

## **-Introduction**

Un projet de création d'entreprises est en réalité un couple HOMME/PROJET.

La réussite d'un projet de création d'entreprises résulte de la convergence de quatre facteurs :

- l'existence d'un **ENTREPRENEUR** ;
- Porteur d'une **IDÉE** réaliste et cohérente ;
- Pour laquelle il envisage un ensemble de **MOYENS** adaptés à son idée, à sa personnalité et cohérents entre eux ;
- Et qui possède une **COMPETENCE DE DIRECTION ET DE GESTION** minimum par rapport au projet et aux moyens qu'il a retenus

En d'autres termes, il faut qu'il ait cohérence entre : la personnalité du créateur d'entreprise, ses motivations, son savoir-faire ; ses ressources et sa situation personnelle, d'une part ; et les contraintes propres au produit, au marché et aux moyens qu'il fait mettre en œuvre, d'autre part.

La démarche de la création d'entreprise peut se résumer en quatre étapes principales :

- La naissance de l'idée
- L'élaboration du projet
- Le lancement des opérations
- Le démarrage de l'activité

## **I. -Première phase : la naissance de l'idée.**

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, l'idée prend souvent la forme d'une initiation ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

Il existe une 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.

### **Comment trouver l'idée ?** principale

Il existe quatre voies d'accès principales :

- Créer à partir d'une activité connue ;
- Créer en appliquant des technologies connues à de nouvelles activités ;
- Créer à partir d'une opportunité pure ;
- Créer à partir d'une innovation.

### **Où peut-on trouver l'idée ?**

L'idée est trouvée en observant :

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

**2/la vie quotidienne** : vous-même, vos amis ou relation avez peut-être rencontré des difficultés à 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.

**3/le 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 national .

**4/L'idée d'autres personnes** : Vous pouvez également :

- Consulter les bulletins d'opportunités,
- Envisager d'exploiter une franchise,

-Acheter un brevets ou une licence de fabrication ou de distribution.

Dans tous les cas, que vous exploitez votre propre idée où que vous valorisiez celle  
Des autres, que vous lanciez sur un marché connu et porteur ou dans un  
secteur nouveau, il faudra vérifier cette idée, vous assurez  
De sa réelle valeur économique et la transformer ainsi en projet. C'est de cette étape  
décisive que dépendra la réussite de votre création d'entreprise.

### **Passer de l'idée à un projet réaliste :**

- Définir votre idée avec le plus de précision possible ;
- Rechercher l'information ;
- Recueillir avis et conseils de spécialistes ;
- Analyser les contraintes ;
- L'idée est-elle réaliste ?
- Dégager les grandes lignes du projet ;
- Définir le couple : Produit / Marché.

A ce stade de la réflexion, il faut s'efforcer de prendre conscience des « moins » <faiblesse, lacunes du produit ou du service proposé, mais aussi, a contrario, des « plus » <caractère novateur ou spécifique> et de ses avantages concurrentiels.

### **Suis-je prêt à entreprendre ?**

Avant de prendre la décision d'entreprendre, il est primordial de répondre à deux questions principales :

- Quelles sont mes contraintes et objectifs personnels ?
- Quelles compétences sont nécessaires pour mener à bien le projet ?

Les écarts entre le temps, l'organisation des compétences nécessaires au projet et les atouts et compétences personnels vont permettre de prendre une décision :

- Passer à une seconde phase : le montage du projet d'entreprise,
- Renoncer à un projet qui présente trop de risque,
- Différer le projet, pour chercher un complément de formation ou de ressources financières.

### **Deuxième phase : l'élaboration du projet :**

Après avoir vérifié la cohérence du projet par rapport à ses propres contraintes et atouts personnels, on peut passer à une nouvelle étape : l'élaboration de son projet de création d'entreprise. Cette étape permettra de transformer votre idée réaliste en un projet réalisable et donc préciser vos objectifs et tous les moyens nécessaires pour y parvenir.

Pour ce faire, trois études sont à mener :

- ❖ **L'étude commerciale.**
- ❖ **L'étude financière.**
- ❖ **L'étude juridique.**

### **L'étude commerciale :**

#### **1/L'étude de marché :**

La construction de votre future entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étude.

