

## QUELLES SONT LES GRANDES ETAPES AVANT DE CREER SON ACTIVITE ?

### 1- DÉFINIR ET VALIDER UNE IDÉE

#### **L'essentiel**

Au commencement, il y a l'idée. Elle a germé dans votre esprit au fil du temps ou brusquement. Elle s'est imposée à vous et pour la réaliser vous choisissez de créer votre entreprise. Mais attention, avant de vous engager dans une telle aventure, vous devez définir précisément cette idée pour pouvoir l'analyser et vérifier l'adéquation avec votre projet personnel et professionnel.

#### **Définir et analyser l'idée**

Vous devez être capable de décrire votre idée de façon concrète et opérationnelle en la transformant en « offre ». Une entreprise ne commercialise pas des « idées » mais des « produits » matériels ou immatériels. Pour cela vous devez être capable de répondre aux questions suivantes :

Comment traduire mon idée en produit commercialisable ?

Comment décrire précisément ce produit ? A quels besoins répond-t-il ?

Qui mon produit peut-il intéresser ? Quelle clientèle puis-je viser ?

Comment sera-t-il vendu ? Ce produit existe-t-il déjà sur le marché ?

Quels sont ses points forts ? Quels sont ses points faibles ?

#### **Votre projet personnel**

Créer une entreprise, c'est le choix d'un mode de vie pour vous et votre famille. La concrétisation d'une idée doit impérativement tenir compte de vos motivations et de vos contraintes. Choisir de créer ne se résume pas à un choix de biens et de services à produire et à commercialiser, c'est aussi un choix personnel qui doit correspondre aux exigences du projet.

#### **Posez-vous les bonnes questions :**

#### **Mes compétences sont-elles suffisantes ?**

- sur le plan technique ?
- sur le plan commercial ?
- sur le plan de la gestion ?
- sur le plan managérial ?

#### **Ma personnalité est-elle en adéquation avec mes futures fonctions ?**

- sens des responsabilités ?
- esprit d'initiative ?
- sens de l'organisation, persévérance, résistance au stress ?

## **Ai-je mesuré les implications dans ma vie privée ?**

- Ai-je le temps de bien préparer mon projet ?
- Ai-je bien cerné mes motivations profondes ?
- Ai-je les moyens financiers ?
- Ai-je une assez bonne santé ?
- Ai-je le soutien de ma famille ?
- Jusqu'à quel point suis-je prêt à m'investir ?

Pour vous aider sur ce point : le Pôle Emploi peut financer un bilan de compétences et les Maisons Communes Emploi Formation peuvent également vous accompagner dans vos recherches ; vous trouverez toutes les coordonnées des maisons communes de la région sur le site du Conseil Régional Occitanie / Pyrénées-Méditerranée

- **Comment pourrai-je transmettre mon entreprise ?**

### **Les conséquences sociales pour le chef d'entreprise**

Le statut social du chef d'entreprise est une question importante pour le créateur. Il va déterminer les caisses de cotisations, le montant des cotisations et la protection sociale. Le régime social du dirigeant dépend de la structure juridique choisie.

Or, en la matière, assez peu de choix sont ouverts au créateur d'entreprise. En effet, d'une part il n'existe que trois statuts sociaux (travailleur non salarié ; assimilé salarié ; salarié) et d'autre part dans un grand nombre de cas, c'est la forme juridique de l'entreprise qui va déterminer le statut social du dirigeant. C'est pourquoi on parle de conséquence plutôt que de véritable choix. Cela n'empêche toutefois pas que le porteur de projet doit connaître ces conséquences pour les inclure dans sa réflexion globale.

### **Les conséquences fiscales pour l'entreprise et son (ses) dirigeant(s)**

Selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprises sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

- Lorsqu'elle est soumise à l'impôt sur le revenu : Ses bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus du chef d'entreprise. Aucune distinction n'est effectuée, au niveau fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise. C'est donc le chef d'entreprise qui devra personnellement s'acquitter de l'impôt.
- Lorsqu'elle est soumise à l'impôt sur les sociétés : Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. C'est l'entreprise qui s'acquitte de l'impôt sur les bénéfices. Les dirigeants sont imposés personnellement sur leur rémunération et sur les dividendes reçus.

