CHAPITRE 04 : COMMENT CREER SA PROPRE ENTREPRISE

Introduction

Dans ce chapitre, nous traiterons du processus création d'entreprise. En d'autres termes, il s'agit de mettre en évidence les paramètres (conditions, contraintes, états d'esprit...) à prendre en considération pour réussir la création par l'entrepreneur de son entreprise et assurer son développement.

I. Les étapes de la création d'entreprise

Créer une entreprise, en se donnant toutes les chances de succès, nécessite d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques. Nous proposons donc, de suivre les conseils de l'APCE (Agence française pour la création d'entreprises) tout au long de ces "10 étapes de la création d'entreprise". Nous proposons un résumé succinct de ces étapes, avec évidemment une adaptation au contexte algérien.

Afin de mener son projet à bien, il est nécessaire de suivre diverses étapes de façon chronologique. En effet, le respect de certaines méthodes favorise les chances de succès et de réussite. Ces étapes peuvent être quelque peu différentes selon la taille de l'entreprise. L'étude sera donc centrée sur les petites et moyennes entreprises puisque celles-ci représentent la majorité des entreprises françaises. Les étapes de la création d'entreprise sont les suivantes :

1. L'idée

Tout projet de création d'entreprise commence par **une idée**.

À l'origine **de l'idée**, diverses sources (**expérience, savoir-faire, imagination, concours de circonstances...**) mais, le point de départ est toujours l'intuition.

Si l'idée est nouvelle, il faut chercher comment la faire accepter par les futurs clients. En revanche, si elle est classique, il faut penser à son utilité par rapport à celles déjà existantes sur le marché. En matière de création d'entreprise, toutes les idées sont bonnes et souvent cela n'exige pas une innovation technologique révolutionnaire.

Pour trouver l'« **Idée** », il faut **savoir observer, s'informer constamment sur le sujet** de la création mais aussi sur **l'actualité économique**. En un mot, il faut être « **ouvert** ». Une fois les éléments récoltés, il est nécessaire de passer par une phase **de réflexion**.

Le créateur doit **savoir analyser les informations** et choisir les plus pertinentes. Cette étape peut passer par une confrontation de l'idée avec celles d'autres créateurs potentiels. **L'idée doit être novatrice ou ordinaire mais avoir une réelle utilité par rapport à l'offre déjà présente sur le marché.**

2. Le projet personnel :

Quel que soit le projet envisagé, une étape doit être faite pour permettre la cohérence entre le projet de création et **le projet professionnel**. On parle alors de la « **cohérence homme-projet** ». Pour cela, le créateur doit établir **un bilan personnel** en dégageant **ses contraintes personnelles, ses motivations et objectifs**, et **ses compétences**.

N'est pas chef d'entreprise qui veut, il faut entre autre avoir **une personnalité forte, un potentiel, des compétences et des techniques, et une expérience acquise**. Cette idée est partagée par Bill Gates, le fondateur de Microsoft. En effet, lors d'une interview du 1er février 2007 pour le journal L'entreprise, il déclare :

« Un entrepreneur doit être un mélange de différents talents. Il faut connaître son métier et être bon vendeur, c'est-à-dire convaincre ses clients mais aussi les banquiers ou les employés que l'on cherche à recruter. Le facteur essentiel pour réussir, c'est de savoir s'entourer. Mais, pour une petite entreprise, ce n'est pas toujours évident. Etre entrepreneur, c'est donc avoir l'esprit de persévérance. »

La première contrainte à laquelle sont soumise la mise en œuvre et la concrétisation de l'idée est la nécessité de la vérification de la cohérence de l'idée de création avec le projet personnel. Cette cohérence suppose :

- de définir le projet personnel de créateur,
- d'analyser les contraintes et exigences inhérentes au projet économique, en s'assurant qu'elles peuvent être surmontées,
- de vérifier qu'il n'y a pas de contradictions entre les deux projets (personnel et économique),
- d'évaluer, s'il y a lieu, les écarts et les actions correctrices à mener.

De cette vérification dépend la réussite du projet de création (aboutissement de l'idée de création).

En définitif, la réussite d'une entreprise ne dépend pas uniquement d'évènements extérieurs, mais les contraintes, les motivations et objectifs personnels, les compétences et expériences sont des éléments très importants à prendre en considération.

