

A CREATION D'ENTREPRISE

**DE L'IDEE AU PROJET....**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## LES OBJECTIFS :

Se mettre en situation de création d'entreprise

Visualiser le parcours du créateur

Acquérir le savoir faire et le savoir être dans la conduite de projet

# LA CREATION D'ENTREPRISE

LA CREATION D'ENTREPRISE COMMENCE PAR UNE

ANALYSE DU SAVOIR-FAIRE, DE LA  
SITUATION DE CIRCONSTANCE,

DE LA SITUATION OU D'UN  
PROJET A COURT TEMPS.

# LA CREATION D'ENTREPRISE

Le développement de la création d'entreprise

Le rôle du créateur

Le plan d'affaires le plus important du plan

# LA CREATION D'ENTREPRISE

LES ETAPES (BUSINESS PLAN)

1. Définir votre projet

2. Rédiger votre plan pour convaincre

# LA CREATION D'ENTREPRISE

LES :

les connues

# LA CREATION D'ENTREPRISE

LES IDEES :



# LA CREATION D'ENTREPRISE

LES IDEES :

de techniques connues

technique mais sur l'adaptation

un produit ou d'un service

# LA CREATION D'ENTREPRISE

LES IDEES :

lle

# LA CREATION D'ENTREPRISE

**OÙ TROUVER L'IDÉE ?**

**Généralement, c'est en observant son environnement que l'on trouve une idée de création d'entreprise.**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## LE MILIEU PROFESSIONNEL

**Vous avez peut-être découvert dans votre travail une amélioration possible des produits fabriqués par votre entreprise, de ses méthodes de production ou de commercialisation. C'est pour appliquer ces idées que vous pourriez saisir une opportunité de création d'entreprise.**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## LA VIE QUOTIDIENNE

**Vous-même, vos amis ou relations, avez peut-être rencontré des difficultés pour vous procurer tel produit ou tel service à proximité de votre lieu d'habitation. Vos activités extra-professionnelles seraient-elles facilitées si vous trouviez facilement tel produit ou telle prestation quand vous en avez besoin ?**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## LA VIE ÉCONOMIQUE

La lecture de la presse spécialisée, économique ou professionnelle, les voyages à l'étranger sont autant d'occasions de déceler de nouveaux produits, d'observer de nouvelles pratiques. Pourriez-vous les commercialiser ou les appliquer dans votre environnement local, régional, ou même au niveau national ?

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## L'IDÉE D'AUTRES PERSONNES

Vous pouvez également

consulter les bulletins d'opportunités,

envisager d'exploiter une franchise,

-acheter un brevet ou une licence de fabrication ou de distribution.

Méfiez-vous cependant des idées merveilleuses qui ne rapportent quelquefois qu'à ceux qui les ont conçues pour les vendre eux-mêmes.

# LA CREATION D'ENTREPRISE

Pour vous aider dans cette étape, vous pouvez utiliser différentes techniques de créativité telles que le brainstorming qui consiste à produire spontanément et le plus librement possible des idées sur un sujet donné ou encore la « défectologie » dont le but est de repérer les insatisfactions relevées dans l'usage d'un produit, le recours à un service, le fonctionnement d'une institution, etc.

A l'issue de ce travail, vous devrez être capable de décrire votre idée : les caractéristiques du produit ou du service que vous souhaitez vendre, son utilité, son usage, les performances que votre clientèle potentielle pourrait en attendre.

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## Votre idée est innovante ?

Posez-vous les bonnes questions : êtes-vous bien l'homme ou la femme de la situation ? Sous quelle forme pouvez-vous exploiter cette idée ? Quelles sont ses potentialités réelles ? S'il s'agit d'une invention, d'une marque ou d'un logiciel, vous devrez également veiller à les protéger en déposant une demande de brevet ou de certificat d'utilité.