Vous pouvez vous rapprocher d'un avocat spécialisé en droit des affaires qui vous accompagnera dans tous les actes juridiques de l'entreprise ou d'un expert-comptable.

Vous pouvez également trouver des solutions juridiques et financières auprès des [SCOP](#), réseau d'accompagnement à la création, la reprise et la transmission d'entreprises en coopérative.

## 2- L'INSTALLATION

Après avoir pris le temps de bien préparer et valider votre projet, il est enfin temps de vous installer. Pour cela, un certain nombre de démarches sont nécessaires :

- Trouver un local adapté à votre secteur d'activité. Il sera la vitrine de votre entreprise et doit donc être considéré avec beaucoup de soin. Vous devez prendre en compte : sa localisation, sa superficie et sa présentation. le [réseau des pépinières](#) peut vous aider
- Choisir le nom de la société en prenant soin de respecter les obligations légales. [INPI](#) vous indiquera l'ensemble des formalités

Pour vous aider vous pouvez raisonner en termes de rétro planning et ainsi anticiper les tâches à réaliser avant le jour J (les éléments qui suivent sont indicatifs et vous constaterez que certaines tâches pourront être réalisées dans des délais différents) :

- J-6 mois : se former, construire son Business Plan
- J- 6 mois à -3 mois finaliser son Business Plan et réaliser l'étude de marché
- J- 3 mois : finaliser la recherche de financement et de locaux
- J-30 jours : Etablir ses premiers documents commerciaux ; finaliser l'installation des locaux
- J- 30 jours : assurer son entreprise
- J-30 jours : commencer à mettre en place un système de comptabilité et des outils de gestion
- J-30 jours : écrire les statuts de la société et désigner les dirigeants ; ces statuts doivent être enregistrés auprès du centre des impôts
- J-15 jours : ouvrir un compte dans une banque et y déposer les fonds propres
- J-15 jours : s'inscrire auprès du CFE (centre de formalités des entreprises, guichet unique) chambre de commerce si vous êtes dans une activité commerciale, chambre des métiers si vous êtes dans l'artisanat.

## 3- LA DIMENSION COMMERCIALE

### **La dimension commerciale**

Une fois votre produit et votre projet définis vous devez vérifier la faisabilité commerciale du projet. Votre produit a-t-il toutes les chances de se vendre ?

Pour cela, vous devez réaliser une étude de marché.

Cette étape fondamentale est un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise, dans la mesure où elle vous permet :

- de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs de votre marché
- de vérifier l'opportunité de se lancer
- d'estimer les potentialités de chiffre d'affaires
- de déterminer votre stratégie commerciale
- de positionner votre produit (gamme, prix, distribution, communication) et/ou vos services
- de préparer votre argumentaire
- d'apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget prévisionnel.

Faire une telle étude implique que vous preniez en compte toutes les données, même celles qui peuvent vous amener à renoncer à votre projet, en tout cas tel que vous l'aviez envisagé. Il est donc fondamental que vous fassiez preuve d'une grande objectivité.

### **Votre étude doit se dérouler en 4 axes**

#### **Analyse du marché dans son ensemble**

- Sur quel marché l'entreprise va-t-elle évoluer ? Étude des données économiques, démographiques, sociales, juridiques, ...
- Comment le marché a-t-il évolué ces dernières années (croissance, stagnation, déclin...) ?
- Quels sont les éléments qui influencent le marché ?
- Qui sont les principaux acteurs sur le marché ?

#### **Analyse de la demande (clientèle potentielle)**

- A quelle clientèle s'adresse votre offre (entreprises, particuliers...) ?
- Quels sont les comportements des consommateurs (fréquence d'achat, attentes, ...) ?
- Quand ? Comment ? Où ? Pourquoi ?
- Quelles sont leurs motivations ?
- Quels sont leurs critères de choix ?

#### **Analyse de l'offre (concurrence directe et indirecte)**

- Qui sont vos concurrents ? Où sont-ils ? Quelle est leur stratégie ?
- Quels sont les produits, entreprises et marques présents sur le marché ?
- Quels sont les leaders ?
- Quelles sont les spécificités de votre produit ? Disposez-vous d'un avantage concurrentiel ou d'un facteur de différenciation ?

