



LA CREATION OU REPRISE D'ENTREPRISE : *Chapitre 1*

et de sécurité

**I. LA CREATION OU
LA REPRISE
D'ENTREPRISE**



Programme

1. La démarche de création d'entreprise

1. L'origine de l'idée
2. De l'idée au projet
3. L'adéquation homme/projet

2. Le management de projet

1. L'étude commerciale
2. L'étude financière
3. L'étude financière

Programme

3. Les aspects fiscaux et sociaux

1. Le statut fiscal de l'entreprise
2. Le régime social de l'entrepreneur

4. Les sources de financement du projet

1. Les sources de financement principales
2. Les aides et subventions

Programme

5. Le lancement du projet

1. Sur le plan juridique
2. Sur le plan financier
3. Sur le plan commercial

6. Les formes juridiques

1. La SARL
2. La SNC
3. La SA
4. La SAS
5. La SCOP

**1. LA DEMARCHE DE
CREATION
D'ENTREPRISE**



Programme

1. L'origine de l'idée

1. Le milieu du travail
2. La vie quotidienne
3. La vie économique
4. L'idée d'autres personnes

2. De l'idée au projet

1. Une définition précise de l'idée
2. Une recherche d'informations
3. Un recueil d'avis et de conseil de spécialistes
4. Une analyse des contraintes liées au projet

Programme

3. L'adéquation Homme/Projet

1. Le savoir-faire en relation avec l'activité
2. Le capital pour l'investissement de départ
3. La motivation générale pour le projet
4. L'idée Projet et la pertinence du concept produit

École de prévention
et de sécurité

1.1. L'origine de l'idée

On trouve généralement une idée de création d'entreprise en observant :

1.1.1. Le milieu de travail

On peut percevoir dans son travail une amélioration possible des produits fabriqués ou des services proposés par l'entreprise, des méthodes de production ou de commercialisation. C'est pour appliquer ces idées qu'il est possible de saisir une opportunité de création d'entreprise.

1.1. L'origine de l'idée

1.1.2. La vie quotidienne

Dans l'environnement proche, la famille, les amis ou les relations peuvent faire remonter des difficultés diverses qui n'ont aujourd'hui aucune réponse. Exemple : difficulté pour se procurer tel produit ou tel service à proximité du lieu d'habitation).

- Un moyen de réponse éventuel à ces difficultés pourrait être à l'origine de la création d'une entreprise.

1.1.3. La vie économique

La lecture de la presse spécialisée, économique ou professionnelle, les voyages à l'étranger sont autant d'occasions de déceler de nouveaux produits, d'observer de nouvelles pratiques.

Il est alors possible d'envisager la création d'une entreprise pour les commercialiser ou les appliquer dans un environnement local, régional, ou même au niveau national.

1.1.4. L'idée d'autres personnes

Il est possible de s'appuyer sur des idées et des concepts existants. Pour ce faire, on peut :

- Consulter les bulletins d'opportunités et reprises.
- Envisager d'exploiter une franchise.
- Acheter une licence ou un brevet de fabrication ou d'exploitation.

Il faut toutefois se méfier des idées merveilleuses qui ne rapportent malheureusement quelquefois qu'à ceux qui ne les ont conçues que pour les vendre aux autres !

Quelque soit l'origine de l'idée, il faudra vérifier cette idée et s'assurer de sa réelle valeur économique pour la transformer en projet. C'est de cette étape décisive que dépendra la réussite ou l'échec de la création d'entreprise.

1.2. De l'idée au projet

1.2.1. Une définition précise de l'idée

Idée : Il s'agit de la conception abstraite de l'esprit, représentation plus ou moins approximative de quelque chose.

Il est donc impératif pour concrétiser l'idée que celle-ci se transforme en projet.

Projet : Il s'agit de l'ensemble de démarches et moyens mis en oeuvre de manière cohérente permettant d'atteindre un objectif fixé.

Pour passer de l'idée au projet, il faut se poser un grand nombre de questions qui vont permettre d'identifier des actions à mettre en place pour réaliser les objectifs fixés.

Cette première esquisse du projet est provisoire. Elle évoluera en fonction des différentes informations et des conseils qui seront recueillis tout au long de la préparation.

1.2.2. Une recherche d'informations

Il faut bien prendre le temps de s'informer sur différents points :

- Sur ce que l'on veut vendre : produits ou services.
- Sur les clients potentiels.
- Sur le marché.
- Sur les matériels et produits nécessaires et les fournisseurs éventuels.

- **Définir très précisément les produits ou les services, tels qu'ils sont imaginés a priori :**
 - Quels sont les produits ou services principaux que l'on veut vendre ?
 - À quels besoins vont-ils répondre ?
 - Quels sont les produits ou services complémentaires qui peuvent être proposés ?
 - Comment se différencient-ils de la concurrence ?
 - Quels sont « les plus » que l'on apporte ?

