



EcloRes

PRÉPAREZ-VOUS À RÉUSSIR

Livre Blanc de la Création d'entreprise

Par EcloRes

ÉDITORIAL

Ça y est, vous êtes décidé, vous aller créer votre entreprise !

Devenir son propre patron nécessite d'acquérir un certain nombre de savoir-faire indispensable à la réussite de votre projet.

Prenons en comparaison le fait que vous souhaitez construire une chaise.

Si je vous donne des planches, un marteau et des clous, et que je vous dis : «Tiens, fabrique-moi une chaise ! »

A moins d'être menuisier, ça risque d'être compliqué, non ?

Dans le processus de création, c'est pareil. Vous trouverez assez facilement les « outils » pour créer votre société, mais ce qu'il vous faut, c'est un plan !

Donc, dans un premier temps, vérifiez si tous les éléments sont présents, en vous assurant que vous avez bien reçu tous les cartons qui figurent sur le bon de livraison. Dans notre cas, cela veut dire : assurez-vous de connaître les différents éléments nécessaires à la création de votre société.

C'est ce que vous propose ce livre.

La deuxième étape : lisez les instructions de montage avant de commencer pour savoir de quels outils vous aurez besoin. Si vous souhaitez monter votre chaise tout seul, assurez-vous d'avoir les bons outils et un plan chronologique et détaillé pour réaliser votre projet.

NB : soyez vigilant, vous trouverez de nombreuses notices « standardisées » qui vous diront que le résultat est le même. Ces notices sont moins chères, mais à la fin vous aurez monté un tabouret ou un banc et on vous dira : « Ben, c'est pareil, non ? C'est fait pour s'asseoir ! »

Non ! Ce qu'il vous faut, c'est obtenir les instructions de montage correspondantes à votre projet. Et ça, vous pouvez l'obtenir ici > <https://www.eclores.fr/la-notice/>

A ce niveau, si vous savez utiliser les outils, c'est parfait ! Vous pouvez monter votre chaise.

Mais attention, les outils n'ont que le résultat de nos intentions. Un marteau peut enfoncer des clous ou défoncer un mur ! Et selon l'expression consacrée : « Ce n'est pas le rabot qui fait le meuble, c'est l'ébéniste. »

Savoir-faire une étude de marché, réaliser un modèle financier solide... ne s'improvise pas. Pour vous former à l'utilisation des outils et concevoir un projet solide, c'est par là :

<https://www.eclores.fr/acceleration-le-parcours-complet/etre-accompagne/>

Vous savez vous servir de la scie circulaire mais pas de la raboteuse, pas de problème, on peut aussi intervenir à la carte > <https://www.eclores.fr/>

Et, en dernier lieu, summum du luxe, vous ne souhaitez pas seulement construire une chaise, mais un fauteuil dans le style Louis XVI. (Oui, bon chacun ses goûts !) Vous voulez être accompagné pour le choix des matériaux, être conseillé par des experts tout au long de la réalisation jusqu'au résultat final. Bref, vous êtes du genre perfectionniste. Ça tombe bien, nous aussi !

<https://www.eclores.fr/acceleration-le-parcours-complet/>

PS : on ne construit pas réellement de chaise.

PS2 : cette allégorie marche aussi avec la recette d'un gâteau, mais bon, vous avez compris le principe, hein ?

Bonne lecture !



Matthieu Lecocq
Fondateur d'EcloRes



AVANT-PROPOS

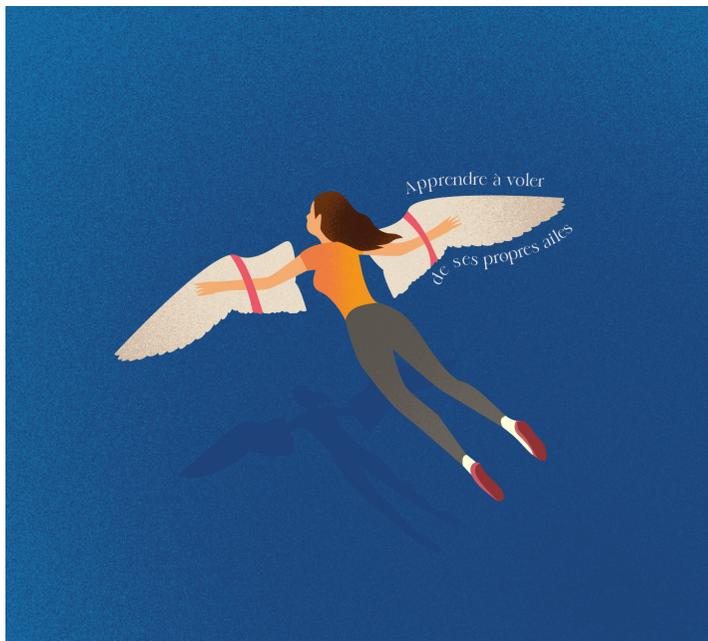
Avant le stade de l'idée, vous avez préalablement réfléchi au fait de vouloir être à votre compte.

