

Rencontre et table ronde

Les classes en Diplôme de Comptabilité et de Gestion de Marguerite Yourcenar ont été amenées à rencontrer lors d'une table ronde Mme Aurélie Jaeg, experte-comptable au cabinet Agilys Conseil ; M. Christophe Vieuille, expert-comptable au cabinet Strego et enfin, M. François Billois, responsable en création d'entreprise à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mans.

MESME MARC-ANTOINE

REKIK CHAÏMA

MULLER MARINA

DCG 1



Comment créer son entreprise ?

Entreprise et Covid-19 **P. 1**

Les pièges à éviter **P. 2**

Une relation de confiance **P. 3**

Quelques conseils **P. 4**

La situation des entreprises en temps de Covid-19.

La question brûlante depuis le début de la crise sanitaire est que va-t-il arriver à l'envie d'entrepreneuriat et aux entreprises déjà présentes ?

Depuis la covid-19, des salariés s'interrogent sur l'entrepreneuriat surtout dans le BTP, des questionnements sur les activités du bien-être. Beaucoup s'interrogent sur le sens de leur job, une sorte d'introspection. Un souhait de trouver des revenus pour soi depuis le début de la crise. Le problème est de réussir à passer à l'acte, être entrepreneur ne se fait pas « comme ça » nous dit M. Billois François. Un bon entrepreneur couple le professionnel et le relationnel, il faut être commerçant. La pierre angulaire du projet c'est vous, tout peut être parfait mais si la personne à la tête sans compétence, qualité, motivation ne peut réussir ou du moins sans pouvoir passer outre de grandes difficultés. L'entrepreneur est spécialiste en rien (hormis dans sa formation), généraliste en tout (gestion, démarchage, bases en comptabilité, bases en droit, le numérique) afin de pouvoir échanger avec ses clients et ses fournisseurs.

Le contexte sanitaire fait qu'il y a beaucoup de faillites, on observe alors une tendance vers les reprises d'entreprises. Cependant, les faillites ne sont pas faites grâce au prêt garanti par l'Etat alors le rôle de l'expert-comptable est de prévoir, constater, anticiper et prévenir le client sur son activité économique puisqu'il n'y a pas encore de « casse ». On note tout de même que les restaurateurs ont une grande capacité de résilience avec des sites internet qui font office de vitrine, le Click and Collect. Ils cherchent des alternatives pour une grande majorité. Pour les petits commerces, cette situation les a incités à l'utilisation des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (sites internet, réseaux sociaux, ...) puisqu'ils avaient un gros retard dans la digitalisation. Certains ont un second souffle car ils se ressaisissent et voient leur activité plus épanouie qu'en temps hors-covid.

Erreurs fréquentes lors de l'étude de marché.

Négliger l'étape qui consiste à analyser la demande sur le marché visé : une mauvaise connaissance des besoins et du comportement de vos futurs clients potentiels est préjudiciable ;

Ne pas délimiter correctement la future zone de chalandise. Si une étude de marché est réalisée à l'échelon national et que l'entreprise ne propose en définitive ses produits ou ses services que dans sa localité, le risque d'échec sera plus élevé car le comportement d'une population située à un endroit A ne sera pas le même que celui de la population située à un endroit B ;

Négliger l'analyse de la concurrence : il faut absolument prendre connaissance de vos futurs concurrents, des prix pratiqués, des produits et services qu'ils proposent et de leurs qualités, de leur politique commerciale, de leurs réseaux de distribution... Sans cela, comment peut-on savoir s'il est possible de se faire une place sur le marché et de proposer une offre équivalente ou supérieure aux autres ?

Faire l'impasse sur la réglementation du secteur : il serait en effet dommage de monter un projet d'entreprise et de s'apercevoir tardivement que l'on ne répond pas aux exigences imposées légalement pour agir sur tel ou tel marché.



Ce que les potentiels auto-entrepreneurs devraient savoirs

Nous avons demandé à la Chambre de Commerce et d'Industrie et aux experts-comptables quels pièges sont à éviter.

✓ Trouver une idée

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de votre expérience, de votre savoir faire, de votre imagination, ... Il s'agit souvent au départ d'une intuition, d'un désir, qui s'approfondit avec le temps.

✓ Réaliser une étude de marché.

Une fois que l'entrepreneur dispose d'une idée d'activité pour démarrer une entreprise, il faut s'assurer que le marché sur lequel il souhaite se lancer réponde à ses attentes. Pour cela, il est nécessaire de réaliser une étude de marché.

La durée d'une étude de marché ? Ça dépend de l'énergie qu'on y met, du projet (financement bancaire, fonds de commerce rajoutent du temps à l'étude), des sources (qui alimentent l'étude). Lorsqu'il s'agit d'une innovation sans précédent, évidemment l'étude va être plus longue puisque les sources sont inexistantes d'après Aurélie Jaeg.

L'étude de marché est purement personnelle, il n'y a pas de normes. En outre, si les concurrents donnent des informations cela va influencer l'étude mais certains sont plus secrets que d'autres.

