

Création d'Entreprise

Introduction

Le nombre de création d'entreprise est étroitement lié à la conjoncture économique d'un pays : en période de croissance le nombre de création a tendance à augmenter, en période de crise, à baisser.

Le nombre de nouvelles entreprises en France est en moyenne est de 280 000 par an, le taux moyen d'échec au bout d'un an est de 20 %, et il en reste 140 000 au bout de 5 ans soit un taux d'échec de 50 %. 50% des créateurs ont moins de 40 ans. Seulement 26 % des créateurs sont des femmes.

Le fondement de la création d'entreprise est une idée. Mais il faut d'emblée souligner deux points importants. Une idée est pertinente si elle est en adéquation avec le projet personnel de l'individu qui l'exprime. Une idée de création doit être liée à une opportunité.

La création d'entreprise aboutit à la naissance de nouvelles unités économiques légales jusque là inexistantes qui sont soit des personnes morales (comme les SARL ou les SA), soit des personnes physiques (comme les artisans). Cette création résulte d'un acte juridique de constitution, qui est l'aboutissement d'un enchaînement de décisions et d'opérations financières, administratives et de gestion que l'on va examiner dans ce chapitre.

1. LE PROJET D'ENTREPRISE : L'IDEE DE LA CREATION

1.1 Entreprendre et innover ?

La recherche constante de l'innovation (produits, techniques, marchés, organisation...) explique la dynamique du capitalisme. (Schumpeter)

La démarche d'entreprendre traite de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire de la démarche qui consiste à créer une entreprise et des capacités de « l'entrepreneur » à la développer.

1.2 Processus de création d'une entreprise

- Avant la création : se poser des questions ? Ai-je envie de créer mon entreprise ? Ai-je ou non la vocation, travailler pour quoi faire ?

Un créateur peut donc mettre en avant plusieurs mobiles, il peut aussi les hiérarchiser.

Les mobiles positifs

Dans la majorité des cas, les créateurs sont animés par des mobiles positifs que l'on peut classer selon trois logiques : économique, sociale et personnelle.

Les mobiles négatifs

Pour 42 % des entrepreneurs, la création est motivée par des facteurs négatifs. Ces mobiles relèvent d'une logique personnelle, par exemple : insatisfaction prolongée dans le travail d'origine, ne pas supporter d'avoir un patron, possibilité de bénéficier de primes et subventions de l'Etat. Ainsi, la création d'entreprise peut être vécue comme une dernière chance dans laquelle le créateur mettra toute son énergie pour arriver au succès. Aujourd'hui, un créateur sur deux est chômeur.

Pour réussir, le créateur qu'il soit héritier, repreneur... doit posséder un bon potentiel Entrepreneurial : être créatif, avoir de bonnes aptitudes de négociation, une bonne résistance au stress, une capacité d'indépendance, et un potentiel actif. Se lancer dans une création nécessite beaucoup d'enthousiasme et d'énergie, mais également beaucoup de rigueur et analyse, de façon à mettre toutes les chances de son côté. Il faut donc analyser les éléments suivants :

- Origines de l'idée qui conduit à la décision de créer une entreprise ;
- Mise à l'épreuve de cette idée et validation ;
- Choix des moyens d'accès au marché : sous-traitance, franchise...
- Mise en place des ressources nécessaires (capitaux, clientèle, fournisseurs, locaux et personnel) ;
- Lancement commercial et premières ventes ;
- Choix des stratégies de croissance ;
- Eventuellement, possibilités de sortie (introduction en bourse, faillite, liquidation volontaire, cession aux salariés ou à des tiers).

2. LE PROJET DE CREATION EN 3 PHASES

- Phase d'étude (de la genèse de l'idée à l'établissement d'un business plan)
- Phase de réalisation (depuis la levée des capitaux au démarrage opérationnel)
- Phase d'exploitation (à partir du premier jour d'activité)

2.1 La phase d'étude

► Où trouver l'idée ?

Les origines des idées sont multiples.

