

sage One

Guide de l'Entrepreneuriat

*Marché & Business,
le parcours de l'entrepreneur*





Sommaire

La définition du projet	4
L'étude de marché	5
Le choix du statut juridique	6
La rédaction du business plan	7
Les aides et financements	8
Les formalités administratives	9
Le lancement de l'entreprise	10

La définition du projet

C'est bien sûr la toute première étape, le grand préalable à toutes les phases de la création d'entreprise. La définition du projet doit être mûrement réfléchie et le futur entrepreneur convaincu de sa viabilité.

L'idée

Tout projet de création d'entreprise naît d'une idée qui a mûri avec le temps. Celle-ci peut être issue de l'expérience du créateur, née d'une opportunité ou identifiée suite à une veille sur les nouvelles tendances et modes de consommation. Dans le cas d'une idée nouvelle et révolutionnaire, il est nécessaire de prendre en compte la propension de ses futurs clients à l'accepter. Dans le cadre d'un produit ou service plus classique, la réflexion porte davantage sur la différenciation par rapport à l'offre concurrente existante sur le marché.

Créer une entreprise dans son secteur d'activité

Cela apporte un côté sécuritaire et la garantie de la maîtrise des compétences techniques, mais cela ne fait pas tout ! Le métier de chef d'entreprise comporte de nombreuses autres facettes qu'il est nécessaire de maîtriser pour optimiser ses chances de réussite : la commercialisation, la gestion, la communication, voire la négociation.

Créer un produit ou un service innovant

C'est aussi possible ! Veiller sur les nouveaux modes de consommation permet de déceler l'opportunité de lancement d'un nouveau concept marketing. Mais il faudra s'armer de patience et de persévérance car l'innovation demande souvent un investissement important, en temps de recherche et développement, mais aussi en capitaux.

Lancer un business innovant

Les créateurs sont nombreux à en rêver ! Découvrez les méthodes pour que votre idée devienne révolutionnaire :

<http://www.sageone.fr/2014/06/04/lancer-business-innovant/>

Le projet personnel

L'idée a mûri, le projet commence à prendre forme dans l'esprit du créateur, pour optimiser ses chances de réussite, un point essentiel reste à réfléchir : la cohérence avec son projet personnel. La réussite d'une création ne réside pas uniquement dans sa faisabilité technique et financière, créer une entreprise c'est aussi et surtout un mode de vie, des exigences, des contraintes et prédispositions à prendre en compte : une disponibilité à toute épreuve, la capacité à faire face à l'imprévu, un certain investissement financier voire une baisse du niveau de vie dans certains cas. Une préparation efficace peut prendre jusqu'à deux ans !

Peaufiner son projet personnel implique de se poser de nombreuses questions, la première étant : "Pourquoi ai-je envie de créer une entreprise ?".

Acquérir une indépendance, concrétiser un rêve, vivre un partenariat, par goût des responsabilités ? Chaque motivation peut impliquer des déconvenues, seul un projet mûrement réfléchi augmentera ses chances de réussite !



Astuce

Vous avez l'idée mais pas les compétences requises ? Pensez à trouver un associé avec qui partager l'aventure !

L'étude de marché

Sans marché, pas de clients ! L'analyse de l'environnement du projet envisagé est indispensable pour déterminer sa faisabilité et sa viabilité. Au-delà d'un simple outil d'aide à la création, l'étude de marché est un véritable guide de développement pour les 5 à 10 années à venir.

Pourquoi réaliser une étude de marché ?

Pour prendre les bonnes décisions bien sûr ! L'étude de marché a pour objectif de mieux cerner les contours du projet : attentes et besoins réels des futurs clients, atouts et faiblesses des concurrents, tendances du marché.

L'offre et la demande, base de l'étude

C'est un principe fondamental, l'offre de produit imaginée doit correspondre à un besoin clairement identifié et pas simplement à un produit que l'on a envie de vendre ! Connaître sa clientèle cible, ses habitudes d'achat, identifier une zone de chalandise sont les premières étapes de la réflexion.

Etudier ensuite les tendances du marché visé est primordial pour comprendre l'environnement dans lequel s'inscrit le projet. S'agit-il d'un marché en phase de développement, en stagnation ou en déclin ? Des enquêtes terrain, questionnaires de prospection et résultats d'études peuvent apporter des éléments de réponse sur le sujet.

