

## A02 / Préparer la création de son entreprise

### Entreprendre en France aujourd'hui

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Le nombre de créations d'entreprise a été multiplié par 4 en 20 ans et c'est une bonne chose. La démarche est toujours la même. Il faut trouver l'idée, ensuite réaliser une étude de marché, monter un business plan, trouver le financement et après il faut se lancer.

### Définir le projet d'entreprise d'une TPE/PME

Gérard Cappelli - Consultant spécialisé en développement de PME-PMI - Croissance PMI

Quand on crée une entreprise, c'est ce qui donne du sens. Un certain Sénèque a dit : « Il n'est point de bon vent pour celui qui ne sait pas où il va ». Donc c'est bien ça, **donner du sens**. Où voulons-nous aller ? D'où partons-nous ? Quelles valeurs, quels principes nous engageons-nous à respecter ? Sur quelle mission nous appuyons-nous ? Avec quels axes clés, quelle direction pour arriver à cette vision ?

### Créer, reprendre ou intégrer une franchise

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Pour choisir entre ces 3 grands modes, quelques critères à prendre en compte :

- son expérience personnelle : il faut certainement beaucoup plus d'expérience en matière de reprise qu'en matière de **création** et, à un degré moindre, en matière de franchise ;
- les capitaux que l'on a à disposition : il va falloir plus de capitaux en matière de reprise qu'en matière de franchise, qu'en matière de création ;
- la vitesse d'exécution : en matière de reprise, ça va très vite ; en matière de franchise, relativement vite aussi ; en matière de création, c'est beaucoup plus long.

### Intégrer la méthodologie de création d'entreprise

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

#### **Méthodologie de création d'entreprise.**

6 étapes obligatoires :

- évaluer votre marché ;
- chiffrer vos projets et décisions ;
- rechercher les fonds nécessaires ;
- bâtir votre outil de travail ;
- choisir votre statut juridique, fiscal et social ;
- démarrer votre activité.

### La veille marketing et commerciale

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Proactive

**La veille marketing et commerciale**, qu'est-ce que c'est ? C'est un ensemble de moyens, d'efforts, d'actions qui vont permettre d'avoir un maximum d'informations sur un produit, un client, un prospect, un concurrent, un marché, un contexte, une conjoncture.

### Définir votre offre et votre marché

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

On peut définir **le marché** par 5 points :

- son étendue : local, régional, national, voire international ;
- les clients : besoins, habitudes de consommation ;
- les concurrents : directs, indirects, potentiels ;
- les barrières à l'entrée : diplôme, réglementaires, financières ;
- les facteurs clés de succès : techniques, commerciaux, humains, financiers, stratégiques.

### L'étude de marché

Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Proactive

On peut mesurer 2 objectifs principaux pour la nécessité de mettre en place une étude de marché : une nécessité de mesure et une nécessité d'évaluation.

Mesure, ça veut dire qu'on aura comme objectif de mesurer l'image de l'entreprise, la notoriété d'une marque, la pertinence d'un produit ou d'un service, la satisfaction auprès du client final d'un produit ou d'un service.

Au niveau de l'évaluation, on va être dans une quantité, mesurer le potentiel d'un marché, évaluer la capacité possible d'un réseau de distribution, mesurer la pertinence d'un territoire géographique, local, national, à l'export.

### [Evaluer votre marché et vérifier la pertinence de votre offre](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Le premier point à étudier, ce sont vos **clients**. Qui achète, ce qu'ils achètent, pourquoi ils achètent, combien ils achètent, comment ils achètent, quand ils achètent, où ils achètent.

Qui : quel est l'âge des clients ? quels sont leurs revenus ? à quelle catégorie socio professionnelle ? est-ce que ce sont des hommes, des femmes, des jeunes, des vieux ? Le but de la manœuvre est de cibler votre clientèle.

### [Pourquoi et comment segmenter son marché](#)

Stéphane Leblond - Consultant en marketing - RBMG

Un **segment de marché**, c'est un groupe de consommateurs, soit des particuliers, soit des entreprises, qui vont avoir des besoins et des contraintes similaires, vis-à-vis d'un produit ou d'un service, et qu'on va pouvoir grouper. On va parler de sous-ensemble du marché.

### [Réaliser une étude de marché](#)

Maité Debeuret - Spécialiste en entrepreneuriat féminin - EntrepreneurE.fr

Avant ça, j'ai démarché toute seule des clients. Une étude de marché, c'est peut-être cela. Le plus gros, c'est de **trouver des clients**. Moi je n'ai pas hésité à faire du porte à porte.

### [Fixer vos prix de vente \(cas pratiques\)](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Le **commercial** constitue le nerf de la guerre pour votre entreprise, vous devez faire du chiffre d'affaires mais pas à n'importe quel prix. Pour fixer vos prix de vente, vous devez connaître les différentes approches de fixation de vos prix de vente, savoir calculer vos coûts de revient, comprendre les risques commerciaux liés à une mauvaise fixation de vos prix de vente.

