IUT de Lannion

BUT Informatique

**Introduction à la gestion des organisations**

**Thème 1 Qu'est-ce qu'une organisation ?**

**LA NAISSANCE D’UNE ORGANISATION**

**INTRODUCTION**

Nombreux sont ceux qui ont pour projet de créer une association, une entreprise, etc. Certains le réalisent seul quand d’autres réunissent des individus pour mettre des idées en commun et atteindre ainsi leur objectif.

Mais atteindre cet objectif de création passe nécessairement par une réflexion sur l’organisation à mettre en place.

Cette réflexion suppose alors de mobiliser des connaissances, d’exploiter des informations, de tenir compte de contraintes, de rechercher des ressources…

Quels sont les facteurs entrant en jeu lors de la création d’une entreprise et les différentes solutions à trouver et mettre en œuvre pour assurer la naissance d’une organisation viable ?

**TRAVAIL À FAIRE**

***A partir des annexes ci-dessous, vous répondrez aux questions suivantes :***

**1. Pourquoi ont-ils décidé de se lancer dans la création d’une entreprise et non d’une association ? Pourquoi ont-ils choisi la création et non le rachat d’une entreprise ?**

Car l’entreprise est mieux pour faire du bénéfice, ils veulent s’enrichir. Cela ne les interessent pas de créer une association car le salaire serait trop faible.

Racheter une entreprise est trop cher.

**2. Caractérisez l’organisation pour laquelle ils ont opté ? *(dénomination sociale, forme, type, statut juridique, finalité, activité, secteur d'activité, origine des capitaux, champ d'action, mode de direction).***

| **Caractéristique de l’organisation** | **Réponse** |
| --- | --- |
| dénomination sociale | Web force |
| forme | Entreprise privée |
| type | Entreprise de services |
| statut juridique | SARL (Statut A Responsabilité Limité) |
| activité | logiciels de veille utilisant la technologie Web |
| secteur d'activité | secteur quaternaire (activité qui nécessite l’informatique) |
| origine des capitaux | privée |
| champ d'action | international  professionnel, entreprise |
| mode de direction | Gérance |
| finalité | Lucrative, sociale (parce que ça facilite le travail des personnes) |

**3. Quelle démarche doivent suivre les créateurs d’entreprise pour minimiser les risques d’échec ? “les 10 étapes clés de la création d’entreprise”CERFRANCE**

**“la compta en 3 min” Pépite France**

**Vidéo 1 :**

**-Être observateur, observer ce qu’il n’existe pas près de chez nous**

**-Observer ce qui pourrait être amélioré**

**-Nouvelle solution développer à l’étranger**

**-Reprendre une entreprise**

**-Envisager une franchise**

**-Savoir précisément ce qu’on veut créer, pour quels besoins, etc…**

**Vidéo 2 :**

**-Connaître parfaitement nos motivation**

**-Se poser des questions (avons nous la compétence)**

**-Vérifié si nous possédons les réglementation pour le faire**

**-Est-ce le bon moment ? (Avoir du temps, la bonne santé, soutient)**

**-Notre statut (salarié, fonctionnaire, etc…) et nos droit en fonction**

**-Notre budget**

**-Régler les éventuels problèmes (faire une formation, rechercher des associés, réorienter notre idée, etc..**

**-Se poser et prendre les bonnes décisions**

**Vidéos 3 :**

**l’étude de marché = l’offre (tous ceux propose les produits) et la demande (les clients)**

**-Étude de marché pourquoi? identifier les clients potentiels et les concurrents, vérifier auprès de la clientèle les attentes, définir une stratégie commerciale pour atteindre nos objectifs de vente.**

**-Procéder par étapes : faire une recherche documentaire sur le secteur ciblé**

**-Mettre en place une étude de terrain, rencontrer et questionner vos clients potentiels**

**-Étudier les offres de la concurrence (hypothèse de chiffre d’affaire)**

**-Définir stratégie commerciale (moyen marketing et commerciaux à mettre en oeuvre)**

**Vidéo 4 :**

**-Évaluer ses besoins(le plan de financement)**

**-Évaluer les charges de vos activité, alaire suffisent pour faire de bénéfice(le compte résultat)**

**-réaliser un prévisionnel c’est : estimer la mise de départ minimale, estimer les charges et les bénéfices, estimer la trésorerie nécessaire pour faire face aux décalages entre dépenses et recettes.**

