



# → Démarche globale

2

→	Entrepreneur : p 2
→	C'EST QUOI : ..... 2
→	PRENDRE UN RISQUE : ..... 2
→	MOTIVATIONS : ..... 2
→	Entreprise : p 3
→	C'EST QUOI : ..... 3
→	LE CLIENT : ..... 3
→	LA CONCURRENCE : ..... 4
→	LE MARKETING : ..... 4
→	Les facteurs clés de succès : p 4
→	COHÉRENCE PORTEUR/ PROJET : ..... 5
	Bilan personnel : ..... 5
	Contraintes personnelles : ..... 5
	Compétences et aptitudes : ..... 6
→	CLÉS ÉTAPES DE LA CRÉATION : 6

→	Reprise : p 7
→	POURQUOI : ..... 7
→	COMPÉTENCES : ..... 7
→	COMMENT : ..... 7
→	OÙ TROUVER : ..... 7
→	QUOI : ..... 7
→	Accompagnement : p 7
→	POURQUOI ? : ..... 7
→	PAR QUI ? : ..... 7
→	NE PAS RESTER ISOLE : ..... 7

Avec une hausse de 12,5 % du nombre de créations au regard de l'année précédente, l'année **2007** atteint un nombre record de **321 478 créations d'entreprises**.

Elle poursuit ainsi une tendance à la hausse amorcée dès 2003 : sur ces cinq dernières années, le nombre de créations d'entreprises s'est accru de 50 %.

>>>

**Nombre de créations en Loire-Atlantique :**  
4951 en 2006 et **5811** en 2007 = + **17.4 %**

## → Entrepreneurs

### > C'EST QUOI ? :

#### ○ Un entrepreneur (une entrepreneuse)

est un porteur de projet(s), ayant fondé ou repris **une entreprise** dans le modèle du **capitalisme**.

Le terme d'entrepreneur, à la différence du terme **d'homme d'affaires** (femme d'affaires) renvoie à l'idée de lancement d'une structure pouvant être une entreprise, un projet humanitaire, une association...

L'entrepreneur, ne doit pas être confondu avec le chef d'entreprise, simple administrateur gestionnaire ou le rentier-capitaliste, simple propriétaire des moyens de production.

Il est un véritable aventurier qui n'hésite pas à sortir des sentiers battus pour innover et entraîner les autres hommes à faire autre chose que ce que la raison, la crainte ou l'habitude leur dictent de faire. Il doit vaincre les résistances qui s'opposent à toute nouveauté risquant de remettre en cause le conformisme ambiant.

#### ○ Une création et/ou reprise d'entreprise,

est avant tout l'affaire d'un individu qui se révélera ou non être :

#### «l'homme de la situation»

face aux contraintes et aux sollicitations de son projet.

**Soyez réalistes : demandez l'impossible.**

**Ernesto «Che» Guevara**

### > PRENDRE UN RISQUE :

#### ○ L'entrepreneur doit savoir :

- anticiper,
- traquer les débordements potentiels,
- mettre en place un système de **surveillance** et de collecte systématique des données pour déclencher les **alertes** dès que des événements bizarres se produisent : la liste des mesures à prendre est longue, qui suggère que **l'ignorance** n'est pas une fatalité et que raisonner en terme d'incertitude, c'est déjà se donner les moyens d'en prendre **la mesure**.

○ **L'évaluation des risques** est le facteur déterminant de toute prise de **décision**. Elle est bien souvent **intuitive** dans nos actions de tous les jours, mais gagne à être formalisée dans le cadre d'un **projet industriel** qui comporte une dimension **financière** par exemple.

### > MOTIVATIONS :

Certaines motivations sont réelles, d'autres peuvent être en contradiction avec le «métier» de chef d'entreprise. On ne crée pas une entreprise sans raison précise.

○ **Rechercher les mobiles** qui le poussent à se lancer permettront au créateur de vérifier le degré de volonté, d'ambition, d'énergie qu'il est prêt à consacrer à son projet :



#### ○ Exemples de motivations :

##### ● Créer pour trouver une solution à sa situation :

###### ● Pour résoudre un problème personnel ?

> Ce type de motivation est un risque de manque de clairvoyance dans le jugement à porter sur le projet.

###### ● Pour atteindre une certaine position sociale ?

> Mais ai-je conscience des nouvelles obligations que je devrai supporter en contrepartie ?

##### ● Créer son emploi ?

• Une préparation sérieuse d'un projet sera difficilement compatible avec une véritable recherche d'emploi.