### [Fixer vos prix de vente](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Pour ce calcul, nous avons 2 approches possibles :

- On part des prix de revient, on rajoute la marge et on arrive à un prix de vente théorique.
- C'est le marché qui nous fixe les prix de vente : si on veut conserver notre marge, il faut qu'on travaille sur les prix de revient.

### [Réaliser une étude de marché dans le secteur de la restauration](#)

Philippe Holtzscheler - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Il y a pas d'étude de marché qui tienne si on ne s'est pas interrogé sur **la concurrence** et la concurrence n'est pas monolithique : elle est extrêmement diverse, à minima c'est la concurrence directe et puis la concurrence indirecte.

### [Bâtir un business plan](#)

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

Qu'est-ce qu'un **business plan** ? C'est un document écrit qui explique votre projet, vos finalités, la manière dont vous allez mettre en œuvre ce projet et ses conséquences financières.

### [Les spécificités du business plan du franchisé](#)

Jean-Pierre Gouzy - Expert-comptable, Conseil en organisation des réseaux - Cabinet Gouzy

Le business plan, il va présenter le projet au travers du **porteur de projet**, le créateur ou le repreneur,

l'équipe qui va l'accompagner et les appuis qu'il peut avoir, les moyens qu'il compte mettre en œuvre pour pouvoir mettre son objet à exécution, les investissements nécessaires pour la mise en place de son projet et après on va traduire en chiffres la politique commerciale telle qu'il l'a décidée et essentiellement de deux façons, sur l'exploitation prévisionnelle et sur la trésorerie.

Quel est le rapport entre **fonds propres** et endettement que les banques exigent ? Pour une franchise de produits, on va trouver une demande du banquier d'autofinancement du porteur de projet de 30 à 40 % du montant total de l'investissement, alors que sur une franchise de purs services, c'est jusqu'à 50 % que le banquier souhaitera trouver comme autofinancement au projet.

### [Bâtir le business plan d'un restaurant](#)

Philippe Holtzscheler - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Tourisme

Les capacités du chef d'entreprise : vous venez d'où ? quel est votre parcours professionnel ? est-ce que vous êtes compétent en la matière ?

Il n'y a pas qu'une seule compétence à avoir dans la restauration, il y a une multitude de compétences. Au minimum, la partie cuisine et la partie salle. On ne peut pas s'improviser chef d'entreprise dans la restauration. Il va falloir décliner le détail opérationnel de **l'équipe**, il y a l'équipe en salle et l'équipe en cuisine.

### [Chiffrer vos projets et décisions](#)

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

#### **Chiffrage de vos projets et décisions.**

Premièrement, c'est de vérifier la viabilité économique de votre projet, être certain que vous vous lancez dans un projet qui sera rentable.

Deuxièmement, de contrôler que votre plan de financement de départ est cohérent et viable.

Troisièmement, ce sera de compléter votre business plan pour vous et vos financeurs.

### [Les spécificités du business plan d'une entreprise du secteur de la culture](#)

Eric Hainaut - Expert-comptable spécialiste des entreprises des secteurs culture et media - Cabinet d'expertise comptable Com'Com

Un business plan est un ensemble de tableaux. Il est composé principalement d'un **compte de résultat**, d'un bilan, d'un budget de trésorerie qui permet de donner une image de l'entreprise et qui pourra servir soit pour le démarrage de l'entreprise comme un outil de pilotage de l'entreprise, soit pour faire rentrer des investisseurs, soit pour présenter à sa banque pour faire des emprunts.

### [Le prévisionnel de trésorerie](#)

Jean-Pierre Virlovet - Conseil stratégique et financière - Expertise comptable - Fiduciaire JF Pissetta

La **prévision de trésorerie** fait partie des outils indispensables du chef d'entreprise au même titre que son budget prévisionnel d'exploitation. Il n'est pas pensable de gérer son entreprise sans savoir si les produits que l'on va recevoir vont être suffisants pour faire face aux charges d'exploitation de toute l'entreprise. Le prévisionnel de trésorerie va servir à déterminer si on va pouvoir avec les recettes de l'entreprise, maîtriser à l'avance la totalité de ses dépenses.

### [Recherchez des capitaux pour vos projets](#)

Maité Debeuret - Spécialiste en entrepreneuriat féminin - EntrepreneurE.fr

Démarrer sans financement, je pense que c'est très difficile surtout en ce moment. On ne sait jamais à quel moment on va pouvoir se rémunérer réellement. Il ne faut pas que ça devienne un stress ou quelque chose qui empêche d'avancer.

Il y a un certain nombre de financements qu'il s'agit de trouver quand on est entrepreneur parce que, effectivement, on dit à un moment "on crée à 1 euro", mais c'est vrai qu'avec 1 euro, vous ne faites pas grand chose.

Psychologiquement, c'est bien mais il faut quand même des fonds pour démarrer. Alors après, on démarre avec 5 000 - 10 000 - 100 000 - 1 000 000, c'est des questions de choix. Si vous démarrez avec 1 000 000, vous allez peut-être plus vite mais il faut garder un peu la tête froide parce que d'avoir beaucoup d'argent tout de suite, parfois, ça peut nous induire en erreur.

