

LES ETAPES DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE

Vous vous êtes décidé et êtes maintenant prêt à vous lancer dans le monde de la création d'entreprise, suivez les grandes étapes de la création

1- L'IDEE DU PROJET PERSONNEL

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.

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 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.

2- L'ETUDE DE MARCHE

Vendre quoi, où, comment et à qui ?

Une étude de marché doit répondre à ces différentes questions. L'enjeu est important : il s'agit de valider un projet d'entreprise, en identifiant votre cible, en évaluant la concurrence et en définissant votre stratégie de commercialisation. C'est aussi une bonne façon de se rassurer...

Connaître et comprendre son marché.

L'étude de marché reste une affaire de bon sens. Le terme peut inquiéter l'apprenti entrepreneur.

A tort, car **c'est avant tout une façon de rassembler le maximum d'informations sur son secteur de projet.**

Il est conseillé de faire son étude soi-même : cela permet de se constituer en même temps un premier réseau.

Les questions à se poser :

- Que va-t-on vendre et pourquoi ? (préciser le type de produit ou de service) ;
- A qui vendre ? (définir sa clientèle) ;
- Comment vendre ? (le mode de distribution) ;
- Quels sont les concurrents ? (leurs atouts et leurs faiblesses) ;
- Comment estimer son chiffre d'affaire prévisionnel ? (nombre de clients, et de ventes, potentiels).

Comment y répondre :

La méthode logique est de commencer par une recherche d'informations sur le secteur, puis de mener une enquête de terrain sur la (future) zone de diffusion du produit ou du service.

- N'hésitez pas à vous promener dans le quartier où vous pensez vous installer, à questionner les commerçants, à étudier les concurrents et le flux des passants.
- N'hésitez pas non plus à rencontrer des concurrents potentiels, voire à leur demander des devis sur une prestation voisine de la votre ;
- Rencontrez des clients potentiels.

Définir sa stratégie et ses actions commerciales.

Toutes ces informations ont peut-être révélé une concurrence importante : à vous de voir s'il existe des niches, ou la possibilité de développer des avantages ou une façon originale de se présenter. C'est la partie "boîte à idées" de votre étude qui permet d'affiner son offre, voire d'imaginer des nouveaux produits ou services.

Quels types d'actions commerciales ?

Il en existe au moins trois :

- celles qui visent à attirer le consommateur vers le produit (**la publicité**) ;
- celles qui visent à "pousser" le produit vers le consommateur (**la promotion**),
- et celles qui visent à établir un contact direct avec le consommateur (**la prospection, le mailing**).

Quelques messages.

Voici quelques idées et conseils à mémoriser :

- Tout part de l'étude de marché : objectifs en terme de chiffre d'affaire, moyens à mettre en place, comptes prévisionnels, organisation pratique...
- Y consacrer le temps nécessaire : **le nerf de la guerre ce sont les clients.**

- Deux approches : la recherche documentaire et les contacts directs.
- Interroger le plus possible d'experts de son secteur d'activité.
- Présenter son projet aux réseaux de création d'entreprise et aux clubs de créateurs.
- **Ne pas hésiter à modifier ou retarder son projet en l'adaptant aux résultats de l'étude.**

3- L'ETUDE FINANCIERE : 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.

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.

4- FINANCER VOTRE PROJET : La recherche de financement

Votre business plan est bouclé, point de départ d'une recherche de financement.

C'est le nerf de la guerre, plus ou moins important selon le domaine de création.

Une entreprise individuelle nécessitera moins de capitaux qu'une SA industrielle.

Quoi qu'il en soit, dites vous qu'**un projet cohérent à toutes les chances de trouver une aide ou un prêt.**

L'apport personnel.

Aménagement du local, acquisition de matériel, de l'équipement informatique, prévision du fonds de roulement, frais d'immatriculation...

Les besoins financiers sont très variables. Ils doivent souvent être mobilisés rapidement, dans les premiers mois de vie de l'entreprise.