##### ● Obtenir un revenu nouveau ?

• Le besoin plus ou moins impératif de ce nouveau revenu pourrait agir sur la cohérence homme/projet.

##### ● Pour disposer d'un revenu immédiat ?

• Mais des décalages peuvent exister entre le démarrage de l'activité et les premières rentrées d'argent...

##### ● Rester ou revenir au pays, s'installer dans un lieu que l'on aime ?

• Ces trois motivations peuvent nuire à la bonne estimation du marché visé, surtout s'il est local.

##### ● Pour concrétiser un rêve, une passion ?

• Attention de ne pas confondre «porteur de projets» et «porteur de rêve»

## ○ Exemples de motivations (suite) :

### ● Faire face à des difficultés professionnelles ?

- Cela peut être un bon mobile pour créer ou reprendre, mais attention, cela peut entraîner une régression sociale qui peut s'avérer insupportable (notamment par rapport à un statut de cadre dans un grand groupe).

### ● Créer pour développer une entreprise ?

- Par goût des responsabilités ?
- Mais serai-je capable de prendre seul des décisions stratégiques ? C'est une forte envie de créer avec une stratégie à moyen terme. Il procède d'une démarche posée et raisonnée.

### ● Mettre en pratique une idée et vouloir se réaliser à travers son développement ?

#### ● Pour exploiter un savoir-faire ?

- > Cette motivation est généralement un gage de succès car l'entreprise passe en premier, le créateur en second ! Mais attention, le projet a-t-il suffisamment de perspectives ?

### ● Vouloir prouver ou se prouver que l'on est capable :

- > Cette motivation fait passer le créateur avant l'entreprise. Il faudra se demander si elle est compatible avec les potentialités du projet et les attentes des partenaires éventuels.

### ● Pour me réaliser, changer de vie :

- Serai-je prêt à accepter un changement brutal d'environnement, changement de rythme...

### ● Créer pour vivre un partenariat :

#### ● Pour vivre un partenariat ?

- > Mais avons-nous tous les mêmes motivations, la même idée de l'entreprise que nous voulons créer et de la place que nous souhaitons y occuper ?

### ● Créer pour travailler avec son conjoint, ses enfants, parents ou amis :

- Attention à ce type de motivation cela peut faire baisser la pertinence des analyses, entraîner des doublons dans les fonctions, entraîner des incompatibilités dans la vision que chacun a de l'entreprise et de son développement...

>>>

Quelque soit la motivation, il est important de vérifier que la nature, la dimension et les perspectives du projet restent compatibles avec les attentes du créateur.

### ● On ne crée pas une entreprise sans raison précise.

- Les motivations ne sont pas toujours toutes clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues. Certaines raisons sont un gage de succès, car il s'agit de motifs impérieux pour lesquels on est prêt à tous les sacrifices.

- D'autres motivations risquent au contraire de se révéler néfastes pour la bonne préparation du projet, car elles pousseront à monter l'entreprise, quoi qu'il arrive, sans tenir compte de la réalité.

## ● Il faut donc se poser, en toute conscience, la question :

### ● «Pourquoi est-ce que je souhaite créer ?»

- > Les porteurs de projet négligent malheureusement trop souvent cette étape pour se concentrer uniquement sur la faisabilité économique, commerciale 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.

>>>

«Créer c'est aussi donner une forme à son destin»  
Albert CAMUS



## Entreprise :

### > C'EST QUOI :

- Une **entreprise** est une structure économique et sociale comprenant une ou plusieurs personnes et travaillant de manière organisée pour fournir des **biens** ou des **services** à des **clients** dans un environnement concurrentiel (le **marché**) ou non concurrentiel (le **monopole**).

- Étymologiquement, le terme dérive de «entreprendre», daté d'environ 1430-1440 avec le sens de «prendre entre ses mains». Aux environs de 1480, il prit l'acception actuelle de «prendre un risque, relever un défi, oser un objectif».

### > LE CLIENT :

- Un **client**, au sens économique, est l'acheteur d'un bien ou service, de façon occasionnelle ou habituelle, à un **fournisseur**.

- Le **client** est à distinguer du **consommateur**, d'une part parce que le **consommateur** n'est pas forcément l'acheteur, d'autre part parce que l'acheteur d'un équipement, service ou bien professionnel ne fait pas un acte direct de consommation.

