

LES ETAPES DE LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE



ETAPE N°1 : Phase de conception

ETAPE N°2 : Phase administrative

ETAPE N°3 : Phase de mise en place

CAUSES D'ÉCHEC DES ENTREPRISES NOUVELLES

☐ Problèmes commerciaux

- ☐ Marché mal ciblé
- ☐ Clientèle potentielle surévaluée
- ☐ Délais de paiement clients sous évalués
- ☐ Gamme de produits insuffisante
- ☐ Politique marketing peu adéquate

☐ Problèmes de gestion

- ☐ Sous-évaluation des besoins financiers
- ☐ Plan d'investissement mal échelonné dans le temps
- ☐ Sous-estimation des coûts de revient
- ☐ Mauvaise gestion des ressources humaines

CAUSES D'ÉCHEC DES ENTREPRISES NOUVELLES

☐ Problèmes techniques

- ☐ Mauvaise conception du produit
- ☐ Absence d'évolution technique du produit ou de service
- ☐ Compétence technique non mise à jour
- ☐ Erreur dans le choix du matériel

☐ PROBLÈMES RELATIONNELS

- ☐ Méésentente entre les associés
- ☐ Problèmes familiaux
- ☐ Malhonnêteté d'un partenaire

LE PROJET DE CREATION

- ❑ La définition de son projet personnel : étape très importante
- ❑ Une création est avant tout l'affaire d'un individu « l'homme de la situation »
- ❑ face aux **contraintes et aux sollicitations de son projet.**
- ❑ Les composantes de ce projet personnel passent par une approche :
 - ❖ de **ses motivations**,
 - ❖ de **son bilan personnel** (personnalité, compétences, expérience, potentiel),
 - ❖ et de **ses contraintes personnelles.**

SON BILAN PERSONNEL

- ❑ Ses aptitudes et potentialités :
 - ❖ capacité personnelle d'action,
 - ❖ de résistance physique,
 - ❖ de solidité psychologique...
- ❑ Ses compétences et son expérience :
 - ❖ commerciales,
 - ❖ de gestion,
 - ❖ techniques,
 - ❖ relationnelles.
- ❑ Sa personnalité : traits de personnalité

PRINCIPAUX CARACTERES DES ENTREPRENEURS

- ❑ Un fort besoin d'autoréalisation
- ❑ Persévérance
- ❑ Forte motivation
- ❑ Sens de la créativité
- ❑ Confiance en soi
- ❑ Implication totale
- ❑ Goût du risque
- ❑ Goût d'indépendance

CONTRAINTES PERSONNELLES

- ❑ Ses ressources financières disponibles et réalisables
- ❑ Ses revenus incompressibles et souhaités et charges familiales
- ❑ Ses contraintes de temps
- ❑ Son environnement familial
- ❑ Son cadre de vie
- ❑ Sa santé et celle de son entourage