Un désir d'indépendance, vouloir être votre propre patron, quitter le monde du salariat pour voler de vos propres ailes est déjà une évidence pour vous.

Si ce n'est pas le cas, qu'importe l'idée, vous n'êtes pas encore prêt.

Pour clarifier ce premier point, vous pouvez déjà réaliser ce test en ligne de quelques minutes : <https://form.jotform.com/222964496999078>

Et faire le point avec des spécialistes, réaliser un bilan de compétences ... c'est avec plaisir que je pourrais vous mettre en relation avec les meilleurs dans ce domaine.



LA DEFINITION DE VOTRE PROJET

Comment naissent les idées ?

Avant même l'idée d'un projet, il y a un constat.

Une prise de conscience pour tel ou tel sujet, qui nous tient à cœur, qui nous anime, qui nous révolte, pour lequel on souhaite apporter une réponse, une solution.

Une idée naît d'un constat. Il s'agit d'une situation à un moment donné précisant l'environnement de l'idée. Ou cela se passe-t-il, quand ? Quelles sont les opportunités liées à ce constat, les menaces ?

Exemple (exemple succins issus d'un vrai accompagnement avec Amaury, étape brainstorming) : « On sait que l'élevage intensif détruit notre planète. Sans parler de la souffrance animale. L'essor du végétal dans notre alimentation prend de plus en plus de place. On remarque que deux clans s'affrontent : les ayatollahs du tout vert et les carnivores invétérés. Bien souvent, lorsqu'on veut manger des éléments sains et sans viande, on se retrouve avec des produits insipides, des graines en tout genre, et même quand parfois c'est bon, on ne peut pas dire que ce soit gourmand ».

Attention, c'est le constat du porteur de projet, libre à vous de le partager ou pas. Mais on remarque que ce constat prédéfinit l'étude de marché et la segmentation de ces futurs clients. (Qui devront partager cette vision)

Face à ce constat, il y a votre réaction. Qu'en pensez-vous ? Que faites-vous pour agir face à ce constat, personnellement ? Quel est votre ressenti ? Votre sentiment ? Révolté ? Inquiet ? Joyeux ?

Exemple (dans le même cas) : « Je fais attention à ce que je mange, je choisis mes produits, locaux, bio... Je mange de la viande, mais pas à chaque repas. Et je sélectionne des viandes de qualité, ou l'éleveur et connu, et les conditions d'élevages décente. Je suis ce qu'on appelle un flexitarien. Pour autant, je suis quelqu'un de gourmand et de généreux. J'aime recevoir et faire plaisir. Je suis sûr qu'on peut allier la gourmandise et la générosité sans avoir à y inclure systématiquement un produit carné. J'avais vu un reportage ou les joueurs d'une équipe de football américain ingurgiter des énormes burgers sans viande, dégoulinant de fromages et en voyant ça, je me suis dit que je tenais quelque chose ! » (Naissance embryonnaire d'une idée)

En exclu, la bande-annonce de ce documentaire :

<https://www.youtube.com/watch?v=iSpIxBHTJVM>

(Car oui, on trouve des idées partout, elles sont tout autour de nous, dans notre environnement, ou dans un reportage)

Les clefs du succès

Avez-vous les moyens de vos ambitions ? Quelles ressources sont à votre disposition vous permettant d'avoir les capacités de réaliser votre projet ?

Il s'agit là de se poser les bonnes questions. Et d'identifier ses ressources, qu'elle soit financières, humaines, technologiques ...

Exemple de questions (cette liste est non exhaustive) :

- Ma vie personnelle me permet-elle d'avoir l'organisation nécessaire pour la conduite de mon projet ?
- Est-ce que je possède le savoir-faire pour réaliser mon projet ?
- Suis-je suffisamment motivé ?
- Ai-je le soutien de ma famille, de mon entourage ? (Pas un soutien inconditionnel dans le projet. Un soutien en vous, en vos capacités, votre résilience, votre détermination.)
- Ai-je besoin d'un outil de production ? D'un brevet ? D'accéder à certaines technologies ?
- Ai-je la capacité de financer mon projet ?
- ...

Attention, une fois vos ressources identifiées, et pour celles dont la réponse est négative, vous devez vous poser les deux questions suivantes :

Ai-je la capacité à développer ces ressources moi-même ?

Ai-je la capacité d'acquérir ces ressources ?

Exemple, toujours avec le cas d'Amaury :

« - De quel savoir-faire, compétences ai-je besoin ?

- Des compétences culinaires (une parmi tant d'autres...) »

« - Est-ce que je possède ces compétences culinaires pour mener à bien mon projet ?