- L'innovation technique : elle est issue de la recherche scientifique ou technologique, soit dans un cadre institutionnel (laboratoires, centres de recherche, centres d'innovation de grandes entreprises...), soit au domicile de techniciens spécialisés amateurs ou professionnels.
- Les applications nouvelles de techniques connues : l'innovation ne porte pas sur la technique elle-même, mais sur son adaptation à un marché nouveau. Elle n'en reste pas moins une réelle innovation.
- L'idée par l'observation
- L'idée par l'activité connue
- L'idée des autres
- L'opportunité pure

► **Attention : analyser les contraintes liées au projet !**

Pour passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien définir son idée, c'est-à-dire se forcer à la résumer en quelques lignes précises, concises et fortes.

- Existe-t-il un marché évident (B to B, B to C, local, national, européen...) ?
- Existe-t-il une barrière de protection crédible (brevet d'invention déposé) pour cette idée ?
- Quelles sont les autres contraintes possibles ?
 - Contraintes propres au produit ou à la prestation : caractéristiques, processus de fabrication, lancement du produit / service sur le marché.
 - Contraintes de marché : nouveauté, décollage, maturité, déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté...
 - Contraintes de moyens : processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente...
 - Contraintes légales : de leur existence peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet caractéristiques.

2.2 De l'idée au projet : le bilan du créateur

Avant même d'entamer des démarches liées à la création, il faut faire un bilan personnel du futur créateur :

- serai-je capable de répondre aux besoins de mes clients ? Il faut bien examiner tous les paramètres : financiers, familiaux, sociaux...

- Ce qui importe aux banquiers c'est aussi la cohérence du projet et à la volonté de l'entrepreneur de prendre des risques. Jusqu'où le porteur du projet est-il prêt à aller ?

- Il faut par ailleurs avoir la capacité juridique de le faire : casier juridique vierge si non restriction ; conditions de nationalité : un Marocain doit avoir 5 ans de résidence en France, pour un algérien, 1 an suffit. **Certaines activités sont réglementées** (médecin, architecte...). La loi du 2 avril 1998 augmente les conditions requises à la création : pour avoir accès aux professions du bâtiment, de la pâtisserie, ou pour faire esthéticienne, il faut au minimum un CAP / BEP ou trois ans d'activité déclarées. Certaines créations sont soumises à un avis du conseil municipal ou à un avis préfectoral : discothèque, chauffeur de taxi... si on oublie, on est radié.

On ne naît donc pas chef d'entreprise, on le devient. Cela nécessite:

- **de la patience et de la disponibilité**
- **une volonté d'entreprendre**
- **une aptitude à prendre des risques**
- **l'implication de son entourage**

2.3 Du projet à l'entreprise : la formalisation du Business Plan – Business Model

- ▶ **Business plan** : Document de plusieurs pages qui décrit l'ensemble du **projet d'une entreprise** : activité, marché, technologie, marketing, ressources humaines et plus précisément **les dépenses programmées et les ressources** envisagées à court et moyen terme. Ce document sert principalement à **convaincre les investisseurs de la viabilité d'un projet**.
- ▶ Concevoir son business plan = **mettre en place des les hypothèses de travail** sur votre produit, votre service dans le secteur d'activité choisi : décrivez-le.
- ▶ Le **Business Model** est un document présentant la **répartition de l'activité de l'entreprise** et notamment l'origine des revenus de la société. C'est le modèle économique que va adopter une entreprise pour **rentabiliser son concept de départ**.
- ▶ Le Business Model est souvent **inclus** dans le document du Business Plan et met en évidence **l'origine de votre chiffre d'affaires et façon dont vous allez dégager des bénéfices**.