**-Prévisionnel financier : permet de répondre à 3 questions :**

**Quelles sommes d’argent à réunir pour démarrer ?**

**Le projet sera-t-il rentable et à quel moment ?**

**Y-a-t-il un risque d’être à découvert certains mois ? et comment l’anticiper ?**

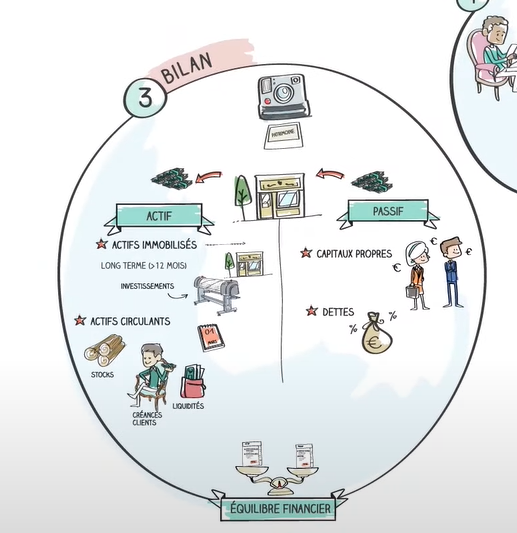
**= toutes ces questions permettent d'établir le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel, le seuil de rentabilité (en date) et le plan de trésorerie (l’entreprise doit surveiller son besoin en fond de roulement).**

| **Compte de résultat** | |
| --- | --- |
| **Produit** | **Charge** |
| **CA = chiffre d’affaire** |  |

**Compte résultat = produit - charge**

**Si compte des résultats > 0 = Réalise des Bénéfices**

**Si compte des résultats < 0 = Accuse des Pertes**

****

**L’actif doit être égale au passif (équilibre financier)**

Pacif : D’où provient l’argent de l’entreprise.

Actif : L’utilisation de cet argent, qu'est ce qu’on en fait.

Bilan : Patrimoine de l’entreprise à un instant donné. (patrimoine = tout ce que l’entreprise possède(y compris les dettes et tout ce qui est négatif à l’entreprise)

Business plan : Un business plan est un document qui décrit en détail la stratégie, les objectifs, les opérations et la structure financière d'une entreprise ou d'un projet. Il comprend un résumé exécutif, une présentation de l'entreprise, une analyse de marché, une stratégie marketing et de vente, un plan opérationnel, des projections financières, une stratégie de croissance, une analyse des risques, un calendrier et des annexes. Ce document est utilisé pour guider la gestion de l'entreprise et pour solliciter des financements ou des partenariats. Il est essentiel pour assurer le succès et la pérennité de l'entreprise. Document officiel qui formalise par écrit les projections de développement de l’entreprise.

**Vidéo 5 :**

- Compléter les fonds propres (L’argent que nous et nos associés rapportons à l’entreprise).

-Demander un prêt d'honneur, ouvrir un capital à des investisseurs, à recourir au financement participatif(crowdfunding).

-Ces différentes solutions vont crédibiliser notre projet et peut faciliter l'obtention d’un financement externe complémentaire.

-Ou encore sollicité un emprunt bancaire, ou faire appel à un organisme de microcrédit mais aussi recourir au crédit-bail pour financer du matériel ou un véhicule.

- Pour tout ça il faut préparer un bon dossier et business plan, disposer les dispositifs de garantie, contacter plusieurs banques si on cherche à faire un emprunt.

Fonds propres : Apport numéraire (=Argent) que font les associés à l’entreprise.

Prêt d’honneur : Il est octroyé au créateur de l’entreprise (personnel) accordé par la région, prêt à taux 0. Durée de remboursement courte entre 2 et 5 ans.

Micro crédit : Réservé au personne que les banques ne suivent pas. En plus du prêt vous bénéficiez d’un suivi. Souvent les organismes de micro crédit sont lié à l'état (ex : ADIE). Remboursable en 5 ans max, prêt rémunéré ( = avec intérêt) somme emprunté ne dépasse pas 12000 euros en générale.