- Non »

« - Est-ce que je vais me former ou est-ce que je vais embaucher un cuisinier ? »

- La réponse en image



Cette phase fait partie de ce que j'appelle « les clefs du succès ». Elle est essentielle au démarrage de votre projet. Elle est tellement importante, et pour pas que vous la négligiez, je vous l'offre !

<https://www.eclodes.fr/les-clefs-du-succes/>

Lors de cet accompagnement, vous apprendrez :

- A identifier les contraintes du projet
- A identifier les points forts du projet
- A définir les axes de progrès du projet
- Et surtout à déterminer votre stratégie de développement des compétences nécessaire à la réalisation de votre projet !

Arrivé à ce niveau, il conviendra de mettre en corrélation le travail précédent avec vos valeurs. Vous répondrez alors à la question : Pourquoi ?

Pourquoi vouloir faire ce projet ? Pourquoi vouloir absolument mettre en œuvre cette idée ?

Le début de votre réponse sera : « Parce que je crois à ... »

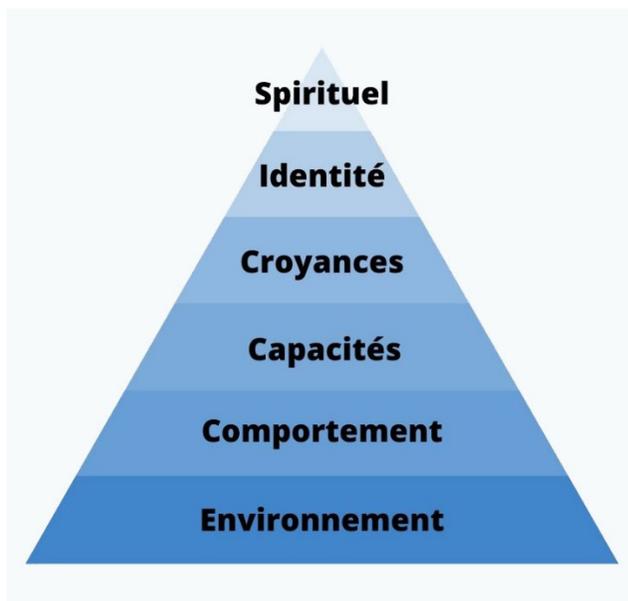
Ce travail est plus complexe qu'il n'y paraît. Il demande un vrai travail d'introspection et il doit déboucher sur la définition de votre « Why »

Cette étape, la première, est la plus importante : La définition de votre projet.

Plus important que l'offre en elle-même et plus important que les chiffres.

*C'est cette étape qui permettra de convaincre le banquier de vous prêter de l'argent. Parce qu'il aura pu comprendre à quel point ce projet est en phase avec vous, votre être, votre âme. Vous habitez votre projet, vous le vivez déjà et il est cohérent avec vos aspirations, vos valeurs et votre mission**

J'ai construit cette méthode en m'inspirant de la pyramide de Dilts, que j'ai adapté au concept de création d'entreprise, ou plus généralement de définition de son concept. C'est avec cet outil que l'on travaille la présentation de votre projet.



Mais pas seulement, j'utilise aussi par exemple le cercle d'or. Outil redoutable permettant de définir son « Why »

En double exclu, je vous recommande de visionner cette vidéo de Simon Sinek sur le cercle d'Or :

<https://www.youtube.com/watch?v=q6CcKv3xvdM>

Si vous souhaitez les outils pour travailler sur cette méthode, avec des exemples, c'est par ici > <https://www.eclares.fr/la-notice/>

Si vous souhaitez un accompagnement plus pointu et personnalisé sur le sujet, c'est ici > www.eclares.fr/presenter-son-projet-convaincre-son-banquier

Faire une étude de marché

Je vous entends déjà souffler ! Alors que cette étape, indispensable, est aussi en vérité la plus sympa !

Oui, oui, c'est maintenant que vous allez à la découverte de vos futurs clients.

- Que veulent-ils ?
- De quoi ont-ils besoin ?

Souvent, trop souvent, le créateur démarre son projet avec une offre, et va chercher par la suite à convaincre des clients de l'acheter.

Je cite Remi SALETTE :

« Avoir une idée, se lancer sur le chemin de l'innovation en partant de son idée, c'est se fabriquer un marché artificiellement.

Vous ne pourrez pas gagner contre le marché. Le marché est plus fort que tout. On ne peut pas "éduquer" un marché. C'est "j'ai raison" Vs. "ça marche", le marché en veut, il en demande. Un marché, c'est la rencontre de l'offre et de la demande, n'est-ce pas ? S'efforcer de vouloir convaincre le marché, c'est s'entêter à avoir raison alors que le marché vous dit que vous avez tort... »

L'objectif de l'étude de marché : montrez que le marché est existant et accessible !

Une phase de test est primordiale.