Rapprochez vous de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI: )

LA CREATION D'ENTREPRISE

DE L'IDÉE AU PROJET

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## DÉFINISSEZ VOTRE IDÉE AVEC LE PLUS DE PRÉCISION POSSIBLE

**Vous allez maintenant confronter cette idée à son environnement économique et réglementaire et enfin établir une première esquisse de votre projet. Celle-ci évoluera avec le temps, en fonction des différentes informations et conseils que vous recueillerez tout au long de votre préparation.**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

**Définissez très précisément vos produits ou vos services, tels que vous les imaginez a priori :**

- **Quels sont les produits ou services principaux que vous voulez vendre ?**
- **A quels besoins vont-ils répondre ?**
- **Quels sont les produits ou services complémentaires que vous pourriez proposer ?**
- **Comment se différencient-ils de la concurrence ?**
- **Quels sont « les plus » que vous apporterez ?**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

**Inventoriez les clients potentiels que vous visez de prime abord :**

- **Comment les avez-vous identifiés ?**
- **Qu'est-ce qui justifie de retenir ces cibles-là ?**
- **Où sont-ils localisés ?**
- **Avez-vous déjà testé votre idée auprès de certains d'entre eux ?**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## RECHERCHEZ DES INFORMATIONS

sur ce que vous voulez vendre : produits ou services,  
sur vos clients potentiels,  
sur votre marché,  
sur les matériels et produits que vous devrez utiliser ainsi  
que sur vos fournisseurs éventuels.

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## RECUEILLENZ AVIS ET CONSEILS DE SPÉCIALISTES

Où que vous soyez, des structures professionnelles d'aide à la création d'entreprise sont présentes pour vous accueillir et vous orienter.

Les conseillers que vous rencontrerez sont "extérieurs au projet" et plus objectifs que vous. Tenez compte de leur avis.

# A CREATION D'ENTREPRISE

## **ANALYSEZ LES CONTRAINTES LIEES A VOTRE PROJET**

**Recensez les différentes contraintes engendrées par votre projet de création d'entreprise. Leur analyse vous permettra de rechercher, dès à présent, les moyens de les surmonter**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## Contraintes de marché

Un marché peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté, etc.

# A CREATION D'ENTREPRISE

## **Contraintes de moyens**

Les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente, etc., peuvent entraîner des contraintes importantes.

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## **Contraintes légales**

De leur existence peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité de votre projet.

A CREATION D'ENTREPRISE

DÉGAGEZ LES GRANDES LIGNES DU PROJET

**A ce stade, rédigez les premiers éléments qui constitueront votre projet et commencez à réfléchir aux points suivants, même s'ils sont susceptibles d'être modifiés au cours de l'élaboration de votre projet :**

**de quels moyens aurez-vous besoin pour mettre en œuvre votre projet (matériel, locaux, moyens humains) ?**

**-quels seront vos besoins financiers ?**

**-quel type d'entreprise souhaitez-vous créer : entreprise individuelle, société, association ?**

**- QUELLE STRATÉGIE COMMERCIALE DEVREZ-VOUS METTRE EN PLACE ?**

LA CREATION D'ENTREPRISE

FAITES VOTRE BILAN PERSONNEL

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## ETES-VOUS PRÊT À ENTREPRENDRE ?

Menez honnêtement cette réflexion personnelle.

Avez-vous :

- La motivation pour entreprendre ?
- La personnalité adaptée à votre projet ?
- Les compétences nécessaires ?
- Le temps pour mener à bien ce projet ?
- Les moyens financiers en rapport aux besoins ?

# LA CREATION D'ENTREPRISE

**VERIFIEZ LA COHERENCE HOMME /PROJET :**

**Mon idée est elle cohérente avec mes compétences ?**

**Suis je suffisamment motivé pour tenter l'aventure ?**

**Mon idée est elle cohérente avec mes motivations ?**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

**Votre environnement vous semble-t-il favorable ?**

**-Professionnel (réseau relationnel)**

**-Familial**

**Dans le cas où vous répondriez " non " à une ou plusieurs de ces questions, interrogez-vous sur les actions correctrices à engager qui peuvent vous amener :**