Ouvrir le capitale aux investisseurs (=levée de fonds) : Partir du capitale s’appelle “action” pour une société anonyme, et pour les autres formes se sont des parts sociales. ( = part du capitale) (ex : business Angel, le plus connu est Xavier Niel, se sont des investisseurs qui propose d'investir dans notre entreprise et prendre donc des part de l’entreprise).

Financement participatif (=crowdfunding) : site les plus utilisé pour cela (ulule, kickstarter, kissbankbank), don avec ou sans contrepartie, souscription de titres(=des parts socials), prêt avec ou sans intérêt (pour les deux dernier vérifier que ce sont des offres certifier)

Site finance pour tous

Emprunt bancaire : Quelle somme on veut emprunter et combien ou peut rembourser par mois.

Ce qu’on rembourse : Somme emprunté, intérêts(taux d’intérêt), frais de dossier, garantie, assurance(perte d’emploi, emprunteur, etc…), IRA (indemnités de remboursement anticipé).

TAEG : Taux Annuel Effectif Globale (Ce qui faut comparer en premier)

crédit-bail : Forme de location portant sur un bien dont le locataire peut, aux termes du contrat, devenir propriétaire. L’argent qui est donné dans les mois de la location s'enlève lors de l’achat.

**Vidéo 6 :**

Les aides financières : Selon votre statut (par exemple demandeur d’emploie, ACRE=Aide à la création ou à la reprise d'une entreprise)

Allègement fiscal, exonération fiscal : Allègement des impôts ou exonération (plus les payer du tout).

Exonération des charges sociales : Enlever les charges sociale des salariés

Conseil et accompagnement (ex : Technopôle Anticipa à Lannion) : Collectivités locales

Mise à disposition de locaux : Contacter les communauté de commune pour louer des locaux

Social : Salariés, Sociétale, Société : donc tout le monde (les deux)

**Video 7 :**

Si vouloir faire une entreprise individuelle (=micro-entreprise) : chiffre d'affaires limité, bénéficier d’un régime ultra-simplifié celui du micro-entrepreneur, EiRL(=entreprise individuelle à responsabilité limitée), artisans, commerçants, profession libérale(avocat, médecin, etc…).

Plus grande entreprise : si on est plusieurs = SA, SAS, SASU, SNC mais si un seul associé (nous même) EURL, SASU.

Créer une société et non une entreprise individuelle, c’est donner naissance à une “personne morale”

Donc : donner un nom (dénomination sociale), de l’argent et des biens pour le capitale sociale, un siège social.

Couveuse d’entreprise pour tester ses idées d’entreprise, rejoindre une coopérative d’activité et d’emploie, Recourir au portage salarial.

Portage salarial = essaimage

**Video 8 :**

Demande de société se fait avec une demande d’immatriculation au RCS à la greffe du tribunal de commerce.

Demande d’entreprise individuelle se fait auprès du CFE

**Vidéo 9 :**

Quelles sont les moyens possibles pour trouver un local ?

Si notre activité le permet on peut commencer chez nous mais vérifier si le bail ou le règlement de copropriété ne s’y oppose pas

Trouver un local adapté, rejoindre une pépinière d’entreprise ou chercher un espace de coworking ou de la co location.

Démarche importante : L’assurance professionnel(recommandé mais pas obligatoire), la contabilité,

# Dessine-moi l'éco : quel statut juridique pour une entreprise ?

**4. Pourquoi JC, AB et CD ont-ils choisi le statut juridique de SARL ?**

Auto entrepreneur : non car ils sont 3

Donc créer une société

SASU ET EURL = 1 associé

SA = Grands apport financier qu’ils n’ont pas

Dons SARL OU SAS

**5. Mettez en évidence les contraintes de résultats et de ressources auxquelles ont dû faire face JC, AB, et CD ? Comment ont (ou peuvent)-ils tenter de se dégager de ces contraintes ?**

Faire des bénéfices, il faut qu’elle atteigne le seuil de rentabilité.

Avoir des compétences en gestion, management, communication, marketing, etc…

Pour lever ces contraintes : faire des formations par exemple ou embaucher un stagiaire, alternant.

Lever de fonds, aide de l’état, prêt d’honneur, crédit bail.