Bonne nouvelle : il existe des outils onlines qui peuvent vous aider dans cette démarche :

1. Tester l'attraction de vos produits/services par la création d'une landing page.
2. Sonder vos clients par un questionnaire.
3. Simuler le lancement d'un produit/service sur les Réseaux Sociaux.
4. Collecter rapidement des retours de vrais utilisateurs sur vos sites & appli.

5. Utiliser des plateformes pour confronter votre projet à la réalité du marché, et pour faire appel aux consommateurs pour tester des éléments de votre politique marketing et com (logo, marque, vidéo...).
 6. Suivre en temps réel les tendances des requêtes sur les moteurs de recherche avec Google Trends.
 7. Réaliser une veille concurrentielle.
 8. Les dossiers Projecteurs de Bpifrance Création : clair et concis.
 9. Les Junior-entreprises que vous pouvez solliciter moyennant finance.
- Découvrez les outils les plus pertinents **pour votre projet** ici :

<https://www.eclores.fr/la-notice/>

En fonction de votre projet, testez votre marché en situation réelle :

- Avec le réseau des couveuses : la couveuse d'entreprise vous permet de tester votre activité sur le "marché réel". C'est un test : vous vérifiez ce qui marche et vous décidez de poursuivre en toute sérénité.

(Je pourrais vous mettre en relation avec les meilleures structures, en fonction de votre projet !)

- Avec la fédération nationale des boutiques à l'essai : Proposer à des personnes qui souhaitent ouvrir un commerce de tester leur projet au sein d'une boutique pilote pendant plusieurs mois. Le futur commerçant bénéficie d'un loyer minoré et du soutien d'un réseau de partenaires locaux.

N'oubliez pas que l'étude de marché vous permettra, si elle est bien faite, d'avoir un avis détaillé sur le potentiel de votre emplacement et de pouvoir construire une estimation de votre chiffre d'affaires prévisionnel.

Pour réaliser votre étude, vous devrez évaluer votre environnement :

- Connaissez-vous le marché ?
- Connaissez-vous vos concurrents ?

Deux questions en apparence anodine mais qui vont vous demander un sérieux travail en profondeur.

Connaître son marché, qu'est que ça veut dire ?

Bien sûr, vous irez chercher les données fournies par l'Insee concernant votre secteur d'activité. C'est une première indication. Mais il faut aussi prendre en compte l'évolution du secteur, la réglementation, la législation ou encore les évolutions technologiques. Il faut observer également les modes et les habitudes de consommation de la population de votre zone de chalandise (Ce qui veut dire : Faire une enquête de terrain !)

Connaître ses concurrents, qu'est-ce que ça veut dire ?

Savoir qui ils sont, c'est déjà bien. Mais savoir pourquoi ils cartonnent, et s'en inspirer, c'est mieux. Il faut analyser leurs atouts, les produits et services qu'ils proposent. Quels sont leurs prix ? Leur notoriété ? L'étendue de leur gamme ? Leur implantation ? Leur communication ? Leurs points faibles et leurs points forts ?

Pour réaliser votre étude, vous devrez connaître vos clients :

- A qui allez-vous vendre ? Qui sont vos clients ? Que veulent-ils ? De quoi ont-ils besoin ? On parle de segmentation client, de persona. Vous devez définir votre typologie de clientèle : travaillez-vous en B2B (Business To Business : avec des entreprises) et/ou en B2C (Business To Consumer : avec des particuliers) ?
- Quels sont leurs motivations et leurs freins à l'achat ? Il est souhaitable de déterminer les motivations, les raisons et les sentiments qui poussent le client à acheter (économie, embellissement, nouveauté...) et les différents freins à l'achat (degré de technicité, modalités de paiement...)

Steve Blank a écrit :

« Personne ne se préoccupe qui seront ses clients, qui ils sont, ce qu'ils pensent. Toutes les startups—mais pas que—s'imaginent que les clients viendront tous seuls.

Il s'agit de mettre ses intuitions, préjugés ou idées toutes faites de côté et de partir "à la découverte" de ce fameux client. Tout comme si vous étiez un voyageur en terre inconnue, il s'agit de tout comprendre de celui qui sera, in fine, celui qui validera votre projet ! (C'est lui qui paie).

Le plus important est d'arriver à "rentrer dans la tête de vos clients", à tout comprendre d'eux, ce qu'ils font, ce qu'ils ne font pas, ce qu'ils cherchent à réaliser, leurs rêves, leurs envies, leurs craintes, leurs peurs... et pour cela, "aucune réponse ne se trouve dans votre bâtiment": sortez rencontrer de vraies personnes et à ayez avec eux "une conversation", encore et encore, en multipliant les rencontres. Jusqu'à quand ?

