

Infographie

Les créateurs d'entreprise et la préparation de leur projet : succès et écueils

Cabinet d'expertise comptable spécialiste de la création d'entreprise, le Groupe Soregor a interrogé 440 créateurs d'entreprise sur la préparation de leur projet*. Du financement au pilotage en passant par le métier lui-même, cette étude met en exergue les points forts et les faiblesses des entrepreneurs. Passionné par la création d'entreprise, Christophe Rondeau, expert-comptable associé du Groupe Soregor, en décrypte les résultats et apporte ses conseils avisés pour mener à bien son projet.

FINANCEMENT DU PROJET : C'EST LE FLOU !

60 % des créateurs d'entreprise ne connaissent pas les aides auxquelles ils peuvent prétendre.

*Il existe une multitude d'aides sectorisées par découpage géographique, par activité ou bien encore par typologie de personnes. Pas étonnant que les créateurs ne se sentent, en majorité, pas au courant des aides auxquelles ils ont droit. Seuls des experts, ancrés sur leur territoire, peuvent disposer de l'information et connaître l'ensemble des aides dont un créateur peut bénéficier en fonction de son profil et du secteur d'activité auquel il se destine. En tout état de cause, **la viabilité du projet ne doit en aucun cas dépendre de ces aides, qui doivent uniquement servir à combler les imprévus.** Un financement solide, détaché de toutes aides, doit donc être prévu.*

Près de **45 %** des porteurs de projet n'ont qu'une vague idée de la répartition entre apport personnel et emprunt bancaire.

*Trouver un équilibre financier est le point le plus important lors de la création d'une entreprise. Ne pas connaître la part de l'apport personnel et de l'emprunt bancaire est donc un vrai point faible, arrivé à un certain stade d'avancée du projet. Sans apport personnel minimum, un entrepreneur n'obtiendra pas d'emprunt bancaire. En règle générale, cet apport doit représenter 30 % du financement global du projet. Il est donc primordial d'**anticiper l'ensemble des besoins de trésorerie** nécessaires au lancement du projet, et ce, pour les trois premières années. Ainsi, aucune erreur possible dans le montant à emprunter, première cause d'échec dans la création d'entreprise.*

PILOTAGE DES 1^{ERS} MOIS D'ACTIVITE : LES RISQUES SONT ELEVES

56 % des porteurs de projet ne connaissent pas leur seuil de rentabilité.

*Après l'équilibre financier, **c'est l'équilibre économique** qu'il convient d'atteindre pour mener à bien son projet. Avant de se lancer, il est nécessaire que le porteur de projet sache quel chiffre d'affaires il va devoir atteindre pour couvrir ses charges et rembourser son emprunt. **Il doit également s'assurer de traduire ce seuil de rentabilité** en quantité, en panier moyen ou en nombre de clients pour vérifier au mieux la viabilité de son projet ou faire évoluer son offre.*

* Enquête réalisée auprès de 440 créateurs d'entreprise d'octobre 2014 à septembre 2015.

66 % des porteurs de projet ont une expérience dans le métier.

Les créateurs d'entreprise se lancent généralement dans un métier qu'ils connaissent. C'est une façon de réduire les risques et de se rassurer. Ils sont tout de même 33 % à oser s'aventurer dans un corps de métier qui leur est inconnu. Dans cette hypothèse, il apparaît essentiel de se former et d'acquérir une véritable connaissance métier.

63 % disposent d'aptitudes commerciales.

Ces compétences sont importantes pour monter un projet d'entreprise. Elles permettent au créateur d'arriver à un triptyque solide : les connaissances techniques acquises avec l'expérience professionnelle, les aptitudes commerciales et les compétences en gestion, qui peuvent être complétées par une expertise extérieure.

Les résultats de cette enquête montrent donc que si les porteurs de projet connaissent leur métier, ils sont nombreux à ne pas maîtriser l'ensemble des points clés à valider lors d'une création d'entreprise. Dommage, car même avec toute l'expertise du monde ou le meilleur des produits, un financement et une gestion bancals peuvent tout faire basculer. Préparation et accompagnement par des experts sont deux facteurs clés de succès à l'évidence trop souvent sous-estimés et qui permettraient pourtant à de nombreuses entreprises nouvellement créées de durer dans le temps.

FOCUS

LES NOTIONS ESSENTIELLES EN MATIERE DE GESTION

- L'équilibre financier et économique
 - L'anticipation
 - La fixation des prix

LES ERREURS A NE PAS COMMETTRE

- Le manque de financement de départ
 - Le manque d'anticipation
- Le manque de suivi de gestion
 - Un business model bancal

Contacts presse : Charline Robert – 02 72 88 12 72 – charline@oxygen-rp.com

A propos du Groupe Soregor

Soregor, dont le siège est à Angers, est spécialisé dans l'accompagnement des entrepreneurs à chaque étape de la vie de leur entreprise : création, gestion, développement et transmission. Pour répondre aux attentes des entrepreneurs d'aujourd'hui, le Groupe déploie dans toutes ses agences une offre de services pluridisciplinaires issue de plus de 45 ans d'expérience. Autour de ses activités historiques, l'expertise comptable et le commissariat aux comptes, Soregor propose à ses clients l'accès aux ressources de quatre métiers complémentaires, indispensables à leur projet : expertise sociale, informatique, juridique, conseil. Ils disposent tous d'équipes et de moyens dédiés. Fort de ses 100 implantations dans le Grand Ouest qui témoignent de son attachement à la proximité, le Groupe génère un CA de 75 millions d'€ et compte 1000 collaborateurs.

L'ensemble des sites et des activités du Groupe Soregor sont certifiés ISO 9001.

Pour plus d'informations : www.soregor.fr et innovons-lentreprise.fr