l'équipage pour transporter des passagers.
- **l'attestation ADNR** est délivrée à l'issue d'une formation spécifique pour les personnels de bateaux transportant des matières dangereuses. Le stage porte notamment sur la réglementation des transports de matières dangereuses, les normes de construction des bateaux, les procédures de chargement et de déchargement, l'utilisation des appareils de mesure et de protection (explosimètre, oxygène-mètre, appareil respiratoire...), les règles de sécurité et la lutte contre l'incendie.

Plusieurs conditions sont nécessaires pour obtenir le certificat de capacité :

- **Conditions d'âge** : le candidat à l'examen doit être âgé de 18 ans au moins à la date de délivrance du certificat.
- **Conditions d'aptitude** : un certificat médical attestant de l'aptitude physique et mentale pour la conduite des bateaux est exigé.
- **Conditions d'expérience professionnelle** : pour pouvoir se présenter à l'examen du certificat de capacité pour la conduite des bateaux de commerce, le candidat doit auparavant acquérir une expérience professionnelle de la navigation, justifiée par la tenue d'un livret de service ou d'un livret de formation dûment rempli et validé.

/ L'ATTESTATION DE CAPACITÉ PROFESSIONNELLE (ACP).

Cette attestation de capacité professionnelle est obligatoire pour accéder à la profession de transporteur fluvial de marchandises. Elle s'obtient :

- soit après passage d'un examen ;
- soit au titre d'une équivalence avec un diplôme de l'enseignement supérieur spécialisé en transport dont la liste est fixée par arrêté du 28 juillet 1992.

Pour toutes informations concernant les examens ou les demandes d'équivalence pour l'obtention du certificat de capacité :

Bureau régional des affaires fluviales - service navigation du
Nord-Pas de Calais 263, quai d'Alsace - BP 20018 - 59001 Douai

Tél 03 27 94 55 60

braf.sn-nord-pdc@developpement-durable.gouv.fr



Bateau école de Strasbourg
source : Michel Dourlent CNBA



LES CURSUS DE FORMATION POUR
VOUS QUALIFIER ET PRÉPARER VOS
EXAMENS



Il existe en France différents cursus de formation dédiés spécifiquement à la filière de transport fluvial

/ LES FORMATIONS DE BASE.

Le CAP (certificat d'aptitude professionnelle) de navigation fluviale est le diplôme de base destiné aux jeunes de 16 à 25 ans. Il forme des matelots qualifiés et s'effectue en deux ans après la classe de troisième. La formation est composée d'un enseignement général, de cours professionnels et pratiques et des périodes d'embarquement en entreprises.

Le CAP se prépare soit :

Au lycée professionnel Emile Mathis à Schiltigheim en Alsace (sous statut scolaire)

Au centre de formation des apprentis de la navigation intérieure (CFANI) au Tremblay-sur-Mauldre dans les Yvelines (sous statut d'apprenti).

La mention complémentaire « transporteur fluvial » se prépare en un an. Elle consolide la formation acquise à l'issue du CAP de navigation fluviale en permettant aux lauréats d'approfondir les connaissances en gestion, maîtrise technique de la navigation et sécurité. Cette formation permet de préparer l'examen de l'ACP (attestation de capacité professionnelle) nécessaire pour créer une entreprise de transport fluvial.

Pour des renseignements sur le contenu des formations et les modalités d'inscription, contactez :

Lycée professionnel Emile Mathis
1 rue du Dauphinée –
67300 SCHILTIGHEIM
Tel : 03 88 18 55 18 –

www.lyc-mathis-schiltigheim.ac-strasbourg.fr

CFANI (centre de formation des apprentis de la navigation intérieure)

43 rue du Général de Gaulle
BP 51 – Le Tremblay-sur-Mauldre

78490 MONTFORT-L'AMAURY
Tel : 01 34 94 27 70 – www.cfani.free.fr

/ LES FORMATIONS SUPÉRIEURES.

Le certificat professionnel transporteur fluvial s'obtient en un an après un bac ou sur expérience professionnelle. La formation est dispensée par le conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en région Haute-Normandie. Courte et « professionnalisante », elle est particulièrement adaptée aux personnes qui se destinent à créer une entreprise de transport fluvial. Les titulaires de ce diplôme pourront obtenir l'ACP par équivalence et bénéficieront de la durée d'expérience professionnelle nécessaire pour se présenter à l'examen du certificat de capacité pour la conduite des bateaux de commerce.

Pour des renseignements sur le contenu des formations et les modalités d'inscription, contactez :
ISNI (Institut supérieur de la navigation intérieure)
rue Gambetta – 76500 ELBEUF CEDEX
Tel : 02 32 82 07 16 – www.isni.eu

Une formation supérieure dans le domaine du transport et de la logistique fluviale de niveau bac +2 est dispensée par l'Institut supérieur de la navigation intérieure (ISNI) à Elbeuf. Elle est accessible après un bac ou une expérience professionnelle. L'ISNI accueille également des personnes en reconversion professionnelle qui se destinent au transport fluvial. L'enseignement est composé de cours théoriques et pratiques à bord d'un bateau école et de stages en entreprises. Cette formation est un bon tremplin pour les futurs entrepreneurs car elle permet d'approfondir les connaissances en droit, comptabilité et gestion, indispensable à l'exercice de cette profession.

Pour des renseignements sur le contenu des formations et les modalités d'inscription, contactez :
ISNI (Institut supérieur de la navigation intérieure)
rue Gambetta – 76500 ELBEUF CEDEX
Tel : 02 32 82 07 16

Dans certains cas, les frais de formation ou de stages des salariés et des chefs d'entreprises peuvent être pris en charge, en partie, par différents organismes (VNF, AGEFICE, CNBA...).

Pour plus d'informations, rapprochez-vous de votre agence VNF et de la CNBA

VNF – Agence de Douai

263 Quai d'Alsace

59500 DOUAI – Tel : 03 27 94 55 71

Agence-de-douai.sn-nord-pdc@developpement-durable.gouv.fr

VNF – Agence de Dunkerque

Terre plein du Jeu de Mail

59375 Dunkerque – 03 28 58 71 27

Agence-de-dunkerque.sn-nord-pdc@developpement-durable.gouv.fr

Chambre nationale de la batellerie artisanale (CNBA)

43 rue de la Brèche aux Loups

75012 PARIS – Tel : 01 43 15 96 96

paris@wanadoo.fr

www.cnba-transportfluvial.fr


CNBA Nord – Pas-de-Calais

Les Triades - ZI Douai-Dorignies

59500 DOUAI - Tel : 03.27.87.54.93



Ecluse sur Canal du Nord -
Source : Florence LHOPITAL- Batelière



LES PRINCIPALES FORMES
JURIDIQUES DE VOTRE ENTREPRISE.