Commencez par lister vos besoins. Et faites le compte de vos ressources. **Tout commence par l'apport personnel.** Lui seul peut réussir à déclencher des financements, en inspirant confiance. Il peut s'agir d'un apport en numéraire, mais également en nature - ordinateur, outils, camion...

La famille et les amis peuvent être sollicités : à vous de les persuader de votre capacité à gérer une affaire.

Les aides et les subventions.

Elles sont peu nombreuses et le plus souvent sous la forme d'avances remboursables. Vous pouvez y avoir accès en fonction de votre statut et du lieu d'implantation de l'entreprise.

Les emprunts.

Les banques sont le principal partenaire d'une entreprise en phase de création. Les convaincre du bien-fondé de votre projet n'est pas une mince affaire. Trois critères à garder en tête :

- la banque ne finance pas la totalité du coût du projet) ;
- il faut avoir un apport personnel
- il faut présenter des garanties.

Si le porteur de projet ne dispose d'aucune garantie, il peut avoir recours à un fond de garantie, si cette disposition existe.

Les prises de participation.

Vous pouvez vous adresser à des clubs d'investisseurs. Si vous souhaitez consolider et élargir votre socle financier, rapprochez-vous de business angels. Autre solution, les sociétés de capital-risque, qui s'intéressent aux projets à fort retour sur investissement.

Et pourquoi ne pas tenter des **concours de jeunes créateurs** ?

Ouverts à tous ou à des publics bien précis - femmes, jeunes, entreprises innovantes... , ils sont organisés par des entreprises, des fondations, magazines....

La médiatisation de ces concours peut vous valoir l'intérêt de votre banquier

5- LE STATUT JURIDIQUE

Quelque soit l'importance et la nature de l'activité envisagée, industrielle, commerciale, artisanale, ou libérale, **le choix d'une structure juridique adaptée au projet est indispensable**: entreprise individuelle ou société?

Ce choix doit être étudié minutieusement car **il entraîne un certain nombre de conséquences sur le statut, tant au niveau patrimonial que social, et fiscal.**

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 en fonction de votre projet et de votre situation personnelle.**

L'entreprise individuelle

En choisissant l'entreprise individuelle, l'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne. Il en résulte une grande liberté d'action :

- l'entrepreneur est le seul maître à bord et n'a de compte à rendre à personne.
- En contrepartie, les patrimoines professionnel et personnel sont juridiquement confondus.
- **L'entrepreneur est donc responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens.**

- L'entreprise porte officiellement le nom de son dirigeant, auquel il est possible d'adjoindre un nom commercial.
- Les formalités de création de l'entreprise sont réduites au minimum : il vous suffit de demander votre immatriculation, en tant que personne physique.

La société

Si votre choix se porte sur la société, créer une société revient à donner naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte du ou des associés fondateurs. Par conséquent :

- l'entreprise dispose de son propre patrimoine.

- la société a un nom (dénomination sociale), un domicile (siège social) et dispose d'un minimum d'apports constituant son patrimoine initial pour faire face à ses premiers investissements et premières dépenses (capital social).
- Le dirigeant n'agit plus pour son propre compte et doit donc périodiquement rendre des comptes aux associés sur la gestion.
- D'un point de vue fiscal, la société peut être imposée personnellement au titre de l'impôt sur les sociétés.
- La création de la société donne lieu à des formalités complémentaires (rédaction et enregistrement des statuts auprès du centre des impôts, parution d'une annonce dans un journal d'annonces légales...)

Pour choisir le statut juridique le plus adapté à votre projet, plusieurs critères sont à prendre en compte.

- Il convient dans un premier temps de se pencher sur la nature de l'activité : certaines activités imposent le choix de la structure juridique. Il est donc prudent de vous renseigner au préalable auprès des organismes professionnels concernés (Exemple : le notaire)
- Se pose ensuite la question de s'associer ou non. Vous pouvez être tenté de créer une société à plusieurs pour des raisons diverses : patrimoniales, économiques, fiscales ou encore sociale. Mais si vous n'avez pas, au départ, la volonté réelle de vous associer, de mettre en commun vos compétences, connaissances, carnet d'adresses..., les chances de réussite seront considérablement amoindries.
- L'organisation patrimoniale n'est pas à négliger : lorsque l'on a un patrimoine personnel à protéger et/ou à transmettre, le choix de la structure juridique prend toute son importance.
- Constituer une société permet de différencier son patrimoine personnel de celui de l'entreprise et donc de protéger ses biens personnels de l'action des créanciers de l'entreprise.