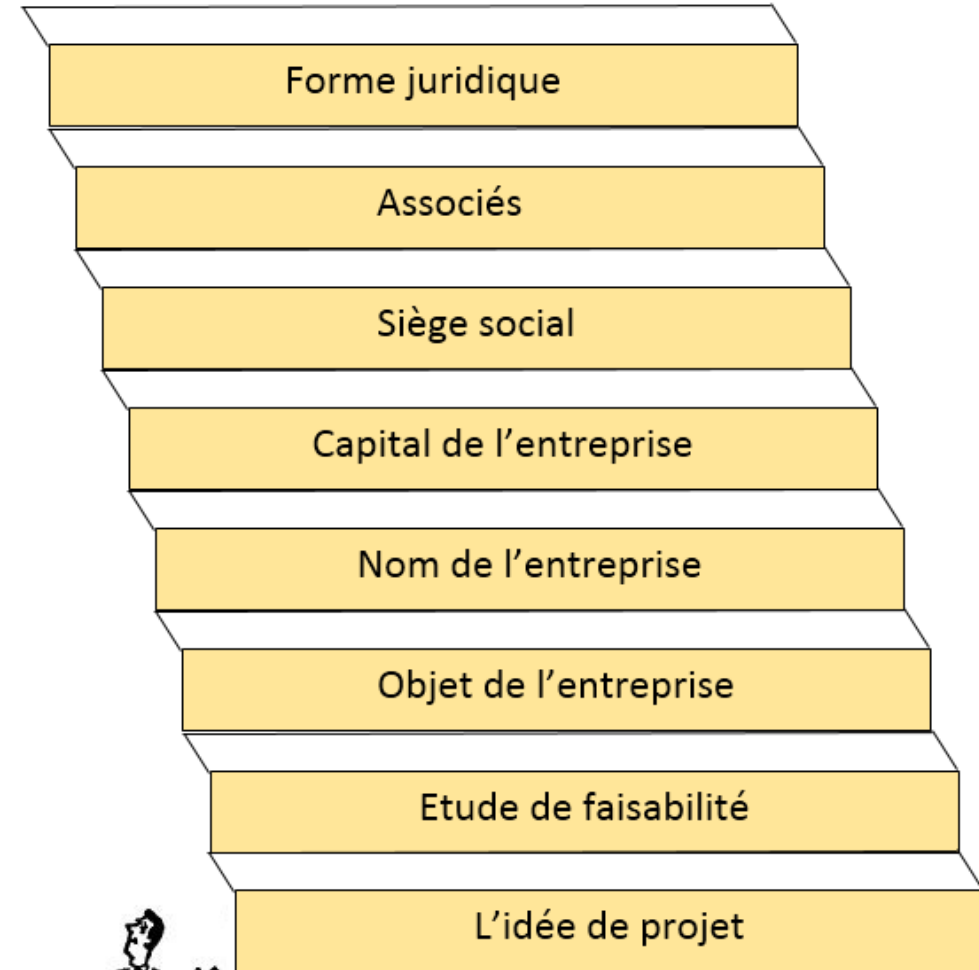
LA COHERENCE HOMME - PROJET

DECISIONS A PRENDRE

- ❑ Passer à une seconde phase : le montage du projet d'entreprise : étude de faisabilité
- ❑ Renoncer à un projet qui présente trop de risques
- ❑ Ou le différer pour avoir :
 - ❖ plus de temps
 - ❖ Plus de ressources financières
 - ❖ Ou pour se former
 - ❖ Ou s'associer

Etape n° 1 de la création de l'entreprise

Phase de conception



L'idée de création d'entreprise

Une idée c'est 1% d'inspiration et 99 % de transpiration

Une idée de projet ne peut se suffire à elle-même,
elle doit être couplée :

- ❑ à l'effort continu,
- ❑ à la volonté de bien réussir
- ❑ et à une maîtrise professionnelle de l'activité visée.

Pour qu'une idée de projet soit « **Bancable** », il faut qu'elle
obéisse à certaines conditions :

- Elle doit être **finançable**
- Elle doit être **réalisable**
- Elle doit être **rentable**

Le professionnalisme



meilleure condition de réussite

Où et Comment retrouver des idées de projets ?

☐ L'observation de la vie économique

- ❖ Entreprises à succès existantes,
- ❖ Statistiques macro-économiques,
- ❖ Etudes de filières
- ❖ Rapports d'expertise

☐ La vie quotidienne :

- ❖ Identification de certains besoins pouvant être satisfaits par la mise en place de produits ou services non commercialisés,
- ❖ ou copiage une idée réussie et qui a été réalisée par un ami, un voisin ou un parent.

☐ La vie professionnelle :

- ❖ l'observation de son milieu professionnel peut permettre de découvrir des produits ou services complémentaires à ceux commercialisés par son patron.

Autres voies possibles pour une idée d'un projet entrepreneurial :

1. La commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché.
2. La mise en place d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.
3. L'acquisition d'une franchise.
4. La reprise d'une entreprise.

Méthodologie de recherche et de validation d'idée de création d'entreprises

4 étapes :

- 1- Sélection d'un axe de recherche**
- 2- La recherche des idées**
- 3- Sélection de certaines idées**
- 4- Conclusion finale sur la validation de chaque idée retenue**

1 - Sélection d'un axe de recherche

On peut s'inspirer :

- ☐ de son savoir-faire professionnel
- ☐ de sa personnalité
- ☐ des opportunités
- ☐ des problèmes rencontrés

2 - La recherche des idées

a- Le brainstorming

Cette technique consiste à production en groupe et spontanément du plus grand nombre possible d'idées sur un sujet donné (5 participants au minimum et idéalement 8-12)

- ❖ sans retenue ;
- ❖ sans se soucier du réalisme des idées dans un premier temps ;
- ❖ en s'interdisant toute critique, toute justification.

b- La défectuologie

- ❖ recenser tous les défauts, inconvénients ou faiblesses d'un produit ou d'un service ;
- ❖ les classer en fonction de critères choisis ;
- ❖ rechercher des solutions d'amélioration ou de suppression de ces éléments insatisfaisants.

c- L'espace de consommation

- ❖ Outil permet de définir un produit ou un service existant et vendable selon tous ses critères commerciaux.
- ❖ La modification d'un des paramètres peut alors donner naissance à :
 - un produit nouveau ou à une activité nouvelle ;
 - un produit ou un service modifié pour l'adapter à un autre Marché.