#### **Analyse de l'environnement**

- Connaissez-vous la législation nationale et internationale applicable sur votre secteur d'activités ?
- Quelles sont les évolutions technologiques et législatives ?
- Quels sont les éléments qui peuvent influencer votre marché ?

#### **4- LA DIMENSION FINANCIÈRE**

Vous devez maintenant traduire en termes financiers tous les éléments réunis au cours des étapes précédentes. Cette étude financière vous permet de vérifier la viabilité de votre entreprise.

Le dossier financier a deux objectifs principaux :

- Connaître les équilibres financiers de votre entreprise (besoins et ressources)
- Mesurer la rentabilité

Ce dossier financier va s'articuler autour de **5 axes principaux** que nous listons ici de manière non exhaustive mais plutôt comme « incontournables » dans un dossier financier.

##### **a. Le plan de financement initial**

C'est un état des dépenses nécessaires au démarrage de l'entreprise qui consiste à mettre en parallèle les besoins (investissements, frais d'établissement, besoin en fonds de roulement,...) et les ressources (apports personnels, financement externe).

##### **b. Le compte de résultat prévisionnel**

Le compte de résultat prévisionnel précise les produits (chiffre d'affaires hors taxes + produits financiers) et les charges (charges d'exploitation hors taxes, dotations aux amortissements) de l'entreprise pour chacune des trois premières années : il fait apparaître le bénéfice ou les pertes générés par l'entreprise.

Si le compte de résultat retrace l'activité de l'entreprise sur une période donnée, il faut donc que vous vous projetiez dans l'avenir pour établir le vôtre.

##### **c. Le seuil de rentabilité**

Le seuil de rentabilité correspond au chiffre d'affaires à partir duquel l'activité devient rentable. Ce seuil est atteint lorsque la marge dégagée par l'entreprise permet de couvrir les charges fixes et variables de l'entreprise.

Calculer son seuil de rentabilité c'est prévoir à partir de quel moment et pour quel niveau d'activité l'entreprise devient rentable.

##### **d. Le tableau de financement : la constitution des fonds propres et la couverture du besoin en fonds de roulement**

Prévoir les décalages de trésorerie. L'entreprise est amenée à engager des dépenses, qui ne seront récupérées que lors de l'encaissement des ventes ou des prestations.

Il existe donc une « masse d'argent » à mobiliser, nécessaire au fonctionnement de l'entreprise, au même titre qu'il est nécessaire d'en mobiliser pour payer les locaux, machines, équipements, etc... Il est absolument nécessaire de prévoir ce Besoin en Fonds de Roulement dans le plan de financement de départ.

Quelques exemples :

- si son activité consiste à vendre des marchandises, l'entreprise devra acquérir un stock minimum, avant même de commencer à fonctionner,
- si elle consiste à produire ou à transformer des biens, elle devra acheter ses matières premières, puis lancer la production et rémunérer ses salariés avant de pouvoir commercialiser ses produits et se faire payer.
- si elle consiste à effectuer des prestations « intellectuelles » (conseil, expertise...), l'entrepreneur devra travailler un certain nombre de jours et supporter ses frais avant d'adresser sa note d'honoraires.

#### **e. Le plan de trésorerie prévisionnel**

Le plan de trésorerie prévisionnel doit vous permettre d'anticiper les mouvements de trésorerie des douze premiers mois d'activité (recettes et dépenses). Ce plan tient compte des délais de paiement accordés par vos fournisseurs ainsi que des délais que vous-même allez accorder à vos clients. Il vous permet donc de prévenir les difficultés de trésorerie et de mettre en place des actions préventives.

### **5- LA CRÉATION D'ENTREPRISE INNOVANTE**

L'innovation est un concept très large qui recouvre de nombreuses définitions et chacun peut mettre ses propres représentations... L'innovation est à considérer au sens large ; il peut s'agir d'innovation de produits, de services, d'organisation.

