

## ***Comment s'imaginer CREATEUR D'ENTREPRISE***

### Créer une entreprise...pourquoi pas moi ?

- Chaque année, en France, plus de 270.000 entreprises sont créées ou reprises. Près de la moitié le sont par des demandeurs d'emploi.
- Ces «chômeurs-créateurs» trouvent ainsi une réponse originale et personnelle à leur projet professionnel.
- La création d'entreprise s'adresse à tous : hommes, femmes, cadres, ouvriers, demandeurs d'emploi, salariés... Tous les métiers et niveaux de qualification sont représentés. 42 % des créateurs sont ouvriers ou employés, 62 % n'ont pas le niveau bac.
- La longévité d'une entreprise est essentiellement liée à la qualité de la préparation du projet.
- Peut-être portez-vous une idée, un projet qui ne demande qu'à mûrir ? Alors pourquoi pas vous ?

### Comment s'y prendre?

Réfléchir avec rigueur à la création d'entreprise vous permet de :

- envisager cette possibilité,
- éviter les erreurs communes du créateur débutant,
- partir sur des bases saines et vous assurer ainsi une entreprise plus solide,
- gagner du temps dans la mise en place de votre activité, en vous posant tout de suite les bonnes questions.

### Ce guide VOUS PROPOSE

- de faire le point sur vos atouts,
- de repérer les premières sources d'informations,
- d'éviter les erreurs les plus courantes,
- de vous aider à réfléchir à votre propre création d'entreprise.

#### ***Des éléments de réflexion autour de la création d'entreprise***

##### **L'environnement de l'entreprise**

##### **Qui peut vous aider et vous conseiller ?**

##### **Les erreurs à éviter**

##### **Les 7 règles d'or**

##### **A vous d'agir !**

##### **Avant de vous décider**

##### **L'essentiel à retenir**

##### **Faites le point**

##### **Quelles conclusions en tirez-vous ?**

## DES ÉLÉMENTS DERÉFLEXION autour de la création d'entreprise

En 1997, 272 000 entreprises ont vu le jour en France, parmi lesquelles :

- 167 800 créations pures.
- 46 400 reprises.
- 57 800 réactivations (relance d'une entreprise qui avait cessé son activité).
- Seule une entreprise sur deux passera le cap de la cinquième année.
- 30 % des créateurs sont des créatrices.
- La moitié des créateurs se lancent avec moins de 7 622 EU.( 14.500 dt)
- Le commerce et les services aux entreprises représentent près de la moitié du total des créations d'entreprise.

### LES ENTREPRISES CREEES PAR LES DEMANDEURS D'EMPLOI SONT AUSSI SOLIDES QUE LES AUTRES

- Les enquêtes le prouvent : les entreprises créées par les demandeurs d'emploi ne sont guère différentes de l'ensemble des entreprises nouvelles quant à leur taux de survie, leur performance, leur réussite ou leur profit.
- Les enquêtes démontrent également que les entreprises qui résistent le mieux sont celles qui ont bénéficié d'une bonne préparation et d'un accompagnement lors de leurs premières années.

### VOTRE PROJET PEUT CONCERNER DES ACTIVITES TRES DIVERSES :

- Une création (monter un service de livraisons de repas ou un élevage de bétail) ou une reprise (reprendre une épicerie, une boutique de cycles ou une menuiserie).

### VOUS POUVEZ ETRE SEUL OU ASSOCIE, VOTRE PROJET PEUT REVETIR DE MULTIPLES FORMES ET STATUTS :

- Une SARL (une société à responsabilité limitée), une SA (Société anonyme), une SUARL (Société unipersonnelle à responsabilité limitée)...
- Une installation en profession libérale, en franchise, en tant qu'agent commercial, commerçant ou artisan...

### AVEZ-VOUS PENSE AU FINANCEMENT ?

Il est très difficile de créer une entreprise sans apport personnel. Les banques ne financeront jamais plus de 70 % de votre projet. Il vous faut donc avoir des économies ou faire appel à votre entourage familial ou relationnel pour rassembler les 30 ou 40 % restants.

- **Les subventions** : Renseignez-vous cependant auprès de votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) ou auprès de l'API pour l'aide à la création ou à la reprise d'entreprise.
- **Les prêts bancaires** : à la détermination et à l'enthousiasme, les banquiers préfèrent des garanties plus classiques : immobilier (terrain, appartement, immeuble...), voiture, objets de valeur, liquidités bloquées sur un compte...Vous devrez être très rassurant et convaincant.

### Bourses, prêts d'honneur, participation...

Il existe une multitude de possibilités. Renseignez-vous auprès de l'API, ou sur le site Internet de ([www.tunisieindustrie.nat.tn](http://www.tunisieindustrie.nat.tn) ).

## **10 QUESTIONS A VOUS POSER**

- 1) Avez-vous une réelle expérience ou de réelles compétences (professionnelles ou extraprofessionnelles) dans le secteur d'activité de l'entreprise que vous souhaitez créer ?
- 2) Quels sont les domaines pour lesquels une formation vous serait nécessaire (commercial, gestion...) ?
- 3) Accepterez-vous les contraintes d'un chef d'entreprise : tâches administratives, travail assidu, week-ends compris bien souvent, revenu incertain, principalement au démarrage... ?
- 4) Avez-vous recueilli l'avis de vos proches ? Votre conjoint(e), votre famille, sont-ils prêts à supporter ces contraintes ?
- 5) Quelle sera votre équipe : associés, salariés, consultants extérieurs ?
- 6) Votre produit ou service est-il innovant ?
- 7) Savez-vous combien et comment le vendre ?
- 8) Avez-vous mené une analyse économique récente du secteur qui vous intéresse au sein de la région où vous souhaitez vous implanter ?
- 9) Quelle est la clientèle potentielle de votre produit ou service, ses caractéristiques, ses attentes ?
- 10) Avez-vous réalisé une étude de marché et étudié la rentabilité de votre projet ?

