

Vous désirez créer une entreprise ? Vous souhaitez avoir des renseignements sur les démarches ?

Pour construire un projet de création d'entreprise et augmenter ses chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques.

D'abord trouver une **idée** de création d'entreprise, puis vérifier la bonne adéquation entre son **projet personnel** et les exigences liées à l'exploitation de cette idée.

L'idée se transformera ainsi progressivement en projet, puis en entreprise si une **étude de marché** sérieuse confirme qu'elle est susceptible d'intéresser une clientèle suffisante.

Une bonne analyse de la clientèle visée permet de vérifier la faisabilité du projet et de déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel de la future entreprise.

L'élaboration de **prévisions financières** - ou comptes prévisionnels - est indispensable pour s'assurer de la rentabilité du projet de création et éviter de naviguer à vue.

Rédiger ces comptes et les intégrer dans un plan d'affaires facilite la recherche de **financement**, l'obtention d'**aides** et la gestion future de l'entreprise.

Le **choix d'un statut juridique** est nécessaire pour permettre à l'entreprise d'exercer son activité en toute légalité. Il détermine les **formalités d'immatriculation** à effectuer pour donner vie à l'entreprise.

L'**installation de l'entreprise** et le démarrage de l'activité constituent les dernières étapes de la création de l'entreprise.

Bien entendu, une excellente connaissance du métier, du secteur d'activité, et des obligations fiscales, comptables et sociales de la nouvelle entreprise sont des facteurs-clés pour vivre au mieux les **premiers mois d'activité** et se donner un maximum de chances de réussite.

A la fin de chaque étape, une synthèse écrite préparera la rédaction du plan d'affaires.

L'idée

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

Il n'y a pas de bonnes idées en soi, mais seulement des idées qui peuvent être opportunément développées par les personnes qui les ont conçues et d'autres qui resteront de simples velléités. L'appréciation du bien-fondé d'une idée est donc inséparable du projet personnel de celui ou celle qui l'exprime.

Il existe une grande variété de formes d'idées : plus l'idée est nouvelle, plus il faudra s'interroger sur la capacité des futurs clients à l'accepter ; plus elle est banale, plus il conviendra de s'interroger sur sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

A ce stade, la première chose à faire consiste à définir de manière très précise son idée et, si elle présente un caractère de nouveauté, prendre un certain nombre de précautions de manière à pouvoir prouver que l'on est bien à l'origine de cette idée.

Le projet personnel

.....
Cette seconde étape doit permettre de vérifier le réalisme du projet, c'est à dire la cohérence entre :

- sa personnalité, ses motivations, ses objectifs, son savoir-faire, ses ressources et ses contraintes personnelles.
- et les contraintes propres au produit, au marché, aux moyens qu'il faut mettre en place, qui doivent s'avérer maîtrisables.

Pour cela, il faut recueillir de la documentation, des avis et conseils, analyser les contraintes et définir les grandes lignes de son projet.

Au terme de cette première approche, si des incompatibilités apparaissent entre les exigences du projet et sa situation personnelle, un certain nombre d'actions correctrices doivent être engagées : modifier ou différer son projet, se former ou encore rechercher des partenaires.

L'étude de marché

C'est un élément essentiel de la préparation du projet car sans clientèle, il n'y a pas d'entreprise possible !

En effet une " super idée " peut devenir un mauvais projet, faute de clients.

Par contre une " idée banale ", mise en œuvre dans un certain contexte, peut s'avérer très lucrative.

La réalisation d'une étude de marché permet :

- de définir avec précision quelle sera sa clientèle,
- de se positionner face à la concurrence,
- et ainsi d'adapter son produit ou son service en fonction des éléments recueillis.

Par ailleurs, l'analyse des attentes de la clientèle, combinée à l'analyse de la concurrence permet :

- de définir un niveau de prix acceptable par ses futurs clients,
- de déterminer et chiffrer les premières actions commerciales qui seront nécessaires pour capter sa clientèle,
- de fixer un ordre de grandeur de chiffre d'affaires prévisionnel.

Les prévisions financières

.....
Cette étape consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments réunis et à vérifier la viabilité du projet.