Pour que votre entreprise acquière réellement son identité, il faut lui choisir une structure juridique. Ce choix est important et aura des conséquences en termes de responsabilité ainsi que sur les impôts et charges auxquels sont soumis l'entreprise et son dirigeant. Ce choix doit être fait en tenant compte d'un certain nombre de critères dont, notamment, la protection de votre patrimoine personnel, votre statut social et/ou fiscal, vos possibilités d'apport financier.

Lors de la création d'une entreprise, il vous faut donc choisir son statut juridique. Il est possible de choisir entre deux formes d'entreprise : **l'entreprise individuelle ou la société.**

/ L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE DE TRANSPORT FLUVIAL.

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre, c'est-à-dire que l'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise : l'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens, y compris ceux qu'il a acquis avec son conjoint s'il est marié sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts*.

L'entrepreneur, seul maître à bord, a la qualité de travailleur non-salarié. Il est soumis à l'IR (impôt sur le revenu) dans la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC).

*Depuis le 31 mars 2004, l'entrepreneur individuel peut protéger ses biens immobiliers non nécessaires à la poursuite de créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire.

Les formalités de création de l'entreprise sont réduites au minimum. Il suffit de demander son immatriculation auprès de centre de formalités des entreprises (CFE) de la Chambre nationale de la batellerie artisanale (gratuit).

L'entreprise porte officiellement le patronyme de son dirigeant, auquel il est possible d'ajouter un nom commercial.

/ LA SOCIÉTÉ DE TRANSPORT FLUVIAL.

Pour créer une société de transport fluvial, il existe deux principales formes juridiques : la SARL et l'EURL.

La SARL (société à responsabilité limitée) :

La SARL comporte au minimum deux associés. La responsabilité financière des associés est limitée au montant de leurs apports au capital.

Créer une société revient à donner naissance à une « nouvelle personne » (personne morale), juridiquement distincte du ou des associés fondateurs ainsi que du ou des dirigeants.

Par conséquent :

- l'entreprise dispose de son propre patrimoine : en cas de difficulté de l'entreprise, en l'absence de fautes de gestions graves qui pourraient être reprochées aux dirigeants, les biens personnels de ces derniers et ceux des associés seront à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise.
- l'utilisation des biens de la société à des fins personnelles peut entraîner des poursuites au titre de « l'abus de biens sociaux ».
- l'entreprise est en quelque sorte une « nouvelle personne ». Elle a un nom (dénomination sociale) et un domicile (siège social).
- le dirigeant désigné pour représenter et gérer la société n'agit pas pour son propre compte, mais au nom et pour le compte de la société qui est une per-

sonne morale distincte. Il doit donc respecter un certain formalisme lorsqu'il est amené à prendre des décisions importantes. De même, il doit rendre des comptes régulièrement aux associés sur sa gestion.

- au niveau fiscal, la société est imposée au titre de l'impôt sur les sociétés (IS). Toutefois, les SARL de famille peuvent opter pour l'imposition sur le revenu ('IR).
- en plus de la demande d'immatriculation à effectuer auprès du Centre de formalités des entreprises de la Chambre nationale de la batellerie artisanale, la création de la société donne lieu à des formalités (et des coûts) complémentaires : rédaction des statuts, enregistrement auprès du greffe du tribunal de commerce, publication dans un journal d'annonces légales...

Le capital social est librement fixé par les associés, il peut être formé d'apports en numéraires (espèces) ou d'apports en nature.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, pris parmi les associés ou non. La répartition du capital va déterminer le pouvoir de chaque associé au sein de la société, mais aussi son statut social et fiscal. Le gérant est majoritaire lorsqu'il possède, avec son conjoint ou son partenaire lié par un PACS, ses enfants mineurs et les autres co-gérants, plus de 50% des parts sociales. Il a la maîtrise de l'affaire ; il n'est pas assujéti à la Sécurité Sociale mais au régime des travailleurs indépendants.

L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) :

- c'est une SARL ne comprenant qu'un seul associé. Le capital social est librement fixé par l'associé unique. La responsabilité de celui-ci est limitée au montant de son apport au capital. Le gérant associé unique ne peut avoir le statut de salarié (il est affilié au régime des Travailleurs Non Salariés).
- au niveau fiscal, la société est imposée de plein droit à l'impôt sur le revenu (IR) ou sur option (irrévocable) à l'Impôt sur les Sociétés (IS).

/ COMMENT CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE AU MOMENT DE CRÉER SON ENTREPRISE ?

Prenez en compte différents critères, tels que :

La volonté de s'associer ou de ne pas s'associer :

On peut être tenté de créer son entreprise à plusieurs pour différentes raisons : patrimoniales, économiques, fiscales ou encore sociales. Il est important de peser les conséquences de cette association.

L'organisation patrimoniale :

Lorsque l'on a un patrimoine personnel à protéger et/ou à transmettre, constituer une société (EURL ou SARL) permet de différencier son patrimoine personnel de celui de l'entreprise et donc de protéger ses biens personnels.

Toutefois, le ou les dirigeants sont garants de la bonne gestion de l'entreprise à l'égard des associés et des tiers. Si ces derniers sont en mesure de prouver que le ou les dirigeants ont commis des fautes de gestion se révélant être à l'origine des difficultés financières de l'entreprise, ils pourront rechercher leur responsabilité et intenter à leur encontre une action en comblement de passif.

Par ailleurs, dès lors que la société demande un concours bancaire, il est probable que la caution personnelle des dirigeants ou associés soit exigée.

Le fonctionnement de l'entreprise :

Selon la structure choisie, les règles de fonctionnement seront plus ou moins contraignantes. Dans l'entreprise individuelle, le dirigeant est seul, il prend toutes les décisions et engage en contrepartie sa responsabilité.

Dans une société, le dirigeant n'agit pas pour son propre compte mais au nom et pour le compte de la société. Il doit requérir l'autorisation des associés pour tous les actes importants qui touchent la vie de l'entreprise.

La protection sociale de l'entrepreneur et de sa famille :

L'entrepreneur individuel, l'associé unique d'EURL et le gérant majoritaire de SARL sont rattachés au régime de sécurité sociale des professions indépendantes (RSI Ile-de-France Centre, voir encadré).

Le gérant minoritaire ou égalitaire rémunéré de SARL est rattaché au régime général de sécurité sociale des salariés.

Les taux de cotisation sont différents dans l'un ou l'autre régime.

- **pour l'assurance maladie et la maternité**, le conjoint non salarié et les enfants dépendants de leur foyer sont ayants droits de l'entrepreneur quel que soit le régime social de celui-ci.
- **pour la retraite**, le conjoint non salarié participant à l'activité de l'entreprise doit choisir un statut qui lui confèrera des droits personnels sous certaines conditions. Il peut choisir parmi deux statuts : conjoint collaborateur ou conjoint associé. Le conjoint participant aux activités de l'entreprise peut aussi être un conjoint salarié. En fonction du statut choisi, les taux de cotisation et les droits diffèrent.

Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise :

Selon la structure choisie, les bénéfices de l'entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés. Ce critère est néanmoins rarement déterminant en phase de création : il est assez difficile d'évaluer précisément le chiffre d'affaire prévisionnel de la future entreprise et d'effectuer une optimisation fiscale réaliste.

Néanmoins, si l'entreprise peut bénéficier d'une mesure d'exonération d'impôts sur les bénéfices, se placer sous le régime de l'impôt sur le revenu sera souvent plus avantageux. En effet, l'exonération portera alors sur l'intégralité des bénéfices, rémunération du ou des dirigeants comprise.

Les bateliers ont été rattachés au Régime Social des Indépendants Ile-de-France Centre par arrêtés du 30 janvier 2006.

Le RSI Ile-de-France est l'interlocuteur unique des bateliers pour la protection sociale obligatoire : maladie – maternité, retraite, invalidité – décès.

Depuis le 3 août 2006, le statut de conjoint-collaborateur entraîne l'affiliation obligatoire à l'assurance vieillesse du RSI. Cette affiliation lui permet d'acquérir une retraite personnelle et de bénéficier d'une couverture invalidité - décès. Pour l'assurance maladie, le conjoint collaborateur est l'ayant-droit de l'artisan batelier sans cotisation supplémentaire.



Déchargement à Dunkerque –
Source : Florence LHOPITAL- Batelière

/ NOUVEAU : LE STATUT D'AUTO-ENTREPRENEUR.

Qu'est-ce que c'est ?

Disponible depuis le 1er janvier 2009, c'est le statut le plus simple possible pour créer une activité indépendante (Loi de Modernisation de l'économie du 4 août 2008).

Qui peut bénéficier du statut d'auto-entrepreneur ?

Tout porteur de projet d'activité commerciale ou artisanale souhaitant :

- soit créer une activité complémentaire à un autre revenu
- soit tester une idée « sans engagement »

Attention aux activités réglementées : la simple déclaration d'existence ne dispense pas d'être en mesure de justifier des conditions d'accès à la profession envisagée. De même, les activités exclues du régime de la micro-entreprise, le sont également pour l'auto-entrepreneur.

Quelles sont les conditions pour devenir auto-entrepreneur ?

- créer en tant que travailleur indépendant (les sociétés ne sont pas concernées)
- démarrer une activité commerciale ou artisanale
- réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 80.300 € HT pour la vente de marchandises, inférieur à 32.100 € HT pour des prestations de service.

Quels sont les avantages ?

1. Une déclaration d'existence simplifiée (dispense d'immatriculation à un registre)

- a/ déclaration en ligne sur :
www.cfenet.cci.fr (plate-forme créée par le réseau des CCI)
www.lautoentrepreneur.fr
- b/ déclaration papier auprès de la CCI, de la Chambre des métiers ou de l'URSSAF.

2. Les cotisations et contributions fiscales sociales sont prélevées une fois les recettes encaissées : pas de recette, pas de charges ni d'impôt !

Vous déclarez et payez au moyen d'une seule déclaration (sur papier ou en ligne sur le site internet : www.lautoentrepreneur.fr)

3. Pas de notion de T.V.A.

Tous les documents commerciaux, factures, bon de commande, documents commerciaux comporteront un numéro unique d'identification (numéro SIREN).

Les factures doivent comporter la mention : « TVA non applicable Article 2938 du CGI »

4. Une comptabilité très simplifiée.

Dans le registre de ventes et/ou d'achats, indiquez les montants et objets des recettes dans un ordre chronologique ainsi que leur mode de paiement et les références des pièces justificatives. Toutes les factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de service réalisées doivent être conservées.

Et si je veux cesser mon activité ?

L'auto-entrepreneur peut interrompre son activité sans être soumis à des formalités ou obligations administratives et fiscales complexes, y compris à posteriori.

Pour plus d'informations :

Rapprochez vous de votre chambre de commerce et d'industrie ou de la chambre nationale de la batellerie artisanale. Des conseillers spécialisés pourront vous accompagner et vous guider dans vos choix et démarches, la contrainte de chiffre d'affaires devant être étudiée avec soin.

<http://www.auto-entrepreneur.cci.fr>

<http://blog.auto-entrepreneur.cci.fr>

<http://www.lautoentrepreneur.fr>

<http://www.apce.com> (kit de l'auto-entrepreneur)



Navigation sur le Canal du Nord
Source : F.LHOPITAL



L'Escaut

L'ÉTUDE DE MARCHÉ ET LES
PRÉVISIONS FINANCIÈRES.



/ L'ÉTUDE DE MARCHÉ.

L'activité choisie doit être conforme aux goûts, aux aptitudes, aux savoir-faire du futur chef d'entreprise, mais encore faut-il que cette activité corresponde à un marché : c'est ce que va déterminer l'étude de marché. Cette étape vous permettra de déterminer la faisabilité de votre projet, en vérifiant notamment l'existence d'une clientèle et le potentiel de développement de votre activité.

Ensuite, il faudra mettre en place une politique commerciale cohérente. Seule la connaissance du marché permet de définir cette stratégie commerciale.

Toutefois, l'étude de marché n'a pas de valeur prédictive. Elle ne prend pas en compte, par exemple, un facteur humain important : la capacité d'adaptation, le profil psychologique, la véritable compétence du chef d'entreprise...

Les CCI proposent une prestation « Approche du marché » devant permettre au porteur de projet de définir sa valeur ajoutée commerciale et de déterminer ses moyens commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre CCI pour en connaître les modalités (coordonnées en fin de guide).

Vous pouvez aussi consulter :

- les administrateurs de la CNBA, qui sont des professionnels du transport fluvial, se tiennent également à votre disposition pour répondre à vos questions. Les Boutiques de gestion assurent une permanence à la CNBA deux fois par mois pour vous aider dans le montage de votre dossier. Une antenne CNBA* existe dans le Nord-Pas de Calais, à Douai, n'hésitez pas à vous renseigner !
- les courtiers de fret qui exécutent les transports fluviaux des chargeurs et clients sont, eux aussi, à même de connaître à la fois le marché et l'offre de transport fluvial existante dans des créneaux bien précis.
- VNF et Entreprendre pour le Fluvial qui effectuent des études d'orientation.

[*] : CNBA Nord-Pas de Calais- Les Triades - ZI Douai - Dorignies - 59500 Douai
TEL : 03 27 87 54 93i

/ LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES.