Cette étude a trois buts essentiels :

- Vérifier si le marché existe réellement et quelle est son évolution ;
- Avoir une idée de ses potentialités chiffrées ;
- Connaître son fonctionnement pour pouvoir déterminer avec le maximum de précision ce que vous allez vendre.

Les sujets à étudier sont :

- L'offre

- La demande
- L'environnement du marché

## 2/Actions commerciales :

Une fois l'offre construite, il est temps d'envisager l'organisation de la force de proposition de l'entreprise, c'est-à-dire prévoir les relations avec ses futurs clients et décider des actions à mener pour favoriser ces relations. Cette réflexion permettra notamment de prévoir les coûts inhérents à ces actions de manière à les prendre en compte dans l'étude financière.

## L'étude financière :

Pour avoir une visibilité sur vos besoins financiers et en particulier pour permettre la recherche de financements, vous devrez pour l'essentiel répondre à cinq questions :

1- quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Est-il possible de les réunir ? L'élaboration du **plan de financement initial** permettra de

Répondre à ces questions.

2- l'activité prévisionnelle de l'entreprise va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels, et financiers mis en œuvres ? en autres termes, le projet sera-t-il rentable ? L'élaboration du compte du résultat prévisionnel permettra de répon

dre à cette question.

3- les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ? le plan

De trésorerie permettra de mettre en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.

4- quel montant minimal de ventes ou de prestations de services faudra-t-il impérativement atteindre au cours de la première année pour pouvoir au moins

Faire face à toutes les charges de l'exercice : le calcul du point mort ? Ou seuil de rentabilité ? permettra de répondre à cette question.

5- enfin, la solidité financière de l'entreprise, prévue grâce au plan de financement initial, se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire

Le plan de financement à 3 ans permettra de vérifier si, effectivement, la structure financière de la nouvelle entreprise se maintient et même s'améliorer,

Malgré de nouveaux besoins durables de financement apparaissent dans le temps. Une bonne structure financière est une des conditions de longue vie

Pour les nouvelles entreprises.

Cette démarche doit conduire à la construction d'un projet cohérent et viable puisque chacune des opérations prises trouve sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers. Pour vous assister dans la réinitialisation des états financiers cités plus haut, vous pouvez faire appel aux instances ayant mandats d'appuis à l'installation aux jeunes promoteurs, à savoir :

- Les guichets de l'ANAPEC
- Les cellules de l'adéquation Formation Emploi a niveau des établissements de formation professionnelle
- Les cellules de promotion de l'emploi des jeunes.

A ce stade du projet, il convient de réunir les capitaux qui seront nécessaires pour financer les différents besoins durables identifiés dans les étapes précédentes.

En effet, le financement correct d'un projet est l'une des conditions nécessaires d'identifier les différentes ressources financières adaptées aux besoins.

Les sources de financement :

Le « love money » : il s'agit de l'argent de vos proches qui acceptent de vous aider à démarrer votre entreprise.

L'emprunt bancaire : les banques ayant actuellement une attitude réservée envers les créateurs, pour espérer convaincre un banquier il faudra :

- Avoir un bon dossier ; complet, précis, concis, clair et soigner ;
- Etre crédible en maîtrisant toutes les notions du dossier, en particulier les concepts essentiels de la partie financière ; savoir ce qu'est un compte de résultat, un plan de financement, un plan de trésorerie.... ;
- Avoir préparé la négociation ;
- S'être bien entraîné à présenter et défendre son projet ;

### **L'étude juridique :**

Vous allez démarrer une activité indépendante, travailler sous votre propre responsabilité, sans aucun lien de subordination vis-à-vis d'une autre entreprise. Quelle que soit l'importance et la nature de cette activité, vous allez devoir choisir une structure juridique adaptée à votre projet.

La structure juridique correspond au cadre légal dans lequel vous allez exercer votre activité, ce cadre légal entraînera un certain nombre de conséquences sur votre statut tant au niveau patrimonial que social et fiscal.

Ce choix doit donc être étudié minutieusement avec, si possible, l'aide d'un conseil spécialisé.

Mais attention à ne pas brûler les étapes. Vous ne pourrez procéder à cette étude sans avoir au préalable réfléchi à votre projet et procéder à une étude commerciale et financière sérieuse. Le choix de la structure juridique correspond à la phase finale de préparation de votre projet et doit s'y adapter.