3. L'étude de marché :

Après la vérification de la cohérence du projet par rapport aux contraintes personnelles, vient la nécessité de vérification **de la faisabilité commerciale du projet**. Pour se faire, il faut réaliser une étude de marché. Celle-ci permet de réduire au maximum les risques, par une meilleure connaissance de l'environnement et donc la prise de décisions adéquates et adaptées.

L'étude de marché permet aussi :

- de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs du marché, et de vérifier l'opportunité de se lancer,
- de réunir suffisamment d'informations permettant de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires,
- de faire les meilleurs choix commerciaux pour atteindre les objectifs (déterminer sa stratégie) escomptés,
- de fixer, de la manière la plus cohérente possible, la politique "produit", "prix", "distribution" et "communication" (mix marketing),
- d'apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget prévisionnel.

4. Les prévisions financières :

Au cours de cette étape, il convient de définir **financièrement** le coût du projet afin de déterminer la rentabilité de celui-ci.

Prévoir ses dépenses et ses recettes permet de **vérifier la viabilité de son entreprise**, en se projetant sur une période pertinente et suffisamment lisible, à savoir, trois ans.

Cinq points principaux devront être établis. Les capitaux nécessaires à la réalisation du projet apparaîtront dans un plan de financement initial. Ce tableau différenciera les besoins financiers durables de l'entreprise des ressources financières durables. La rentabilité de **l'entreprise pourra être connue grâce au compte de résultat prévisionnel des trois premières années**. On distinguera alors les charges et les produits.

Le compte de résultat prévisionnel permet de connaître l'activité prévisionnelle de l'entreprise et de savoir si les recettes seront suffisantes pour couvrir les charges de l'entreprise. Il est également nécessaire de connaître l'équilibre de la trésorerie mois par mois.

Le plan de trésorerie indique l'ensemble des décaissements et encaissements de l'entreprise et met ainsi en avant les recettes et dépenses réelles de l'entreprise. A côté de cela, il est également intéressant pour l'entreprise de déterminer le point mort.

Enfin, **un plan de financement sur 3 ans** évaluera **l'évolution des besoins financiers durables et des ressources financières stables**. L'élaboration des comptes prévisionnels est un travail sérieux qui nécessite d'avoir des résultats proches de la réalité et crédibles.

5. Trouver des financements :

À ce stade du projet, l'entrepreneur doit réunir les capitaux nécessaires au financement des besoins durables. Le financement correct d'un projet est une des conditions de pérennité de la future entreprise.

Il est donc essentiel d'identifier les différentes ressources financières adaptées à chaque type de besoin.

5.1 LES BESOINS DURABLES DE FINANCEMENT :

Ces besoins durables de financement se déclinent en plusieurs types :

- **Frais d'établissement** : honoraires de conseil juridique, de fiscaliste, conseil en propriété industrielle, frais de constitution de l'entreprise, éventuellement frais de première publicité, etc.
- **Investissements** : achat ou la construction d'un local, frais d'installation, acquisition de machines, de matériels, de véhicules, d'un ordinateur, d'un pas-de-porte ou droit au bail, etc.
- **Dépôts et cautionnements à verser** : par exemple les loyers versés en garantie pour le local,
- **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)** : c'est le besoin de financement né de l'activité d'exploitation. C'est un besoin permanent en argent nécessaire pour :

- a) l'achat et la détention du stock nécessaire (à tout moment) au fonctionnement normal de l'entreprise (montant diminué des facilités de paiement consenties en permanence par les fournisseurs),
- b) pouvoir accorder des délais de paiement aux clients.

La notion de **besoin en Fonds de Roulement** prend une importance cruciale pour la pérennité de l'entreprise :

- si on doit avoir en permanence un choix important à proposer à la clientèle,
- si on doit travailler pendant plusieurs jours (voire plusieurs semaines) avant de pouvoir émettre des factures,
- ou encore, si on doit consentir, pour chaque vente, un délai de paiement au client.

5.2 LES RESSOURCES FINANCIERES DURABLES (STABLES)

Sommairement, on distingue deux catégories de ressources durables :

- **les capitaux propres**, composés des apports personnels et de ceux des associés, complétés par les primes ou subventions d'investissement éventuelles,
- **les emprunts** à moyen et à long termes.

Mais, il existe une multitude de sources de financement pour faire face aux besoins permanents de financement.