Une fois l'étude de marché réalisée, vous devez vous assurer de la rentabilité de votre projet. **Pour cela, il vous faut établir un plan d'affaires et rédiger vos comptes prévisionnels.** Pour vous aider dans vos calculs, des tableaux sont à votre disposition en fin de guide

Trois états financiers prévisionnels doivent être rédigés :

Le compte de résultat prévisionnel (sur trois ans) :

Il doit faire apparaître l'ensemble des produits et charges de l'entreprise lui permettant de dégager un résultat prévisionnel (résultat d'exploitation, résultat financier, résultat avant impôts, résultat après impôts).

Détermination du chiffre d'affaire annuel

Le chiffre d'affaires peut être connu de trois manières différentes :

- connaissance des flux de transport en lien avec un affréteur type de marchandises, durée du voyage et montant du fret qui permet de constituer les contrats potentiels de transport et estimer le chiffre d'affaires probable du bateau.
- en cas de contrat avec un affréteur pour une location journalière à l'année : le chiffre d'affaires est ainsi connu
- le benchmarking : combien ont réalisé les bateliers exécutant des transports fluviaux avec le même type de bateau et sur la même relation géographique.

Attention ! Si votre chiffre d'affaires dépasse 32 100 € HT, vous ne pouvez pas exercer sous le statut d'auto-entrepreneur.

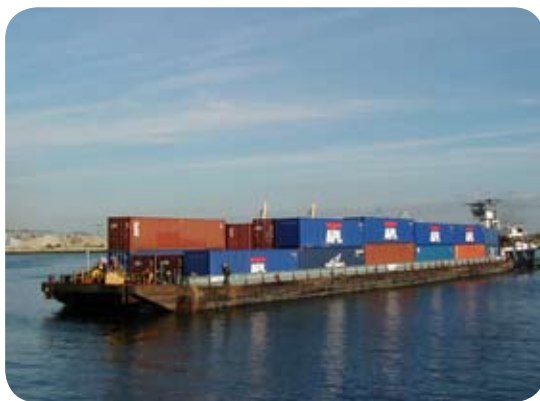
Le plan de financement (sur trois ans) :

Il doit faire apparaître les emplois et ressources dont disposera l'entreprise sur trois ans. Le tableau permet de vérifier que les ressources financières de l'entreprise (capacité d'autofinancement, augmentation éventuelle du capital, nouvel endettement à long terme) permettront de répondre aux besoins financiers (nouveaux investissements, augmentation des besoins en fonds de roulement).

Le plan de trésorerie (sur 1 an) :

Il doit faire apparaître mois par mois les encaissements, décaissements et disponibilités en caisse ou en banque.

Pour vous aider à réaliser les comptes prévisionnels de votre entreprise, des conseillers CCI peuvent vous accompagner, n'hésitez pas à les contacter. La CNBA a mis en place un partenariat avec les Boutiques de gestion. Une permanence est assurée deux fois par mois, renseignez-vous auprès de la CNBA pour en connaître les modalités.



Barge de conteneurs sur le Rhône
Source S. FORTRYE - CFT









LE FINANCEMENT DE VOTRE
PROJET



Vous devez posséder un minimum de capitaux pour créer votre entreprise, le projet étant centré principalement sur votre bateau.

/ LE BATEAU, L'INVESTISSEMENT PRINCIPAL.

Une large gamme de bateaux :

Péniches de type freycinet	350 T 38,50 m / 5,05 m		x 14
Bateau type Canal du Nord actuel	970 T 58 à 70m / 5,70 m		x 35
Chaland de Seine	1 300T 60m / 6,60m		x 52
Automoteur de type Rhein Herme Kanal (R.H.K)	1 350 T 80 à 85 m / 9,50 m		x 54
Automoteur rhénan	2 500 T 95 à 135m / 10,20 à 11,40m		x 100
Convoi poussé	5 000 T 180 m / 11,40 m		x 200

Source : www.cnba-transportfluvial.fr

Convoi de conteneurs sur la Seine
(barge ballastable)
Source : S. Fortrye - CFT



Choisir son bateau

Il existe différents types de bateaux, du type Freycinet de 38,50 mètres de long aux grands convois poussés de 4 000 tonnes en passant par les types Canal du Nord, Campinois et tous les types Rhénans de 1 000 à 2 500 tonnes à des prix très différents, à des usages différents pour des navigations géographiques particulières du fait de l'existence de bassins captifs (bassin de la Seine, du Rhône-Saône) non encore reliés par des voies à grand gabarit. Chaque type, détaillé ci-après, peut présenter aussi des variations sur leur intérieur (cales, cabines...), ce qui peut modifier les caractéristiques énoncées.

- **Le type Freycinet de 38,50 mètres de long.** Cette péniche traditionnelle de 370 tonnes est universelle et peut emprunter toutes les voies navigables d'Europe. En effet, ce type de bateau est le seul qui puisse satisfaire les demandes de transport sur le petit gabarit (Champagne, Picardie, Lorraine...). Deux personnes doivent être à bord, mais sur certaines voies Freycinet (et à certaines conditions), il peut être conduit par une seule personne, ce qui améliore sa rentabilité.

Il n'est plus construit depuis 1975. Les prix d'occasion se situent entre 80.000 et 130.000 € selon leur état.

Ce bateau peut pousser une barge du même type et former un convoi poussé de 77 mètres. Sa rentabilité est alors meilleure. Le prix se négocie dans ce cas entre 150.000 et 200.000 €.

- **Le type Canal du Nord,** de 58 à 70 mètres de long et 5,75 mètres de large, il peut emporter de 500 à 850 tonnes. Il est très demandé sur le Canal du Nord et bénéficie d'une bonne rentabilité. Mais que deviendra-t-il après l'ouverture du canal à grand gabarit Seine Nord Europe ?
- **Le Campinois,** bateau de 55 à 65 mètres de long sur 7,25 mètres de large, de 500 à 750 tonnes, a été créé pour les canaux hollandais de la Campine.

Il trouve assez mal sa place en France du fait de son incompatibilité avec le Canal du Nord et, de ce fait, se trouve en concurrence avec le grand gabarit. Il est bien adapté aux trafics de sable et de céréales sur le canal St Denis ou la petite Seine. Son prix se négocie entre 150 000 à 200 000 €.