Il convient cependant de préciser que le rempart juridique que constitue une société sera différent d'une structure à une autre :

- Le ou les dirigeants sont garants de la bonne gestion de l'entreprise à l'égard de leurs associés et des tiers.
- La caution de certains dirigeants ou associés sera exigée, en cas de demande de concours bancaires.

N'oubliez pas de prendre en compte les besoins financiers. Ces derniers ont été déterminés lors de l'établissement des comptes prévisionnels. Lorsqu'ils sont importants, la création d'une société de type SA ou SARL peut s'imposer pour pouvoir accueillir des investisseurs dans le capital.

Attention cependant, certaines sociétés imposent un « capital minimum » qu'il ne faut pas confondre avec les besoins financiers réels de l'entreprise.

Selon la structure choisie, les règles de fonctionnement de l'entreprise seront plus ou moins contraignantes :

- Dans l'entreprise individuelle, le dirigeant est seul,
- Dans les sociétés, le dirigeant doit observer un certain formalisme et requérir l'autorisation de ses associés pour tous les actes importants qui touchent la vie de l'entreprise.

Enfin, ne négligez pas votre crédibilité vis-à-vis des partenaires : il est indéniable que **pour approcher certains marchés, la création de l'entreprise sous forme de société avec un capital conséquent sera recommandée.**

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.

6- LES FORMALITES

La création d'une société implique davantage de démarches à effectuer.

Il faut dans un premier temps déposer les fonds constituant les apports en espèces sur un compte bloqué pendant le temps nécessaire à l'immatriculation de la société. Ce dépôt s'effectuera soit dans une banque, soit chez un notaire.

Vient ensuite la signature des statuts : l'établissement de ces derniers est un acte important pouvant avoir des conséquences juridiques. Vous pouvez vous rapprocher d'un professionnel (avocat, notaire..) pour leur rédaction.

Il ne faut pas négliger la signature de l'état des actes accomplis au nom et pour le compte de la société en formation par tous les associés.

En effet, tant que la société n'est pas immatriculée, elle n'a pas de personnalité morale et ne peut donc prendre d'engagements.

- La signature par les associés des statuts vaudra alors reprise des actes par la société et permettra à l'entreprise notamment de récupérer la TVA sur les achats.

- La nomination des dirigeants peut être l'occasion de réunir la première assemblée générale.

Une fois datés et signés, quatre exemplaires des statuts doivent être enregistrés auprès du centre des impôts du siège de la société

- La publication d'un avis est ensuite obligatoire. Vous pouvez vous adresser à un journal spécialisé dans les annonces légales ou auprès d'un journal non spécialisé habilité à publier ce genre d'annonces

- Pensez également, si nécessaire, au dépôt de la dénomination, des logos, des noms commerciaux, des marques et des brevets auprès de l'INPI.

- L'ouverture des livres sociaux, à savoir des livres de commerce et des registres sociaux cotés et paraphés par le greffe du tribunal de commerce.

- Comme pour l'entreprise individuelle, n'oubliez pas de faire les démarches auprès de la poste.

- L'immatriculation à la sécurité sociale(Caisse nationale de prévoyance sociale ou CNPS pour la Côte d'Ivoire) est obligatoire, et ce tant pour la création d'une entreprise individuelle que pour celle d'une société.

- S'il y a des salariés, il faut également les déclarer la sécurité sociale en même temps que l'entreprise.

7- INSTALLATION ET DEMARRAGE DES ACTIVITES

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.

www.pmeservices.net

Site ivoirien pour la création et la gestion des PME