5.3 LES DISPOSITIFS DE CAUTIONNEMENT EN FAVEUR DU CREATEUR D'ENTREPRISE

En principe, les banques ne prêtent pas sans exiger des garanties :

- d'abord sur les biens financés (hypothèque, nantissement, gage),
- ensuite, selon le cas, par des cautions personnelles.

Si les garanties présentées sont jugées insuffisantes, il est possible de prévoir d'autres sûretés telles que les fonds de garantie.

Les banques ayant actuellement une attitude réservée envers les créateurs, pour espérer convaincre un banquier, il est utile de :

- avoir un bon dossier, complet, précis, concis, clair, soigné et vendeur.

- être crédible en maîtrisant toutes les notions du dossier, en particulier les concepts essentiels de la partie financière, comme savoir ce que représente un BFR, ce qu'est un compte de résultat, un plan de financement, un plan de trésorerie, etc.
- préparer la négociation,
- d'être entraîné plusieurs fois à bien présenter oralement le projet.

6. Les aides : DISPOSITIFS D'AIDES ET REGIMES D'INCITATION A L'INVESTISSEMENT EN ALGERIE

Il existe un certain nombre d'aides publiques à la création d'entreprise. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'État ou des collectivités locales, peuvent prendre différentes formes, les principales étant :

- les aides financières,
- les allègements fiscaux,
- les exonérations de charges sociales,
- l'aide au conseil,
- la mise à disposition de locaux...

Ces aides ne concernent pas forcément les projets de création. Elles peuvent :

- être réservées à des secteurs d'activité particuliers,
- dépendre du lieu d'implantation de l'entreprise,
- être liées au statut actuel (demandeur d'emploi ou salarié par exemple),
- imposer la réalisation d'investissements conséquents ou des recrutements,
- etc.

Le but de cette étape est donc de se renseigner sur les conditions d'attribution de ces aides afin d'éviter de perdre du temps en constituant inutilement des dossiers de demande.

7. Choisir un statut juridique

Cette étape consiste à donner au projet de création d'entreprise un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité.

Quelle que soit l'activité projetée, le créateur doit opter :

- soit pour l'Entreprise Individuelle (EI),
- soit pour la création d'une société.

8. Les formalités de création :

Les formalités de création d'entreprise ont été considérablement simplifiées grâce à la mise en place du guichet unique au niveau de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement ANDI auprès duquel sont déposées les demandes d'immatriculation, de modification ou de cessation d'activité des entreprises, et par l'ouverture de services en ligne.

Pratiquement, pour accomplir les formalités administratives de création, la consultation de certaines personnes est nécessaire. Elles permettent d'intervenir aux différentes étapes de la création.

9. Installer l'entreprise

10. Les premiers mois d'activité

L'installation de l'entreprise et les premiers mois d'activité :

L'installation de l'entreprise consiste tout d'abord à trouver des locaux afin de démarrer l'activité. L'emplacement de la société peut, dans de nombreux cas, être un choix stratégique. C'est le cas notamment pour les entreprises d'activités commerciales qui vont devoir s'implanter dans des zones achalandées. De plus, il est important de soigner ses locaux car cela peut être un signe de l'image et de la qualité de la société et des produits. La deuxième étape dans cette phase va être d'assurer l'entreprise.

L'entrepreneur pourra juger à quelle hauteur il doit se couvrir. Afin de pouvoir communiquer, l'entreprise doit réaliser certains documents commerciaux comme des plaquettes, cartes de visite, papier à en-tête...

Ensuite, l'entreprise va devoir procéder au recrutement de personnel, si elle le juge utile.

Ces besoins en personnel ont dû préalablement être analysés dans l'élaboration du projet.

Elle devra également s'entourer de professionnels du monde du travail tels qu'un expert-comptable et un avocat. Un cabinet d'expert-comptable pourra en outre, appuyer le créateur dans la mise en place de sa comptabilité et de ses outils de gestion.

Le chef d'entreprise devra sans doute toucher à la comptabilité générale si il ne souhaite pas engager une personne supplémentaire pour le faire. Pour faciliter la saisie, il utilisera certains outils : la comptabilité en ligne ou certains logiciels de gestion.

Enfin, afin de pouvoir arriver à concilier vie professionnelle et vie personnelle, une bonne organisation est indispensable. Le chef d'entreprise doit apprendre à planifier son travail pour bien assurer les diverses tâches essentielles pour la bonne marche de son entreprise : gestion, production, vente. Ce travail à caractère administratif nécessite la tenue d'un agenda clair et précis.

