

## Étapes de la création d'entreprise

Créer une entreprise nécessite de faire aboutir différentes étapes :

### 1- Trouver une idée de création d'entreprise

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée.

Qu'elle naisse de votre expérience, de votre savoir-faire, de votre imagination ou d'un simple concours de circonstance, il s'agit souvent au départ d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

- Plus votre idée est nouvelle, plus vous devez vous interroger sur la capacité de vos futurs clients à l'accepter !
- Plus votre idée est classique ou banale, plus vous devez réfléchir à sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

### 2 - Le projet personnel

Quelle que soit l'origine de votre projet, il est indispensable, pour lui donner un maximum de chances de réussite, de vérifier sa cohérence avec votre projet personnel de créateur.

Les porteurs de projet négligent malheureusement trop souvent cette étape pour

se concentrer uniquement sur la faisabilité commerciale, financière et juridique de leur projet. C'est une erreur ! La maturation d'une idée doit impérativement tenir compte d'éléments plus personnels.

Choisir de créer ne se résume pas à un choix de biens et de services à produire et à commercialiser, c'est aussi le choix d'un mode de vie particulier, qui doit être en cohérence avec les exigences du projet.

Vérifier cette cohérence suppose donc :

- de définir votre projet personnel de créateur,
- d'analyser les contraintes et exigences inhérentes à votre projet économique, en vous assurant qu'elles peuvent être surmontées,
- de vérifier qu'il n'y a pas de contradictions entre les deux projets (personnel et économique),
- d'évaluer, s'il y a lieu, les écarts et les actions correctrices à mener.

#### ➤ Le bilan personnel

La réussite d'une entreprise ne dépend pas uniquement d'événements extérieurs.

Vos contraintes, vos motivations et objectifs personnels, vos compétences et expériences sont des éléments très importants à prendre en considération.

**Vos contraintes personnelles :** En devenant chef d'entreprise, vous allez devoir passer d'une certaine situation personnelle à une autre, où, par nature, régnent l'imprévu et l'aléatoire.

Vous devez donc prendre en compte les caractéristiques de votre situation présente et vérifier leur compatibilité avec la situation engendrée par la création de l'entreprise.

**Vos motivations et objectifs personnels :** On ne crée pas une entreprise sans raison précise. Les motivations ne sont pas toujours toutes clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues. Il faut donc vous poser, en toute conscience, la question : pourquoi est-ce que je veux créer une entreprise ?

**Vos compétences :** Un créateur doit posséder à la fois :

- Une personnalité dont les traits les plus marquants seront, ou non, adaptés aux qualités qu'il est nécessaire de posséder pour mener à bien le projet.
  - Un potentiel, c'est-à-dire une capacité personnelle d'action, de résistance physique, de solidarité psychologique, d'entregent, de débrouillardise, de capacité à rebondir, ...
- Des connaissances et compétences techniques, commerciales, de gestionnaire qui s'avèreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.
- Une expérience : les activités antérieures, en particulier professionnelles, peuvent être un atout important si elles sont en relation avec le projet.

#### ➤ L'analyse des contraintes du projet

A ce stade de la réflexion, vous devez être en mesure de déterminer les contraintes inhérentes à votre projet, qui concernent :

- Le produit ou la prestation : sa nature, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché, ...
- Le marché : celui-ci peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté, ...
- Les moyens à mettre en œuvre (les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après-vente, ...) peuvent entraîner des contraintes importantes.
- La législation : de l'existence de contraintes légales (ex. : accès à la profession, réglementation relative à la sécurité, ...) peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet.

Un long travail de réflexion doit mettre en évidence ces contraintes, considérer qu'elles seront surmontables et déterminer, en parallèle, les parades qui s'avèreront nécessaires.

#### ➤ La cohérence homme / projet

Les écarts entre :

- le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet, d'une part,
- vos atouts et compétences personnels, d'autre part, vont vous permettre de prendre une décision :
- Passer à une seconde phase : le montage du projet d'entreprise,
- renoncer à un projet qui présente trop de risques,
- ou le différer pour chercher un complément de temps, de ressources financières ou de formation.

### 3 - L'étude de marché

Vous avez vérifié la cohérence de votre projet par rapport à vos propres contraintes et atouts personnels ? Vous devez désormais vous assurer de sa faisabilité commerciale en réalisant une étude de marché.

Cette étape fondamentale est un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise, dans la mesure où elle vous permet :

- de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs de votre marché, et de vérifier l'opportunité de vous lancer,
- de réunir suffisamment d'informations qui vont vous permettre de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires,
- de faire les meilleurs choix commerciaux pour atteindre vos objectifs (déterminer sa stratégie).