L'établissement des comptes prévisionnels permet de répondre à trois questions essentielles :

- Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet puis faire vivre l'entreprise ?
 - L'activité prévisionnelle de l'entreprise est-elle susceptible de sécréter un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ?
 - Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année lui permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?
- Cette démarche conduit à la construction d'un projet cohérent et viable, chaque option prise trouvant sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers.

Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

● PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR

05 HAUTES-ALPES

● [Informations - Conseils](#)

[Association pour le développement économique de la Haute-Durance \(ADECOHD\) - 05100 Briançon](#)

[Centre d'Information des Droits des Femmes des Hautes-Alpes \(CIDF05\) - 05000 GAP](#)

[Centre d'Information sur les Droits des Femmes \(CIDF\) - 05000 Gap](#)

[Chambre de commerce et d'industrie des Hautes-Alpes \(CCI\) - 05001 Gap](#)

[Fédération française de la franchise \(FFF\) - 75008 Paris](#)

[Incubateur Paca-est - 06560 Valbonne Sophia Antipolis](#)

[Initiative Grand Briançonnais - Embrunais \(IGBE\) - 05102 Briançon](#)

[Pays Gapençais Initiative \(PGI\) - 05007 Gap](#)

Reprendre une entreprise ??? Marche à suivre :

Reprendre une entreprise en se donnant toutes les chances de réussir nécessite d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques.

Tout d'abord **définir son projet personnel** de repreneur en s'interrogeant sur ses motivations, ses objectifs, ses contraintes personnelles et en déterminant sa capacité d'investissement.

Cette réflexion conduit le candidat à la reprise à mettre en avant un certain nombre de critères lui permettant de cibler un type d'entreprise à reprendre et de commencer la prospection.

Pour **trouver une entreprise**, plusieurs solutions lui sont offertes : s'adresser aux intermédiaires de la reprise, consulter les bulletins d'opportunité ou encore approcher directement les entreprises se situant dans le profil recherché. Cette phase de prospection débouche sur la présélection d'une ou plusieurs entreprises correspondant à ses attentes en termes de taille, d'activité, de situation, de coût d'accès, puis sur le **diagnostic complet** de celle(s) présentant, a priori, les meilleures garanties financières et la meilleure adéquation avec son projet personnel de repreneur.

Une fois cette phase d'analyse accomplie, le repreneur procède à **l'évaluation** de l'entreprise en couplant plusieurs méthodes de manière à obtenir une vision "mutifacettes" de l'entreprise et à préparer ainsi la **négociation** du prix.

Le choix d'un **mode juridique** de reprise et l'élaboration du **plan de reprise** font l'objet d'une attention particulière. Le repreneur doit, d'une part, identifier les implications sociales, fiscales, financières et juridiques du montage qu'il choisit et, d'autre part, valider les options stratégiques retenues visant, selon les cas, à maintenir l'activité de l'entreprise, à la développer, à la réorienter ou encore à la relancer.

Le plan de reprise débouche sur l'évaluation des moyens financiers que le repreneur doit réunir pour mettre en œuvre son projet. Sa rédaction facilite la recherche de **financements et d'aides** et la prise de contrôle de l'entreprise.

Les **formalités** à accomplir dépendent du montage juridique adopté et notamment de la nécessité ou non de créer une nouvelle structure.

Lorsqu'elles sont accomplies, le repreneur peut "prendre les rênes de l'entreprise" et **appliquer son plan de reprise**.

A la fin de chaque étape, une synthèse écrite prépare la rédaction du dossier de reprise.

Etape 1 - Définir son projet personnel

.....

La réussite d'un projet de reprise d'entreprise ne dépend pas uniquement d'éléments économiques et financiers, mais aussi et surtout d'éléments humains, à commencer par la motivation, la personnalité et les aptitudes du repreneur.

Cette première étape consiste donc pour ce dernier :

- à définir son projet personnel de repreneur en faisant le point sur ses atouts, ses contraintes personnelles, son expérience et sa formation,
- à vérifier que le projet de reprendre une entreprise correspond bien à ses aspirations,
- à prendre connaissance des droits et obligations liés à son statut actuel,
- et enfin à cibler un type d'entreprise à reprendre en termes de taille, de fourchette de prix, de potentialités, de localisation.

La décision de suivre une formation peut, à ce stade, être prise par le candidat à la reprise pour augmenter ses chances de succès.

Etape 2 - Trouver une entreprise à reprendre

.....