Connaître la concurrence

Identifier ses concurrents ne suffit pas, il faut également les connaître sur le bout des doigts ! Quels sont leurs produits et services ? Quelle est leur stratégie commerciale ?

La concurrence indirecte doit également être prise en compte, certaines entreprises pouvant répondre à un besoin identique mais par des moyens différents. Une veille approfondie et la connaissance de ses cibles aidera à repérer et à analyser cette concurrence non négligeable.

Les questions clés

- Que vendre et à qui ?
- Mon offre répond-elle à un besoin clairement identifié ?
- Quelle est ma concurrence ?
- Quelle est ma zone de chalandise ?
- Comment commercialiser mon produit / service ?
- Où implanter mon entreprise ?

Distribuer son offre et se faire connaître

C'est le nerf de la guerre ! Avant de mettre le produit sur le marché, il est nécessaire d'identifier les réseaux de distribution et les leviers de force de vente : circuit direct, court ou indirect, les marges en seront impactées !

Une stratégie de communication doit également être pensée en parallèle pour annoncer l'arrivée du petit nouveau sur le marché ! La communication réalisée doit être professionnelle et véhiculer la bonne image, pour être certaine de toucher la bonne cible.

Aller plus loin

Retrouvez les points clés d'une bonne étude de marché : <http://www.sageone.fr/2014/11/26/les-points-clesdune-bonne-etude-marche/>

L'astuce Sage One

Si vos finances vous le permettent, faites appel à un expert en étude de marché, il vous apportera un regard extérieur sur votre projet et l'expérience sur les facteurs clés de succès. Cet investissement peut être rapidement rentable au vu du temps et de l'énergie à consacrer à une étude de marché "maison".

Le choix du statut juridique

Le projet de création prend forme et les idées se concrétisent, il est temps de penser au statut juridique de la future entreprise. Entreprise individuelle ou société, le choix se fera sur des éléments clés liés au capital social, à la fiscalité et à l'éventualité d'un associé.

L'entreprise individuelle, pour les créateurs solo

L'entreprise individuelle (EI) est idéale lorsqu'on se lance seul dans l'aventure. Statut peu coûteux et moins complexe que celui de société, il permet au créateur dont les investissements sont limités de tester sa nouvelle activité en réduisant les risques. La principale contrainte du statut d'EI réside dans la responsabilité de l'entrepreneur vis-à-vis des dettes professionnelles, son patrimoine personnel étant juridiquement confondu avec celui de l'entreprise. Une déclaration d'insaisissabilité permet cependant de protéger ses biens fonciers. Depuis 2011, le régime d'EIRL (Entrepreneur individuel à responsabilité limitée) permet quant à lui de consacrer un patrimoine d'affectation à l'activité professionnelle, n'engageant pas le chef d'entreprise.

L'entreprise individuelle en 3 points clés :

- Des formalités de création réduites au minimum
- Un régime social soumis à celui des indépendants (TNS)
- Des bénéfices soumis à l'impôt sur le revenu (l'EIRL permet d'opter pour l'IS).

La société, pour les associés

La société est une "personne morale" juridiquement distincte du ou des associés. Elle dispose ainsi de son propre patrimoine. Le statut juridique de société impose un capital social, patrimoine initial obligatoire insufflé par le chef d'entreprise (et ses associés le cas échéant).

*Article 3 de l'arrêté du 2 mars 1990

Le statut de société est idéal pour les créateurs souhaitant s'associer. Le gérant agit au nom et pour le compte de la société, impliquant de rendre des comptes sur la gestion de l'entreprise.

La société en 3 points clés :

- Des formalités de création plus complexes
- Un régime social soumis à celui des indépendants (TNS) pour le gérant majoritaire d'une SARL et l'associé unique d'une EURL
- Des bénéfices soumis à l'impôt sur les sociétés (IS).