#### **1/ Structure et activité :**

La structure juridique et l'activité exercée ne doivent pas être confondues. A la base de tout projet de création d'entreprise, il y a une activité qui peut être, au niveau juridique :

- Commercial : le code de commerce énonce les activités entrant dans le domaine commercial. Pour l'essentiel, il s'agit de l'achat pour la revente, dans un but lucratif, ainsi que la vente de certains services : hôtels, restaurants, spectacles...
- Artisanale : l'activité de l'entreprise doit consister en un travail de fabrication, transformation, réparation ou prestation de services. Les activités artisanales sont répertoriées dans une liste faisant l'objet d'un décret et sont regroupées par catégories : métiers de l'alimentation, du bâtiment, de fabrication et d'autres services. D'autre part, l'entreprise artisanale en création ne doit pas, en principe, compter plus de 10 salariés.
- Industrielle : l'activité de l'entreprise consiste à transformer des matières premières. Cependant, et contrairement à l'activité artisanale, le rôle des machines utilisées et de la main-d'œuvre doit être prépondérant. Les revenus professionnels de l'entrepreneur ne proviennent pas de son travail manuel, mais de l'organisation de sa production.
- Civile : il existe un certain nombre d'activités civiles parmi lesquelles on trouve l'agriculture et les professions libérales.

#### **2/ Choix de la structure :**

Quelle que soit l'activité que vous allez exercer, vous allez devoir faire le choix entre :

- Demander votre immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel ;
- Ou créer une société ;

#### **3/ Les principaux critères de choix :**

- La nature de l'activité ;
- La volonté de s'associer ;
- L'organisation patrimoniale : protection et transmission du patrimoine.
- L'engagement financier.
- Le fonctionnement de l'entreprise ;
- Le régime social de l'entrepreneur ;
- Le régime fiscal de l'entrepreneur et de l'entreprise ;
- La crédibilité vis-à-vis des partenaires « banquiers, clients, fournisseur.... »

#### **4/ Préparation du dossier de constitution :**

Une fois votre étude juridique achevée, vous pouvez commencer à réunir les documents qui vous seront nécessaires pour la demande d'immatriculation de votre entreprise.

### **Troisième phase : le lancement des opérations**

La phase de préparation de votre projet est à présent achevée. Vous pouvez créer votre entreprise en concrétisant l'ensemble des engagements que vous avez pris vous-même ainsi que les différents personnes qui participent directement ou indirectement à votre projet : associés, collaborateurs, clients, fournisseurs, banques....

Cette étape comporte trois types d'actions, qui devront être engagées simultanément :

- La réalisation des formalités juridiques de création de votre entreprise
- Le déclenchement des procédures financières ;
- Le lancement « ou la poursuite » de vos actions commerciales.

#### **A/ sur le plan juridique :**

Puisque vous avez préparé votre dossier de constitution d'entreprise, vous pouvez maintenant donner une naissance juridique à votre entreprise en le déposant au Centre Régional d'Investissement « CRI ». ce dernier constitue un véritable « guichet unique », vous y retrouvez de représentants des organismes suivants : OMPIC, CNSS, subdivision des impôts, Tribunal de Commerce, Inspection du Travail et service de législation.

#### **B/ sur le plan financier :**

Dans la mesure où votre dossier financier a montré que vous aviez besoin de prêts bancaires, il vous appartient maintenant de déclencher les procédures financières, c'est-à-dire : ouvrir un compte bancaire et obtenir vos prêts.

Pour cela, vous donnerez à votre banquier un dossier de présentation comprenant tous les éléments de nature à expliquer votre projet et à lui donner confiance :

- Présentation du ou des créateurs.
- Description du produit, du service ;
- Etude du marché ;
- Comptes prévisionnels « compte de résultat, plans de financement, plans de trésorerie »
- Objet de la demande du prêt ;
- Montant demandé ;
- Garanties proposées.

