

Création d'entreprise

Les conseils d'un expert-comptable pour vous amener au succès

N°17 | Nov. 2013

*Créer une entreprise n'est ni facile, ni difficile.
Travailler en amont et en aval de votre projet
est une des clefs de la réussite de celui-ci.*

*Nous avons voulu en 10 points vous rappeler ces étapes afin
de vous fixer une ligne de conduite et de vous faire
comprendre que créer une entreprise ne signifie pas
forcément entreprendre « un parcours du combattant ».*



1. Faire son bilan personnel

Avant de se lancer, mener une réflexion sur vos objectifs, le contexte, les contraintes familiales, vos compétences, votre savoir-faire, vos points forts et vos points faibles.

2. Réfléchir à tous les points pouvant avoir une influence sur votre projet

Choix de l'activité, qui seront mes clients (BtoB, BtoC), lieu d'implantation (mon domicile ou des locaux), ma politique commerciale envisagée, et bien identifier et analyser les contraintes (marché, produit/service, moyens, légales...).

3. Se faire sa propre synthèse

Mesurer l'adéquation, la cohérence homme / projet et évaluer la viabilité du projet et ne pas hésiter à tout remettre en question si à ce niveau de progression vous ne « sentez » pas le projet.

4. Réaliser une étude commerciale

Cela peut être la phase la plus longue mais aussi la plus coûteuse. Il s'agit de connaître et comprendre votre marché, d'élaborer votre stratégie, de choisir des actions commerciales. Vous pouvez trouver des études toutes faites (notamment auprès de l'APE) ou passer par des juniors d'entreprise au sein d'écoles de commerce. Le travail de votre étude fera partie intégrante de votre business plan.

5. Etablir et rédiger votre étude financière

Il s'agit du plan de financement initial, du compte de résultat prévisionnel, du plan de trésorerie, et du plan de financement à 3 ans. C'est l'étape la plus importante de votre projet. Elle permettra de déterminer la viabilité de votre projet. Soyez humble et honnête avec vous-même : gonfler les chiffres ne sert à rien. Ce travail est long et compliqué car tous les tableaux sont interdépendants. Vous devrez certainement vous faire aider par un professionnel. Tout ce travail vous permettra d'avancer sur les étapes suivantes car sans BP pas de financement.



6. Mener une étude juridique

Le choix de votre statut social et la forme de votre entreprise est important. Il aura des conséquences sur votre responsabilité, sur la souplesse de fonctionnement des organes de direction et de mouvement des associés mais aura également des conséquences financières. Ne réagissez pas à court terme mais à long terme et pensez aux conséquences patrimoniales.

7. Trouver du financement

Il existe plusieurs sources de financement. La prise de participation ou le prêt. Dans le premier cas vous allez présenter votre projet à votre banquier habituel, dans l'autre cas à d'autres partenaires potentiels. N'oubliez pas vous n'êtes pas seul à chercher des financements : vous devez donc vous détacher du lot, être persuasif et ne pas être « trop gourmand ».

8. Vous pouvez maintenant préparer le lancement de l'activité

C'est la phase la moins drôle car elle est très administrative... Mais ne négligez pas son importance. Faire étudier et valider le bail commercial, établir les documents commerciaux, recruter, choisir des prestataires et des fournisseurs et dans tous les cas mesurer les conséquences de vos choix.

9. Faire le choix de vos partenaires

Pour mettre en place votre comptabilité et votre gestion sur le long terme, pour vous former et vous équiper. Attention, certains remettent à plus tard la partie financière et comptable, c'est une erreur car dès le départ vous devez suivre tous les indicateurs et les objectifs pour mettre toutes les chances de réussite de votre côté.

10. Démarrer et contrôler

Suivre les principes de gestion essentiels, définir des indicateurs de performances et des tableaux de bord propres à votre activité, surveiller la bonne marche économique et ne pas rester isolé. Tous ces points sont nécessaires au départ mais n'hésitez pas régulièrement à faire un point pour vérifier la concordance avec la réalité. Ne vous focalisez pas non plus sur tous ces chiffres, personne n'est devin en la matière et ils seront forcément faux... Mais ils restent quand même vos meilleurs indicateurs.

Traiter progressivement ces 10 points en toute objectivité et sans complaisance, c'est être réaliste sur son avenir. Mener à bien son projet avec crédibilité est la garantie d'un succès annoncé. Mais ne négligez pas la présence de professionnels à vos côtés.

Un expert-comptable n'est pas seulement là pour que vous meniez à bien votre projet comptable mais également pour la stratégie, le conseil, les choix, les prévisionnels.