- **Le type rhéna : le RHK** de 80 à 85 mètres de long et 8,20 mètres de large. Il charge 1 350 tonnes. Ce bateau est assez bien adapté aux transports de vrac et aussi de conteneurs. Il verra son domaine d'activité étendu dès l'ouverture de Seine-Nord-Europe.
Ce matériel est abondant sur les marchés. Son prix varie en fonction de son âge : de 600 000 € pour les types anciens à 3 000 000 € pour les unités récentes.
- **Le type grand rhéna** de 95 mètres à 110 mètres et même 135 mètres de long sur 10 à 11,40 mètres de large. Il charge entre 2 000 et 3 500 tonnes.
Son prix est élevé en fonction de l'âge et de l'équipement : entre 1 000 000 € et 5 000 000 € pour les plus récents. Ce type de bateau doit tourner constamment pour être rentable, souvent être assorti d'un contrat lui permettant de tourner suffisamment en vrac ou conteneurs etc. Il bénéficiera directement de l'ouverture de Seine-Nord-Europe.
- **Les grands convois poussés** sont principalement la propriété des armateurs. Ils font généralement 185 mètres de long sur 11,40 mètres de large et constituent des ensembles de 3 500 à 5 000 tonnes de charge. Ils opèrent sur des trafics spécifiques : matériaux de construction, conteneurs, voitures, produits chimiques. Leurs équipages sont composés, soit de salariés, soit de sous-traitants permanents des armateurs, lesquels négocient des contrats de durée avec les chargeurs.

En résumé :

Type de bateaux	Longueur (mètres)	Largeur (mètres)	Tonnage	Prix moyen (X 1.000 €)	Chiffre d'affaires à obtenir en 2009 (X 1.000 €)
Freycinet	38,50	5,05	370	80 à 130	80 à 100
Convoi poussé Freycinet	77	5,05	500 à 750	150 à 200	180 à 200
Campinois	55 à 65	7,25	500 à 750	150 à 200	150 à 180
Canal du Nord	58 à 70	5,75	500 à 850	250 à 550	180 à 270
Rhénan RHK	80 à 85	8,20	1 350	600 à 3 000	250 à 360
Grand rhénan	de 95 à 110	10 à 11,40	de 2 000 à 3 500	de 1.000 à 5.000	de 400 à 1 000
Grand convoi poussé	180	11,40	3 500 à 5 000		

N'hésitez pas à discuter avec les professionnels pour trouver le « bon » bateau !

Attention !!! N'oubliez pas de tenir compte dans votre budget les éventuels travaux à effectuer (révision moteur, coque...).



Micro-poussoir – L'Oise à l'Aisne -
Source : Florence LHOPITAL- Batelière

/ LES AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE.

Il existe un certain nombre de dispositifs publics d'aides à la création d'entreprise, mis en place par l'Etat ou les Collectivités locales.

Les aides de l'Etat tous secteurs d'activité.

L'ACCRE (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise)

est une aide individuelle au créateur ou repreneur d'entreprise quel que soit le statut juridique de l'entreprise créée.

Elle permet **d'exonérer les cotisations** :

- d'assurance maladie
d'allocations familiales
de retraite de base
d'invalidité, décès, veuvage

Restent dues les cotisations relatives :

- à la CSG - CRDS
à la retraite complémentaire
au Fonds National d'Aide au Logement
à la formation professionnelle continue
à la contribution d'assurance chômage
à la contribution d'accident du travail
à la contribution pour les maladies professionnelles
et au versement transport

L'exonération est allouée pour 12 mois à compter du démarrage de l'activité dans la limite d'un revenu professionnel égal à 120 % du SMIC (19.022 € annuels bruts en 2008 sur la base de la durée légale de 35 h hebdomadaires).

La demande d'exonération de cotisations sociales au titre de l'ACCRE est adressée au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) au moment de la déclaration de l'entreprise ou au plus tard dans les 45 jours qui suivent. Lorsque le dossier est complet, le CFE délivre un récépissé de dépôt de la demande d'aide et la transmet à l'URSSAF qui statue sur la demande dans un délai d'un mois.

Pour plus de renseignements, contactez la CNBA - 43, rue de la Brèche aux Loups
75012 PARIS – Tél : 01 43 15 96 96 - cnba.paris@wanadoo.fr

Les chèques conseil :

Ces chèques préfinancés, permettent au créateur de bénéficier de conseils de professionnels (avocat, juriste, comptable, consultant informatique, publicitaire...) pour élaborer leur projet ou gérer le démarrage de leur activité. Les chéquiers comportent six chèques préfinancés, d'une valeur nominale de 45,74 euros. Ces chèques permettent la prise en charge de 75 % du coût horaire de consultation, une heure de conseil étant fixée à 60,98 euros. 15,24 euros restent à la charge du créateur. Tout porteur de projet peut obtenir trois chéquiers, dont deux maximum avant la création. Ils sont nominatifs et valables 12 mois après leur délivrance.

Ces chéquiers s'adressent en priorité aux demandeurs d'emploi, aux personnes en difficulté et aux jeunes. Pour tout renseignement, s'adresser à la DIRECCTE, (direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi

DIRECCTE Lille

Immeuble « Le République » - 77, rue Léon Gambetta – BP665 – 59033 Lille Cedex
03 20 12 55 55

DIRECCTE Valenciennes

Rue Marc Lefranc – Les Tertiales – BP487 – 59321 Valenciennes

DIRECCTE Arras

5 rue Pierre Bérégovoy – BP539 – 62008 Arras cedex.

Les aides de l'Etat spécifiques au transport fluvial.

Le Plan d'aide à la Modernisation du transport fluvial,

est composé de mesures destinées aux transporteurs fluviaux : modernisation de la cale existante (travaux sur la structure du bateau, transformation de la coque, acquisition d'engins de manutention, acquisition d'outils d'information et de communication...).

D'autres mesures encouragent également le renouvellement de la profession (aide à la formation continue, aide à la transmission de bateaux du parc français à de jeunes repreneurs...).

Pour en savoir plus et pour constituer votre dossier, veuillez vous rapprocher des agences VNF - adresses en fin de guide.

Les aides locales spécifiques au transport fluvial.

Le Consortium pour la modernisation du réseau navigable Nord – Pas de Calais et la promotion du transport fluvial

attribue des avances remboursables sans intérêt destinées à aider les créateurs d'entreprises ainsi que les professionnels en activité qui souhaitent réaliser des investissements pour leur matériel ou pour acquérir un nouveau bateau.

Si vous bénéficiez d'une aide du Consortium, n'hésitez pas à en informer votre banquier ! Elle peut vous permettre de faire baisser votre taux d'emprunt !

Pour en savoir plus et pour constituer votre dossier : Consortium pour la modernisation du réseau navigable Nord – Pas de Calais et la promotion du transport fluvial – 2, Palais de la Bourse - BP 500 - 59001 Lille cedex - X.FRAPPE – Tel : 03 20 93 22 92

Les prêts d'honneur aux créateurs d'entreprise.

La Plateforme d'initiative régionale.

La plateforme de financement régionale est destinée à aider les nouveaux entrants dans la profession batelière. L'aide s'effectue sous forme de prêt d'honneur à taux zéro, sur 3 à 5 ans. Les montants de ces prêts s'élèvent de 10.000 à 50.000 euros avec un différé de remboursement qui permet au créateur d'entreprise de renforcer son apport personnel et de ce fait une plus grande facilité à obtenir un prêt bancaire.