- de fixer, de la manière la plus cohérente possible, votre politique "produit", "prix", "distribution" et "communication" (mix marketing).
- d'apporter des éléments concrets qui vous serviront à établir un budget prévisionnel.

Pourtant, l'étude de marché est négligée par de nombreux créateurs qui n'ont pas conscience de son utilité. Si elle ne représente pas un gage de succès absolu, sa vocation est de réduire au maximum les risques en vous permettant de mieux connaître l'environnement de votre future entreprise, et ainsi de prendre des décisions adéquates et adaptées.

#### 4 - Les prévisions financières

Les prévisions financières ont pour objectif principal de vérifier la viabilité du projet de création (ou de reprise) de l'entreprise. Faire des prévisions financières consiste :

- à traduire toutes les informations réunies au cours des étapes précédentes en éléments financiers,
- et à contrôler la viabilité de l'entreprise en projetant ces éléments sur la durée (1an minimum)

Les choix réalisés dans la construction du projet de création (nature des produits/services, commercialisation, etc.) se concrétisent par des besoins en "hommes/femmes" et en matériel qu'il convient maintenant d'évaluer de manière précise. A chaque fonction de l'entreprise (acheter, stocker, fabriquer, prospecter, vendre, etc.), il est nécessaire de faire correspondre un coût puis de dresser un tableau récapitulatif.

Les prévisions financières doivent répondre à 5 grandes questions :

- 1 - Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Est-il possible de les réunir ? La réponse se trouve dans le *plan de financement initial*
- 2 - Quel est le montant minimal de ventes/prestations à atteindre au cours de la première année pour faire face à toutes les charges de l'exercice ?
- 3 - L'activité de l'entreprise va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? En d'autres termes, le projet sera-t-il rentable ? La réponse est dans le *compte de résultat prévisionnel*
- 4 - Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ? C'est le *plan de trésorerie* qui, mois par mois, permettra de mettre en évidence l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.
- 5 - L'entreprise ainsi créée peut-elle être pérenne ? Que peut-elle être dans 3 ans ? Le *plan de financement à 3 ans* permet de vérifier la rentabilité de l'entreprise sur 3 ans à partir d'hypothèses raisonnables.

#### 5 - Trouver des financements

Lorsque se pose la question du financement de la création de l'entreprise, plusieurs solutions sont à envisager selon le type d'activité ou la taille de l'entreprise :

- utiliser son apport personnel en mobilisant son épargne et celle de ses proches
- faire appel au financement participatif
- obtenir une subvention (attention, elles sont rares),
- ouvrir son capital à des investisseurs
- solliciter un financement extra bancaire
- et/ou recourir à l'emprunt moyen (2-7ans) ou long terme (7-15 ans)
- recourir à la location

La solution finale est souvent une combinaison de ces différentes solutions dans leur totalité ou partiellement.

#### 6 - Choisir un statut juridique

Cette étape consiste à donner à votre projet de création d'entreprise un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité.

Le choix n'est pas aussi compliqué qu'on le pense... Quelle que soit votre activité, vous devrez opter :

- pour l'entreprise individuelle,
- ou pour la création d'une société.

Le choix d'une structure repose généralement sur les critères suivants :

- La nature de l'activité
- La volonté de s'associer
- L'organisation patrimoniale
- Les besoins financiers : Lorsqu'ils sont importants, la création d'une société peut s'imposer pour pouvoir accueillir des investisseurs dans le capital.
- Le fonctionnement de l'entreprise
- Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise
- La crédibilité vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs, etc.)

#### 7 - Les formalités de création

Cela consiste :

- à déclarer votre activité et à demander votre immatriculation.
- à entrer en relation avec les administrations qui seront en contact régulier avec vous durant toute la vie de votre entreprise (les services fiscaux et les organismes sociaux notamment).

#### 8 - Installer l'entreprise

Cette étape d'installation de l'entreprise consiste à effectuer un certain nombre de démarches qui vous permettront de démarrer votre activité dans les meilleures conditions et en toute quiétude :

- trouver et aménager le local adapté à votre activité,
- contacter des assureurs pour limiter les risques,
- préparer vos documents commerciaux... Ils seront porteurs de l'image que vous souhaitez donner de votre entreprise...
- mettez en place votre comptabilité,
- organisez vous pour ne pas vous laisser déborder ultérieurement par la paperasserie, etc.

#### 9 - Les premiers mois d'activité

Durant les premiers mois de votre nouvelle activité, vous allez donc :

- découvrir et vous familiariser avec un nouveau monde, celui de l'entreprise et de son environnement,
- mettre en œuvre les moyens et procédures qui vous permettront de contrôler l'efficacité commerciale et administrative de l'entreprise.