

ANEXO 4. Création d'Entreprise

Pour construire un projet de création d'entreprise et augmenter ses chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques.

D'abord trouver une **idée** de création d'entreprise, puis vérifier la bonne adéquation entre son **projet personnel** et les exigences liées à l'exploitation de cette idée.

L'idée se transformera ainsi progressivement en projet, puis en entreprise si une **étude de marché** sérieuse confirme qu'elle est susceptible d'intéresser une clientèle suffisante.

Une bonne analyse de la clientèle visée permet de vérifier la faisabilité du projet et de déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel de la future entreprise.

L'élaboration de **prévisions financières** - ou comptes prévisionnels - est indispensable pour s'assurer de la rentabilité du projet de création et éviter de naviguer à vue.

Rédiger ces comptes et les intégrer dans un plan d'affaires facilite la recherche de **financement**, l'obtention d'**aides** et la gestion future de l'entreprise.

Le **choix d'un statut juridique** est nécessaire pour permettre à l'entreprise d'exercer son activité en toute légalité. Il détermine les **formalités d'immatriculation** à effectuer pour donner vie à l'entreprise.

L'**installation de l'entreprise** et le démarrage de l'activité constituent les dernières étapes de la création de l'entreprise.

Bien entendu, une excellente connaissance du métier, du secteur d'activité, et des obligations fiscales, comptables et sociales de la nouvelle entreprise sont des facteurs-clés pour vivre au mieux les **premiers mois d'activité** et se donner un maximum de chances de réussite.

A la fin de chaque étape, une synthèse écrite préparera la rédaction du plan d'affaires.

L'idée

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

Il n'y a pas de bonnes idées en soi, mais seulement des idées qui peuvent être opportunément développées par les personnes qui les ont conçues et d'autres qui resteront de simples velléités.

L'appréciation du bien-fondé d'une idée est donc inséparable du projet personnel de celui ou celle qui l'exprime.

Il existe une grande variété de formes d'idées : plus l'idée est nouvelle, plus il faudra s'interroger sur la capacité des futurs clients à l'accepter ; plus elle est banale, plus il conviendra de s'interroger sur sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

A ce stade, la première chose à faire consiste à définir de manière très précise son idée et, si elle présente un caractère de nouveauté, prendre un certain nombre de précautions de manière à pouvoir prouver que l'on est bien à l'origine de cette idée.

Le projet personnel

Cette seconde étape doit permettre de vérifier le réalisme du projet, c'est à dire la cohérence entre :

- sa personnalité, ses motivations, ses objectifs, son savoir-faire, ses ressources et ses contraintes personnelles.

- et les contraintes propres au produit, au marché, aux moyens qu'il faut mettre en place, qui doivent s'avérer maîtrisables.

Pour cela, il faut recueillir de la documentation, des avis et conseils, analyser les contraintes et définir les grandes lignes de son projet.

Au terme de cette première approche, si des incompatibilités apparaissent entre les exigences du projet et sa situation personnelle, un certain nombre d'actions correctrices

doivent être engagées : modifier ou différer son projet, se former ou encore rechercher des partenaires.

L'étude de marché

C'est un élément essentiel de la préparation du projet car sans clientèle, il n'y a pas d'entreprise possible !

En effet une " super idée " peut devenir un mauvais projet, faute de clients.

Par contre une " idée banale ", mise en œuvre dans un certain contexte, peut s'avérer très lucrative.

La réalisation d'une étude de marché permet :

- de définir avec précision quelle sera sa clientèle,
- de se positionner face à la concurrence,
- et ainsi d'adapter son produit ou son service en fonction des éléments recueillis.

Par ailleurs, l'analyse des attentes de la clientèle, combinée à l'analyse de la concurrence permet :

- de définir un niveau de prix acceptable par ses futurs clients,
- de déterminer et chiffrer les premières actions commerciales qui seront nécessaires pour capter sa clientèle,
- de fixer un ordre de grandeur de chiffre d'affaires prévisionnel.

Les prévisions financières

Cette étape consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments réunis et à vérifier la viabilité du projet.

