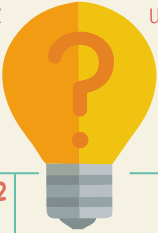
ÉTAPE 1

VOTRE IDÉE, VOTRE MARQUE, PRÊT, PARTEZ !

Tout d'abord, **quelle est votre idée** ?
Il est préférable de miser sur une activité dans laquelle vous avez une légitimité.



3 pistes pour guider votre réflexion

1 Pensez-vous créer un nouveau **service** / **produit** ?

2 Avez-vous décelé une **opportunité** dans votre domaine ?

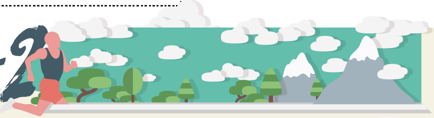
3 Quel **service** voulez-vous rendre à vos clients, quel **produit** souhaitez-vous leur vendre ?

BON À SAVOIR

Une bonne idée répond à un besoin exprimé par des clients, ou alors elle résout un problème que vous avez identifié.
Exemples : établir un « food truck » dans une zone industrielle ou créer sa PME de peintres en bâtiment (une profession qui manque de main d'œuvre)

MAINTENANT, VOUS CONNAISSEZ LA DIFFÉRENCE ENTRE UNE BONNE ET UNE MAUVAISE IDÉE

ÉTAPE 2



AIDE TOI, LE CIEL T'AIDERA

Nous aborderons l'élément le plus déterminant pour surmonter les obstacles votre **motivation** !

Analysez-vous avec objectivité

1 Votre **motivation** vous permettra-t-elle d'acquérir de **nouvelles compétences** ?
(techniques, commerciales, comptables et juridiques)

2 Justifie-t-elle **l'investissement financier** que vous souhaitez consacrer à votre entreprise ?

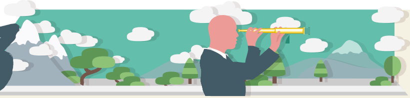
3 Votre **vie privée** est-elle **compatible** avec votre projet ?

BON À SAVOIR

Pour **évaluer** votre **motivation**,
soyez **honnête** envers vous-même pour obtenir une **réponse sincère.**
Cela vous évitera certaines déconvenues.

VOUS SAVEZ DÉSORMAIS SI VOUS ÊTES PRÊTS À VOUS LANCER DANS LA BELLE ET LONGUE AVENTURE QU'EST L'ENTREPREUNARIAT

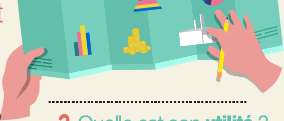
ÉTAPE 3



UN PLAN QUI SE DÉROULE SANS ACCROC

Analysons la viabilité de votre idée !
Il existe un outil simple pour cela
le business plan
Il permet d'obtenir

une vision globale du projet et son modèle économique.



Faites le point sur votre projet

1 Quelles sont les **caractéristiques** de votre **service/produit** ?

2 Quelle est son **utilité** ? Son **usage** ? Ses **performances** ?

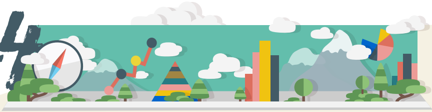
3 Quels sont les **principes** de fonctionnement de l'entreprise ?

BON À SAVOIR

Votre idée n'est pas **un secret** à garder... **Parlez-en** à des proches ou à des professionnels (évitez les concurrents directs potentiels !). **L'objectif** est de récolter des **avis extérieurs** pour identifier les éventuelles failles de votre projet.

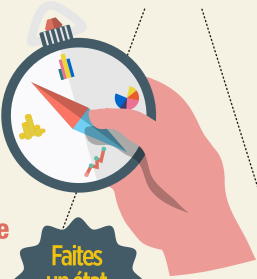
DÉSORMAIS, VOUS SAVEZ QUE LE BUSINESS PLAN EST UNE ÉTAPE IMPORTANTE DANS VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

ÉTAPE 4



L'ÉTUDE DE MARCHÉ : VOTRE NOUVEAU GPS

Vous êtes à mi-chemin de votre parcours de création. Vous êtes persuadés de la pertinence de votre idée grâce au business plan, reste à connaître votre marché, ses acteurs et son environnement. **L'étude de marché** vous guidera.