Formes juridiques les plus courantes

- **EURL** : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée. Un statut très similaire à celui de la SARL mais adapté à un associé unique.
- **SARL** : Société à Responsabilité Limitée. Trois statuts sont proposés au dirigeant : gérant majoritaire, minoritaire ou égalitaire. Celui-ci peut être assimilé salarié.
- **SA** : Société Anonyme. Souvent utilisée dans les projets d'envergure, dans le cadre d'apports de capital importants par les associés.
- **SAS** : Société par Actions Simplifiées. Très adaptée aux PME, elle permet de dissocier le capital entre les actionnaires et la présidence de la société.

L'astuce Sage One

L'APCE a développé une application intéressante pour vous aider à faire votre choix de statut, essayez-la !
<http://www.sageone.fr/2015/02/04/createurs-dentreprises-comment-choisir-bon-statut/>

La rédaction du business plan

Sans doute l'un des facteurs clés de réussite, le business plan est inévitable ! Destiné à démontrer la solidité du projet aux futurs investisseurs et à ses partenaires, il est l'outil indispensable pour démarrer sur des bases concrètes.

Pourquoi faire un business plan ?

Le rôle du business plan est essentiel dans la concrétisation d'un projet de création d'entreprise. Ses grands axes – une étude de marché solide, une stratégie commerciale claire et des prévisions financières réalistes – doivent prouver que l'activité envisagée est en capacité de générer des bénéfices suffisants, permettant ainsi à l'entreprise d'être rentable.

Mais le business plan est aussi l'un des éléments clés de confiance avec de futurs partenaires économiques, son objectif étant de convaincre la banque, des investisseurs ou d'éventuels associés.

Les données chiffrées

Prix de vente, chiffre d'affaires, marges, seuil de rentabilité, trésorerie... Les données financières chiffrées sont indispensables à la bonne compréhension du projet. Faites-vous accompagner par un expert-comptable pour travailler les documents clés de votre prévisionnel :

- Plan de financement
- Compte de résultat prévisionnel
- Plan de trésorerie
- Besoin en fonds de roulement.

Les grands axes du business plan

Le business plan se compose généralement de deux grandes parties : la première présente le projet dans sa globalité, la seconde apporte le détail des données financières chiffrées.

Le projet et son ou ses créateur(s)

Cette partie présente le profil professionnel du créateur et des personnes clés de l'entreprise, le cas échéant, la complémentarité des profils de l'équipe et leur motivation.

Le projet y est aussi présenté dans ses grandes lignes, ainsi que de ses enjeux.

Le marché

Dans quel environnement économique le projet s'inscrit-il ? Marché concurrentiel ou de niche, positionnement de la future entreprise dans sa zone de chalandise... L'analyse réalisée doit prouver que le projet s'inscrit dans un marché en croissance, et préciser la part de marché envisagée.

Les produits et services

L'offre répond-elle à un besoin clairement identifié ? Quel est le caractère innovant de l'offre et ses avantages concurrentiels ? Il s'agira ici d'apporter les premiers éléments financiers : coûts de fabrication, prix de revient, prix de vente, marges envisagées...

La stratégie commerciale

Publicité, promotion, communication... Quel est le plan d'action marketing imaginé pour faire connaître l'entreprise et fidéliser les clients ? Le budget et l'objectif de chaque action doivent ici être précisés.

Aller plus loin

Retrouvez les points clés d'une bonne étude de marché : <http://www.sageone.fr/2014/11/26/les-points-clesdune-bonne-etude-marche/>



Les aides et financements

Le business plan a permis de connaître l'investissement nécessaire pour le bon fonctionnement de la future entreprise, il s'agit désormais de trouver des financements ! Tour de piste des principaux dispositifs d'aide proposés en France.

Fonds propres et love money

Les fonds propres ne sont plus obligatoires pour créer une entreprise, mais vivement recommandés ! Pour les compléter, le love money invite ses proches à investir dans son entreprise, leur permettant par ailleurs de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu.

Prêts d'honneur

Prêt à taux zéro accordé sans garantie aux créateurs exclus du système bancaire traditionnel, le prêt d'honneur est un financement injecté dans la société, octroyé en complément de fonds propres. Quelques organismes : Réseau Entreprendre, Initiative France, France Active, ADIE...

Prêts financés par l'Etat

Bpifrance propose des facilités de financement pour la création d'entreprise grâce à des prêts allant jusqu'à 7 000 €, sans caution ni garantie.