- Il y a lieu également de **distinguer le terme client** des termes **utilisateurs** ou **usagers** (terme utilisés plutôt dans les services publics, où les utilisateurs n'ont pas le choix du fournisseur). Une autre expression définit également la clientèle : le **chaland**, un terme qui a vieilli et est de moins en moins utilisé mais qui reste présent dans des vocables comme zone de **chalandise** ou **achalandage**.



## Entreprise (suite) :

### > LA CONCURRENCE :

La **concurrence** est une situation dans laquelle les entreprises (les «offreurs») sont en compétition pour vendre des biens et des services sur le marché à des acheteurs (**les consommateurs**), lesquels choisissent les meilleures conditions de prix, de qualité, de garantie, etc...

### > LE MARKETING :

Le marketing (appelé aussi par le néologisme mercatique) est une discipline qui cherche à déterminer les offres de biens et services en fonction des attitudes des **consommateurs** et à favoriser leur commercialisation.

Il comporte un ensemble de méthodes et de moyens dont dispose une organisation pour s'adapter aux publics auxquels elle s'intéresse, et pour utiliser, susciter, des comportements favorables à la réalisation de ses propres objectifs.

### • Un porteur de projet 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.

### • Les qualités humaines : les valeurs essentielles

- humilité,
- rentabilité,
- convaincant,
- crédibilité,
- logique,
- remise en cause,
- modestie,
- réaliste.

• Un **potentiel**, c'est-à-dire une capacité personnelle d'action, de résistance physique, de solidité psychologique, de débrouillardise, de capacité à rebondir, etc... Cette capacité sera, ou non, suffisante pour faire face aux aléas du démarrage et de la conduite de l'entreprise.

• Des **connaissances et compétences** techniques, commerciales, de gestionnaire qui s'avéreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.

### • Les qualités professionnelles

- savoir anticiper,
- traquer les débordements potentiels,
- mettre en place un système de **surveillance** et de collecte systématique des données pour déclencher les **alertes** dès que des événements bizarres se produisent :

> la liste des mesures à prendre est longue, qui suggère que l'**ignorance** n'est pas une fatalité et que raisonner en terme d'incertitude, c'est déjà se donner les moyens d'en prendre la **mesure**.

> L'évaluation des risques est le facteur déterminant de toute prise de **décision**. Elle est bien souvent **intuitive** dans nos actions de tous les jours, mais gagne à être formalisée dans le cadre d'un **projet industriel** qui comporte une dimension **financière** par exemple.

### • Le Chef d'entreprise est multi-compétences - ses qualités

- gestionnaire,
- communicant,
- commercial (achats, ventes, marges...),
- manager,
- stratégique.

### • Une expérience :

• Les activités antérieures, en particulier professionnelles, peuvent être un atout important si elles sont en relation avec le projet.

• Le professionnalisme est une condition de succès, de même qu'un tissu relationnel important dans le milieu concerné.

• A l'occasion d'une création, les connaissances et l'expérience acquises demandent, bien souvent, à être complétées par une formation adéquate.



## Facteurs clés de succès :

### > COHERENCE PORTEUR/PROJET :



#### VÉRIFIER CETTE COHÉRENCE SUPPOSE :

#### > 1

#### Définir son projet personnel :

- un bilan personnel,
- les qualités humaines et professionnelles...

#### > 2

#### Analyser les contraintes et exigences inhérentes au projet et de s'assurer qu'elles peuvent être surmontées :

- quels sont mes contraintes et objectifs personnels ?

#### > 3

#### Vérifier qu'il n'y a pas de contradictions et d'évaluer les écarts et les actions correctrices à mener :

- quelles compétences et aptitudes sont nécessaires pour mener à bien le projet ?

### ○ BILAN PERSONNEL :

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

Le développement du chiffre d'affaires, l'accroissement des parts de marché, l'apparition d'un bénéfice sont des événements économiques nécessaires à la pérennité de l'entreprise, mais non suffisants.



## Facteurs clés de succès (suite) :

### > COHERENCE PORTEUR/PROJET (SUITE) :

#### ○ BILAN PERSONNEL (suite) :

##### ● La cohérence homme/projet

Les écarts entre le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet et les atouts et compétences personnels vont 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.

Dans ce dernier cas, des actions correctives doivent être envisagées en évaluant préalablement leur coût et leur délai.