J'avais en effet un apport qui venait de ce qu'on appelle le fun and family : amis, famille (le love money comme on dit). Donc ils m'ont aidé à constituer le capital de départ. Ensuite, les concours de créations d'entreprise remportés nous ont permis de récolter 15 000 euros en plus et de se faire connaître. On a eu un prêt d'honneur de 35 000 euros, ce qui nous a permis de facto d'avoir un prêt bancaire de 70 000 euros et donc on a commencé avec cette somme là.

### [Choisir votre banquier](#)

Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com

Est-ce qu'il faut choisir à titre professionnel la même banque que vous avez à titre personnel ? Souvent, quand on est créateur, c'est plus facile de rentrer en contact avec sa banque personnelle et d'ouvrir un compte professionnel. Dans tous les cas, il faut 2 comptes.

La recommandation, c'est de choisir une banque différente de celle que vous avez à titre personnel.

### [Négocier un emprunt](#)

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

#### Négocier un emprunt :

- le montant à emprunter,
- deuxièmement, la durée de l'emprunt,
- troisièmement, le taux,
- quatrièmement, le montant des échéances et la manière dont on va rembourser,
- cinquièmement, les garanties,
- et, sixièmement, les assurances.

### [Le cautionnement du dirigeant d'entreprise](#)

Xavier Pequín - Avocat au barreau de Paris - Selas CEJ Avocats Associés

Pouvez-vous nous dire ce qu'est le **cautionnement** ?

Il s'agit d'une sûreté et on distingue traditionnellement :

- les sûretés réelles : celles où le paiement est garanti par certains biens du débiteur qui vont rester en sa possession ;
- et puis vous avez les sûretés personnelles où le paiement est garanti par un engagement d'une autre personne que le débiteur qui va s'engager à ses côtés.

### [Les Hypothèques et le privilège de prêteur de denier](#)

Gilles de Grutolla - Notaire - Chambre Interdépartementale des Notaires de Savoie et de Haute-Savoie

A la base de toute **hypothèque**, il y a un prêt, donc le prêteur a besoin de garanties pour s'assurer du remboursement du prêt. L'hypothèque est une de ces garanties qui porte obligatoirement sur un bien immobilier. Pour résumer, on peut dire que l'hypothèque, c'est une sûreté réelle qui porte sur un bien immobilier.

### [L'assurance décès-invalidité](#)

Thierry Grangier de La Marinière - Agent général Prévoyance et Patrimoine - AXA

En cas de décès, il y a possibilité de souscrire une **assurance décès** voire invalidité pour protéger sa famille. En cas de décès, cela permet de couvrir sa femme et ses enfants.

Vous avez également l'invalidité : il y a l'arrêt de travail temporaire, l'incapacité, et la Sécurité Sociale permet de couvrir de façon très faible.

### [Arbitrer entre emprunt, leasing et location financière](#)

Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation

Dans le cadre de l'emprunt, l'entreprise choisit son fournisseur, son bien, en fait l'acquisition immédiatement et le porte à l'actif de son bilan, trouve les liquidités auprès de la banque en s'engageant à rembourser aux échéances prévues.

Dans le cadre du leasing, l'entreprise choisit toujours son bien et son fournisseur mais c'est la société de leasing qui achète le bien et qui en est propriétaire et qui le met en location moyennant un contrat auprès de l'entreprise qui va payer des loyers. Au terme du bail, l'entreprise a une option d'achat qui lui permettra d'en être propriétaire.

Dans le cadre de la location financière, on est au départ dans la même situation que dans le cadre du crédit bail, simplement en fin de bail il n'y a pas d'option d'achat.

## [Financer la création et le développement de son entreprise par le crowdfunding](#)

Stéphanie Savel - Experte en financement d'entreprises innovantes - WISEED

Tous types de projets sont susceptibles d'être financés par du **crowdfunding**.

Il y a certaines formes de financement entre le don, le prêt ou l'investissement de capital qui sont plus ou moins adaptées à tel type de projet plutôt qu'à tel type de projet. Si on se centre sur la création et le développement d'entreprise, en général les formes de financement qui sont le plus adaptées, c'est le prêt et l'investissement en capital.

## [Réaliser une étude de marché](#)

Maité Debeuret - Spécialiste en entrepreneuriat féminin - EntrepreneurE.fr

Si on commence à faire des tas d'études de marché, on ne fait plus rien. J'ai vu des gens qui voulaient monter des entreprises qui faisaient des business plans, des tas de choses. Après, ils ont peur, ils ne font rien.

Je pense qu'il faut avoir une petite dose de folie pour se lancer et croire en sa bonne étoile, sentir les choses. C'est sûr, on avait fait des calculs etc., mais il y a une grosse part de pari.

**Accédez à la vidéo [L'essentiel de Préparer la création de son entreprise](#) // 16:24**