Prêt bancaire

L'obtention d'un prêt bancaire s'est complexifiée ces dernières années, un capital de départ notable est obligatoire, et l'obtention d'un prêt d'honneur ou le concours de Bpifrance vivement recommandés. Le recours à un courtier peut faciliter la mise en relation avec les banques, celui-ci mettant les établissements en concurrence.

Micro-crédits professionnels

Certaines institutions de microfinance (IMF) accordent des prêts jusqu'à 25 000 € aux créateurs n'ayant pas accès au système financier classique. Quelques organismes : ADIE, NEF, Créajeunes, France Active, Cap'jeunes.

Crowdfunding

Fortement plébiscité, le crowdfunding est un excellent moyen d'obtenir les fonds manquants pour le financement de son entreprise. Seule condition : convaincre les contributeurs à investir dans le projet ! Sous forme de don, prêt ou investissement financier, le crowdfunding est soutenu par le gouvernement, dont la dernière réforme permet aux start-ups de lever jusqu'à un million d'euros. Quelques plateformes : Kisskissbankbank, Ulule, Wiseed.

Business Angels

Les Business Angels investissent dans des centaines d'entreprises chaque année pour des montants pouvant atteindre plusieurs millions d'euros. Un concours financier clé, mais reposant sur un principe capital : créer une entreprise innovante et à fort potentiel de croissance à court terme. Autre obligation, avoir obtenu préalablement un prêt bancaire traditionnel.

Décryptage

- **NACRE** : prêt à destination des demandeurs d'emploi obligatoirement complété d'un prêt bancaire, d'un montant et d'une durée au moins supérieurs à l'aide accordée.
- **ARCE** : aide de Pôle Emploi permettant de bénéficier du versement des allocations chômage sous la forme d'un capital à la création. Réservé aux détenteurs de l'ACCRE.
- **ACCRE** : aide accordée aux demandeurs d'emploi créateurs ou repreneurs permettant l'exonération d'un an d'une partie des charges sociales.

Aller plus loin

Dossier spécial financement de la création d'entreprise : <http://www.sageone.fr/2015/02/26/creation-dentreprisetrouver-financements/>

Les concours, pensez-y !

Des dizaines de concours sont organisés à destination des créateurs d'entreprise, généralistes ou spécialisés. Répertoriés par région, ils sont consultables sur le site de l'APCE : <http://www.apce.com>

Les formalités administratives

Grâce à la mise en place du CFE, les formalités de création ont été largement simplifiées ces dernières années, celles-ci dépendent toutefois du type d'entreprise créée, individuelle ou société.

Le CFE, guichet unique

Toute demande d'immatriculation doit être réalisée auprès de son Centre de Formalité des Entreprises (CFE) ou directement sur le site www.guichetentreprises.fr.

Cette démarche obligatoire consiste à déclarer officiellement la création de l'entreprise et à demander une immatriculation :

- au répertoire Sirene de l'INSEE
- au registre du commerce et des sociétés (RCS) pour les activités commerciales et les sociétés
- au répertoire des métiers (RM) pour les artisans
- au registre spécial des agents commerciaux (RSAC) pour les agents commerciaux.

L'entreprise immatriculée obtient ainsi trois numéros d'identification indispensables à la vie de l'entreprise : le SIREN, le SIRET et un code APE. Interlocuteur unique, le CFE se charge de transmettre le dossier déposé aux organismes et administrations concernés par l'entreprise créée : URSSAF, RSI, greffe du tribunal de commerce, services fiscaux etc.

C'est aussi le CFE qui réceptionne les demandes d'ACCRES et les déclarations d'affectation du patrimoine des EURL.



En revanche, certaines formalités obligatoires ne sont pas prises en charges par le CFE, comme l'ouverture d'un compte bancaire, la souscription à un contrat d'assurance ou la vérification auprès de l'INPI que le nom de l'entreprise n'est pas protégé. Certaines activités étant réglementées, le créateur est dans l'obligation de s'assurer qu'il dispose des diplômes et de l'expérience requis pour leur exercice. Des démarches spécifiques peuvent être nécessaires, comme l'obtention d'une carte professionnelle par exemple. De même que certains stages d'initiation à la gestion sont obligatoires pour les artisans et commerçants.