Pour en savoir plus, contactez la CCI du Valenciennois - 3, avenue du sénateur Girard - BP 577 - 59308 VALENCIENNES CEDEX - Tél : 03 27 28 41 44
Contact : Sébastien SOMERS

L'Association Entreprendre pour le Fluvial, créée en mai 2007 à l'initiative de Voies Navigables de France, a pour mission de contribuer à la relance de la filière de transport de fret par la voie d'eau.

Fluvial Initiative est une plateforme nationale thématique de prêt d'honneur dédiée à la création d'entreprises de transport fluvial. Elle finance le besoin en fond de roulement de nouvelles entreprises, sous forme de prêt d'honneur personnel de 10 000 à 90 000 €, suivant la nature du projet, remboursable sur 5 ans, sans intérêts.

Pour obtenir des informations, adressez-vous à : ENTREPRENDRE POUR LE FLUVIAL - 156, rue du Faubourg St Denis - 75010 Paris - Tél : 01.44.89.65.00

Suivez ces quelques conseils pour monter un dossier de demande d'aide :

Assurez-vous de la solidité de votre dossier avant de vous présenter auprès de ces organismes !

Un dossier complet comprend :

- Une présentation claire et détaillée de votre projet
- Un plan de trésorerie sur 12 mois
- Un plan de financement (évaluation des investissements)
- Un prévisionnel d'exploitation, si possible sur 3 ans
- Une fiche technique sur le bateau

Faites-vous accompagner par un expert pour réaliser votre dossier

Le taux d'échec d'une création d'entreprise est multiplié par quatre quand il n'y a pas eu d'accompagnement.

Le prix d'encouragement ACP.

Depuis 1998, un prix d'encouragement est alloué par la chambre nationale de la batellerie artisanale (CNBA) aux nouveaux chefs d'entreprises entrant dans la profession et inscrits à la CNBA.

Ces prix d'encouragement sont attribués aux lauréats de l'attestation de capacité professionnelle (ACP) selon les modalités suivantes :

Bénéficiaire	Montant de l'aide	Conditions d'obtention	Pièces justificatives
Personnes physiques ayant réussi l'examen d'ACP	4 000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention de l'examen de l'ACP en France • Inscription sur le registre des entreprises de la CNBA à partir di 1er janvier 2010 • 6 mois d'exercice minimum après inscription à la CNBA • Paiement de la taxe CNBA 	<ul style="list-style-type: none"> • La copie du diplôme de l'ACP • La copie de trois conventions d'affrètement ou lettres de voiture • Un RIB • Une lettre motivant la demande
Personnes physiques ayant obtenu l'ACP par équivalence de diplôme	3 000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention de l'examen de l'ACP en France • Inscription sur le registre des entreprises de la CNBA à partir di 1er janvier 2010 • 6 mois d'exercice minimum après inscription à la CNBA • Paiement de la taxe CNBA 	<ul style="list-style-type: none"> • La copie du diplôme de l'ACP • La copie de trois conventions d'affrètement ou lettres de voiture • Un RIB • Une lettre motivant la demande • Attestation de l'école de formation
Personnes physiques ayant obtenu l'ACP par équivalence professionnelle	2 000 €	<ul style="list-style-type: none"> • Obtention de l'examen de l'ACP en France • Inscription sur le registre des entreprises de la CNBA à partir di 1er janvier 2010 • 6 mois d'exercice minimum après inscription à la CNBA • Paiement de la taxe CNBA 	<ul style="list-style-type: none"> • La copie du diplôme de l'ACP • La copie de trois conventions d'affrètement ou lettres de voiture • Un RIB • Une lettre motivant la demande

Pour en savoir plus et constituer votre dossier :

Chambre nationale de la batellerie artisanale (CNBA) 43 rue de la Brèche aux Loups- 75012 PARIS – Tel : 01 43 15 96 96 – paris@wanadoo.fr
www.cnba-transportfluvial.fr

CNBA - Antenne Nord-Pas de Calais

Les Triades - Rue Becquerel - ZI Dorignies - 59500 DOUAL -

Tel : 03 27 87 54 93

/ VOUS ALLEZ DEVOIR ÉTABLIR UN DOSSIER CLAIR ET PRÉCIS AVEC VOTRE BANQUIER.

Quelques conseils pour présenter votre demande de crédit auprès de votre banquier :

- Avant de parler argent, parlez de vous, votre savoir-faire, votre motivation, vos soutiens familiaux et professionnels, votre capacité à mener votre projet à son terme
- Préparez les arguments issus des résultats concrets de votre étude de marché
- Dans la mesure de vos possibilités, apportez des fonds propres (apports personnels, épargne de proximité...) en rapport avec le montant des sommes à emprunter

Démontrez la rentabilité de votre projet et votre capacité à rembourser les emprunts sollicités

Préparez une réponse aux demandes de garanties qui vous seront faites.

N'oubliez jamais que les relations que vous avez avec votre banquier sont fondées sur la confiance.

Bon vent !



Navigation sur le Canal du Nord

FICHES TECHNIQUES



PREVISION FINANCIERE ETUDE DE MARCHÉ.

Les questions à vous poser...

Montant de l'opération :

- Montant de l'acquisition : euros
- Montant des travaux : euros
- Autres : euros
- Total : euros HT

Apport personnel : euros

- Prêt principal (montant net) : euros
 - Banque :
 - Adresse :
 - Taux du prêt : % (+ % assurances)
 - Durée : ans

Le prêt est-il cautionné ? O / N Par qui ?

Y a-t-il une garantie en nantissement ?

O / N Si oui, de combien ?

Etude de marché :

Secteur géographique d'exploitation de votre bateau :

Nord-Pas de Calais Région parisienne Belgique
Allemagne Pays Bas

Allez-vous travailler sous contrat ? O / N

Avec qui :



COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL SUR 3 ANS.

