

Principales étapes de la création d'une entreprise

Dr. Ir. Epiphane SODJINO
Agroéconomiste, Biostatisticien

CONTENU

1. Identification de l'idée
2. Validation du projet de création d'entreprise
3. Business plan ou Plan d'affaire
4. Financement du projet
5. Choix de la structure juridique
6. Démarches de création de l'entreprise
7. Lancement de l'entreprise

2.0. Introduction

- La réussite de la création d'une entreprise:
 - exige une démarche rigoureuse et consciente
 - suppose de la part du futur entrepreneur des qualités et des capacités entrepreneuriales pour conduire de manière progressive et efficiente les différentes étapes du processus de création
- Globalement 8 étapes:
 - Trouver une idée d'entreprise
 - Valider son projet de création d'entreprise
 - Rédiger un business plan
 - Financer son projet de création d'entreprise
 - Choisir sa structure juridique
 - Procéder aux démarches de création de son entreprise
 - Lancer l'entreprise
 - Après la création de votre entreprise

2.1. Identification de l'idée

- De nombreuses personnes vous diront sans doute que:
 - savoir comment créer une entreprise est inné
 - certains d'entre nous ont la fibre d'entrepreneur, tandis que d'autres non
- En réalité, créer une entreprise:
 - nécessite une grande réflexion en amont
 - se fait rarement en un claquement de doigt.

2.1. Identification de l'idée

- L'idée d'entreprise peut naître :
 - de vos expériences ou de votre savoir-faire
 - de votre imagination ou d'un concours de circonstance
 - de l'observation de votre environnement
 - des dysfonctionnements décelés dans son milieu professionnel
 - des difficultés rencontrées par vous-même, vous amis ou relations pour vous procurer un bien ou service à proximité de votre lieu d'habitation ou de travail
 - de l'analyse de l'environnement économique : lecture de la presse spécialisée, économique ou professionnelle, voyages à l'étranger
 - d'observer de nouvelles pratiques
 - de l'idée des autres : vous associer, reprendre une entreprise, etc.
 - du brainstorming qui consiste à produire spontanément et le plus librement possible des idées sur un sujet donné dont le but est de repérer les insatisfactions relevées dans l'usage d'un produit, le recours à un service, le fonctionnement d'une institution

2.1. Identification de l'idée

- Ensuite, il faut une étude de marché afin de:
 - vérifier la faisabilité et la viabilité de votre projet de création d'entreprise
 - connaître vos concurrents,
 - d'appréhender les attentes de vos potentiels clients
- Il faut en parler auprès de certaines personnes, mais sachez à qui vous parlez
- Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

2.2. Validation du projet de création d'entreprise

- Pas de bonnes ou mauvaises idées en soi
- L'appréciation du bien-fondé d'une idée est inséparable du projet personnel de celui ou celle qui l'exprime
- Plus l'idée est nouvelle plus il faudra s'interroger sur la capacité des futurs clients à l'accepter
- Plus l'idée est banale, plus il conviendra de s'interroger sur sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

2.2. Validation du projet de création d'entreprise

Une fois l'idée identifiée, on doit:

- Comprendre ses objectifs personnels
- Bien se connaître soi-même et les autres membres de l'équipe
- Bien connaître ses attentes et celles de son équipe
- Savoir si on est en train de réussir ou d'échouer dans son projet
- Savoir quand faut-il prendre la décision d'arrêter l'aventure ou de continuer
- Définir très précisément les produits ou les services, tels qu'on les imagine a priori

2.2. Validation du projet de création d'entreprise

Une fois l'idée identifiée, on doit:

- Inventorier les clients potentiels que vous visez de prime abord
- Rechercher les informations: sur les produits/services, les clients, le marché, les matériels et produits à utiliser, les fournisseurs potentiels, etc.
- Recueillir avis et conseils de spécialistes
- Analyser les contraintes et menaces liées à votre projet
- Dégager les grandes lignes du projet
- Faire un bilan personnel

2.2. Validation du projet de création d'entreprise

- En cas d'utilisation d'une dénomination ou d'un nom commercial original:
 - il est prudent de vérifier préalablement auprès de l'OAPI (l'Organisation Africaine de la Propriété Industrielle) que ce nom n'est pas déjà utilisé ou déposé en tant que marque
- Le nom utilisé pour désigner le produit commercialisé peut faire
 - l'objet d'un dépôt de marque auprès de l'OAPI et
 - d'une réservation de nom de domaine auprès de l'ANSI (Agence Nationale de Sécurité Informatique) en cas de création d'un site internet référencé « bj »