## **L'ENVIRONNEMENT de l'entreprise**

- Ce schéma présente les aspects incontournables de votre entreprise. Ce sont les points essentiels sur lesquels vous devez axer votre réflexion.
- Si vous avez déjà une idée, complétez ce schéma avec les premiers éléments dont vous disposez.



- Montrez cette ébauche de projet à votre entourage et recueillez le maximum d'avis et de conseils.
- Notez les observations qui vous semblent les plus pertinentes ainsi que les coordonnées des personnes qui pourraient vous aider.

## **QUI PEUT VOUS AIDER et vous conseiller ?**

*La Tunisie dispose d'un important réseau d'aides et d'accompagnement à la création d'entreprise.*

- **Renseignez-vous auprès de l'API ou le Centre d'Affaires.** Vous y trouverez de la documentation sur la création d'entreprise.
- **Consultez le site ([www.tunisieindustrie.nat.tn](http://www.tunisieindustrie.nat.tn))** très complet, sur la création d'entreprise. Vous y trouverez toutes les adresses utiles, notamment celles des réseaux cités dans ce guide.
- **Renseignez-vous auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie, auprès de l'UTICA** Ils vous informeront sur toutes les aides - au conseil, financières, fiscales, sociales – et primes régionales à la création d'entreprise... l'APIA, les greffes des Tribunaux de Commerce, etc., sont également centres

de formalités des entreprises où les créateurs notamment doivent effectuer les déclarations auxquelles ils sont tenus.

## **Les erreurs À ÉVITER**

- Vous concentrer sur le choix du statut ou la recherche des aides et négliger l'aspect commercial (cibles du marché, recherche de clients...). Cette omission est la principale cause d'échec des entreprises naissantes.
- Brûler les étapes et faire preuve d'un optimisme exagéré dans vos prévisions.
- Vous lancer sans préparation et sans un minimum de connaissances (notamment en gestion, comptabilité, marketing...).
- Négliger l'expérience et l'avis des professionnels ayant créé le même type d'activité que vous.
- Bâcler le plan de financement.
- Vous lancer sans en parler à votre entourage et en sous-estimant les conséquences de votre nouvelle activité sur votre famille.
- Imiter une création sans avoir mené une réflexion personnelle.

## **Les sept RÈGLES D'OR**

- 1) Faites le point sur vos motivations, votre goût du risque, votre endurance, vos atouts professionnels et extraprofessionnels pour cette entreprise.
- 2) Faites-vous accompagner le plus possible par des professionnels avant et après la création.
- 3) Ne vous laissez pas décourager par les formalités et obstacles, mais ne les négligez pas.
- 4) N'attendez pas le client. Allez le chercher par une démarche active et une approche marketing réfléchie.
- 5) Surveillez la concurrence et ses innovations.
- 6) Gardez toujours en tête votre échéancier.
- 7) Choisissez vos partenaires, associés, fournisseurs, prestataires avec soin.

## **À vous D'AGIR**

Vous pouvez maintenant commencer à rédiger votre projet. Il doit être précis, convaincant et donner une idée de sa rentabilité. Vous aurez à le présenter, à toutes les étapes de la création, aux divers intervenants (experts-comptables, financiers ou fiscaux, banquiers, etc...). Il doit bien sûr être dactylographié et agréable à lire (évitez d'alourdir la lecture ainsi que le jargon technique). Servez vous de cette grille.

### **Présentation du projet**

- Secteur d'activité.
- Description du produit ou service.
- Création ou reprise.
- Calendrier du projet.

### **Présentation du créateur**

- Votre âge, situation familiale/régime matrimonial.
- Votre niveau d'études.
- Les formations suivies ou celles envisagées pour la réalisation du projet.

- Vos liens, professionnels ou non, avec l'activité choisie, vos compétences techniques en rapport avec le projet.
- Vos motivations.

### **Le marché et la clientèle**

- Vos objectifs chiffrés à court et long terme (établir une hypothèse de chiffre d'affaires sur trois ans).
- La concurrence actuelle ou probable.
- Le type de clientèle
- La nature du marché visé (local, national, international).
- Les contraintes réglementaires.

### **Les moyens**

- Les hommes : associés ou salariés (nombre, qualification, compétences).
- L'équipement/matériel : type, prix, location...
- Les locaux : description, coût.
- Le plan de financement (apport personnel, prêts, partenariats...).
- Le plan de trésorerie.

### **Caractéristiques juridiques de l'entreprise**

- Statut de l'entreprise.
- Capital.
- Raisons du choix.
- Déclarations administratives (immatriculation...).

## **AVANT de vous décider**

- J'ai une idée de produit ou de service.
- J'ai fait le point sur mes motivations, mes atouts et mes faiblesses pour la réalisation de mon projet.
- Je suis prêt à consacrer une grande partie de mon temps à l'étude et au montage de mon projet et je suis conscient des contraintes et sacrifices qu'impose la fonction de chef d'entreprise.
- Je sais de quelles informations j'ai besoin et à quoi elles vont me servir.
- Je sais à qui je vais parler de mon projet afin d'obtenir des conseils ou des aides diverses.
- J'ai repéré plusieurs organismes, associations, réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise.
- Il est préférable de remplir la plupart de ces conditions pour optimiser vos chances de succès.