Type de marchandise	Type de contrat	Origine	Destina- tion	Tonnage	Montant du fret (en €)	Nbre de voyages	CA en €
TOTAL							
CA N		CA N+1			CA N+2		



Charges d'exploitation			
	N	N1	N2
Commissions et ducroire			
cot CNBA			
Péages réseau VNF			
Service spécial d'éclusage			
Frais de pilote			
Carburant			
Huile - Graisse			
Entretien			
Agrès			
Réparations			
PTT / Téléphone			
Papeterie			
Déplacements			
Frais bancaires			
Impôts TP+CGS+TVA			
Conseil			
Assurances RC vie			
Assurance bateau			
Charges externes			
Valeur ajoutée	0	0	0



Salaires / Charges sur salaires			
Rémunération de gérance			
Rémunération du capitaine gérance			
Personnel			
EBE			
Amortissements			
Provisions			
Résultat d'exploitation			
Produits financiers			
Charges financières			
Résultat financier			
Résultat courant			
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnels			
Rémunération de l'exploitant			
Résultat net avant impôts			

Impôt sur les sociétés			
Résultat net			
Capacité d'autofinancement			



Chiffre d'affaires			
	CA	CA N+1	CA N+2
Charges variables			
Marge sur coûts variables			
Taux			
Charges fixes			
Résultats			

Seuil de rentabilité			
Point mort			



PLAN DE FINANCEMENT SUR 3 ANS

Tableau de financement

	N	N+1	N+2
Capitaux propres			
Capital			
Compte courant			
Primes et subventions			

Capitaux empruntés			
Banques			

Autres financements			
Réserve de participation			
Cession d'immobilisations			

Capacité d'autofinancement			
-----------------------------------	--	--	--

Total des ressources			
-----------------------------	--	--	--

Emploi

	N	N+1	N+2
--	---	-----	-----

Charges à répartir			
Remboursements			
échéances emprunts			
remboursement des comptes courants			

Total emplois			
----------------------	--	--	--

Validation du BFR			
--------------------------	--	--	--



PLAN DE TRÉSORERIE SUR 1 AN

Solde en début de mois (+ ou -)		janvier	février	mars	etc...
1/ Encaissements TTC	totaux				
<i>dont</i>					
• d'exploitation					
• Ventes - prestations					
au comptant					
à 60 jours					
à 90 jours					
etc...					
• Remboursement de TVA					
• hors exploitation					
apport en capital					
déblocage d'emprunts LMT contrac- tés					
prime/subvention d'équipement					
prime/subvention d'équipement					



		janvier	février	mars	etc..
2/ Décaissements TTC	totaux				
<i>dont</i>					
• d'exploitation					
• Achats effectués : paiement de marchandises : approvisionnement, matières premières,					
• Autres charges externes					
• Impôts et taxes					
• Frais de personnel					
• Charges sociales					
• TVA reversée					
• Charges financières					
• Etc...					
• hors exploitation					
• - Remboursements d'emprunts à terme					
• - Fournisseurs d'immobilisations					
• Etc...					
Solde en fin de mois (1 - 2)		janvier	février	mars	etc...



LE BATEAU

Les questions à vous poser...

Renseignements relatif au bateau :

Devise actuelle :

Devise future :

Matricule :

N° européen :

Type du bateau :

Chantier de construction :

Date de construction :

Longueur :

Largeur :

Enfoncement maximum :

Tirant d'air à vide :

Tonnage maximum :

Nombre de cales :

Volumes des cales :

Dimensions :

Plancher de fer : O / N

Moteur principal :

Type :

Année :

Puissance :

CV

Nombre d'heures :

Monté en :

Révisé en :

Propulseur d'étrave :

O / N

Type :

Année

Puissance :

CV

Date de pose :

Date de révision :

Classifications du bateau :

Certificat communautaire :	O / N	Validité :
Jauge du Rhin :	O / N	Validité :
Autres :	O / N	Validité :
Leur prolongation est-elle envisagée ?	O / N	Date :

Expertises récentes (moins d'un an) :

Expertise du bateau : O / N	à sec	à flot
Rapport satisfaisant O / N	Importance de travaux préconisés :	
Coque : plan de sondage à fournir	Date de l'expertise :	
Rapport satisfaisant O / N	Importance de travaux préconisés :	
Echantillonnage du fond : O / N	Parois des cofferdams : O / N	
Réalisation des travaux préconisés par l'expert : O / N		
Prise en charge des travaux par le vendeur : O / N Pour quel montant ? : €		

Expertise du moteur :	O / N	Date de l'expertise :
------------------------------	-------	-----------------------

Entretien du bateau (coque et moteur) :

Travaux significatifs effectués au cours des 10 dernières années (photocopies des justificatifs à recueillir auprès du vendeur).

Type de travaux	Chantier	Date de facture
-----------------	----------	-----------------

Montant de la facture

Alimentation électrique :	Date du dernier contrôle de conformité :
---------------------------	--

Nom et adresse des vendeurs :

Date de signature du compromis de vente :

ADRESSES UTILES :

PREMIER CONTACT :
VOTRE CHAMBRE DE COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
Accueil, orientation, conseils.

CHAMBRE REGIONALE DE COMMERCE ET
D'INDUSTRIE – Karine STACHOWSKI
2, Palais de la Bourse – BP 500 –
59001 LILLE CEDEX – Tél : 03 20 63 79 79

ARTOIS

CCI ARRAS – Laurence CAMBIER
8, rue du 29 juillet – BP 70540 –
62008 ARRAS CEDEX – Tél : 03 21 23 24

CCI BETHUNE
24, rue Sadi Carnot – BP 5 –
62401 BETHUNE CEDEX –
Tél : 03 21 64 64 64

CCI LENS
3, avenue Elie Reumaux – BP 14 –
62307 LENS CEDEX – Tél : 03 21 69 23 23

GRAND LILLE

CCI GRAND LILLE
Place du Théâtre – BP 365 –
59020 LILLE CEDEX – Tél : 03 20 63 77 77

LES AGENCES DE LA CCI GRAND LILLE
AGENCE TERRITORIALE D'ARMENTIERES-
HAZEBROUCK
1, rue de Strasbourg – BP 50104 –
59427 ARMENTIERES CEDEX –
Tél : 03 20 44 06 20

AGENCE TERRITORIALE DE DOUAI
100, rue Pierre Dubois – BP 90659 –
59506 DOUAI CEDEX – Tél : 03 27 93 74 74

AGENCE TERRITORIALE DE SAINT-OMER
16, place Victor Hugo – BP 94 –
62502 SAINT OMER CEDEX –
Tél : 03 21 98 45 22

NORD DE FRANCE

CCI AVESNES
Cité de l'entreprise – Reflets – 95, rue de
Neuf Mesnil – 59750 FEIGNIES –
Tél : 03 27 53 09 99

CCI CAMBRAI – Jean-Loup CHRETIEN
Place de la République – BP 367 –
59407 CAMBRAI CEDEX
Tél : 03 27 72 10 10 -

CCI VALENCIENNOIS – Sébastien SOMERS
3, avenue du sénateur Girard – BP 577 –
59308 VALENCIENNES CEDEX –
Tél : 03 27 28 40 71

LITTORAL

CCI BOULOGNE-SUR-MER COTE D'OPALE
98, boulevard Gambetta – BP 269 –
62204 BOULOGNE-SUR-MER CEDEX –
Tél : 03 21 99 62 32

CCI CALAIS – 24, boulevard des Alliés –
BP 199 – 62104 CALAIS CEDEX –
Tél : 03 21 46 00 43

CCI DUNKERQUE – Hélène SENS
512, avenue de l'Université – BP 1501 –
59383 DUNKERQUE CEDEX 1 –
Tél : 03 28 22 70 34

