

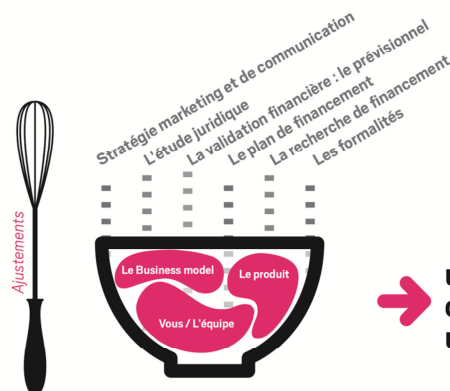
# LA RECETTE DE LA CREATION D'ENTREPRISE

*La création d'entreprise n'est pas un parcours, la meilleure analogie est celle d'une recette de cuisine : la liste des ingrédients et la préparation sont les mêmes pour tous mais chacun y met « sa patte », assaisonne à sa manière et chaque résultat est différent. C'est ainsi qu'on transforme une bonne idée en une entreprise rentable : avec les bonnes stratégies et les bons processus*

## La recette de la création d'entreprise en synthèse

### Les ingrédients

- Vous / l'équipe
- Votre détermination
- Votre envie
- Vos ressources
- Votre idée / Votre produit
- Le process de fabrication
- Le process de vente
- Les ressources
- L'étude de marché
- Le marketing et la communication
- Le juridique
- Le plan de financement
- La recherche de financement
- Les formalités



➔ **UNE CRÉATION BIEN PRÉPARÉE  
QUI DEVRAIT DÉBOUCHER SUR  
UNE ENTREPRISE À VOTRE GOÛT !**

### La préparation

- Préparer le 1er appareil en mélangeant : Vous / l'équipe, votre détermination, votre envie et vos ressources. « VOUS » êtes prêt. Laissez reposer.

- Travaillez **VOTRE IDEE DE PRODUIT** avec le plus de personnes possibles. Vous passerez d'une idée de produit à un produit qui répond à un besoin ou résout un problème.
- Une fois **VOTRE PRODUIT** prêt, ajoutez-y l'appareil « VOUS » et mélangez avec votre process de fabrication, votre process de vente, l'étude de marché, les ressources nécessaires. Vous obtenez
- alors **VOTRE BUSINESS MODEL**. Travaillez votre business model jusqu'à l'obtention d'une consistance cohérente.
- Ajoutez alors le marketing, la communication et le juridique.
- Vérifiez la préparation réalisée jusqu'alors grâce au prévisionnel financier.
- En fonction du goût, ajustez les différents ingrédients.
- Une fois que la préparation correspond à vos attentes, ajoutez la recherche de financement et le plan de financement. Vous obtenez alors le BUSINESS PLAN
- Terminez votre recette avec les formalités
- **Bravo, vous avez alors une création d'entreprise réussie et réalisée avec votre style !**

## La recette de la création d'entreprise en détails

Nous vous proposons un memento pour voir, en un coup d'œil, l'ensemble des étapes de la Création d'entreprise et la durée approximative pour chaque étape.

Evidemment, tout dépend du projet. Votre conseiller saura ajuster, avec vous, ce calendrier.

Etape	Actions à mener	Durée approximative	Fait ?
Vous / Votre équipe	Avez-vous identifié qui vous connaissez (relations professionnelles, amis, famille...) et ce que vous connaissez / savez faire qui pourraient vous aider dans votre projet ?	Dépend de vous	
L'idée de produit / service	Êtes-vous sûr que votre idée de création est cohérente avec votre personnalité, vos envies, vos objectifs, vos ambitions, vos contraintes personnelles, vos ressources, vos compétences ?	Dépend de vous	
	Avez-vous testé votre idée auprès d'autres créateurs, de connaissances, de clients potentiels... ? Avez-vous fait un prototype pour le tester auprès de votre cible ? Avez-vous exploité leurs retours ? Êtes-vous sûr(e) que votre idée répond à un besoin ou permet de résoudre un problème à un groupe de personnes / entreprises ?	Quelques jours à un mois environ en fonction du projet	
La conception du business model	Avez-vous trouvé à quels besoins répond votre idée, le profil des clients qui achèteront vos produits / services, la façon dont vous envisagez de les vendre, avec quels partenaires et ressources vous allez vous fabriquer et vendre ?	Quelques jours à un mois environ en fonction du projet	
Activités réglementées	Avez-vous vérifié s'il n'y avait pas d'obligations spécifiques pour créer l'activité que vous allez exercer ?		
	Si tel est le cas, avez-vous mis en place les actions nécessaires pour disposer de toutes les autorisations requises au lancement de votre projet		