- Jusqu'à ce que l'on n'apprenne plus rien de neuf ! »

Si vous souhaitez les outils pour travailler sur cette méthode, avec des exemples, c'est par ici > <https://www.eclores.fr/la-notice/>

Si vous souhaitez un accompagnement plus pointu et personnalisé sur le sujet, c'est ici > www.eclores.fr/produire-une-etude-de-marche-trouvez-vos-clients

Quelle que soit la nature de votre projet, il est recommandé, sinon indispensable, de s'entourer dès la phase préparatoire de conseils professionnels : avocat, expert-comptable ou consultant.

Ils valideront la cohérence économique, financière et juridique du projet, et optimiseront vos choix.

Retrouvez nos experts ici > <https://www.eclores.fr/qui-sommes-nous/on-s-entoure-des-meilleurs/>

Construire votre offre

Quel(s) produit(s)/service(s) proposez-vous ?

Il est nécessaire d'affiner au maximum les caractéristiques de vos produits ou services : spécialisation, niveau de qualité, avantage, gamme, présentation, finition, condition d'utilisation, prestation complémentaire (pourquoi vendre tel produit ou tel service et pas un autre ?) ...

Vous devez mettre en place une politique de vente bien définie (délais de réalisation des devis, conditions générales de vente, gestion des stocks et approvisionnements, horaires, heures de déplacement chez le client...).

A quel prix ?

Vos prix de vente doivent être déterminés en fonction de plusieurs critères : vos coûts, les prix de la concurrence, et le prix que le client est prêt à consacrer aux produits ou aux services que vous proposez. Attention aussi au prix psychologique, le client peut par exemple apparemment un prix modéré à une moindre qualité.

Par quels moyens ?

Si vous optez pour un local commercial, vous mènerez une étude d'implantation sur la zone de chalandise (zone géographique où se trouvent vos clients potentiels). Votre choix dépendra de paramètres tels que la visibilité de votre futur point de vente, son accessibilité, les projets d'aménagement dans la zone d'implantation, la présence de clients, de concurrents, d'activités complémentaires à la vôtre, l'existence d'un pôle d'attraction (site touristique, administrations, infrastructures culturelles ou sportives...)

Si vous optez pour une politique de distribution, et notamment d'intermédiaires (grossistes, réseau de détaillants...) vous organiserez votre réseau en fonction de vos « cibles-clients » et des zones géographiques de diffusion de vos produits. Veillez à mesurer l'incidence de ce type de distribution sur le prix final de vos produits.

FOCUS : la reprise d'entreprise

La reprise d'entreprise s'avère être une alternative intéressante à la création d'entreprise. Elle permet d'éviter un certain nombre de difficultés liées à la création d'une entreprise nouvelle et de commencer une vie de chef d'entreprise en bénéficiant d'un portefeuille de clients existants et de collaborateurs formés, connaissant déjà leur activité.

Il est important de déterminer le type d'entreprise que vous souhaitez reprendre et de définir clairement votre projet de reprise en fonction de vos motivations, de votre expérience professionnelle (savoir-faire professionnel, aptitudes commerciales, qualités de gestionnaire...) et de votre capacité financière, tout en évaluant vos points forts et vos points faibles.

Il est conseillé d'identifier et de choisir un secteur d'activité et une zone géographique pour bien orienter ses recherches d'opportunités.

Après avoir fait le tour de son réseau de connaissances, les chambres consulaires mais aussi les sociétés et organismes professionnels spécialisés dans la transmission d'entreprise apparaissent comme les lieux privilégiés où se concentrent les annonces de transmissions d'entreprises.

Vous pouvez également consulter les revues spécialisées et les sites Internet (www.transentreprise.com, www.reprise-entreprise.bpifrance.fr, www.cessionpme.com) ou encore prendre contact avec les réseaux des **experts-comptables, avocats d'affaires, banquiers, agents immobiliers et notaires**.

Retrouvez nos experts ici > <https://www.eclores.fr/qui-sommes-nous/on-s-entoure-des-meilleurs/>

Choisir sa forme juridique

Alors vous avez le choix :

Vous pouvez soit vous lancer à corps perdu dans la lecture et l'analyse des différents statuts juridiques (et vous verrez, ce ne sont pas les options qui manquent !).

Soit commencer par vous poser les bonnes questions qui vous permettront, à terme, de sélectionner le statut juridique qui correspondra le mieux à votre situation.

Oui, choisir son statut juridique est une décision majeure dans le processus de création d'une entreprise : cette étape marque la naissance juridique de votre entreprise.

Au-delà de la création d'entreprise, le choix de votre statut juridique conditionne de nombreux éléments connexes à votre activité, comme votre revenu ou encore votre protection sociale.

Je vous épargne les tableaux comparatifs des solutions possibles et je vous rassure tout de suite : il n'existe pas de statut juridique idéal et universel !