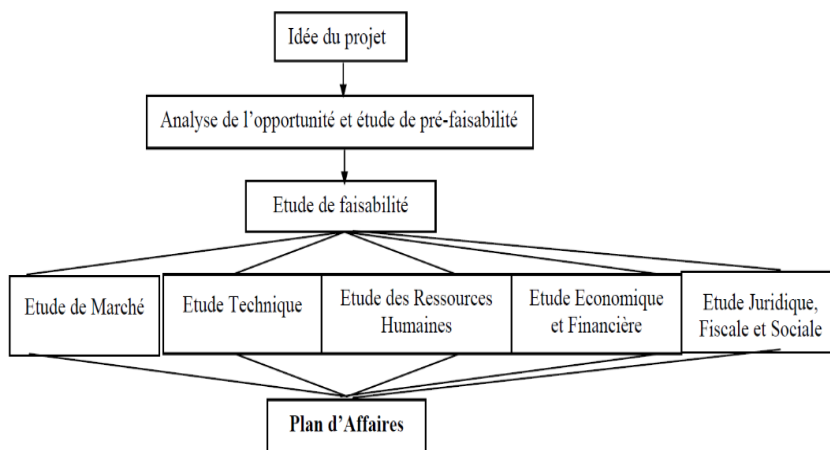
2.2. Validation du projet de création d'entreprise

En somme, il faut:

- Définir son business model
 - Business model = noyau du business plan
 - A pour objectif de définir le concept de sa future structure
 - Va expliquer la façon dont vous allez vous développer,
→ c'est-à-dire comment vous allez gagner de l'argent ?
- Tester son idée
 - Tester votre idée de business sur un échantillon de personnes représentant les caractéristiques de vos clients potentiels
- Trouver ses premiers clients
 - conditionnera directement la réussite de votre structure

2.3. Elaboration d'un business plan

Figure 2 : Le Plan d'Affaires



2.4. Financement du projet de création d'entreprise

- Plusieurs possibilités s'offrent à vous :
 - Vous possédez assez de fonds propres pour créer votre entreprise sans financement extérieur.
 - Vous ne disposez pas d'un apport personnel suffisant pour créer votre entreprise. Plusieurs options:
 - Financer son entreprise avec un emprunt
 - Financer son entreprise en levant des fonds
 - Bénéficier des aides à la création d'entreprise
 - Etc.,.

2.5. Choisir sa forme juridique

- Voir chapitre 1
- Si vous avez décidé d'exercer vos activités dans le cadre d'une société commerciale, l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) vous offre la possibilité de choisir entre plusieurs types de sociétés :
 - société en nom collectif (SNC),
 - société à responsabilité limitée (SARL),
 - société anonyme (SA)
 - une société en commandite simple (SCS)

2.5. Choisir sa forme juridique

ADRESSES UTILES

- Guichet unique de formalisation des Entreprises
APIEX - monentreprise.bj
- Agence de Développement des PME
ADPME - www.adpme.bj
- Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin
CCI-BÉNIN - www.cci.bj
- Chambre des Métiers et de l'Artisanat
CMA - www.cmabenin.bj
- Chambre d'Agriculture
CA - www.chambreagri.bj
- Agence Béninoise de Sécurité Sanitaire des Aliments
ABSSA - <https://agriculture.gouv.bj/abssa>
- Agence Béninoise de Régulation Pharmaceutique
ABRP - www.abrp.bj
- Ordre des Notaires du Bénin
www.notaires.bj
- Ordre des Experts Comptables et Comptables Agréés du Bénin (OECCA-Bénin)
www.oeccabenin.bj
- Ordre des Avocats du Bénin
www.barreaudubenin.bj
- Centres de Gestion Agréés
CGA - www.impots.bj
- Service de conseil aux usagers
Direction générale des Impôts (DGI) - www.impots.bj
- Ministère du Commerce et de l'Industrie
MIC - www.commerce.gouv.bj
- Agence Béninoise de l'environnement
ABE - www.abe.bj

2.6. Procéder aux démarches de création de l'entreprise

- La création d'une entreprise au Bénin est soumise à l'accomplissement d'une formalité de création effectuée au niveau du Guichet Unique de Formalisation des Entreprises (GUFE) de l'Agence pour la Promotion des Investissements et des Exportations (APIEx).
- Cette formalité est suivie de l'inscription de l'entreprise créée sur le « fichier unique des entreprises » de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCI-Bénin)
- Le créateur doit également respecter les obligations (notamment les qualifications requises ou d'expérience professionnelle) attachées à l'exercice de certaines activités dites réglementées (par exemple coiffeur...)

2.7. Lancer l'entreprise

- La communication est un élément vital pour la réussite de votre projet.
 - Plusieurs canaux sont disponibles pour mettre en valeur votre activité: création d'un site web, réseaux sociaux, publicité via le presse-papier et en ligne, distribution de prospectus...
 - Utilisez-les à bon escient pour vous rendre visible auprès du grand public et optimiser vos chances de réussite !

2.8. Après le lancement

- Tout dépend de l'entreprise