3. LA PHASE DE REALISATION : LA CREATION DE L'ENTREPRISE ET SON DEMARRAGE

3.1- Réalisation du business plan

Une des toutes premières étapes dans la création d'une entreprise doit être l'élaboration d'un plan d'affaires (appelé aussi business plan, plan de financement ou plan de développement). Ce document détaillé présente en mots et en chiffres le projet d'entreprise, qu'il s'agisse d'un projet de lancement, d'expansion ou de diversification. Le plan d'affaires est essentiel, quelle que soit l'ampleur du projet. Sa vocation première est de convaincre les financiers potentiels (banquiers, associés...) de la validité de l'idée retenue. L'élaboration de ce document permet d'évaluer si la rentabilité de l'activité sera correcte (calcul du bénéfice possible) ; le montant qui permettra de lancer l'entreprise (investissement de départ : une enseigne, un rideau métallique, une caisse enregistreuse, un ordinateur, une caution pour le local) et de la faire tourner (besoin en fonds de roulement : constitution d'un stock, le fait que les fournisseurs qui pour l'instant ne me connaissent pas ne me feront pas de crédit...).

Il faut également tenir compte de la somme d'argent qui sera nécessaire pour vivre avant que l'entreprise ne devienne rentable, ce qui ne sera probablement pas pour tout de suite.

3.2 Conception et élaboration du projet : l'étude de marché

Il s'agit d'une phase importante car les principales causes de défaillance des entreprises nouvelles sont liées à l'insuffisance de préparation des projets.

L'étude de marché devra permettre de définir avec précision :

- le produit ou le service que je vais proposer,
- à qui (qui seront mes clients),
- à quel prix,
- où,
- avec quels moyens (techniques commerciales, communication),
- quels seront mes concurrents,
- qui seront mes fournisseurs.

L'étude de marché permet de recueillir les informations qui aideront à établir un diagnostic de situation. Celui-ci peut être conduit grâce à l'utilisation de grille d'analyse telle SWOT, ou encore via l'identification des 5 forces de Porter par exemple...

Elle doit être conduite avec prudence, objectivité voire pessimisme. Etude commerciale de la faisabilité du projet et financement de l'entreprise créée sont donc étroitement liés.

3.3 Etude financière

Le créateur d'entreprise dispose de plusieurs sources de financement possibles.

- l'investissement de ses fonds personnels
- l'emprunt auprès de ses proches
- le financement bancaire.
- les aides publiques et autres (subventions, exonérations fiscales, sociales, prêts à taux réduits...)
- les « capital investisseurs ».
- le crédit-bail (type de crédit dans lequel le prêteur offre à l'emprunteur la location d'un bien, assortie d'une promesse unilatérale de vente). Cette solution permet de disposer de biens indispensables tels que voitures, camionnettes ou machines si on a du mal à trouver le financement nécessaire.

3.4 Etude juridique

C'est une étape importante car le dépôt des statuts marque l'acte de naissance de l'entreprise : la personne morale que constitue l'entreprise, déconnectée de la personne physique du créateur est alors créée.

3.3.1 Les différentes statuts

Le statut juridique est choisi en fonction du volume d'affaires, du régime fiscal envisagé, de son désir de s'associer ou non, de la crédibilité souhaitée vis à vis des partenaires...

- **Avec un Risque illimité** : l'entreprise individuelle (EI) : le plus fréquent
- **Avec un Risque limité** : la société anonyme (SA) au capital de 38000 €, la société à responsabilité limitée (SARL) au capital de 7500 €, l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).

Entreprise individuelle + SARL + EURL + SA = 99% des entreprises

L'auto-entrepreneur est un statut créé par la loi de modernisation sociale d'août 2008 ayant pour but de faciliter la création d'entreprise en allégeant les formalités de création, de gestion et en faisant bénéficier l'auto-entrepreneur d'un régime simplifié de paiement de l'impôt et des prélèvements sociaux.

3.3.2 L'approche fiscale et sociale

a) L'approche sociale

L'entrepreneur individuel (le commerçant, l'artisan, la profession libérale ou l'agent commercial), et les gérants majoritaires d'EURL et de SARL ne sont pas salariés. Ils ne sont pas dans le régime normal de la sécurité sociale. Les gérants non majoritaires sont salariés.

b) Le statut fiscal

Le statut juridique va impliquer le statut fiscal : Impôt sur le revenu (entreprise individuelle, EURL sauf si elles ont opté pour l'IS) ou Impôt sur les sociétés : SARL et SA (taux égal à 33% du bénéfice).