La première étape franchie, le candidat à la reprise a une idée précise du type d'entreprise qu'il souhaite reprendre : son secteur d'activité, sa localisation, sa taille, etc. La prospection peut donc commencer !

Mais avant d'attaquer cette seconde étape, il est intéressant pour lui d'avoir une bonne connaissance du marché de la reprise, de se situer par rapport aux autres repreneurs et enfin d'appliquer une méthode de prospection. Il activera son réseau familial, amical et professionnel, consultera parallèlement les bulletins d'opportunité disponibles sur internet, s'adressera aux intermédiaires de la reprise d'entreprise... Dans certains cas, il pourra même envisager de prospecter en direct des entreprises se situant dans le profil défini.

Cette recherche débouche sur une sélection d'entreprises. En effet, son temps étant compté, il doit maximiser ses chances de rencontrer un dossier conforme à son projet et donc éviter de perdre du temps sur des dossiers qui ne lui conviennent pas.

Etape 3 - Analyser l'entreprise

L'analyse économique de l'entreprise a pour but de dégager les points forts et les points faibles de l'entreprise choisie, compte-tenu de son environnement. Elle constitue par ailleurs les fondations de son évaluation et de l'argumentation qui sera utilisée lors de la négociation. Elle éclaire également le repreneur sur les actions stratégiques prioritaires à mener pour exploiter les points forts et trouver des remèdes aux points faibles. Elle permet enfin de vérifier la cohérence entre l'entreprise ciblée et le projet personnel du repreneur.

Pour effectuer cette analyse, plusieurs diagnostics sont nécessaires :

- diagnostic des moyens et outils professionnels dont dispose l'entreprise pour exercer son activité,
- diagnostic du marché sur lequel elle évolue,
- diagnostic financier pour vérifier la bonne santé de l'entreprise et sa rentabilité,
- diagnostic humain : personnalité et professionnalisme du cédant et des salariés,
- diagnostic juridique : bail, contrats, obligations fiscales et sociales, assurances, etc.

Etape 4 - Evaluer l'entreprise

Evaluer l'entreprise est un exercice que le repreneur devra faire plusieurs fois, à différents moments de la négociation, avec des objectifs et des moyens différents.

L'enjeu du prix est important pour les deux acteurs en présence :

- le cédant souhaite tirer le meilleur parti de son travail passé et la vente de son affaire peut occuper une place significative dans son projet de départ à la retraite,
- le repreneur, quant à lui, a le souci de préserver ses moyens financiers pour la sauvegarde et le développement futur de l'entreprise qu'il veut reprendre.

Il est très difficile de fixer un prix car chaque entreprise est un objet unique, dont une bonne partie de la valeur dépend de quelqu'un qui s'en va (le cédant) et de performances futures dont la réalisation n'est pas certaine.

Le repreneur utilisera, de préférence, plusieurs méthodes d'évaluation reposant sur la valeur du patrimoine de l'entreprise, ou sur sa rentabilité, ou encore sur des valeurs de transactions récentes d'entreprises présentant un profil proche de celle étudiée.

Etape 5 - Etudier le montage juridique de reprise

La reprise d'une entreprise peut, juridiquement, prendre de nombreuses formes. Pour bien comprendre cette étape et les incidences sociales, fiscales, financières et juridiques du montage qui sera utilisé, le repreneur doit comprendre la distinction entre deux notions : la structure juridique (le "contenant"), et le fonds (le "contenu").

Il est alors à même d'envisager les différentes possibilités qui s'offrent à lui :

- acquisition du fonds de commerce, du fonds artisanal, d'une clientèle libérale ou d'une branche d'activité,
- acquisition progressive via une phase de location gérance,
- rachat de titres de société,
- création d'une société holding de rachat,
- fusion-absorption,
- augmentation de capital, ...

Etape 6 - Elaborer le plan de reprise

A partir de l'analyse interne qu'il a précédemment conduite, le repreneur doit désormais :

- vérifier que les ressources affectées à chaque fonction de l'entreprise (marketing, production, R&D et administration) sont bien adaptées aux nouveaux objectifs qu'il se donne et qu'elles sont en quantité suffisante,
- déterminer les points à améliorer,
- budgétiser les actions à mettre en œuvre.