<b>Etape</b>	<b>Actions à mener</b>	<b>Durée approximative</b>	<b>Fait ?</b>
<b>L'étude de marché</b>	Avez-vous trouvé des informations sur vos futurs clients (votre cible) ? Avez-vous pu les qualifier et les quantifier ?	15 jours à un mois environ en fonction du projet	
	Avez-vous segmenté votre cible ?		
	Avez-vous identifié si vous avez des prescripteurs, des acheteurs et des consommateurs ?		
	Connaissez-vous les modalités et comportement d'achat de votre cible pour votre produit / service ?		
	Savez-vous ce qui ferait que votre cible achèterait votre produit / service (leurs critères d'achats) ?		
	Avez-vous interrogé votre cible sur le prix qu'elle ait prête à payer pour votre produit / prestation ?		
	Savez-vous qui sont vos concurrents ? Ce qu'ils proposent ? Comment ? A quel prix ?		
	Avez-vous trouvé une différenciation par-rapport à vos concurrents ?		
	Enfin, avez-vous défini votre positionnement ?		
<b>La fabrication et les ressources nécessaires</b>	Avez-vous identifié vos besoins pour fabriquer, vendre, vous faire connaître... avec les éventuelles évolutions en fonction des objectifs de vente et dans le respect de la réglementation et législation	Moins d'un mois	
	Avez-vous déterminé les solutions pour répondre à ces besoins et le coût de ces solutions ?		
<b>Le marketing-mix</b>	Avez-vous pu vous fixer des objectifs de vente à 3 ans ?	15 jours à un mois environ en fonction du projet	
	Savez-vous quelle stratégie de communication vous allez mettre en place, avec quel phasage, quels moyens ?		
	Savez-vous quelle stratégie de distribution / de prospection vous allez mener et comment vous allez faire ?		
	Si votre activité le justifie, avez-vous défini une stratégie de fidélisation de vos clients ?		
	Savez-vous quel sera votre prix de vente ?		
<b>L'étude juridique</b>	Avez-vous défini les éléments importants dans le choix de votre structure juridique (clientèle, investissements, partenaires, objectifs du projet, phasage du projet) ?	Quelques jours	
	Savez-vous quels sont vos besoins en termes de protection personnelle (biens du dirigeant, santé, prévoyance, juridique, chômage, retraite)		
	Avez-vous identifié le régime fiscal le plus approprié à votre situation ?		
	Et donc, avez-vous défini la forme juridique la plus appropriée à votre situation ?		
<b>La validation financière</b>	Avez-vous mis en chiffres tous les éléments collectés pendant les phases d'étude pour les 3 premières années de l'entreprise (vente, achats)	Quelques jours	
	Savez-vous quand l'entreprise va gagner de l'argent ?		
	Si l'entreprise ne gagne pas d'argent ou pas assez vite, avez-vous ajusté votre produit / service et votre cible ou la démarche commerciale ou la méthode de fabrication du produit / service ?		

<b>Etape</b>	<b>Actions à mener</b>	<b>Durée approximative</b>	<b>Fait ?</b>
<b>Le plan de financement</b>	Connaissez-vous votre seuil de rentabilité ?	Quelques jours	
	Avez-vous défini le temps nécessaire à l'obtention de vos premiers clients ?		
	Avez-vous évalué les décalages entre les sorties et les entrées d'argent ?		
	Finalement, avez-vous défini votre BFR (Besoin en fonds de roulement) ?		
	Savez-vous quelles sont les ressources financières dont vous pouvez disposer facilement par vous-même ?		
	Avez-vous calculé l'ensemble des besoins de votre activité ?		
	Avez-vous identifié ce qu'il vous manque et comment vous pouvez le combler ?		
<b>Le business plan</b>	Avez-vous rédigé un business plan ?	Quelques jours	
	L'avez-vous fait relire à plusieurs personnes ? La lecture leur a-t-elle donné envie d'investir leurs économies dans votre entreprise ?		
<b>La recherche de financement</b>	Savez-vous quels sont les financeurs les plus adaptés à chacun des besoins auxquels vous ne pouvez pas subvenir vous-même ?	Tout dépend des typologies de financements recherchés	
	Vous êtes-vous préparé à défendre votre projet devant les financeurs (pitch) ?		
	Identifiez les interlocuteurs les plus pertinents et contactez-les		
<b>Les formalités</b>	Avez-vous tout préparé pour réaliser les formalités nécessaires à la création de votre entreprise	Quelques heures	