Faites un état des lieux

1 le Marché
Quel est son potentiel ?

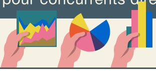
2 la Demande
Qui sont vos futurs clients ?
Quelles sont leurs attentes ?

3 l'Offre
Qui sont vos concurrents ?
Sont-ils une menace ?

4 l'Environnement
Quelles sont
les évolutions du marché ?

BON À SAVOIR

L'étude de marché réduit le risque d'échec. Consultez les sources d'informations : **presse, études** et **annuaires professionnels.** Ne négligez pas vos **concurrents indirects.** Exemple : les appareils photo numériques ont pour concurrents directs les smartphones



DÉSORMAIS, VOUS SAVEZ À QUOI SERT UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

ÉTAPE 5

L'ARGENT : LE NERF DE LA GUERRE

Place à la simulation financière.
Pas de panique.
Certes, il y a des calculs,
mais il y a surtout du bon sens.
Elle permet de prouver **la viabilité de votre projet.**

Evaluez ces postes clés 4

1 **Dépenses pour lancer l'activité**
(matériel et fonds)

2 **Rentabilité**
(compte de résultat prévisionnel simulant les recettes et dépenses)

3 **Seuil de rentabilité**
(montant minimal de prestations/ventes pour faire face aux charges)

4 **Trésorerie**

(prévisions de recettes et dépenses sur plusieurs mois)

BON À SAVOIR

Analysez votre situation financière **avec objectivité.**
Avant d'atteindre votre **seuil de rentabilité**,
vous devrez détenir le **capital** pour **financer votre activité** et
éviter de vous retrouver dans une situation inconfortable...

OUI, LA SIMULATION FINANCIÈRE EST SANS DOUTE L'ÉTAPE LA PLUS DIFFICILE.
DÉSORMAIS, VOUS MAÎTRISEZ CET ASPECT ET VOUS POUVEZ ÊTRE FIER DE VOUS.

ÉTAPE 6

FINANCEMENT : FRAPPEZ À LA BONNE PORTE

A ce stade, tous vos indicateurs sont au vert. Vous pouvez lever des fonds pour donner vie à votre entreprise.

Les aides au financement

1 Sollicitez des bourses & participez à des concours

2 Tournez-vous vers des **aides** publiques
la Banque Publique d'Investissement (BPI)
Votre Conseil Régional
Votre ville...

3 Adressez-vous à un conseiller bancaire spécialiste de la création d'entreprise

BON À SAVOIR

Un conseiller bancaire a l'habitude d'accompagner des entrepreneurs au profil similaire au vôtre. **Expérimenté**, il saura vous guider dans cette dernière ligne droite, et ce bien au-delà des questions de financement.

VOUS SAVEZ MAINTENANT OÙ VOUS ADRESSER POUR
TENTER D'OBTENIR UN EMPRUNT

ÉTAPE 7

VOUS ÊTES UN ENTREPRENEUR, PAS UN SUPER-HÉROS...

Après avoir vu les aides au financement, nous souhaitons vous conseiller pour pérenniser votre entreprise. Trop de jeunes entrepreneurs commettent des faux pas facilement évitables.

Être entrepreneur, c'est anticiper sans cesse

1 Comment faire face à mes premières échéances fiscales ?

2 Comment gérer la croissance de mon activité sans pour autant grandir trop vite ?

3 Comment évaluer mes partenaires économiques ?

BON À SAVOIR

Un entrepreneur ne doit pas être isolé.
Mettez toutes les chances de votre côté,
faites-vous accompagner par **des professionnels**
expert-comptable, avocat spécialisé, conseiller bancaire, etc...

NOUS ESPÉRONS QUE LES CONNAISSANCES ACQUISES AU FIL DE CETTE PÉRIODE VOUS PERMETTENT DE MIEUX COMPRENDRE LES GRANDS PRINCIPES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

ÉTAPE 8

LONGUE VIE A VOTRE ENTREPRISE

Vous souhaitez aller plus loin ?

BON À SAVOIR

Consultez le
« Guide des Créateurs & Repreneurs »
de BNP Paribas.

BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change