

# **Partie 1**

## **Les étapes préalables à la création d'entreprise**

La décision d'entreprendre est basée sur de multiples facteurs psychologiques, sociologiques, économiques et financiers que les chercheurs en entrepreneuriat tentent de décrypter autour d'une revue de la littérature devenue très conséquente sur le sujet. Les définitions les plus anciennes et célèbres, de Schumpeter (1936) à Shapiro (1975), s'accordent encore aujourd'hui avec les auteurs modernes pour parler de l'entrepreneur comme un décideur, un créateur de valeur et de nos jours, un manager. La décision d'entreprendre résulte aussi de votre capacité à convaincre : c'est à partir des idées d'un individu que naît un prototype, qui lui-même, une fois validé par des consommateurs potentiels pourra prendre la forme d'un objet dédié à la consommation. Mais, encore faudra-t-il convaincre toute une série de personnes avant de lancer votre business. Avant les autres, vous-même. Êtes-vous convaincu de votre capacité à entreprendre ? Quels sont les fondements de votre motivation ? Rencontrez-vous des obstacles personnels qui pourraient freiner vos capacités de développement ? Ensuite, vos proches : Êtes-vous en harmonie avec votre famille pour entreprendre ? Quel est votre degré d'urgence financière ? Êtes-vous prêt à renoncer à certains avantages liés au salariat ? Puis ensuite, il faudra convaincre vos investisseurs de la viabilité de votre projet pour obtenir un financement : Votre marché existe-t-il ? Combien de clients potentiels pourront consommer votre produit ? Quels sont les moyens

nécessaires à la réalisation des ventes ? Est-ce que le projet est, dans sa globalité, économiquement et financièrement viable ? Et une fois que vous aurez réussi à convaincre vos investisseurs, il ne vous restera plus qu'à convaincre vos clients de consommer votre produit ! Mais bien avant de séduire les autres parties prenantes de votre futur projet, il faut vous assurer vous-même d'être en capacité physique, morale, psychologique, financière de débiter une vie entrepreneuriale : Vous devrez faire un bilan de vos motivations, de vos ambitions et de vos espérances.

Cette première partie est dédiée au bilan du porteur de projet, du choix de créer une entreprise par une idée jusqu'à la création d'une véritable proposition de valeur.

Clé 1 : Créer ou reprendre une entreprise

Clé 2 : Trouver une idée d'entreprise

Clé 3 : Protéger votre idée

Clé 4 : Vos motivations entrepreneuriales

Clé 5 : Le bilan personnel

Clé 6 : Entreprendre en fonction de sa situation actuelle

Clé 7 : Les aides à la création d'entreprise

Clé 8 : Le lean start'up pour tester votre idée

Clé 9 : Rédiger l'offre et la proposition de valeur

# Clé n° 1

## Créer ou reprendre une entreprise. Comment choisir ?

### Objectifs

Avant toute décision de se lancer en affaires, le choix d'entreprendre sera tout d'abord l'arbitrage entre deux choix d'entrepreneuriat qui s'offrent à tout porteur de projet : La création de votre entreprise, à partir d'une idée nouvelle ou de la découverte d'une opportunité, ou la reprise d'une entreprise existante dont le propriétaire est prêt à la céder à un repreneur potentiel.

La création d'entreprise	La reprise d'entreprise
La création d'entreprise, c'est la naissance d'une idée nouvelle, qui sera commercialisée grâce à une nouvelle entreprise. Vous devrez alors imaginer votre projet, élaborer votre offre, déterminer la création de valeur de votre produit et réaliser toutes les études de faisabilité commerciales et financières de cette future activité : La création d'entreprise nécessite de gagner la confiance de vos futurs investisseurs et partenaires économiques sur la base d'études chiffrées. C'est aussi votre personnalité qui fera la différence vis-à-vis des tiers que vous serez amené à rencontrer pour convaincre de la viabilité de votre projet entrepreneurial.	La reprise d'entreprise, c'est la découverte d'une opportunité d'affaire qui correspond à vos critères de recherches : Dans ce cas précis, vous allez vous imposer le défi de reprendre l'entreprise de quelqu'un d'autre, qui y a probablement consacré une grande partie de sa vie.