II. L'idée de création, comment trouver une bonne idée :

Il existe plusieurs sources d'inspiration pour trouver une bonne idée :

- Créer dans son métier (activité connue)
- Les nouvelles idées, nouvelles tendances
- Déceler une opportunité
- Trouver une application nouvelle à un produit ou service connu
- Créer un nouveau produit ou service
- Consulter des sites internet dédiés aux idées de création

1 Créer dans son métier (activité connue)

Créer dans une activité connue peut être un facteur de réussite. En effet, créer dans son métier, c'est moins de risque puisque pour le créateur :

- ❖ L'idée correspond à un métier qu'il a déjà exercé pendant plusieurs années ;
- ❖ Les règles du jeu sont connues. Il y a donc moins d'incertitude et de risque ;
- ❖ Les compétences techniques à mettre en œuvre font partie de son savoir-faire...

1.1 Les nouvelles idées et les nouvelles tendances : nécessité d'une activité de veille

Le contexte de plus en plus complexe et incertain qui entoure l'entreprise exige d'être toujours en veille. Cette activité consiste, entre autres, à suivre les nouvelles tendances aux niveaux local et mondial en termes de nouveaux produits, de nouveaux modes de consommation et de nouveaux concepts marketing.

Les participations aux différents salons nationaux et internationaux, les moyens actuels offerts par les TIC, les consultations des magazines spécialisés (version électronique ou papier) ainsi que les sites internet consacrés aux tendances de notre époque...

1.2 Déceler une opportunité

Saisir une opportunité est une caractéristique ou un trait que doit s'approprier un futur entrepreneur.

Pour déceler une opportunité, il convient tout d'abord de se mettre dans une disposition d'esprit favorable, se résumant à :

- ❖ Avoir en permanence l'esprit critique pour juger :
 - des situations commerciales présentes ;
 - des réels mérites des positions acquises par certaines entreprises ;
 - des lacunes des systèmes établis ;
 - des défauts des produits ou services offerts...
- ❖ Exercer en permanence une grande curiosité intellectuelle : Pour saisir les opportunités, la nécessité d'une disponibilité intellectuelle importante pour s'informer, analyser, comprendre, anticiper, voire prédire certaines évolutions ;
- ❖ Faire preuve d'une grande ouverture d'esprit et savoir accepter les apports extérieurs, les savoir-faire ou pratiques différentes qui peuvent ouvrir de nouvelles possibilités commerciales.

L'expression de James Dyson (PDG de Dyson) et inventeur de l'aspirateur sans sac (12 millions d'exemplaires vendus dans le monde) et + de 850 brevets à son actif ! résume cet état d'esprit : « mon inspiration, qui se nourrit de mes insatisfactions, ne risque pas de tarir ».

1.3 Trouver une application nouvelle

Créer une entreprise à partir d'une application nouvelle consiste à utiliser une technique, un savoir-faire, un produit connu en le transposant dans une autre activité, dans un nouveau contexte ou sur un marché différent.

Les exemples abondent : le stylo pour injection en médecine (pour les diabétiques et autres maladies) ; la bande Velcro citée ci-dessus (application pour les vêtements, la chaussure, la tapisserie...)

2 Créer un nouveau produit ou service

Créer un nouveau produit ou service nécessite des investissements importants, à cause de la longueur du processus d'innovation. Le risque est donc élevé mais la rentabilité est aussi élevée par rapport à des activités où la concurrence est forte.

3 Autres voies pratiques

Ci-dessous sont proposées quelques orientations pratiques pour se lancer le plus rapidement possible et d'ailleurs, ils sont nombreux à emprunter cette voie !

3.1 Rechercher à s'associer à un projet en cours d'élaboration.

Certains ont "le produit" ou "le savoir-faire" mais manquent de moyens ou de compétences. Pour cela, plusieurs pistes :

- Effectuer une veille dans les annonces de "recherches de partenariat", sites de ministères, participations aux salons, etc. - Se rapprocher des chambres de commerce et d'industrie (CACI), des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) ou des autres organismes de développement économique local qui proposent souvent ce service. Ces organismes animent des activités de rassemblement des professionnels qui permettent de nouer des relations de partenariat.

3.2 Acheter un brevet ou négocier une licence d'exploitation d'un brevet ou d'une marque

Cette pratique est très fréquente. Des exemples de réussite l'attestent. La contrainte essentielle réside dans la disponibilité des ressources financières, en plus du pouvoir de négociation souvent favorable au détenteur du brevet ou de la licence.