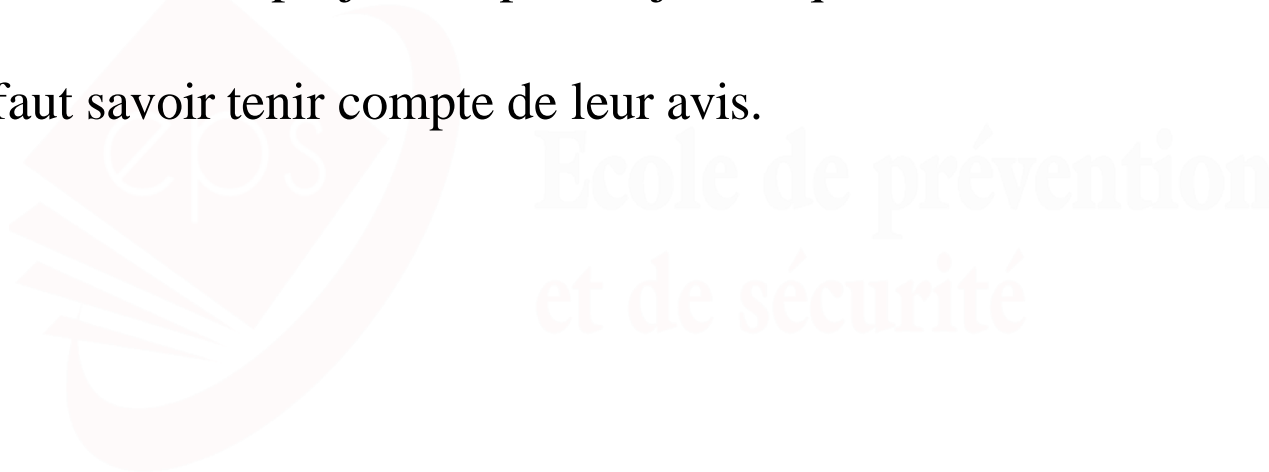
- **Répertorier les clients potentiels que l'on vise de prime abord :**
 - Quels sont les critères d'identification ?
 - Qu'est-ce qui justifie de retenir ces cibles-là ?
 - Où sont-ils localisés ?
 - L'idée a-t-elle déjà été testée auprès de certains d'entre eux ?

1.2.3. Un recueil d'avis et de conseil de spécialistes

Bon nombre de structures professionnelles d'aide à la création d'entreprise sont présentes pour accueillir et orienter les créateurs.

Ces conseillers en plus d'être spécialistes ont pour avantage d'être « extérieurs au projet » et plus objectifs que le créateur.

Il faut savoir tenir compte de leur avis.



1.2.4. Une analyse des contraintes liées au projet

Il faut recenser les différentes contraintes engendrées par le projet de création d'entreprise. Leur analyse permettra de rechercher, dès à présent, les moyens de les surmonter.

Les contraintes propres au produit ou à la prestation :

La nature du produit ou de la prestation, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché, etc.... entraînent des contraintes à ne pas négliger.

Les contraintes du marché :

Un marché peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, très éclaté, etc....

Les contraintes de moyens :

Les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente, etc.... peuvent entraîner des contraintes importantes.

et de sécurité

Les contraintes légales :

De leur existence peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité de votre projet.

C'est bien entendu le cas dans le secteur très réglementé du marché de la sécurité privée (agrément préfectoral, aptitude professionnelle, métiers repères ...)

École de prévention
et de sécurité

1.3. L'adéquation Homme / Projet :

Les porteurs de projet négligent trop souvent cette étape pour se concentrer uniquement sur la faisabilité économique, commerciale et juridique. C'est une erreur, car la maturation d'une idée doit tenir compte d'éléments plus personnels.

Choisir de créer une entreprise, c'est faire le choix d'un mode de vie particulier. Pour mettre toutes les chances du côté du porteur de projet, il est important de vérifier la cohérence entre :

- Le Savoir Faire en relation avec l'activité.
- Le Capital pour l'investissement de départ.
- La Motivation générale pour le projet.
- L'Idée - Projet et la pertinence du concept produit.

1.3.1. Le savoir-faire en relation avec l'activité

Le porteur de projet doit posséder :

- Une personnalité adaptée au métier visé.
- Un potentiel de capacités personnelles.
- Des connaissances techniques et commerciales favorables au projet.
- Une expérience professionnelle de préférence dans le domaine envisagé.

1.3.2. Le capital pour l'investissement de départ

Le porteur de projet doit avoir une vision très claire :

- De ses capacités financières.
- De sa solvabilité/emprunt bancaire.



Ecole de prévention
et de sécurité

1.3.3. La motivation générale pour le projet

Le porteur de projet doit impérativement faire un bilan personnel.
En effet on ne crée pas une entreprise sans raisons précises.

Pourquoi créer une entreprise ?

- Pour jouir de plus d'autonomie ?
- Pour résoudre un problème personnel ?
- Pour développer une certaine notoriété ?
- Pour mettre en pratique une idée obsédante ?
- Pour changer de position sociale ?
- Pour exploiter un savoir faire ? Etc.

Il est essentiel de prendre en compte l'ensemble des contraintes personnelles du porteur de projet pour les vérifier avec la situation engendrée par le projet.

Quelles sont les contraintes personnelles ?

- Est-il possible de dégager le temps nécessaire pour préparer le projet ?
- L'entourage adhère-t-il au projet ?
- Les charges financières familiales sont-elles compatibles avec le projet ?
- Les revenus envisagés sont-ils réalistes en rapport au potentiel d'activité ?
- L'état de santé général est-il compatible avec le projet ?
- Etc.

1.3.4. L'idée - projet et la pertinence du concept produit

- Il est indispensable d'avoir une vision la plus claire possible de l'idée de départ et de la traduire en projet de création d'entreprise.
- Il faut mettre alors en cohérence les différents aspects du projet avec le porteur de projet lui-même.
- Au regard des 4 paramètres (savoir faire – capital – motivation - idée) le porteur de projet est-il toujours prêt pour entreprendre et l'environnement est-il favorable ?
- Dans le cas où il répondrait non à une ou plusieurs questions de sa réflexion, il doit s'interroger sur les actions correctrices à mettre en place et qui peuvent l'amener à :
 - Différer ou modifier le projet.
 - Acquérir une formation ou une expérience complémentaire.
Trouver des partenaires.