Ce même dossier peut également vous être utile pour demander des éventuels aides à la création d'entreprise, pour les connaître consulter votre chambre de commerce et d'industrie ou votre chambre de métier, ou connectez vous au portail de la création d'entreprise : <http://www.apce.com>-rubrique « aides », ou « A qui s'adresser ? » dans lequel sont recensés les organismes qui apportent leurs appuis au créateurs d'entreprises.

**Noter bien :** le financement par crédit bancaire des plus petits projets est limité par trois obstacles régulièrement soulignés par les acteurs de la création d'entreprise :

La faiblesse des fonds propres, le coûts d'instruction du dossier, élevés par rapport au montant du prêts, et le manque d'accompagnement du créateur de l'entreprise. De ce fait, 22% des créations d'entreprises seulement sont financées par crédits bancaires.

Le rôle d'une banque auprès des créateurs d'entreprise dès leurs débuts est déterminant : il renforce les chances de survie à terme de l'entreprise en lui offrant un partenaire financier susceptible de l'aider à faire face à la croissance des besoins de trésorerie.

A fin de favoriser l'accès au crédit des créateurs de petites entreprises « notamment celles dans le besoin de financement bancaire initial est inférieur à 15 245 euros.. le gouvernement a mis en place le prêt à la création d'entreprise « PCE ».

Ce produit vise à répondre à l'insuffisance de fond propre ou quasi- fonds propres des petits projets en confortant le plan de financement au démarrage, à en alléger le coût d'instruction et à en favoriser l'accompagnement. Ça gestion a été confiée à la banque de développement des PME (BDPME).

### ***C/sur le plan commercial :***

Sur ce plan, votre objectif doit être de concrétiser les contacts avec votre clientèle tels que vous les avez pressentis ou établis lors de l'élaboration de votre projet de façon :

- A obtenir le plus rapidement possible vos premières commandes ;
- Et à organiser votre outils de production en conséquences.

L'activité économique est le moteur essentiel de votre phase de lancement. Votre premier contrat sera l'événement le plus important de cette phase ; il pourra accélérer les procédures en cours ( impact psychologique sur les décideurs d'organismes de financement) et renforcer votre crédibilité pour obtenir certains aides.

Il vous appartient, tout d'abord de mettre en place les outils promotionnels de votre politique commerciale :

- Faire imprimer votre papier à en-tête (avec mention « en cours d'immatriculation ») en soignant sa présentation pour un meilleur effet promotionnel.
- Rédiger les notices techniques ou publicitaires et les diffuser.
- Vous faire connaître par tous les moyens adaptés à votre activité : mailing, affiches, annonces dans la presse technique et professionnel, inscription dans les annuaires professionnels, adhésion à des organismes professionnels, participation au manifestation, foires, expositions de votre secteur.
- Si nécessaire, obtenir de bons articles de presses ou des interviews dans des radios locales.

Vous devez mener personnellement les actions de prospection et poursuivre toutes les actions commerciales que vous avez déjà engagées.

Pendant la phase de lancement, vous serez le premier vendeur de votre entreprise.

Quelques conseils de bons sens :

- Visiter personnellement le maximum de clients.
- Repérer les différents maillons de la chaîne de décideurs chez un même client afin d'apprendre à « frapper à la bonne porte » et de comprendre les mécanismes de la décision d'achat de vos clients si il s'agit de grandes entreprises ou d'administrations.
- Questionner vos clients : ils vous permettront de confirmer vos hypothèses sur leurs motivations, leurs critères de choix, l'état de la concurrence, les montants et dates d'obtention des commandes à venir. Vous pourrez également recueillir des précieuses informations : les revues professionnelles qu'ils ont l'habitude de lire, les lieux de rassemblement qu'ils fréquentent régulièrement.
- Ouvrez pour chacun d'eux des dossier « prospect puis une fois la clientèle acquise des dossiers « clients » afin d'organiser le suivie de cotre clientèle.

En créant vous-même votre clientèle, vous la fidéliserez plus facilement par la qualité des rapports que vous établirez avec elle.

La phase de lancement constitue un moment privilégié pour cela. En fait, par la suite, vous serez submergé par des multiples tâches et vos vendeurs salariés plus au moins écran.

Si vous n'avez pas eu au préalable de formation commerciale, cette expérience vous permettra en suite de mieux motiver ou contrôler vos équipes de vendeurs. L'approche sur le terrain de votre clientèle et le test décisif de votre entreprise.