Quelle que soit la nature de votre projet, il est recommandé, sinon indispensable, de s'entourer dès la phase préparatoire de conseils professionnels : avocat, expert-comptable ou consultant.

Ils valideront la cohérence économique, financière et juridique du projet, et optimiseront vos choix.

Retrouvez nos experts ici > <https://www.eclares.fr/qui-sommes-nous/on-s-entoure-des-meilleurs/>

Il existe de nombreux questionnaires en ligne vous aidant à définir votre statut. Vous répondez à quelques questions et à la fin, on vous dit quelle est la forme juridique la mieux adaptée à votre situation.

Ne le faites pas !

Voilà, maintenant que je vous ai dit ça, vous avez envie de le faire !

Ok. Alors je vous donne ci-dessous quelques liens. Amusez-vous, essayez-les tous ! Vous remarquerez qu'avec des réponses équivalentes, ils vous proposent des choix différents !

- https://creation.lecoindesentrepreneurs.fr/lcde_choix-statuts#associes
- https://www.adie.org/trouver-mon-statut-juridique/?gclid=Cj0KCQIA4OybBhCzARIsAlcfn9mbPCvvSYVucV4fS2_mB4ljsfGc8AfReNrYyDzjAxVBPkAlpJH2OUIlaAiYREALw_wcB
- <https://bpifrance-creation.fr/aideauchoixdustatut>

Mon conseil

Prenez le temps !

Avant de déclarer votre entreprise, je vous préconise de prendre plusieurs avis et de ne pas vous précipiter. Vous devez avoir une idée précise de votre activité et effectuer quelques projections en vous posant les bonnes questions, comme par exemple :

- * Quelles seront mes charges courantes ?
- * Quel chiffre d'affaires je prévois pour ma première année ?
- * Est-ce que je veux m'associer, ou embaucher des salariés ?
- * Ai-je un patrimoine à protéger ?
- * Des projets de prêts immobiliers ? Ou même d'avoir un enfant ?
- * Quelle rémunération souhaitez-vous ?
- * Et tellement d'autres en fonction de votre situation...

Lorsque vous pourrez répondre à toutes ces questions, ou du moins à la plupart, alors vous pourrez déjà avancer dans cette fameuse quête du statut juridique (presque) parfait.

La création d'une entreprise est un travail de longue haleine et requiert l'assistance de professionnels afin de vous conseiller sur les démarches à suivre.

Lors de la création d'une affaire et notamment d'une société, le choix de la forme juridique est une étape cruciale. C'est pourquoi il est nécessaire de prendre l'avis et le conseil d'un professionnel lors de la création d'entreprise.

Le choix de la structure juridique est important, car cela déterminera également le choix des statuts pour la création de l'entreprise et son régime fiscal.

Outre l'aspect administratif, chaque forme juridique comporte des avantages ou inconvénients pour votre activité et c'est pourquoi il vous faudra consulter votre avocat pour déterminer la meilleure forme pour votre activité.

Retrouvez nos experts ici > <https://www.eclares.fr/qui-sommes-nous/on-s-entoure-des-meilleurs/>

Mais au-delà de l'adéquation de l'activité avec la forme juridique que vous aurez choisie, vous aurez également à prendre en considération la responsabilité que vous désirez pour votre entreprise. Cela déterminera la protection du patrimoine de l'entrepreneur et donc de votre patrimoine.

Assurez-vous d'avoir toutes les cartes en main pour créer votre entreprise dans les meilleures conditions et de bénéficier d'une forme juridique adaptée à vos besoins, qui vous sécurise sur votre responsabilité en tant qu'entrepreneur.

Par ailleurs, une fois le statut juridique choisi, vous aurez de nombreuses démarches à réaliser, comme rédiger les statuts ou encore publier une annonce légale, et plus encore pour donner à votre activité l'existence légale qu'elle mérite !

Si vous souhaitez les outils pour travailler sur cette méthode, avec des exemples, c'est par ici > <https://www.eclares.fr/la-notice/>

Si vous souhaitez un accompagnement plus pointu et personnalisé sur le sujet, c'est ici > <https://www.eclares.fr/choisir-le-bon-statut-juridique/>

Réalisez un modèle financier solide

Vous n'aimez pas les chiffres ? ça tombe mal !

Je ne vous parle pas dans ce chapitre de la façon dont on calcule la TVA. Non, ça, vous pourriez le confier à votre expert-comptable.

Retrouvez nos experts ici > <https://www.eclores.fr/qui-sommes-nous/on-s-entoure-des-meilleurs/>

Vous allez devoir établir un dossier clair et précis pour votre banquier, pour vos associés (le cas échéant) et **pour vous-même**.

Si vous réalisez un BP uniquement dans le but de décrocher un emprunt, ne le faites pas !

Un Business Plan est un Budget Prévisionnel (oui, les mêmes initiales mais pas tout à fait la même signification)

Si vous croyez que vous devrez le faire une fois pour toutes et basta, vous vous trompez !