**7. Présentez les différents apports effectués par les associés lors de la création de la société et illustrez avec les associés de notre cas.**

3 types d’apports : nature(matériel), numéraire(argent), industrie(compétence et savoir-faire, savoir-être)

En nature = 3 logiciel existant(15 000€)

En numéraire = 15 000€ en espèces

En industrie = Compétence en gestion de ressource humaine et un autre en gestion de la production

**PAGE 1 SUR 5**

**ANNEXE 1**

| **NAISSANCE D’UNE IDÉE**  Âgé de 45 ans, je m’appelle JC, je suis diplômé d'une Licence de sciences et techniques en automatique, obtenue parallèlement à une activité salariée à mi-temps. De 1982 à 2018, mon parcours professionnel est particulièrement varié à la fois en termes de postes, de sociétés, d'activités mais aussi de lieux géographiques. De postes d'expertise technique, je passe progressivement à des postes de management en technique, en organisation, en qualité, en production. Enfin, après une période où j’ai été responsable de comptes sociétés, j'occupe le poste de directeur d'un établissement industriel de 300 personnes.  Après un démarrage dans un grand groupe sidérurgique, je découvre le secteur papetier, puis, suite à un intermède de quelques mois dans l'ingénierie, je reviens en 1989 à l'industrie dans le secteur emballage que je ne quitte qu'en 2018. Sur ces nombreux postes, douze au total, cinq ont été occupés à l'étranger (un an en Arménie, un an en Chine, deux périodes de quatre et deux ans en Espagne). Ma famille m'a suivi à chaque déplacement.  Je quitte le groupe pour lequel je travaillais avec deux collègues, AB et CD. Nous avons depuis plusieurs années un projet en tête. Il ne reste plus qu'à mettre en œuvre notre projet commun. Bien qu'ayant occupé des fonctions importantes et variées dans des groupes industriels, il nous faut reconnaître qu'entre l'idée "je veux créer mon entreprise" et la création, le chemin à parcourir reste encore bien long. Nous verrons cela durant les mois à venir.  Bien ! La décision de créer notre entreprise a été prise. L'idée d'une reprise d'entreprise industrielle nous apparaît alors assez évidente, nous permettant de bénéficier de nos acquis dans ce domaine. Nous suivons une formation d’aide à la création d’entreprise. Cette formation est l'occasion de découvrir les quelques domaines méconnus dans notre parcours professionnel (finance, juridique, vente), d'enrichir notre expérience de ceux connus (management, gestion, technique), mais surtout d'approfondir notre projet. |
| --- |

**ANNEXE 2**

| **D’UN PROJET À L’AUTRE**  Grâce aux conseils et informations recueillies, notre projet se complète rapidement d'éléments économiques révélant une incompatibilité majeure. Ne souhaitant pas utiliser notre capital immobilier, notre apport initial est faible (100 K€). Or ce montant n'est pas suffisant pour reprendre une entreprise qui puisse nous assurer, même à terme, au moins 70 % de nos anciens revenus salariés.  L'idée initiale de donner une continuité industrielle à notre parcours professionnel par une reprise d'entreprise s'avère donc impossible à mener à bien. Nous revoyons alors avec ce nouvel éclairage, une proposition d'association sur un projet de création moins gourmand en capital initial. L'étape de préparation nous a permis de réorienter le projet de reprise initial vers un projet de création, moins gourmand en capitaux. Voyons un peu à quoi ressemble ce projet, et de la façon dont il est né. Petit retour en arrière : alors que j'occupais encore mon ancien poste, mon frère, qui vit depuis dix ans en Amérique du Sud, me propose une collaboration. Il est propriétaire d'une société d'édition de logiciels de veille utilisant la technologie Web et souhaite étendre ses activités en Europe. A l'époque, notre projet initial repose sur la reprise d'une entreprise industrielle. Malgré tout, nous souhaitons en connaître davantage sur ce projet proposé par mon frère. Un rapide séjour en Amérique du Sud nous permet de découvrir plus en détail les produits et les concepts. L'intérêt suscité fait alors naître de nombreuses questions. De celles-ci naîtra le projet définitif. |
| --- |