### **La quatrième phase : le démarrage de l'activité**

Afin de ne pas gâcher tout le potentiel de l'affaire créée, quelques grands principes de gestion sont à respecter pour éviter les causes d'échec les plus fréquemment rencontrées

## **A/ contrôler la montée en régime de l'entreprise :**

La plupart des nouvelles entreprises qui rencontrent des difficultés dès leurs première année d'existence ont, entre autres des problèmes de gestion dont le régime et :

- L'insuffisance de capitaux propres qui rend l'entreprise très vulnérable dès que la croissance est plus rapide que prévue : manque de fond de roulement, constitution de stock trop important, allongement des délais de paiement.
- Les charges fixes trop élevées par rapport au chiffre d'affaires, méconnaissance des prix de revient, amortissement, frais généraux et frais de personnels trop élevés.

## **B/ les principes de gestion à observer :**

- Limitez les frais fixes ;
- Maîtrisez vos prix de revient : si vous ne prêtez pas attention à l'ensemble des coûts, vous risquez fort de ne pas chercher à les réduire, de laisser éventuellement se détériorer la situation financière sans en prendre conscience et de fixer un prix de vente trop bas qui vous fera vendre à perte.
- Surveillez les postes clients et fournisseurs : suivez bien les délais de règlement, la facturation, la relance client, les défections des fournisseurs, la santé financière de vos clients et fournisseurs.
- Contrôlez la qualité.
- Surveillez les stocks.
- Contrôlez l'application de votre politique commerciale. Vous veillerez à réaliser les objectifs commerciaux tels qu'ils ont été définis au départ.
- Surveillez vos investissements : les deux éléments fondamentaux de vos investissements, les équipements et les besoins en fonds de roulement, doivent être maîtrisés tout particulièrement en période de croissance rapide.

## **C/ le tableau de bord :**

Afin d'être certain de ne pas « déraper », la montée en régime de votre entreprise nécessite un suivi régulier de vos réalisations par rapport à vos prévisions. Ce suivi s'opère à l'aide d'outils appelés indicateurs. Le tableau de bord forme un système de contrôle rigoureux qui permet d'obtenir une information rapide sur toutes les fonctions de l'entreprise, de repérer les écarts éventuels et d'engager rapidement les actions correctrices.

Le premier outil à mettre en place est un tableau de trésorerie. Ce tableau doit être tenu de manière régulière (hebdomadaire, mensuelle...) et tenir compte de toutes les entrées et les sorties d'argent qui pourront être comparées aux prévisions du plan de trésorerie.

## **D/ les impératifs :**

Vous devez retenir ou construire des indicateurs, qui devront être :

- **Simple** : il ne doivent pas représenter pour vous une source de préoccupation mais des outils utiles. Les informations qu'ils contiennent seront disponibles ou faciles et rapides à appréhender.
- **Significatif** : ils ont l'outil de contrôle de vos points clés et de la progression de votre démarrage économique. Ils utiliseront donc surtout des données extra-comptables (nombres de bons de commandes, bons de livraison, quantités produites...).
- Les indicateurs financiers et certains indicateurs de gestion sont construits à partir du compte d'exploitation générale, du bilan ou du situation provisoire. Ses documents sont long à établir les données qu'ils regroupent sont trop globales. La majeure partie d'entre eux ne reflète pas la réalité économique quotidienne d'une période de démarrage. Vous pourrez, en revanche, les utiliser dès que votre affaire atteindra sa vitesse de croisière. Il sera temps alors de les introduire dans votre tableau de bord.

- **Cohérents** : il est impératif d'effectuer des comparaisons entre périodes similaires (semaines, mois, années) et d'utiliser, d'une période à l'autre, les mêmes éléments et la même méthode de calcul.

## **Etude de cas :**

### Présentation :

L'entretien a eu lieu dans les locaux de la Chambre d'Agriculture de Marrakech. Le cas de Moha dehmane illustre bien les difficultés rencontrées par un jeune qui a la volonté de s'installer en agriculture mais ne dispose pas des moyens suffisants. Il a 34 ans, six frères et sœurs, possède un diplôme d'informatique et de gestion et a effectué un stage dans une exploitation agricole moderne avant de travailler en tant qu'apprenti dans une exploitation. Malgré ces expériences et la solide envie de s'investir en agriculture à la succession de son père, M D est actuellement selon ces propres termes « proche d'abandonner » les démarches pour obtenir un crédit et donc le projet de faire de l'agriculture.

