

Création d'entreprise

Semestre 3

Chapitre 1

Avant la création

1.1 Survie de l'entreprise

- Avec des salariés, le taux de survie augmente significativement !
- Reprendre une entreprise à plus de chance de survivre (passer le cap des trois ans)
 - Charges patronales et salariales tombent toutes au bout de trois ans, c'est donc ce cap qui est difficile à franchir
- Meilleure chance de survie avec un capital supérieur ou égale à 7500 euros

1.2 La volonté d'entreprendre

Il faut connaître les avantages et les inconvénients de créer son entreprise pour

1.2.1 Avantages

1.2.2 Inconvénients

Être prêt à faire des sacrifices, financiers par exemple : peu de salaire la première année, mais on peut avoir l'ACRE¹.

1.3 L'idée de départ

1.3.1 Idée non novatrice

On peut donc prévoir le comportement du marché, savoir comment ça marche, et récupérer une certaine clientèle, mais est-ce pertinent de s'installer dans un marché déjà établis

1.3.2 Idée d'un autre

Peut être innovante, mais cela peut être protégé.

1.3.3 Innocation pure

Penser à protéger son idée, la prise de risque est importante, mais cela peut très bien marcher.

1. Aide à la création de l'entreprise (état)

Chapitre 2

Les étapes de la création

2.1 L'élaboration du plan d'affaire

Il permet de répondre à plusieurs questions :

- D'où l'entreprise va démarrer
- Quelles seront ses moyens pour parvenir à ses objectifs ?
- Comme va elle progresser dans le temps

2.1.1 La partie économique

Évaluer le marché dans lequel va évoluer l'entreprise.

- **L'étude de marché**
 - Analyse de la demande : Les clients
 - Analyse de l'offre : les concurrents (nombre, caractéristiques etc...)
 - Le marché : Déterminer le lieu où on va s'implanter
 - **La stratégie commerciale**
 - Stratégie de concentration : Une cible précise et peu concurrentielle¹
 - Stratégie de différenciation : Mettre en avant le caractère unique du produit²
 - Stratégie de domination par les coûts : Coût faible ou haut de gamme et élevés³
- Indispensable pour demander un prêt)

2.1.2 Le plan d'affaire : La partie financière

- **La faisabilité du plan de marche** : Combien de clients pour que l'activité soit pérenne
- Compte de résultat prévisionnel (indispensable pour demander des prêts)
- Le besoin en fonds de roulement

2.2 Le choix du statut juridique

L'entreprise individuelle

“Vous formez une seule personne juridique avec votre entreprise”

1. Exemple Google
2. En général le produit sera haut de gamme – Exemple la mini
3. Les personnes qui payent du haut de gamme s'attendent à avoir un prix qui soit en cohérence – Exemple Mercedes

2.2.1 Avantage

- vous êtes le seul maître dans l'entreprise
- Vous pouvez recruter des salariés

2.2.2 Inconvénient

- Les biens personnels et de l'entreprise sont confondus

2.2.3 La société

“Vous donnez naissance à une personne morale, distincte de vous juridiquement”

Avantages

- Les biens personnels et de l'entreprise sont séparés
- On peut avoir un collaborateur

Inconvénients

...

2.3 Les dernières étapes

2.3.1 Les formalités de création

Le centre de formalités des entreprises

2.3.2 Les aides

- Aux conseils et à la réalisation
 - Pôle emploi, CCI, CMA, APCE
- Aux financements
 - Prêt à taux zéro, versement des allocations chômage sous forme de capital, prêts d'honneur, concours, PRCE...

2.3.3 L'expert comptable

Conseils comptable et juridique, il coûte de l'argent, mais l'expert comptable peut nous allerter sur des soucis de gestion dans l'entreprise.

Il évite des problèmes vis-à-vis de l'état en cas de mauvais documents.

Chapitre 3

Après la création

3.1 Les 3 piliers de l'entreprise

- Le produit
- La force commerciale
- Le suivi comptable

3.2 Les erreurs à ne pas commettre

- Ne pas faire suffisamment de prospection
- Manquer de sérieux et perdre ses clients
- Manquer de rigueur dans le suivi comptable
- Mal évaluer le temps de travail dans un projet
- Mal évaluer le marché et donc le positionnement tarifaire
- Ne pas demander d'acomptes
- Se verser un salaire trop important
- Vendre des produits obsolètes
- Négliger son réseau de connaissance

3.3 Quelques marchés porteurs et d'avenir

- L'E-commerce et le M-commerce : Sur écran nmade, tablettes etc... – exemple Ebay mobile
- Le marché des CRM
- Le secteur de l'internet mobile