AUTRES ADRESSES UTILES AU NIVEAU REGIONAL ET NATIONAL

CONSORTIUM POUR LA MODERNISATION DU RESEAU NAVIGABLE NORD - PAS-DE-CALAIS ET LA PROMOTION DU TRANSPORT FLUVIAL - Xavier FRAPPE
2, Palais de la Bourse - B.P. 500 - F 59001 Lille Cedex -
Tél : 03 20 93 22 92 - 06 87 12 77 37

Plate-forme d'initiative régionale
Sébastien Somers
CCI du Valenciennois
3 avenue du Sénateur Girard - BP 577
59308 Valenciennes cedex
Tél : 03 27 28 41 44

VAL INITIATIVE
3, avenue Sénateur Girard - BP 80577 -
59308 VALENCIENNES CEDEX -
Tél : 03 27 28 41 50

DIRECCTE Nord-Pas de Calais*
70, rue St Sauveur - 59000 LILLE -
Tél : 03 20 96 48 60

DIRECCTE Lille *
Immeuble « Le République » - 77, rue Léon Gambetta - BP665 -
59033 Lille Cedex - 03 20 12 55 55

DIRECCTE Valenciennes *
Rue Marc Lefranc - Les Tertiales - BP487 -
59321 Valenciennes

DIRECCTE Arras*
5 rue Pierre Bérégoz - BP539 -
62008 Arras cedex.

ENTREPRENDRE POUR LE FLUVIAL
156, rue du Faubourg St Denis -
75010 PARIS
Tél : 01 44 89 65 00 / Fax : 01 44 89 65 19
www.entreprenre-fluvial.com

(*) = Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi

LES ORGANISMES PROFESSIONNELS

CHAMBRE NATIONALE DE LA BATELLERIE ARTISANALE (CNBA)
43, rue de la Brèche aux Loups -
75012 PARIS - Tél : 01 43 15 96 96 - cnba.
paris@wanadoo.fr
www.cnba-transportfluvial.fr

CNBA NORD-PAS DE CALAIS
Les Triades - ZI Douai Dorignies
59500 DOUAI Tél : 03 27 87 54 93

VOIES NAVIGABLES DE FRANCE
37, rue du Plat - BP 725 -
59034 LILLE CEDEX - Tél : 03 20 15 49 70
Siège : 175 rue Ludovic Boutieux - B.P. 820
62408 BETHUNE CEDEX -
Tel : 03 21 63 24 24

VNF Agence de Douai
263, Quai d'Alsace - 59500 DOUAI
Tél : 03 27 94 55 71
agence-de-douai.sn-nord-pdc@developpe-
ment-durable.gouv.fr

VNF Agence de Dunkerque
Terre-Plein du Jeu de Mail -
59375 DUNKERQUE
agence-de-dunkerque.sn-nord-pdc@deve-
loppement-durable.gouv.fr

OU SE FORMER ?

ISNI (Institut supérieur de la navigation intérieure)
Rue Gambetta - 76500 ELBEUF CEDEX -
Tél : 02 32 82 07 16

Lycée professionnel Emile-Mathis - 1, rue du Dauphiné - 67300 SCHILTIGHEIM
Tél : 03 88 18 55 18

CFANI (Centre de formation d'apprentis de la navigation intérieure)
43, rue du Général de Gaulle - BP 51 -
Le Tremblay-sur-Mauldre -
78490 MONTFORT-L'AMAURY
Tél : 01 34 94 27 70

La chambre nationale de la batellerie artisanale (CNBA) est un établissement public national à caractère administratif, placé sous la tutelle du Ministre chargé des transports. Pour les questions financières et budgétaires, la CNBA est également sous la tutelle du Ministre chargé des finances et du budget. A travers une structure déconcentrée, composée d'un siège parisien et de deux délégations régionales, à Douai et à Lyon, la CNBA est présente tant au plan national qu'au plan local. Les administrateurs sont des bateliers navigants qui exercent régulièrement des permanences : grâce à leur connaissance du terrain et du monde économique fluvial, les administrateurs mènent une action efficace au service des bateliers et du transport fluvial.

La CNBA assure les missions d'une chambre des métiers spécifique à l'artisanat batelier. Centre de formalités des entreprises (CFE) de la batellerie artisanale, elle facilite les démarches administratives des porteurs de projet qui souhaite créer une entreprise dans le transport fluvial. La CNBA joue le rôle de guichet unique pour toutes les formalités liées à la création d'entreprise, aux modifications de situation ou de statut, et à la cessation d'activité des personnes et des entreprises.

Voies Navigables de France (VNF) est un établissement public à caractère industriel et commercial créé en 1991. Placé sous la tutelle du Ministre de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire, il exerce ses missions dans le respect des politiques générales définies par le Gouvernement. VNF gère 6.700 km de fleuves, canaux et rivières navigables en France et 40.000 hectares de domaine public le long de ces voies. Il est chargé de l'étude de tous problèmes administratifs, ainsi que de toutes questions d'exploitations concernant l'utilisation des voies navigables (proposition en matière de réglementation, questions intéressant l'exploitation technique des voies navigables, centralisation et publication de la statistique...). Enfin, VNF perçoit pour le compte de qui il appartient, les taxes instituées par la législation sur l'affrètement, la coordination des transports et les péages qui viendraient à être établis pour l'usage de certaines voies navigables.

Ce guide a été réalisé par les équipes de la chambre régionale de commerce et d'industrie, en collaboration avec Mr X.FRAPPE. (Consortium pour la modernisation du réseau navigable Nord – Pas-de-Calais et la promotion du transport fluvial). Il a bénéficié des contributions de nombreux professionnels parmi lesquels :

- Mr Michel DOURLENT et Mme Florence LHOPITAL (CNBA)
- Mr Marc MEYER (VNF) et Mme Sabine VAN HONACKER (VNF)
- Mr Stéphane FORTRYE (CFT Le Havre)

Nous remercions particulièrement la CNBA pour nous avoir autorisé à reprendre les informations sur leur site internet www.cnba-transportfluvial.fr

Ce guide ne comporte que les principales adresses au niveau régional et national. Si vous ne trouvez pas le contact ou l'information que vous recherchez, n'hésitez pas à vous rapprocher du service création-reprise de votre CCI (voir coordonnées à la fin de ce guide).

Malgré le soin apporté à la rédaction de ce guide, les Chambres de Commerce et d'Industrie du Nord – Pas-de-Calais ne sauraient être tenues responsables en cas d'inexactitudes ou d'omissions constatées dans la présente édition.

Merci de nous faire part de vos remarques.

Contact : chambre régionale de commerce et d'industrie Nord - Pas de Calais
2, Palais de la Bourse – BP 500 - 59001 LILLE CEDEX – Tél : 03 20 63 79 38