**PAGE 2 SUR 5**

| Le concept technologique du projet est basé sur l'exploitation des possibilités du Web dès le stade de la création dans une approche "clients légers"1. Plusieurs produits existent déjà sur ce marché, dont certains au stade de tests réels chez des clients, d'autres au stade de la commercialisation. Plusieurs de ces produits, répondant aux besoins de "niches" encore inexploitées, sont sans concurrence.  Le concept de l'offre répond aux constats suivants :  - les besoins d'informations des entreprises sont chaque jour plus importants ;  - les ressources financières et humaines nécessaires au système d'information sont chaque jour davan tage en conflit avec les besoins des différentes fonctions et activités des entreprises ; - les entreprises souhaitent réduire leurs risques (financier, humain et technologique) dans un monde qui évolue très vite et où l'adaptation est vitale ;  - l'offre existante répond assez peu à ces contraintes nouvelles.  Nous décidons donc de réaliser une analyse approfondie des produits et concepts (experts, analyse du marché, prospects, base documentaire du Journal du Net *-* qui confirme l'intérêt du marché pour ces produits). |
| --- |

**ANNEXE 3**

| **UNE NÉCESSAIRE ANALYSE**  A ce stade du projet, plusieurs points sont à analyser en profondeur :  - Le montage juridique de l'entreprise doit pouvoir répondre aux besoins de partenaires, en nombre limité dans un premier temps, mais permettant de suivre le développement futur : le choix se porte pour la société en France sur le statut SARL, simple à faire vivre.  - L'analyse marketing du projet permet de répondre aux questions : attentes, concurrence, prix, avantages concurrentiels, freins...  - Le développement commercial doit être étudié séparément pour chacune des sociétés. En effet, en Amérique du Sud, les produits disposent de références client et sont en phase de commercialisation. En France, tout est à créer, l'objectif de départ étant d'acquérir des références client. |
| --- |

**ANNEXE 4**

| **LE FINANCEMENT : QUEL PROBLÈME !**  L'étape des chiffres est surtout celle de la cohérence entre les objectifs, les moyens et les résultats. Les moyens identifiés en amont permettant d'atteindre les objectifs fixés, ainsi que le besoin en fond de roulement, doivent être financés par le capital social, par des emprunts ou par des aides et subventions. La consolidation des hypothèses, des moyens et des résultats donne le "premier compte de résultat prévisionnel" et le "premier plan d'affaires".  Désormais, il faut s'attaquer à la recherche de financement...  **L**'étude initiale du projet aboutit à la constitution d'un dossier (plan d'affaires, compte de résultat prévisionnel) détaillé pour chacun des aspects (marché, développement commercial, organisation, montage financier…..), et surtout cohérent en termes d'objectifs et de moyens.  Le dossier initial fait état d'un besoin de financement "raisonnable". Le capital social à la création est de 30.000 euros avec 15.000 euros en apport en nature (les 3 logiciels existants) et 15.000 euros en |
| --- |

1 Le terme « **client léger** » (parfois « client pauvre », en anglais « thin client »), par opposition au client lourd, désigne une application accessible via une interface web (en HTML) consultable à l'aide d'un navigateur web, où la totalité de la lo gique métier est traitée du côté du serveur. Source : https://www.commentcamarche.net