Le repreneur détient alors tous les éléments chiffrés qui lui permettent d'élaborer le montage financier de l'ensemble de l'opération (rachat de l'entreprise et relance de l'activité).

Cet exercice, indispensable pour s'assurer de la faisabilité et de la cohérence du projet, permet de :

- déterminer le montant des capitaux nécessaires pour la reprise de l'entreprise,
- vérifier que l'activité à venir sera suffisamment rentable pour supporter le poids de l'endettement,
- vérifier que les engagements financiers du repreneur seront supportables,
- s'assurer que l'entreprise pourra faire face à ses engagements à court terme,
- déterminer le nouveau niveau de vente qu'il faudra impérativement réaliser pour, au minimum, équilibrer l'exploitation.

Etape 7 - Rechercher des financements et des aides

Une fois le montage juridique et financier élaboré, le repreneur doit réunir les capitaux qui lui seront nécessaires pour financer l'opération.

Il pourra solliciter les produits de financement dédiés à la reprise, mais aussi ceux prévus pour la création d'entreprises, qui sont souvent étendus aux opérations de reprise.

Dans la majorité des cas, sauf à s'appuyer sur des partenaires financiers intervenant en fonds propres, un apport personnel conséquent, compris entre 20 et 50 % du coût du projet, est nécessaire. Il permet de prouver l'implication du ou des repreneurs dans le projet et de gagner la confiance des autres financeurs.

Certains dispositifs d'aides peuvent également être actionnés. Ils sont de nature financière (prêts ou fonds de garantie), fiscale (exonération ou réduction d'impôt) ou encore sociale (exonération de charges).

Se renseigner suffisamment tôt sur ces dispositifs permet d'être en mesure de déposer des demandes dans les délais impartis.

Attention cependant, l'obtention d'une aide ne doit pas être de nature à conditionner l'opération.

Etape 8 - Négocier la reprise

Si des compétences de négociateur sont nécessaires tout au long du processus de reprise, l'étape de négociation proprement dite est capitale.

En effet, c'est au cours de cette étape que sont définis, outre le prix de cession, toutes les conditions et engagements respectifs du cédant et du repreneur.

Le repreneur ne s'engagera dans la négociation que lorsqu'il maîtrisera tous les éléments permettant de contrôler, de décider et de réajuster ses positions en connaissance de cause. Une bonne préparation est donc nécessaire.

La négociation débouche sur la rédaction d'un protocole, qui représente l'acte juridique le plus important de l'opération puisqu'il matérialise les accords venant d'aboutir entre le cédant et le repreneur.

Lorsque la reprise concerne une société et qu'elle est réalisée par rachat de titres, le protocole est complété par un projet de garantie d'actif et de passif.

Etape 9 - Accomplir les démarches

Un accord étant obtenu sur le prix et les conditions de la cession, les parties peuvent s'engager définitivement et déclencher les procédures qui rendent le processus de reprise irréversible.

Cette étape débute par le déblocage des fonds, la difficulté à ce stade étant de synchroniser les accords des différents financeurs pour que leurs concours soient mis en œuvre de façon concomitante.

La signature de l'acte de cession et des autres documents représente souvent une "formalité", soumise néanmoins à une réglementation stricte, notamment lorsqu'il s'agit du rachat d'un fonds de commerce ou de parts de SARL.

Enfin, un certain nombre de procédures administratives variant en fonction du type de reprise doivent être entreprises par le repreneur. Il peut naturellement en confier l'exécution à un conseiller extérieur, mais, même dans ce cas, il importe qu'il connaisse le cadre, le type et de sens de ces formalités.

Etape 10 - La reprise effective

Les démarches de reprise effectuées, le repreneur va à présent "prendre les rênes" de l'entreprise, et matérialiser son plan de reprise.

Cela suppose, dans un premier temps, qu'il rassure, observe, conforte sa connaissance de l'entreprise, et qu'il prenne les premières mesures de gestion, commerciales et psychologiques qui prouveront rapidement son aptitude à diriger.

Il sera alors à même de mettre en œuvre son plan de reprise conformément à la stratégie qui a été déterminée dans les grandes lignes. Ses décisions vont désormais porter sur des domaines de plus en plus précis, dont les implications se feront directement sentir sur la vie quotidienne de l'entreprise et sur ses résultats.