### Son projet d'installation :

- Stade d'avancement du projet :

Il envisage de faire l'élevage des ovins, sur 5 HA de terrain dont il dispose avec sa famille. Il dispose d'un logement dans la maison familiale, mais doit obtenir un crédit pour l'achat des soixante têtes de bétails, du tracteur et du puits figurants dans l'étude financière qu'il a réalisée. Il a estimé le montant des investissements à 200.000 Dh. Il peut en autofinancer une partie à hauteur de 10% du total. Suite aux premières démarches auprès de la banque, il lui a été conseillé de construire un puits – ce qu'il a fait – pour avoir plus de chances d'obtenir un crédit.

- Démarches entreprises :

En ce qui concerne son auto-formation, il a contacté des amis qui ont réussi en agriculture et l'ont encouragé. L'Association Régionale des Eleveurs est aussi allée dans ce sens. De plus, inscrit à l'OFPPPT, il a été mis en relation avec un bureau d'étude lequel lui a permis de réaliser l'étude de faisabilité avec l'aide non négligeable de la DPA de Marrakech.

- Les difficultés rencontrées pour le projet d'installation :

Le principal obstacle à la réalisation de son projet concerne l'accès au crédit et les difficiles négociations avec les banquiers. Cela fait en effet bientôt 6 mois qu'il a déposé le dossier auprès du crédit agricole. Le dossier a reçu une pré-acceptation et le plafond du crédit éventuel a été fixé à 185.000 Dh. Pour l'instant celle-ci refuse de lui octroyer le crédit car Amine Fikry ne peut, à titre de garantie, justifier de la possession du titre du foncier puisque l'exploitation ne lui appartient pas en main propre : il est un héritier parmi les six autres. Il ne peut pour la même raison, engager un crédit pour racheter sa part. La réalisation de l'étude financière a été très longue (8 mois) étant donné la quantité de pièces justificatives demandées par le bureau d'étude et le manque d'informations, d'aide pour réaliser ces démarches. C'est donc bien un manque d'aide et d'accompagnement dont témoigne Amine Fikry.

- Proposition concernant l'installation des jeunes en général :

Tout d'abord, il faut faciliter l'accès au crédit et revoir les conditions d'attribution des prêts. Selon lui, il faut mettre à la disposition des jeunes porteurs de projet en agriculture les terrains de l'Etat (SODEA, SOGETA) et des terrains et locaux domaniaux. En outre, il faudrait mettre en place une structure de coordination réunissant tous les départements concernés pour l'appui des jeunes promoteurs et en parallèle, une structure spécifique pour la formation et l'encadrement des jeunes avant, pendant et après l'installation.



## Conclusion :

Les facteurs clés de succès d'un projet de création d'entreprise :

Avant que vous n'appliquiez cette méthode à votre propre cas, nous souhaitons insister sur les facteurs clés de succès d'un projet de création d'entreprise et notamment :

- Le professionnalisme du créateur ;
- La solidité de sa personnalité ;
- Une compétence en gestion suffisante ;
- Des prévisions de chiffre d'affaires réalistes et des moyens adaptés pour réaliser ces prévisions ;
- Des investissements en matériel et en personnel raisonnables et flexibles n'imposant pas une « masse critique » trop importante à atteindre ;
- Un plan de financement équilibré, avec des fonds propres suffisants.

Toutes fois, le facteur clés de succès le plus fondamental réside dans l'équilibre, l'harmonie entre tous les éléments du projet d'une part et entre le créateur et son projet d'autre part.

C'est pour vous aider à vous approcher le plus possible de cette harmonie que nous vous proposons cette méthodologie..

Et enfin, un dernier conseil : ne restez surtout pas isolé !

Rapprochez vous de structures d'accueil et d'accompagnement et d'accompagnement des créateurs d'entreprises ou de professionnels libéraux (experts comptables, avocats, notaires, consultants...) qui vous apporteront une aide précieuse dans la préparation de votre projet.