### Contenu

La décision d'entreprendre, qu'il s'agisse d'une création ou d'une reprise d'entreprise, est avant tout subordonnée à une question : Êtes-vous prêt à devenir chef d'entreprise pour développer et pérenniser votre activité ? Cette question sous-entend que chaque porteur de projet doit avant tout réaliser son propre bilan personnel et faire le point sur l'ensemble des motivations qui anime son désir d'entreprendre (ce que nous découvrirons dans les clés suivantes). Voici, en résumé, le contenu des étapes pour l'une ou l'autre démarche :

Comparaison	
La création d'entreprise	La reprise d'entreprise
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trouver une idée</li> <li>• Tester son idée</li> <li>• Évaluer ses contraintes personnelles</li> <li>• Écrire et parler de son projet</li> <li>• Écrire son offre de produit</li> <li>• Définir la technologique de son produit ou de son service</li> <li>• Définir les activités stratégiques</li> <li>• Préparer une analyse de l'environnement</li> <li>• Proposer un diagnostic et élaborer un business model</li> <li>• Concevoir et réaliser les études et analyses de marché</li> <li>• Définir les segments consommateurs Cibler, positionner, évaluer les concurrents</li> <li>• Développer son offre commerciale</li> <li>• Réaliser un plan d'actions commerciales</li> <li>• Définir les moyens nécessaires à son projet Localiser et prendre contact avec les fournisseurs</li> <li>• Réaliser le prévisionnel financier chiffré</li> <li>• Élaborer son business plan (BP)</li> <li>• Diffuser son BP aux investisseurs</li> <li>• Préparer son pitch</li> <li>• Réaliser les tours de table</li> <li>• Immatriculer la société pour débiter l'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contacter un repreneur</li> <li>• Visiter l'entreprise</li> <li>• Prendre connaissance du prix de vente et des exigences du cédant</li> <li>• Préparer une analyse financière</li> <li>• Réaliser un audit interne : RH, financier, logistique, commercial</li> <li>• Tester les produits</li> <li>• Réaliser une analyse de l'environnement</li> <li>• Évaluer l'entreprise</li> <li>• Proposer un business model cohérent</li> <li>• Proposer un plan de reprise : plan d'actions commerciales, plan de continuité...</li> <li>• Réaliser son BP</li> <li>• Proposer un deal financier au cédant</li> <li>• Élaborer le plan de financement prévisionnel</li> </ul>

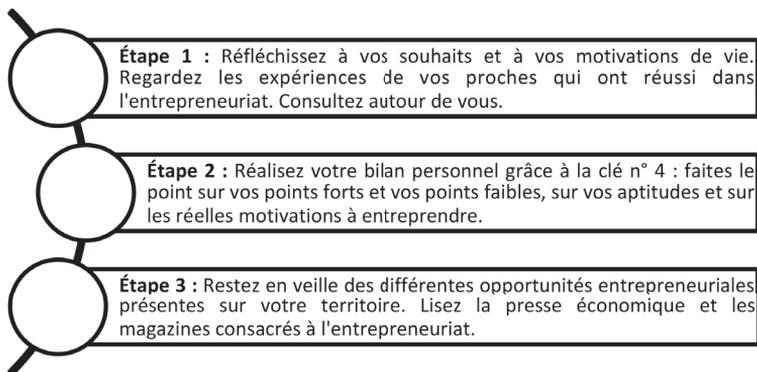
Pour vous aider à répondre à la question « est-il préférable de créer son entreprise ou d'en reprendre une ? », il est utile de faire un tour d'horizon sur les avantages et les inconvénients de chacun de ces deux parcours. Deux profils d'individus se distinguent en fonction de leurs choix :

- Les repreneurs d'entreprises : Ce sont des individus plutôt caractérisés par des jeunes chefs d'entreprises expérimentés ou des salariés en reconversion. Ces profils ont une expérience de l'entreprise et des réseaux financiers pour lever des fonds ;
- Les créateurs d'entreprises : Il s'agit plutôt d'individus aux idées novatrices dont la décision d'entreprendre n'est pas liée à l'expérience professionnelle, mais plutôt à l'état d'esprit et la volonté du porteur de projet.