3.3 Rejoindre un réseau de franchise ou de commerce organisé

La notoriété et l'ancienneté du franchiseur ainsi que l'existence de son réseau apportent (avec les obligations d'information qui leur sont imposées) un certain gage de sécurité pour la réussite de l'entreprise nouvelle. Mais cela ne dispense naturellement pas de questionner soi-même une ou plusieurs entreprises liées avec le concédant ou le franchiseur.

LES AIDES PUBLIQUES : LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

1) ANDI

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement est une institution gouvernementale qui a pour mission la facilitation, la promotion et l'accompagnement de l'investissement et de la création d'entreprise à travers des régimes d'incitation qui s'articulent essentiellement autour de mesures d'exonération et de réduction fiscale.

Deux régimes d'avantages sont prévus :

- Le régime général s'applique aux investissements courants réalisés en dehors des zones à développer ;
- Le régime dérogatoire s'applique aux investissements courants réalisés dans les zones à développer et à ceux présentant un intérêt particulier pour l'Etat.

L'ANDI est présente dans toutes les wilayas du pays à travers les « guichets uniques décentralisés ». Le guichet unique décentralisé est une structure qui regroupe les représentants locaux de l'ANDI et les organisations et administrations concernées par l'acte d'investissement (Registre de commerce, impôts, douanes, foncier ...).

Le guichet unique a pour vocation d'être l'interlocuteur unique du promoteur dans l'esprit d'alléger et de faciliter les formalités et procédures administratives relatives au projet d'investissement.

2) CNAC

La **caisse nationale d'assurance chômage** prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activités réservées aux chômeurs promoteurs de 30 -50 ans, ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques 1 mois. Le coût maximum de l'aide est de 10 millions de dinars.

Les services assurés aux promoteurs par ledit positif intègrent, à la fois :

- L'accompagnement personnalisé durant toutes les phases du projet et l'élaboration de Business Plan.
- **Aides financières constituées de :**
 - Un prêt non rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet

- Une bonification des intérêts bancaires.
- Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets et la garantie des crédits par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits investissements chômeurs promoteurs 30-50 ans.

Le mode de financement est de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC à travers le montage suivant :

- Apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet
- Financement CNAC : 28 à 29% du coût global du projet (Non rémunéré)
- Financement bancaire : 70% (intérêts bonifiés).
- Avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation) ;
- Coaching et formation à la gestion d'entreprise pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise ;
- Validation des Acquis Professionnels (V.A.P).

3) ANSEJ

Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, institution publique créée en 1996 chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise. Le dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19-35ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.

Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 Millions de dinars. Il est construit principalement autour des mesures d'aide suivantes :

- Assistance et encadrement personnalisés du jeune promoteur en matière de maturation du projet et d'élaboration du Business Plan.
- **Aides financières :**
 - Prêt Non Rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet ;
 - Bonification des intérêts bancaires.

- Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets CSVFP et la garantie des crédits assurée par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits jeunes. Le dispositif propose deux formules de financement :
 - **Mixte** : Apport personnel +Financement ANSEJ
 - **Triangulaire** : Apport personnel+ Financement ANSEJ+ Financement bancaire selon la formule suivante :
 - ✚ **Apport personnel** : 1 à 2% du coût global du projet ;
 - ✚ **ANSEJ** : 28 à 29% du coût global du projet, Prêt non rémunéré (PNR) ;
 - ✚ **Banque** : 70% du coût global du projet.
- Avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation) ;
- Coaching et formation à la gestion d'entreprise pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise.

4) ANGEM

L'Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit développe un dispositif (le micro crédit) visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité. Le Micro Crédit est un prêt permettant **l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage** pour exercer une activité ou un métier.

Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services.

Le crédit « achat de matière première » : Le dispositif prévoit un financement à 100% (aucun apport du postulant au micro crédit) du montant d'achat de la matière première à travers un prêt non rémunéré (PNR), pour un coût global ne dépassant pas 100 000 DA.

Le crédit « acquisition de petits matériels et équipements » : Le coût maximum de l'investissement est fixé à 1 million de dinars.

Le montage financier proposé par le dispositif prévoit la formule suivante :

- Apport personnel : 1% du coût global du projet ;
- ANGEM : 29% du coût global à travers prêt non rémunéré
- Banque : 70% du coût global (Intérêts bonifiés)