

LA CREATION D'ENTREPRISE EN 10 ETAPES

1 - L'IDEE

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 ! Par contre, 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.

Dans cette première étape, vous devrez :

- Trouver une idée de création d'entreprise
- La protection de l'idée
- Définir et valider son idée

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.

3 - L'ETUDE 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 **l'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, lorsque l'on interroge les porteurs de projet, on obtient souvent ce type de témoignage :

"J'ai le projet de créer un commerce de prêt-à-porter... Je connais bien les produits vendus dans mon futur point de vente et le type de clientèle correspondant car je suis vendeur depuis près de dix ans dans ce secteur d'activité. Grâce à cette expérience, je peux me passer d'une étude de marché qui me semble coûteuse en temps et en argent, et me consacrer à la faisabilité financière de mon projet."

L'étude de marché est donc encore négligée par beaucoup de 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 : *"Je connais mon marché, je suis donc capable de décider"*.

4 - LES PREVISIONS FINANCIERES

Etablir vos prévisions financières consiste :

- à traduire, en termes financiers, tous les éléments que vous avez réunis au cours des étapes précédentes,
- et à vérifier la viabilité de votre entreprise en projetant ces éléments sur une période pertinente et suffisamment lisible : 3 ans.

A noter : pour les gros projets, il n'est pas rare que les prévisions soient réalisées sur 5 ans, voire plus. Mais, dans la majorité des cas, une période triennale est largement suffisante.

Vous avez fait un certain nombre de choix qui concernent la nature de vos produits ou prestations, leur commercialisation, la manière dont vous allez gérer votre future entreprise, ... Ces choix nécessitent de recourir à certains moyens techniques et humains, qu'il convient maintenant d'évaluer précisément. Pour cela, une méthode simple consiste :

- à répondre, pour chaque fonction de l'entreprise (acheter, stocker, fabriquer, prospecter, vendre, ...) aux questions suivantes : Comment ? Avec quoi ? Avec qui ?
- puis, à dresser un tableau reprenant l'ensemble de ces moyens avec leur traduction en termes de coûts.

A l'issue de cette « étape, vous devrez avoir défini :

- Le plan de financement initial
- Le compte de résultat pour chacune des trois premières années
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement à 3 ans
- Le calcul du point mort (seuil de rentabilité)

5 - TROUVER DES FINANCEMENTS

A ce stade de votre projet, vous devez réunir les capitaux nécessaires au financement des besoins durables que vous avez identifiés dans les étapes précédentes.

Le financement correct d'un projet est une des conditions de pérennité de votre future entreprise !

Il est donc pour vous désormais essentiel d'identifier les différentes **ressources financières adaptées** à chaque type de besoins.

6 - LES AIDES

Il existe un certain nombre d'aides publiques à la création d'entreprise. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'Etat ou des collectivités locales, peuvent prendre différentes formes, les principales étant :

- les aides financières,
- les allègements fiscaux,
- les exonérations de charges sociales,
- l'aide au conseil,
- la mise à disposition de locaux...

Ces aides ne concernent pas forcément votre projet ! Elles peuvent :

- être réservées à des secteurs d'activité particuliers,
- dépendre du lieu d'implantation de l'entreprise,
- être liées à votre statut actuel (demandeur d'emploi ou salarié par exemple) ,
- imposer la réalisation d'investissements conséquents ou des recrutements, ...

Le but de cette étape est donc de vous renseigner sur leurs conditions d'attribution de ces aides afin d'éviter de perdre du temps en constituant inutilement des dossiers de demande.

Parallèlement à ces dispositifs publics, de nombreuses initiatives privées ont été prises pour aider les créateurs à boucler financièrement leurs projets. Ces aides sont dispensées par des associations, fondations, clubs, grandes entreprises ... Certaines s'adressent à un large public, d'autres ne concernent que certains types de projets bien déterminés ou sont soumises à des conditions restrictives.

Pour obtenir des renseignements sur ces dispositifs, reportez-vous à la partie Trouver des financements du site de l'APCE.

7 - 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 (EI) ou pour la création d'une société.

Pour vous aider, l'APCE a mis à votre disposition une application très simple qui vous guidera vers la formule la mieux adaptée à votre cas.

8 - LES FORMALITES DE CREATION

Les formalités de création ont été considérablement simplifiées grâce à la mise en place des centres de formalités des entreprises (CFE), "guichets uniques" auprès desquels sont déposées les demandes d'immatriculation, de modification ou de cessation d'activité des entreprises et, depuis le 1er janvier 2010, du site www.guichet-entreprises.fr.

Vous allez donc pouvoir effectuer vos formalités très rapidement en vous rendant à votre CFE ou tout simplement de chez vous par Internet !

9 - 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...
- organisez vous pour ne pas vous laisser déborder ultérieurement par la paperasserie, et mettez en place votre comptabilité,
- etc.

Les choix que vous ferez à ce stade étant susceptibles d'évoluer dans les mois à venir, vous retrouverez la plupart de ces thèmes dans l'espace Nouveau chef d'entreprise du site de l'APCE.

10 - LES PREMIERS MOIS D'ACTIVITE

Le moment que vous attendez depuis longtemps est arrivé : vous allez pouvoir démarrer votre activité !

L'objectif de cette rubrique est de vous apporter un minimum de connaissances et de conseils pour que cette étape se passe dans de bonnes conditions. Mais nous vous recommandons vivement d'approfondir le sujet en consultant les informations et documents pratiques que l'APCE met régulièrement à votre disposition dans l'espace Nouveau chef d'entreprise de son site.

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.

Vous allez devoir, notamment :

- Concevoir et mettre en place vos actions commerciales
- Faire face à des échéances fiscales et sociales et, pour cela, comprendre les principes qui régissent la fiscalité de l'entreprise
- Contrôler la montée en régime de votre entreprise, en observant un certain nombre de principes de gestion
- Et puis réagir rapidement en cas de difficultés !

Source : APCE – Agence Pour la Création d'Entreprise - www.apce.com