L'analyse prévisionnelle permet de déterminer le régime le plus intéressant pour le créateur. Lorsque l'entrepreneur opte pour son régime fiscal, il s'engage dans la durée donc pas de droit à l'erreur.

3.3.4 Les documents administratifs

Les Centres de Formalité des Entreprises (CFE) s'occupent d'une grande partie des formalités liées à la création d'entreprise. Le CFE est un guichet unique qui transmettra les documents aux organismes destinataires : INSEE (qui me donnera mon numéro d'immatriculation), les impôts, l'Urssaf, l'assedic, l'inspection du travail, le greffe du tribunal). Ils permettent aux entreprises de souscrire en un même lieu et sur un même document les déclarations relatives à leur création, aux modifications de leur situation ou à la cessation de leur activité

Le CFE s'occupera de différentes formalités :

- 1^{ère} formalité : sur le plan de l'état civil, la première formalité est l'établissement par l'INSEE de la carte d'identité de l'entreprise et de son immatriculation au fichier SIRENE. L'entreprise obtient un numéro d'immatriculation unique le numéro SIREN (9 chiffres). Il est obligatoirement présent sur les factures établies par l'entreprise.
Numéro SIRET (un par établissement) = SIREN + 5 chiffres
Le code NAF ou APE correspond à l'activité de l'entreprise.
- 2^{ème} formalité : dans le domaine de la fiscalité et des finances : la déclaration d'existence au service des impôts de la circonscription du siège social.
- 3^{ème} formalité : déclaration d'existence à l'inspection du travail

Et si l'entreprise embauche du personnel :

- 4^{ème} formalité : l'affiliation à l'URSSAF (unions pour le recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales) ou aux caisses de Sécurité sociale ou de mutualité sociale agricole.
- 5^{ème} formalité : l'affiliation à l'ASSEDIC (Assurance chômage)

Plusieurs acteurs peuvent aider le créateur dans la phase de création :

- l'expert-comptable
- les avocats, les juristes
- les consulaires : chambre de commerce et d'industrie (CCI), chambre des métiers, chambre d'agriculture
- le banquier
- les réseaux d'accompagnement : les boutiques de gestion (suivi individuel financé par les collectivités...) ou les entreprises (dans le cadre de l'essaimage).

CONCLUSION : ET APRES ? L'ENJEU DE LA VIABILITE DE LA JEUNE ENTREPRISE

Une entreprise ne fonctionne que si elle est bien gérée. Cela passe d'abord par une gestion marketing adéquat, qui lui permettra de réaliser des ventes. De plus, lorsqu'une entreprise se développe, il est presque toujours nécessaire d'embaucher du personnel. La gestion des ressources humaines devient fondamentale.

Enfin, pour survivre en affaires, il faut maîtriser parfaitement la situation financière de l'entreprise et savoir quelles actions entreprendre si les choses venaient à mal tourner. Les fonctions de comptabilité et de contrôle de gestion sont indispensables. Il s'agit de gérer ses finances : les affaires sont avant tout une question d'argent et la bonne gestion de cet argent est à la source du succès de n'importe quelle entreprise. Pour cela, il faut savoir comment fonctionne le compte bancaire de l'entreprise, comment tenir des registres, la comptabilité, gérer la trésorerie, maîtriser les charges d'exploitation, résoudre les problèmes de flux de trésorerie, gérer les retards de paiement de la part des clients...

Et surtout, l'enjeu pour le créateur-dirigeant sera de garder le cap : si monter son affaire est relativement facile, le vrai défi est de parvenir à survivre. Pour ce faire, il est nécessaire de tirer les enseignements de l'expérience acquise au cours de la phase de démarrage. Cette réflexion aide à préparer l'avenir tout en tenant compte des opportunités pouvant se présenter : c'est la réflexion stratégique. Son bon déroulement débouchera sur la définition d'une stratégie à moyen ou long terme qui contribuera à assurer le développement et donc la pérennité de l'entreprise.