**PAGE 3 SUR 5**

| espèces, dont 10.000 euros de prêt personnel au créateur (le développement de la société en Amérique du Sud ayant nécessité un apport de 15.000 euros, réduisant d'autant le cash disponible). Enfin pour faire face au développement commercial (communication et déplacements), un prêt bancaire à la société de 15.000 euros est prévu. Le plan de financement fait état d'un rachat (1.000 euros) et d'une augmentation du capital (9.000 euros) de la société existante en Amérique du Sud. Les premiers contacts ont lieu en Novembre 2019 avec les organismes de financement.  **Ma banque, le Crédit Agricole**  Ma qualité de client depuis 20 ans avec des revenus confortables et un capital immobilier de 500.000 euros me laisse espérer un accueil favorable à ma demande. C'est sans oublier ma nouvelle qualité de "chercheur d'emploi sans revenus salariaux". Après un temps interminable, il apparaît clairement qu'un prêt personnel de 10.000 euros ne peut m'être accordé, même avec une garantie sur mon capital immobilier. De plus, un prêt personnel doit prendre en compte des conditions de ressources stables et là encore mon dossier n'est pas recevable...  **Bourgogne Entreprendre**  Bourgogne Entreprendre (BE) est une structure financée par le Conseil Régional qui a pour mission, après validation des dossiers des créateurs, d'apporter un concours financier par un prêt personnel sans intérêt et un accompagnement personnalisé sur les premiers exercices. Pour la validation du dossier, BE a recours à son groupe d'experts professionnels bénévoles répartis sur les différents secteurs d'activité.  Le projet présente les caractéristiques suivantes : un concept innovant limitant les risques clients, un positionnement sur des segments de niche, une structure de coût idéale, une technologie récente, des produits existants et performants. Mais aussi une image à créer et une trésorerie de départ faible, sans rapport avec celles des acteurs de la place.  Après m'avoir demandé de revoir en détail un marché correspondant à 25% de notre chiffre d'affaires, un nouveau plan d'affaires répondant clairement à la demande est présenté. La réponse de BE est : "vous êtes trop petits pour entrer sur ce marché, mais revenez nous voir si vous avez des clients prochainement...". Peut-être que la qualité de concurrent de l'expert a été l'élément décisif dans cette réponse. Cette impression est renforcée par le fait qu'il souhaitait avoir un accès direct à nos produits (caractéristiques techniques), connaître nos contacts, fournisseurs…pour valider le projet et qu'aucun écrit n'a jamais été établi par BE…  **…/…**  **…/…**  **Les autres organismes**  Qu'à cela ne tienne, il y a plein de banques qui cherchent des clients sur des marchés d'avenir. Certains banquiers sont même venus nous dire tout ce qu'ils pouvaient faire pour les créateurs lors d'interventions dans le cadre de la formation à la Chambre régionale de commerce et de l’industrie. Je contacte cinq banques. Malheureusement, là aussi, la désillusion va être grande ! Je vous livre au hasard quelques perles : "les investissements délocalisés à l’étranger (10.000 euros !) , c'est pas notre truc...", "Vous savez, moi, l'informatique je n'y connais rien, mes clients sont des artisans, des commerces et des professions libérales...", "Puis-je vous demander pourquoi vous êtes venu me voir, moi, alors qu'il y a plein d'autres banques sur la place ?", "Pour résumer, votre projet c'est de l'investissement immatériel et en partie à l'étranger. Ce n'est pas notre cible. Ah si vous aviez eu besoin d'une camionnette, on aurait pu faire quelque chose !". Il n'a même jamais été demandé de garantie, c'est dire. |
| --- |

**ANNEXE 5**

**PAGE 4 SUR 5**

| **S’ORGANISER**  Il faut aussi répondre à quelques questions de fond tels que la structure, la définition des fonctions (en quantité et en qualité), le choix de certaines fonctions (internes ou externes), le recrutement (profil, expérience, salaire), les prestataires et fournisseurs (choix d'organisation, sous-traitants, distributeurs) et la rémunération des associés (en salaire ou en résultat, à quel niveau ?).  Il est indispensable de faire preuve de légèreté, d’adaptation, que le processus de prise de décision soit rapide.  Il nous faut nous assurer que les décisions prises vont se transformer rapidement en actes, que l'organisation soit bien en ligne avec la stratégie. Une communication de l’avancement des missions, de tableaux de bord, des résultats devra être effectuée, qui rend bien compte de ce qui se passe sur le terrain. Mais les contraintes du reporting ne doivent pas peser sur les actions courantes, ni tuer l'esprit d'entreprise. Pas question qu'il devienne un but en soi.  Au vu de notre petite taille, nous privilégions la communication orale, informelle mais un minimum de procédures est requis.  Ainsi certaines décisions et ordres seront écrits et transmis aux fonctions subordonnées suivant la ligne hiérarchique.  De manière à harmoniser, homogénéiser notre fonctionnement et gagner en efficacité, les tâches et procédures seront normalisées.  Pour optimiser notre organisation nous avons décidé de répartir les rôles et responsabilités selon nos compétences respectives. Je suis donc devenu le gérant de notre société qui se nomme Web Force, ainsi que le responsable des contacts avec l’environnement et de la définition de notre stratégie et le supérieur hiérarchique de AB qui est responsable du développement commercial et de CD qui, lui, est responsable administratif et comptable. |
| --- |

**PAGE 5 SUR 5**