Formalités spécifiques aux SARL et EURL

La rédaction des statuts bien sûr ! Il est recommandé

de s'entourer d'un avocat en droit des affaires pour les rédiger, les statuts ayant des conséquences juridiques et fiscales directes sur l'entreprise et son dirigeant. Dans le cas de l'EURL dirigée par un associé unique, un modèle de statuts-types appliqué d'office est remis gratuitement par le CFE, mais ceux-ci peuvent toutefois être modifiés par le créateur.

D'autres démarches obligatoires :

- Le dépôt des fonds propres apportés par les associés
- La nomination du gérant
- La publication d'un avis dans un journal d'annonces légales

Bon à savoir

Si votre entreprise exerce plusieurs activités distinctes, les greffes des tribunaux de commerce peuvent vous autoriser à utiliser différents noms commerciaux. Renseignez-vous !

Nouveau !

Depuis le 19 décembre 2014, les auto-entrepreneurs exerçant une activité commerciale doivent s'immatriculer au RCS, ceux exerçant une activité artisanale au RM.

Le lancement de l'entreprise

L'entreprise est installée, tout est fin prêt pour un démarrage officiel ! Le lancement de l'activité est une étape cruciale, mieux vaut mettre toutes les chances de son côté pour démarrer dans les meilleures conditions.

Dernières étapes avant le lancement

Quelques étapes restent à peaufiner avant le lancement. Quelques étapes restent à peaufiner avant le lancement officiel. Parmi elles, si l'activité ne démarre pas au domicile du créateur :

l'aménagement des locaux. Travailler dans de bonnes conditions est le nerf de la guerre ! Mais les locaux reflètent également l'image de l'entreprise, de même que certaines professions sont réglementées en matière de réception du public.

Côté ressources humaines, il est préférable que le personnel ait investi les lieux quelques temps auparavant. Il sera difficile de former la ou les nouvelles recrues si l'activité a déjà démarré, l'essentiel du temps pouvant être consacré à la prospection commerciale et à la gestion de l'entreprise. Il est important de finaliser le **recrutement des collaborateurs** avant le lancement. Il en va de même pour le **choix des prestataires** : assureur, expert-comptable, centre de gestion agréé, opérateur téléphonique et Internet, gaz et électricité, transporteur... Il est temps de signer les contrats sollicités auprès des différents fournisseurs pour ne pas prendre le risque de freiner ensuite l'activité.

Selon le régime fiscal de l'entreprise, les obligations varient en matière de gestion comptable. Dans tous les cas, la mise en place d'un **outil de gestion** est fortement recommandée pour suivre en temps réel les recettes, dépenses et trésorerie, et échanger directement avec son expert comptable. Il en va de même pour **l'informatisation de l'entreprise** ; investir dans un bon matériel est primordial pour exercer son activité dans les meilleures conditions.

Après le lancement

L'activité a démarré officiellement, tout comme la gestion au jour le jour. Etape cruciale pour optimiser ses chances de réussite : **le plan d'action commercial**. La stratégie envisagée dans l'étude de marché et le business plan doit être maintenant concrétisée. Site web, publicité, relations presse... les actions marketing doivent être détaillées et planifiées dans le temps. L'objectif : faire connaître l'entreprise et recruter des clients.

Démarche moins séduisante mais primordiale pour une bonne gestion : la connaissance du **calendrier fiscal et social** de l'entreprise : TVA, impôts, taxe d'apprentissage, cotisations sociales et salariales... Travailler en étroite collaboration avec son expert-comptable permet d'appréhender les coûts inévitables à venir et leur planification dans le temps, pour une bonne gestion de son plan de trésorerie.



Documents commerciaux

Devis, bons de commande et de livraison, factures, papiers en-tête... Pensez à uniformiser vos documents commerciaux à l'image de votre entreprise. Consultez également notre livre blanc "Marketing & Gestion, quelques clés de succès", pour connaître les mentions obligatoires à y faire figurer. **A retrouver sur sageone.fr**

Téléchargez le poster du parcours de l'entrepreneur sur sageone.fr





10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17

Plus d'informations

0 825 825 603 Service 0,15 € / min
+ prix appel

Export : +33 (0)5 56 136 988
infosage@sage.com

www.sage.fr