**-à différer ou à modifier votre projet,**

**-à acquérir une formation ou une expérience complémentaire.**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

**Pour mettre toutes les chances de votre côté, il est important de vérifier la cohérence entre :**

**les contraintes propres au projet, qui doivent s'avérer maîtrisables,**

**vos motivations,**

**vos objectifs,**

**votre savoir-faire,**

**vos contraintes personnelles**

# LA CREATION D'ENTREPRISE

COMPATIBILITE AVEC VOS OBJECTIFS FINANCIERS :

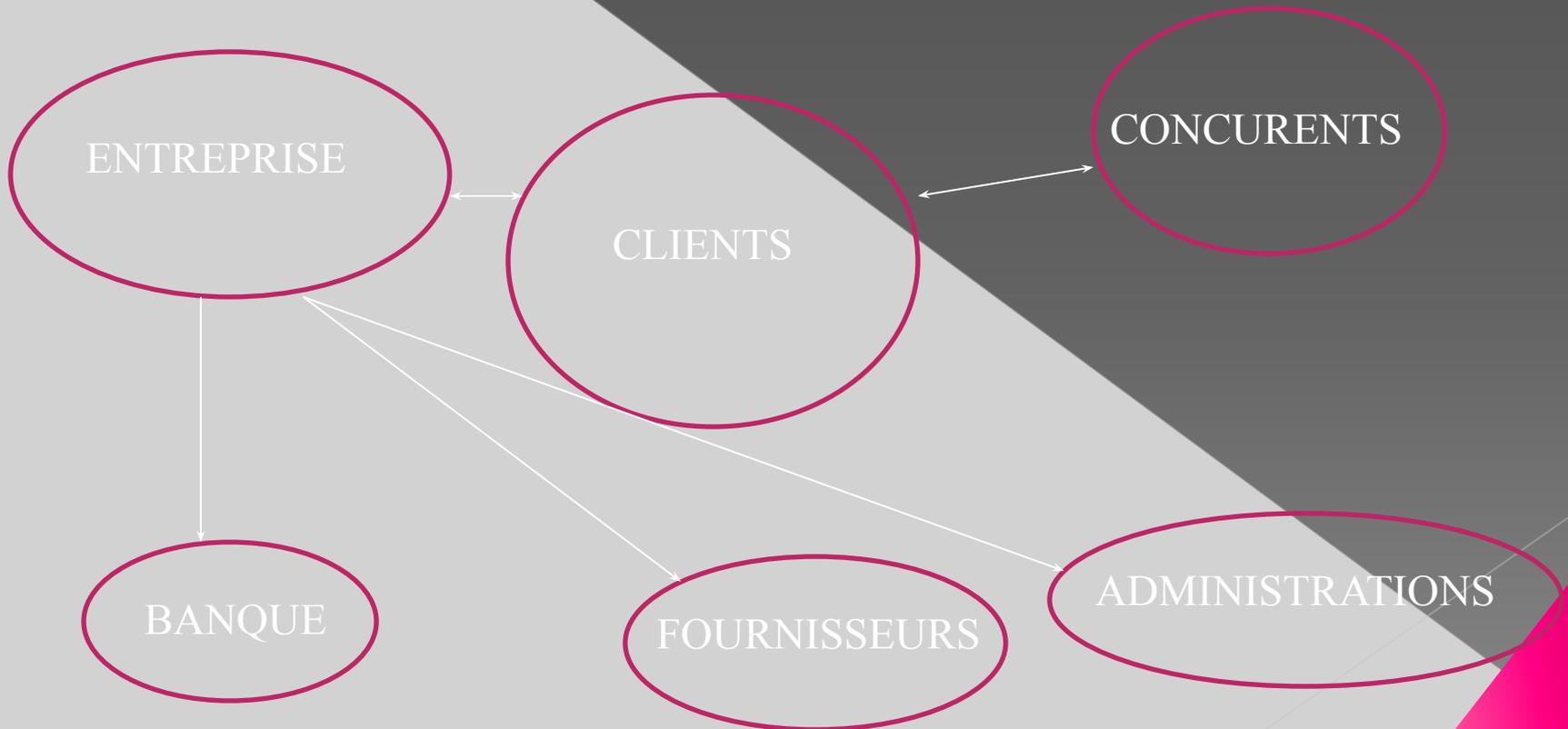
L'entreprise génère des besoins financiers propres (charges)  
des revenus propres (produits)