Selon les situations, il pourra s'agir par exemple :

- pour se donner du temps, de demander un congé création d'entreprise ou d'envisager une démission ou un travail à temps partiel,
- pour compléter ses ressources financières, de libérer quelques liquidités, de solliciter ses proches (famille et relations), ou encore de modifier certains objectifs du projet de manière à en abaisser le coût,
- pour accroître ses compétences, d'envisager une formation, de surveiller certains de ses défauts et de valoriser ses points forts, ou encore de rechercher des associés ayant une expérience et un savoir-faire complémentaires.

##### ● Rêve deviendras-tu réalité ?

Il y a beaucoup de contrainte certes, mais il faut bien réfléchir avant d'agir il ne faut surtout pas partir sur un coup de tête. Il y aura des hauts et des bas, mais il ne faut pas se décourager à la première difficulté. C'est l'essentiel.

##### ● Réaction à froid

La courte expérience professionnelle ne s'avèrera-t-elle pas être un risque dans la réalisation du projet ?

#### ○ CONTRAINTES PERSONNELLES

En devenant chef d'entreprise, il va falloir passer d'une certaine situation personnelle à une autre, où, par nature, règnent l'imprévu et l'aléatoire.

Il faut donc prendre en compte les caractéristiques de sa situation présente et vérifier leur compatibilité avec la situation engendrée par la création de l'entreprise.

Pourrai-je dégager suffisamment de temps pour étudier et préparer correctement mon projet, compte-tenu de ma situation actuelle ?

>>>

N'oublions pas que «Créer en catastrophe conduit généralement à la catastrophe».

● Une bonne préparation peut prendre entre six mois et deux ans et il est préférable de s'y consacrer pleinement :

##### ● Mon entourage adhère-t-il au projet ?

Cette adhésion est très importante, en particulier celle du conjoint, qui peut apporter une aide psychologique et matérielle en prenant en charge certaines tâches.

##### ● Ma famille sera-t-elle prête à faire certains sacrifices pendant la phase de démarrage de l'entreprise :

- déménagement éventuel,
- nouvelles conditions de vie familiale défavorables (moins de temps libre, moins de congés...),
- baisse du niveau de vie ?

Si le projet n'est pas partagé par l'entourage, des tensions peuvent très vite se créer.

##### ● Mes charges familiales sont-elles compatibles avec le projet ?

Cette question sera primordiale, s'il n'est pas possible de bénéficier de l'apport par son conjoint d'un salaire régulier suffisant dans l'attente de la montée en puissance de l'entreprise, ou d'autres sources de revenus (fonciers par exemple).

##### ● Mon apport financier personnel est-il suffisant pour chercher des financements complémentaires et convaincre des partenaires financiers ?

● L'entreprise pourra-t-elle générer, en temps voulu, le revenu minimal vital nécessaire, compte-tenu de mes charges financières actuelles : crédits personnels en cours, pension alimentaire, frais de scolarité élevés ?  
Les revenus souhaités sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?

##### ● Ma santé est-elle compatible avec les exigences du projet ?

Notamment quand il faudra faire face à des périodes d'intenses charges de travail...

La création d'une entreprise est une source non négligeable de stress.

##### ● A ce stade de la réflexion, on doit être en mesure de déterminer les contraintes inhérentes au 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 des contraintes légales (accès à la profession, réglementation relative à la sécurité...) peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet,

**Un long travail de réflexion doit conduire à mettre en évidence ces contraintes**, afin d'en prendre bien conscience, de considérer si elles sont surmontables, et de prévoir de mettre impérativement en regard les parades qui s'imposent.

○ **COMPÉTENCES ET APTITUDES :**



**VOS COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES :**

○ <b>Adéquation</b>	Homme - Projet.
○ <b>Environnement familial</b>	Favorable.
○ <b>Compétences professionnelles</b>	Formations.
○ <b>Contrôle</b>	Tableau de bord.
○ <b>Anticipation</b>	Avoir tous les sens en éveil notamment en terme d'écoute, capacité à être à l'écoute et à se mettre en situation de veille permanente.
○ <b>Voir - Entendre - Sentir</b>	
○ <b>Visionnaire</b>	Capacité de projeter son entreprise.
○ <b>Créativité</b>	Être capable de s'adapter à de nouvelles situations, capacité à trouver des solutions face à des situation nouvelles on ne se laisse pas déstabiliser !!!
○ <b>Prise de décisions</b>	Caractéristique principale du chef d'entreprise : prendre des décisions et les assumer, capacité à ne pas laisser les choses traîner mais aussi à ne pas se fier qu'à son instinct.
○ <b>Organisation</b>	Gérer les priorités, efficacité, capacité à s'occuper de plusieurs choses en parallèle.
○ <b>Management</b>	Motivation. Être reconnu comme le leader et bon pro, capacité à mener une équipe, à la dynamiser et à la motiver.
○ <b>Communication orale</b>	Être convaincant, choisir les mots juste. Mémoire de 5 % des mots contre 80 % des images, Capacité à se faire comprendre facilement face à tout interlocuteur.
○ <b>Communication écrite</b>	Même chose mais... sur papier !!!
○ <b>Marketing</b>	Capacité à être à l'écoute de son marché pour y répondre au mieux.
○ <b>Gestion financière</b>	Capacité à utiliser et à savoir lire les chiffres, capacité à être rigoureux dans la gestion au quotidien.
○ <b>Fixation des buts</b>	Capacité à se fixer des objectifs ainsi que la manière de les atteindre.