Un budget prévisionnel se réalise chaque année ! En-tout-cas, les entreprises pérennes, celles qui réussissent, le font chaque année.

Pourquoi ?

Pour fixer le cap. Définir (ou redéfinir) la stratégie, les objectifs à atteindre, les nouveaux marchés à conquérir !

Un BP, c'est une projection ET ce sont aussi des objectifs à atteindre. Rien n'est figé, un BP vous montre le cap, l'objectif à atteindre. Mais vous devrez, tout au long de l'aventure, tenir la barre et ajuster votre trajectoire.

C'est un outil de gestion et de pilotage de votre entreprise et ça ne se délègue pas !

La vision, c'est vous. Et personne d'autres.

C'est pour cela que vous devez maîtriser un certain nombre d'éléments qui le compose.

Autant mettre fin au suspense tout de suite : vous devez posséder une certaine somme d'argent pour créer votre entreprise.

Quel que soit le projet, quelle que soit la forme choisie, il y a forcément des frais liés à la création de sa société. Et pour aller chercher des fonds, là aussi, des garanties financières vous seront demandées.

Idées reçues : oui, il existe des aides à la création d'entreprise (cautionnement, prêt à taux 0%) mais aucune ne remplace ou ne se substitue à un investisseur (souvent une banque). Ça peut parfois rassurer ou boucler le budget, mais ça ne remplace pas les circuits classiques. Idem pour la love money ou le crowdfunding. Ça aide, mais ça ne remplace pas.

Pour connaître les différentes aides > <https://www.eclores.fr/la-notice/>

Vous trouverez sûrement des contres-exemples, et j'ai moi-même réussi à créer une société qui réalisa plus de 400 000€ de CA en moins de 2 ans avec rien au départ (même moins que ça !)

*100% des dossiers que j'ai accompagnés
en recherche de financement ont obtenu
leurs prêts.*

Découvrez la méthode complète ici > <https://www.eclores.fr/acceleration-le-parcours-complet/>

Le dossier financier

Il comprend généralement :

- Un plan de financement : il s'agit d'un tableau prévisionnel des besoins et des ressources permanents ou de longue durée nécessaires au démarrage de l'activité de l'entreprise. Il constituera notamment la traduction chiffrée des besoins de départ envisagés par l'entreprise ainsi que de leurs financements.
- Un compte de résultat prévisionnel : c'est un document établi pour deux ou trois ans et qui permet d'évaluer la rentabilité future de l'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires et ses différentes charges.
- Un plan de trésorerie : il présente tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année, mois par mois.

Connaître les diverses modalités de financement de votre projet et comprendre leur mécanisme sont impératifs pour envisager sereinement la création d'entreprise.

Il existe de nombreux outils en ligne pour faciliter la réalisation du BP.

Si vous souhaitez le réaliser tout seul, téléchargez gratuitement le modèle plan financier prévisionnel (document Excel) C'est cadeau ! >

<https://www.eclores.fr/outils---gratuit/>

Il vous permettra de vous familiariser avec les différents éléments demandés par les banques. Ce modèle est très complet, mais attention de ne pas mettre n'importe quoi comme chiffres !

Si vous souhaitez les outils pour travailler sur cette méthode, avec des exemples, c'est par ici > <https://www.eclores.fr/la-notice/>

Si vous souhaitez un accompagnement plus pointu et personnalisé sur le sujet, c'est ici > <https://www.eclores.fr/realiser-un-modele-financier-solide/>

Stratégie de communication

Comment comptez-vous communiquer ?

Vous devez définir les outils de communication à utiliser (site internet, cartes de visite, véhicules personnalisés, signalétique, publicités sur le lieu de vente...) et les actions à mener (prospection, inauguration, repas d'affaires, relations clientèle...) en adaptant la communication aux segments de clientèle ciblée.

Dans tous les cas, pensez à votre réseau relationnel. Il reste primordial pour vous faire connaître (famille, amis, artisans commerçants locaux, activités complémentaires à la vôtre, réseaux sociaux...).

Et soyez conscient que rien ne remplace une poignée de main !

Votre premier objectif est de vendre et de réaliser du chiffre d'affaires.

Pour cela, il convient de mettre en place une stratégie commerciale. Les actions de communication vous aideront à atteindre vos objectifs commerciaux. Si elles sont efficaces, elles doivent, en toute logique, générer une croissance de l'activité.

Vous devez déterminer les supports publicitaires les plus adaptés à votre activité et mobiliser votre réseau relationnel. Pensez aussi à positionner vos actions de communication en fonction du calendrier commercial (fêtes de fin d'année, fêtes des mères, etc.) Il faut savoir que le manque d'action commerciale ou un marché mal estimé ou surestimé sont les principales causes de défaillance des entreprises nouvelles.