Les Avantages	
La création d'entreprise	La reprise d'entreprise
La création permet de mener à bien « son projet ». Vous n'avez pas de contraintes organisationnelles de départ puisqu'il s'agira de votre management. Créer sa boîte permet d'apprendre rapidement son métier quand le porteur de projet dispose de peu d'expériences. Par ailleurs, vous pourrez boucler votre négociation financière rapidement puisque votre levée de fonds concernera principalement le financement de vos locaux et de votre besoin en fonds de roulement.	Reprendre une société à l'avantage que l'entreprise est déjà en activité. Elle bénéficie d'une antériorité, d'un outil de travail, probablement de salariés qualifiés et d'une marque connue ou à développer. Un chiffre d'affaires, quel qu'il soit, existe et des clients ont déjà consommés le produit ou service proposé. La reprise permet au porteur de projet de se rémunérer immédiatement. De plus, la configuration opérationnelle de la reprise d'entreprise permet au dirigeant d'être immédiatement dans son rôle de « chef d'entreprise ».
Les Inconvénients	
La création d'entreprise	La reprise d'entreprise
Le processus de création peut être long. Vous devez être certain que vous êtes en capacité financière de subvenir à vos besoins les premiers mois d'activités si votre entreprise ne vous permet pas de générer des revenus. De plus, fonder votre entreprise va nécessiter une implication de votre part sur tous les sujets de mise en place de votre activité.	Plusieurs obstacles peuvent être rencontrés au cours de la reprise : Difficulté avec la gestion de la société (nouveau management, conduite d'un changement difficile, ou encore des conflits commerciaux). Par ailleurs, il vous faudra veiller à la notoriété et la réputation de l'entreprise avant de démarrer un processus d'évaluation et d'acquisition : Les dirigeants qui ont constitué leur clientèle sur leur personnalité peuvent entraîner une dégradation du chiffre d'affaires avec leur départ.

## Les étapes

Les clés des pages suivantes vont vous aiguiller pour faire le point sur vos motivations, sur vos ambitions, sur vos souhaits et sur vos idées. La création d'entreprise, de fait, nécessite de tout créer : Vous partez d'une feuille blanche avec vos projets en tête. La reprise d'entreprise, c'est entreprendre avec une structure qui a vécu, qui est connu et qui a une réputation sur un marché. Il existe de nombreuses similitudes entre la création et la reprise d'entreprise. D'ailleurs, plusieurs des clés présentes dans cet ouvrage sont utilisées dans le cadre de la reprise d'entreprise.



## Les conseils

- Utilisez une méthode simple : Muni d'une feuille et d'un stylo, tracez deux colonnes : Une colonne « pour » et une colonne « contre ». Cette méthode utilisée depuis toujours permet de coucher sur papier votre réflexion personnelle et de faire le point sur votre motivation à lancer votre propre projet entrepreneurial.
- Visitez les sites comme « transentreprendre » de la Chambre de Commerce et d'industrie pour observer les commerces qui sont vendus aux alentours de chez vous ou dans d'autres régions.
- Ne restez jamais seul dans votre réflexion. Consultez vos proches, vos amis et des experts. Lisez plusieurs journaux spécialisés, magazines économiques et entrepreneuriaux, cherchez des informations par vous-mêmes.
- Lisez différents ouvrages ou lectures scientifiques consacrés à l'entrepreneuriat.
- Interrogez différents chefs d'entreprises proches de chez vous. Rencontrez spontanément des gens et posez des questions. Soyez curieux.
- Lisez les témoignages de personnes qui ont effectué une création et une reprise d'entreprise : De nombreux liens sont en ligne sur les chaînes Youtube.