d- La différenciation

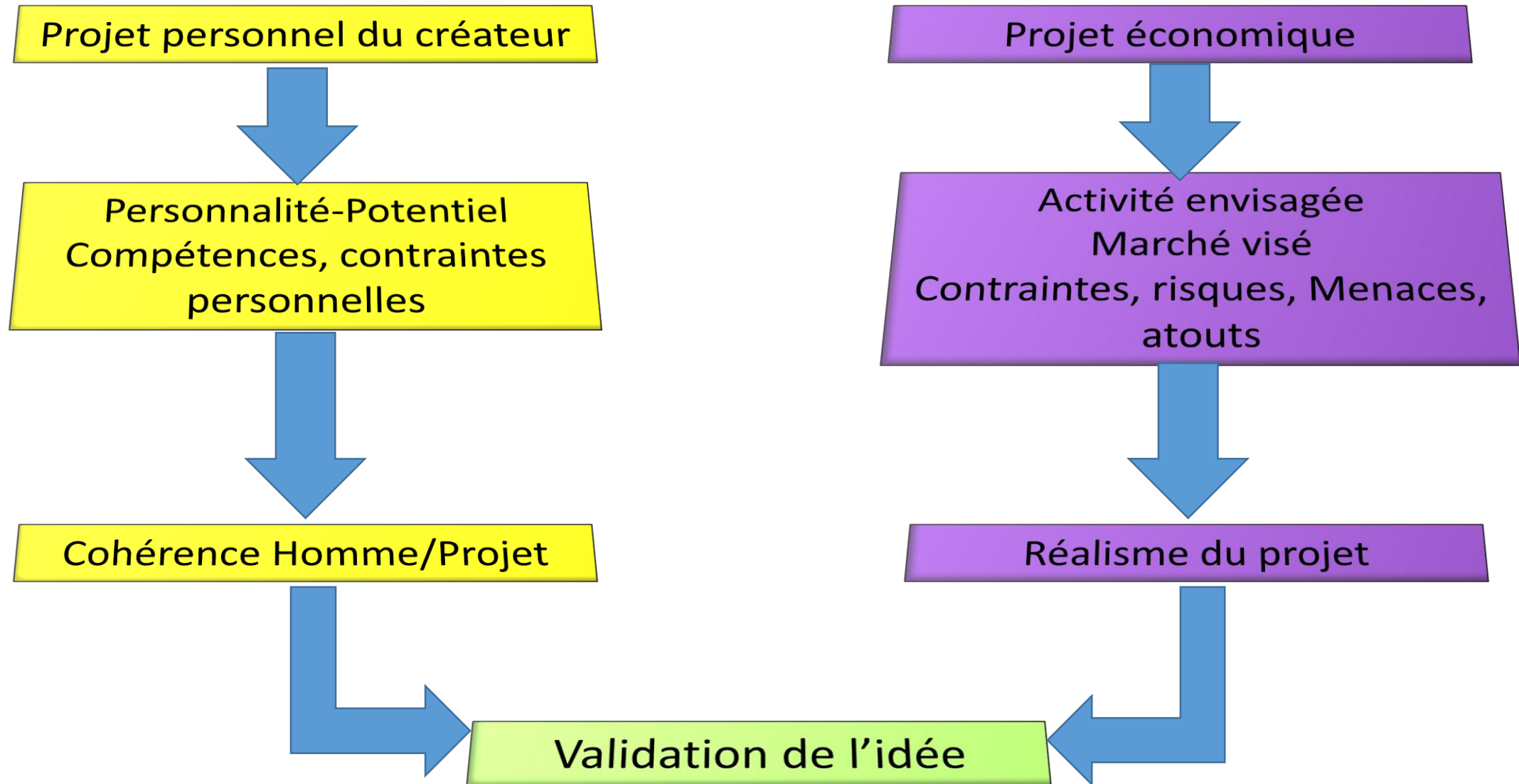
La différenciation apporte à un produit / service ou à une offre commerciale un caractère apte à se distinguer nettement des offres concurrentes.

3- Sélection de certaines idées

La sélection de certaines idées se fait à travers une analyse objective et subjective du réalisme des idées en tenant compte :

- ☐ des compétences indispensables
- ☐ des moyens financiers, humains et techniques
- ☐ du contexte juridique
- ☐ du temps disponible

4- Conclusion finale sur la validation de chaque idée retenue



FEUILLE D'IDENTIFICATION

- Nom & Prénom :

- Téléphone : - E-mail :@.....

- Mes centres d'intérêts :

.....

.....

.....

- Le métier que je voudrais exercer :

Salarié ☐ indépendant ☐

- Ce que « entrepreneur » veut dire pour moi :

.....

.....

.....

Mon avenir !!

Vous avez sûrement des idées assez concrètes concernant votre avenir !

Ce sont ces idées qui vous guident dans le choix des activités importantes afin d'y arriver un jour.

Réfléchissez bien ...

... et répondez selon votre conviction actuelle !!

Dans ma vie je veux devenir

Employé	Entrepreneur	Je ne sais pas encore	Autres idées

PLAN D'AFFAIRES STANDARD

Résumé	
Idée d'affaire et marché	
Plan Marketing – Produit	
Plan Marketing – Prix	
Plan Marketing – Distribution	
Plan Marketing – Promotion	
Forme juridique	
Capital de départ.....	
Sources du capital de départ.....	
Organisation et personnel.....	
Opérations et Coûts de l'entreprise	
Plan de trésorerie.....	
Marge bénéficiaire	
Bilan de départ	

Résumé

Nom de l'entreprise _____

Forme juridique

Adresse de contact

Tél. _____ **E-mail** _____

Type d'entreprise

☐ Fabricant ☐ Prestataire de services ☐ Grossiste ☐ Détaillant

Brève description de l'idée d'affaire

Produits ou services

Clients _____
