

S'imaginer créateur d'entreprise



Vous envisagez de créer votre entreprise ? De nombreux organismes sont là pour vous aider à valider votre aptitude à relever ce défi.

La création d'entreprise s'adresse à tous : hommes, femmes, diplômés ou non, salariés ou en recherche d'emploi. Plus de 270 000 entreprises sont ainsi créées ou reprises chaque année en France, dont près de la moitié par des demandeurs d'emploi. Si tout le monde peut réussir, les statistiques montrent toutefois que la préparation et l'accompagnement sont essentiels.

Définir son offre

Créer son entreprise demande une implication personnelle forte : responsabilités, horaires contraignants, revenus souvent aléatoires, surtout en début d'activité... Assurez-vous que vous êtes prêt à accepter ces contraintes et que votre entourage vous soutiendra. Vos compétences dans le domaine d'activité que vous avez choisi doivent être solides : réfléchissez à vos points faibles que vous pourriez corriger par une formation complémentaire. Procédez à une étude de marché dans la région où vous voulez vous implanter. Validez que votre produit ou votre service s'adresse à une clientèle potentielle dont vous satisferez les attentes. Etudiez la

concurrence et adaptez votre offre pour vous en démarquer.

Cadre juridique et équipe

Votre structure nécessite un cadre législatif : SA, Sarl, libéral, artisan... Renseignez-vous auprès de ceux qui, dans votre entourage, ont déjà créé leur société et rapprochez-vous des instances et organismes qui pourront vous conseiller pour choisir la meilleure option (voir encadré). Réfléchissez à la composition de votre équipe : collaborateurs, fournisseurs, prestataires... Choisissez-les avec soin : ils seront les garants de votre sérieux et de votre professionnalisme.

Passée cette première étape, concentrez-vous sur l'aspect financier de votre projet.

Capital

Chiffrez les capitaux nécessaires à votre affaire. L'étude de marché que vous aurez réalisée permettra de calculer l'investissement initial : matériel, loyer, stocks et trésorerie... pour démarrer et fonctionner en début d'activité. Établissez vos objectifs de vente, calculez le volume ou le nombre de prestations que vous devrez assurer pour que votre structure puisse fonctionner. Déterminez ensuite les moyens à mettre en oeuvre pour atteindre vos objectifs. Les banques ne financeront jamais plus de 80 % de votre projet ; vous devrez donc miser sur un apport personnel. Renseignez-vous sur le LEE (Livret d'épargne entreprises) qui facilite l'obtention de prêts destinés à financer la création ou la reprise d'entreprise.

Des subventions sont possibles. Contactez la Chambre de commerce et d'industrie (CCI), la DDTEFP (Direction départementale du travail et de la formation professionnelle), votre mairie et votre Conseil

régional, sans oublier l'APCE (Agence pour la création d'entreprises) et l'ANPE.

Rédiger son dossier

Rédigez, au fur et à mesure de votre réflexion, un dossier précis sur votre projet incluant un descriptif détaillé et chiffré de votre future activité, le statut juridique envisagé, des informations sur la clientèle et le marché ainsi que les moyens envisagés pour atteindre vos objectifs. Celui-ci vous suivra à toutes les étapes de la création de votre entreprise et vous permettra de convaincre et de vous assurer le soutien des banques et des instances officielles.

Si, après avoir validé tous ces aspects, vous êtes toujours convaincu et déterminé à poursuivre, vous serez alors prêt à aborder la phase opérationnelle qui fera de vous un véritable chef d'entreprise.

A. de G.

Organismes à contacter

- L'ANPE – www.anpe.fr
- L'APCE – www.apce.fr
- La DDTEFP
- Les Chambres de commerce (CCI), les Chambres des métiers, l'Association française des banques et les autres membres du réseau *Entreprendre en France*
- Les plates-formes d'initiatives locales (pour vous aider à monter votre dossier)
- Les boutiques de gestion
- Le Centre de formalités des entreprises (CFE) (pour les formalités obligatoires)
- Les réseaux de cadres retraités, réseaux étudiants, clubs de créateurs, syndicats professionnels...

Les sept règles d'or

- 1 - Faites le point sur vos motivations, votre goût du risque, votre endurance et vos atouts professionnels et extraprofessionnels.
- 2 - Faites-vous accompagner par des professionnels avant, pendant et après la création.
- 3 - Ne vous laissez pas décourager par les formalités et obstacles.
- 4 - Choisissez vos partenaires, associés, fournisseurs et prestataires avec soin.
- 5 - N'attendez pas le client. Optez pour une démarche proactive et une approche marketing réfléchie pour rencontrer vos clients potentiels.
- 6 - Surveillez la concurrence et les innovations au sein de votre domaine d'activité.
- 7 - Gardez toujours en tête votre échéancier.