# Clé n° 2

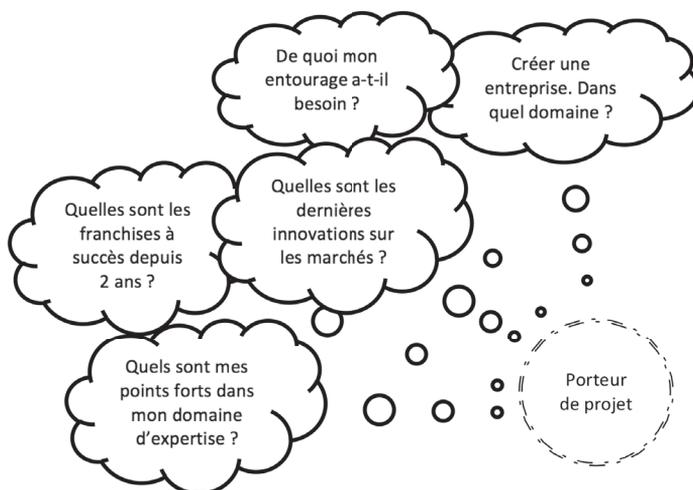
## Trouver une idée d'entreprise

### Objectifs

Les entreprises sont de plus en plus soumises aux nombreuses pressions extérieures. Le contexte de mondialisation accélère les innovations, l'essor numérique et l'impact environnemental obligent les entreprises à s'adapter aux modes de consommation en perpétuel mouvement. Cela oblige les entreprises à se réinventer et cela crée ainsi de nouveaux espaces entrepreneuriaux :

- **apprendre à saisir une opportunité** avec votre esprit d'analyse et de critique, pour remettre en cause des produits et services existants présents sur le marché ;
- **chercher l'opportunité** à partir d'une analyse active des données économiques sur les produits, services et innovations et sur le comportement du consommateur vis-à-vis des produits utilisés au quotidien.

### Contenu



## Saisir une nouvelle opportunité

Pour saisir une opportunité, vous devrez garder votre esprit éveillé et observer les produits et services présents sur le marché. Pour ceux qui susciteront votre intérêt, vous devrez évaluer la pertinence des offres proposées, notamment les points forts et les points faibles de leurs utilisations auprès des consommateurs. L'objectif est de comprendre ce qui motive l'acte d'achat (les facteurs clés de succès) et dans le même temps, ce qui ne satisfait pas le consommateur. C'est l'analyse des points faibles qui va vous permettre de découvrir une solution à apporter au consommateur pour pallier aux défaillances du produit concurrent, c'est l'opportunité de créer une solution : Les points faibles concernent-ils le packaging ? le prix ? la durée de vie du projet ? Son efficacité ? Sa distribution ? Il y a une opportunité à partir du moment où vous repérez un dysfonctionnement et où votre solution peut vous permettre de conquérir des parts de marché : c'est ce que l'on appelle l'innovation. Et tout dans notre quotidien pourrait subir des améliorations ! Une opportunité se saisit également à l'écoute de nos proches : Parents, amis, professionnels, experts, consommateurs, clients, fournisseurs, distributeurs... Vous devez rester très attentif aux propos tenus par tout ceux qui manipulent ou consomment le produit qui a attiré votre attention. C'est aussi votre curiosité qui va vous aider à déceler une opportunité d'entreprendre : votre attention doit se focaliser sur les comportements sociétaux et leurs probables évolutions. Différents sites internet, comme « sociovision » créé par l'institut de sondage IFOP, ou encore les études disponibles sur les sites des ministères et de l'INSEE analysent les grandes tendances sociétales actuelles et à venir, autour du comportement du consommateur, de l'entrepreneur et du citoyen.

## La recherche d'une idée

*Les indicateurs liés à l'économie et à la société* : Ils sont les indicateurs les plus pertinents pour vous accompagner dans votre réflexion. Les sites spécialisés, la presse économique et les études statistiques vous permettront d'identifier une opportunité. Par exemple, nul doute que durant la crise du Covid19, des entrepreneurs ont décelé une opportunité parmi les nombreuses informations et statistiques : Augmentation du chômage sur un territoire donné, baisse de la fréquentation touristique due au coronavirus... Quelle application ou solution numérique pourrait être proposée pour booster le tissu économique local ? C'est ainsi qu'aurait pu naître, très probablement, une nouvelle application pour smartphone afin de mettre en relation des travailleurs saisonniers et des établissements hôteliers.

*L'expérience liée à votre profession* : Quel que soit votre emploi, vous êtes un utilisateur de différents moyens mis à votre disposition pour réaliser votre travail. Vous êtes donc confrontés au quotidien à des problématiques en tout genre, que