En fonction de l'état d'avancement de votre projet, la région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée peut vous accompagner dans votre réalisation de projets innovants :

- [L'Incubateur Midi-Pyrénées](#) vous accompagne tout au long du processus de création et vous propose un coaching personnalisé adapté à vos besoins, le financement correspondant et un hébergement. L'incubateur a mis en place une méthodologie d'accompagnement « OPALE » destinée à fournir les méthodes et outils nécessaires selon chaque jalon identifié dans le processus de création (validation marché, plan d'action commerciale, gestion de projet, business plan...).
- [AD'OCC](#), promoteur de l'innovation et référent régional, accompagne et oriente les entreprises d'Occitanie / Pyrénées-Méditerranée. L'agence leur propose des outils et des méthodes.

L'innovation est un parcours long, qui nécessite une période d'incubation c'est pourquoi l'accompagnement aux différentes phases du projet peut s'avérer être un élément déterminant dans la réussite du projet.

**Les liens utiles pour être accompagné :**

- [Incubateur Midi-Pyrénées](#)
- [Rezo pep](#)
- [Synersud](#)

## Vers les principales sources de financement pour projet innovant :

- [Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée](#)
- [MIDI-PYRENEES CROISSANCE](#) : intervient en fonds propres dans les entreprises en création, développement et transmission dans l'industrie et les services à la personne
- [IRDI SORIDEC GESTION](#) : Acteur du capital-investissement régional
- [Fédération des Business Angels d'Occitanie](#)

Vous trouverez plus d'info sur le Plan Entreprendre Midi-Pyrénées et trouverez tous les partenaires de la création-reprise d'entreprise en Région. <https://www.entreprenez-en-occitanie.fr/>

C'est un site portail de l'entrepreneuriat, guide des organismes en ligne interrogeable par type de besoin et/ou type de projet et département d'origine. C'est aussi un site dédié à la reprise d'entreprise contenant conseils méthodologiques et plus de nombreuses annonces d'entreprises à reprendre.

Ce site a été réalisé dans le cadre du plan stratégique, dénommé "**Entreprendre Midi-Pyrénées**". C'est l'aboutissement d'une réflexion collective, menée avec les différents partenaires régionaux de la création, transmission et reprise d'entreprises, autour des défis suivants :

- Soutenir les projets de création, de reprise et de transmission en Midi-Pyrénées.
- Rendre lisible le système d'appui régional aux créateurs et repreneurs.
- Professionnaliser la démarche des porteurs de projets.
- Articuler les aides accordées aux entreprises et le suivi des créateurs et repreneurs.

Pour mettre en œuvre et garantir un déploiement efficace de ce plan, la Région a fédéré ces opérateurs régionaux dans un comité de pilotage et signé avec eux une charte qualité.

Cette charte engage les partenaires à mettre leur expertise au service du plan et garantit à chaque porteur de projet, sur l'ensemble du territoire régional, des prestations d'accueil et de suivi de qualité.

Par ailleurs, l'agence du développement économique, de l'export et de l'innovation en Midi-Pyrénées a été chargée de l'animation du plan "Entreprendre Midi-Pyrénées", de la mise en place d'outils spécifiques pour les porteurs de projets (sites web, guides) et d'un volet axé sur la formation continue des conseillers en création-reprise d'entreprise.

Enfin, sur cette thématique de la création, transmission, reprise d'entreprise, la Région soutient financièrement plus largement une centaine d'opérateurs, à même de vous accompagner :

- Des pépinières d'entreprises (conseil et hébergement de jeunes entreprises).
- L'incubateur Midi-Pyrénées (accompagnement de création d'entreprises innovantes).
- Des organismes de formations qui dispensent des stages thématiques (diagnostic préalable à la création-reprise d'entreprise, stage création-reprise...).
- Des coopératives d'activités et couveuses d'entreprises (test de projet de création d'entreprise).
- Des associations/organismes de financement (abondement des fonds gérés par les plateformes d'initiatives locales, appuis en garantie bancaire (BPI France, SIAGI, Midi-Pyrénées Actives..), prise de participation en capital).
- Des dispositifs régionaux spécifiques à l'Économie Sociale et Solidaire (exemple EIC : Entreprise Initiative Création).