**GESTION GLOBALE**

Le chef d'entreprise est le seul à avoir une vision globale de l'entreprise, capacité à être «Multi-Fonctions».

**Nota :**

Un bilan de compétences au démarrage d'un projet peut dans certains cas permettre de mettre en lumière les points faibles et les points forts du porteur de projet.

Pour trouver une formation adéquate, le porteur de projet peut consulter le site :

[http://www.intercarif.org/jsp/recherche\\_formation.jsp](http://www.intercarif.org/jsp/recherche_formation.jsp)



## > ETAPES DE LA CRÉATION :

L'élaboration du Business Plan nécessite de grouper dans un même dossier tous les éléments d'analyses effectués précédemment. Il s'agit donc d'**Elaborer, Valider et Mettre en forme** tout ce qui concerne :

- le porteur de projet
- l'étude de marché
- la stratégie commerciale
- l'étude financière
- le choix de la structure juridique, fiscale, sociale
- les financements

>>>



Il ne restera plus qu'à **démarrer...**  
mais attention chaque chose en son temps !!!



## Reprise :

### > POURQUOI ? :

Il existe un certain nombre d'avantages à la reprise de sociétés...  
Bases existantes, démarrage de l'activité plus rapide, cadre réglementaire avantageux (loi Dutreil)...  
...Mais la reprise comporte également un certain nombre d'inconvénients.

### > COMPÉTENCES :

En effet, reprendre une entreprise nécessite la plupart du temps des **Capitaux initiaux plus importants**. Souvent des **salariés à gérer**, des **clients à conserver et à développer**...  
Le Repreneur se doit d'avoir un **esprit d'analyse**, une **bonne connaissance du secteur d'activité**, un **bon relationnel**...

### > COMMENT ? :

- recherche de l'entreprise,
- analyse de l'entreprise et évaluation,
- élaboration du plan de reprise,
- négociation et reprise.

### > OÙ TROUVER ? :

- les professionnels de l'activité,
- les banquiers,
- experts-comptable,
- notaires,
- les cabinets spécialisés dans la cession d'affaires,
- le réseau consulaire,
- les revues,
- sites internet,
- bases,
- les associations (CRA-APRE...).

## > QUOI :

- une entreprise organisée avec des procédures identifiées et cohérentes,
- un prolongement personnel du chef d'entreprise qui travaille à l'instinct,
- aspect psychologique de la reprise,
- se mettre à la place du cédant,
- valeur subjective et affective qui tient compte du passé,
- valeur d'effort et de résultats acquis,
- la confidentialité demandée par le cédant,
- les raisons de la vente.



## ACCOMPAGNEMENT :

### > POURQUOI ? :

>>>

«Trop peu de créateurs  
se font accompagner» !!!!!!!

**80 à 90 % de réussite à 5 ans des entreprises  
sont validées par un accompagnement  
«Entreprendre en France»**

### ○ Evitons les causes d'échecs connues :

- 70 % : problèmes commerciaux,
- 40 % : problèmes de gestion,
- 30 % : problèmes techniques,
- 15 % : problèmes relationnels.

>>>

Le suivi d'une formation est également  
un gage supplémentaire de succès.

### > PAR QUI ? :

- CCI,
- BG OUEST,
- Expert comptable,
- Avocat, Notaire,
- Nantes Initiative,
- EGEE,
- COMPETENCE...

### > NE PAS RESTER ISOLÉ :

- Pépinières Entreprises,
- Club des Créateurs (CREADEV),
- Association de Commerçants,
- Franchise, Commerce Associé,
- Syndicat,
- Tuteurs et Parrains...