L'établissement des comptes prévisionnels permet de répondre à trois questions essentielles :

- Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet puis faire vivre l'entreprise ?
- L'activité prévisionnelle de l'entreprise est-elle susceptible de sécréter un montant de

recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ?

- Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année lui permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?

Cette démarche conduit à la construction d'un projet cohérent et viable, chaque option prise trouvant sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers.

Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

Trouver des financements

Le financement correct d'un projet est une des conditions de réussite du projet.

Il convient de réunir suffisamment de capitaux pour que tous les besoins durables de l'entreprise soient financés intégralement par des ressources financières adaptées à la durée de ces besoins.

Après avoir effectué le recensement de ces besoins et des ressources financières disponibles, il sera nécessaire de rechercher une ou plusieurs solutions pour les capitaux manquants.

L'appui d'un organisme ayant une parfaite connaissance des outils de financements existants - prêts personnels, prêts à l'entreprise, capital risque, comptes-courants, crédit-bail, etc. - est indispensable à ce stade.

Les aides

Il existe un certain nombre de dispositifs d'aide à la création d'entreprise qu'il convient de connaître.

Ces aides, distribuées par l'Etat ou les collectivités locales sont généralement accordées pour favoriser :

- l'implantation d'entreprises dans des territoires prioritaires en matière d'aménagement du

territoire,

- la réinsertion professionnelle de personnes en difficultés,
- la réalisation d'investissements et la création d'emplois.

Elles sont de nature financière (subventions, avances remboursables, garantie d'emprunts...), fiscale (exonération d'impôt, réductions et abattements fiscaux...) ou encore sociale (exonération de charges sociales).

Se renseigner suffisamment tôt sur ces dispositifs permet d'être en mesure de déposer des demandes dans les délais impartis.

Attention cependant, l'obtention d'une aide ne doit pas être de nature à conditionner le lancement de l'entreprise.

Choisir un statut juridique

Quelle que soit l'importance et la nature de l'activité envisagée, le choix d'une structure juridique adaptée au projet doit être effectué : entreprise individuelle ou société ?

La structure juridique correspond au cadre légal dans lequel va être exercée l'activité.

Ce choix doit être étudié minutieusement, avec l'aide d'un professionnel, car il entraîne un certain nombre de conséquences sur le statut, tant au niveau patrimonial que social et fiscal.

Il peut également engager l'avenir de l'entreprise.

Il est recommandé de ne pas partir avec une idée préconçue, mais de se pencher sur les différents statuts afin d'en analyser les avantages et les inconvénients par rapport au projet et à sa situation personnelle.

Les formalités de création

Après avoir achevé l'élaboration du projet sur le plan commercial, financier et juridique, on est en mesure d'effectuer les formalités imposées par la nature de l'activité et/ou la structure juridique choisie. L'entreprise peut alors obtenir une existence juridique par le dépôt d'une demande d'immatriculation auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE).

C'est également le moment d'effectuer les procédures financières c'est à dire d'ouvrir un compte bancaire et obtenir un éventuel prêt en présentant au banquier le plan d'affaires.

Installer l'entreprise

A ce stade, le premier objectif doit être de concrétiser les contacts pris avec la clientèle, tels que pressentis ou établis lors de l'élaboration du projet, de façon à :

- obtenir le plus rapidement possible ses premières commandes,
- organiser son outil de production en conséquence.

Il est par ailleurs indispensable d'observer un certain nombre de principes de gestion et de mettre en place des outils, appelés "indicateurs", qui permettront de contrôler la montée en régime de l'entreprise et ainsi d'éviter ou corriger des "dérapages".

Les premiers mois d'activité

Enfin, tout dirigeant d'entreprise est amené à prendre un certain nombre de décisions d'ordre fiscal, comptable et social.

Pour éviter de se laisser surprendre, pour être en mesure de dialoguer avec les administrations concernées et de procéder aux formalités qui s'imposent, il est indispensable de comprendre les principes de base qui régissent la fiscalité et la gestion des entreprises

http://www.apce.com/index.php?rubrique_id=11¶m=1&type_page=I&type_projet=6