Si vous souhaitez un accompagnement plus pointu et personnalisé sur le sujet, c'est ici > <https://www.eclores.fr/strategie-de-communication/>

Être accompagné

Aujourd'hui, à peine 20 % des créations « actives » sont accompagnées. Or, sans accompagnement et financement adéquats, près de 50% des entreprises disparaissent dans les trois ans suivant leur création alors que ce taux de pérennité dépasse 70% pour les projets financés et accompagnés.

Avec EcloRes, ce taux est de 89% !

Que vous choisissiez EcloRes ou une autre structure, être indépendant ne veut pas dire être seul. De nombreuses structures proposent leurs services et là aussi, faire le bon choix peut s'avérer compliqué.

Là encore, vous devez vous poser les bonnes questions. Tout dépend de votre expérience, de votre niveau de connaissance de l'entrepreneuriat... et de votre budget !

Choisissez au moins une structure qui vous offre un suivi individuel, c'est toujours mieux que de grandes sessions d'informations collectives !

EcloRes : Le parcours complet

Pour être accompagné de A à Z par EcloRes, vous devez avoir l'envie et la motivation nécessaire pour suivre notre parcours complet et vous lancer dans l'aventure. Votre situation professionnelle doit vous permettre de vous consacrer à 100% à votre projet :

1/ On commence par un rendez-vous téléphonique et vous devrez compléter le questionnaire de candidature

2/ Ensuite, une présentation de votre projet devant un **jury d'experts** pour décider d'un accompagnement personnalisé.

Nos experts sont des professionnels de la création d'entreprise et certains d'entre eux vous accompagneront au-delà de l'étape de la création.

3/ Si vous êtes sélectionnés, nous vous proposons une période de mentorat personnalisé :

- Le suivi des 6 étapes de la Méthode EcloRes
- Un accompagnement par un mentor dédié lors de rendez-vous mensuels en visio ou en présentiel.
- La mise en relation avec une communauté d'experts
- Des événements de mise en réseau et des contacts privilégiés à la demande

Si vous n'êtes pas sélectionné, c'est que nous avons jugé que votre projet est encore à retravailler avant de vous lancer sur la dernière ligne droite pour coïncider avec l'accompagnement. Nous serons à même de vous diriger vers d'autres structures afin de parfaire les points que nous aurons mis en évidence ou vous conseiller nos modules à la carte.

Si vous êtes sélectionné, c'est que nous croyons à la qualité de votre projet et à votre motivation.

C'est pourquoi nous avons mis en place une **rémunération variable**.

Si vous obtenez votre financement, nous sommes rémunérés sur la base de 3% du chiffre d'affaires HT prévisionnel de la 1^{ère} année, validé par notre expert-comptable.

Cela vous permet aussi **d'inclure ce montant dans votre plan de financement** auprès de la banque et de vos financeurs. Vous n'avez ainsi rien à avancer.

Vous n'obtenez pas le financement, nous ne toucherons pas de rémunération.
C'est notre engagement !

Etes-vous prêt ?

https://calendly.com/eclorconseil/tout_peut_changer_aujourd'hui?month=2022-11

Et après ?

Durant les premiers mois d'activité, vous allez devoir vous adapter et faire face aux réalités du monde de l'entrepreneuriat.

N'oubliez pas, votre premier objectif est de vendre et de réaliser du chiffre d'affaires. Sans cela, tout le reste n'a aucune importance !

Vous devrez en permanence connaître vos charges (vous n'avez pas le droit d'être surpris par une facture !), respecter vos échéances, négocier au mieux les délais de paiement de vos clients et fournisseurs. Bref, gérer votre trésorerie.

Vous devez vérifier chaque mois que l'ensemble de vos réalisations soit le plus possible conforme à vos prévisions à l'aide d'outils de gestion adaptés comme des tableaux de bord. Cette confrontation doit vous amener à faire des choix stratégiques. Prenez des décisions ayant pour but, soit de corriger vos décisions initiales, soit de développer votre activité à travers des stratégies de diversification, de spécialisation...

Être chef d'entreprise implique d'avoir le sens des responsabilités. Il est indispensable de réagir rapidement dans vos prises de décision et d'être capable de s'adapter au changement.

Lors des différentes phases de la création de votre entreprise, il est probable que vous vous retrouviez seul(e) ou isolé(e) face à des difficultés. Pour éviter ce problème, il est important de sortir de l'isolement en rejoignant des clubs ou des réseaux d'entreprises ou d'entrepreneurs. Ils vous permettront de rencontrer et d'échanger avec des personnes qui vivent les mêmes choses que vous, de développer votre réseau professionnel, de confronter vos idées ainsi que de participer à des ateliers pour accéder à des expertises et développer des compétences dans de nombreux domaines (commercial, marketing, communication...).

Et maintenant,
A vous de jouer !