Des exigences particulières

Le créateur a également ses propres besoins financiers qui sont différents et pourtant proviennent de l'entreprise

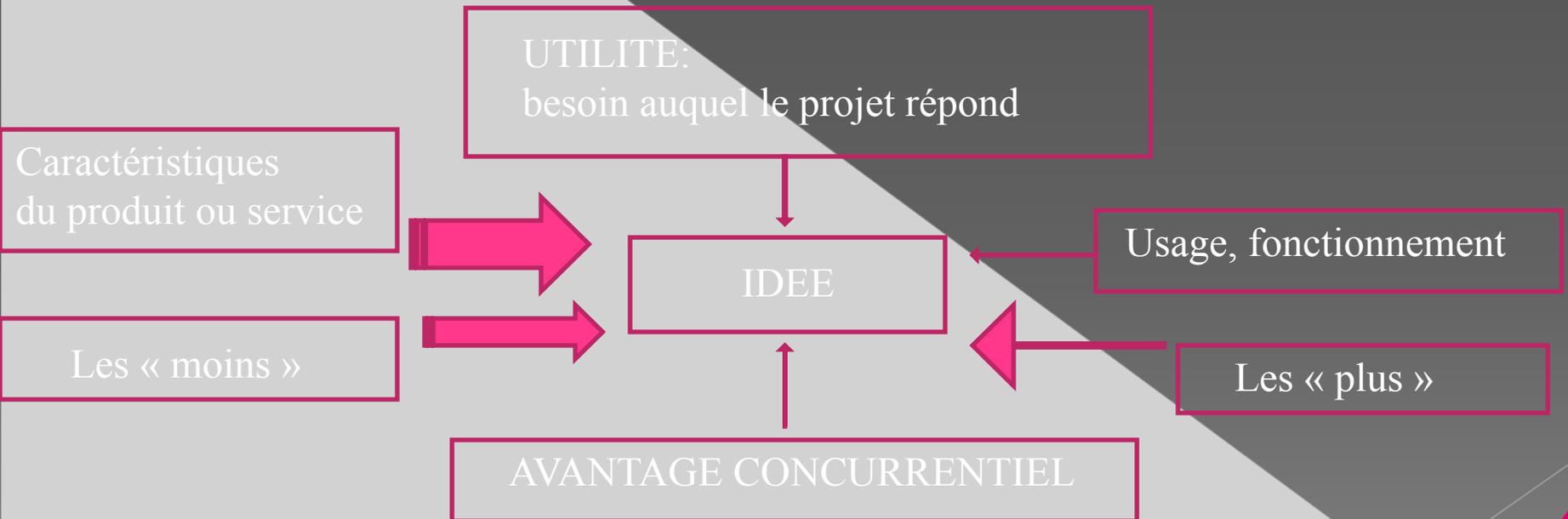
# LA CREATION D'ENTREPRISE

## LES CLIENTS : ELEMENT CENTRAL DU PROJET



# LA CREATION D'ENTREPRISE

## PRESENTATION DE L'IDEE :



# AVANT LA CREATION D'ENTREPRISE

## CONCLUSION

La phase d'avant création est le moment idéal pour enrichir votre idée

Une présentation claire de l'idée du projet est un élément important du plan d'affaires

Toute idée devra répondre à un besoin et être susceptible d'intéresser un clientèle

# LA CREATION D'ENTREPRISE

## *TRAVAIL À RÉALISER POUR LA SÉQUENCE 2*

Constituer les groupes.

Elaborer l'idée du projet (une idée par groupe)

Présenter/rédiger l'idée du projet

Utilités : besoins auxquels il répond

Usage, mode de fonctionnement

Les plus / les moins

Avantages concurrentiels