«Il faut que l'entreprise soit bien née, l'étude de marché mal réalisée et prendre la première idée qui passe font que la probabilité d'échec augmente.»

Il est conseillé par François Billois de voir l'étude selon la technique de l'entonnoir : partir des informations très générales et affiner de plus en plus. Tarification, emplacement, consommation, hypothèses financières permettent de connaître le potentiel du projet !


✓ Choisir le statut juridique

Quand le projet est construit et seulement à ce moment-là, on s'interroge sur quelle « boîte » convient le mieux au projet. Le seuil de chiffre d'affaires, le statut matrimonial, le patrimoine sont des questions à poser pour

Il faut protéger avant tout le chef d'entreprise.

Certains s'arrêtent, et à tort, à la SAS car l'entrepreneur acquiert un statut de « président », c'est purement psychologique et esthétique sur le k-bis.

En outre, la SAS peut être fondée avec un fonds à hauteur d'un euro mais ce n'est pas viable, il faut faire extrêmement attention ! L'entrepreneur qui met un euro semble ne pas croire en son projet et la banque ne sera pas enclin à prêter si l'apport personnel est faible. Il est possible d'avoir des prêts d'honneur auprès de la CCI notamment. Il peut aussi avoir des levées de fonds grâce à des financements participatifs. L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) peut apporter, sur des petits projets, sans apports personnels.



Une relation de confiance entre l'entrepreneur, la CCI et l'expert comptable

Le contrat établi entre client et l'expert-comptable est une lettre de mission où l'on peut observer la nature des conditions, ce que l'expert fait pour lui. Les tâches et les honoraires sont fixés ensemble et la durée est variable. La relation repose sur la **confiance** et le **respect du contrat**. La relation repose sur du « feeling » selon Aurélie Jeag, souvent les clients rencontrent plusieurs experts-comptables avant d'avoir son expert-comptable et inversement, l'expert peut refuser le client et rompre le contrat.

il est possible pour la CCI de suivre les données chiffrées de l'entrepreneur. Les compétences du client sont essentielles, il faut être vigilant sur les données. Il y a des rendez-vous trimestriels, des tableaux de bords faits par les experts-comptables afin de redresser la pente s'il n'est pas dans les prévisions.

Lors du démarrage, l'accompagnement est fort car c'est décisif (si l'on passe les trois premières années, l'activité sera stable). Les chiffres sont importants mais le psychologique compte énormément car les débuts sont éprouvants et ils peuvent s'auto-détruire, l'expert-comptable se doit d'être dans le relationnel pour les rassurer aussi. La question la plus souvent posée est comment changer/retravailler ma politique marketing afin de changer la tendance ? Ces acteurs rompent cette solitude là via des rencontres, des rendez-vous.

Beaucoup de structures associatives organisent ces tables de chefs d'entreprises, banquier, expert-comptable de tous les secteurs pour se rassurer, échanger. Au Mans, il y a beaucoup d'associations notamment « Bouge ta boîte » qui est composée uniquement de **cheffe** d'entreprise et échangent leurs difficultés en tant que femmes dans des métiers souvent considérés comme masculins : embauche, adversité, sexisme...

Des événements comme les start-ups week-end permettent de se mettre en situation, se projeter, imaginer.



GARDEZ UN OEIL

La CCI et la fiscalité

Se renseigner sur sa CCI même si elle est généraliste. Cependant il peut arriver que selon les régions, certaines CCI ont peut-être plus de connaissances. Elles peuvent tout de même faire appel à des personnes ressources. La CCI du Mans est généraliste et s'il lui manque certaines compétences notamment sur le domaine artisanal et agricole, l'individu sera renvoyé vers la chambre de l'artisanat et la chambre de l'agriculture.

Par rapport à la fiscalité et l'administration française il faut se renseigner mais ne pas s'en préoccuper. Elle est certes plus contraignante que d'autres pays mais ce n'est qu'un plus. La France propose tout de même de nombreuses aides et les experts-comptables peuvent optimiser la fiscalité des entreprises.





Développement professionnel

Savoir équilibrer sa vie personnelle et sa vie professionnelle est essentiel. Douter est légitime mais il faut remonter la pente grâce à ses proches.

Quelques conseils :

La durée d'une étude de marché ? Une question à ne pas se poser, elle dépend de l'énergie qu'on y met, du projet (financement bancaire, fonds de commerce rajoutent du temps à l'étude), des sources (qui alimentent l'étude). Lorsqu'il s'agit d'une innovation sans précédent, évidemment l'étude va être plus longue puisque les sources sont inexistantes. L'étude de marché est purement personnelle, il n'y a pas de normes. En outre, si les concurrents donnent des informations cela va influencer l'étude mais certains sont plus secrets que d'autres.

Il est conseillé de voir l'étude selon la technique de l'entonnoir : partir des informations très générales et affiner de plus en plus. Tarification, emplacement, consommation, hypothèses financières permettent de connaître le potentiel du projet !

Il est aussi fortement conseillé d'être entouré, encouragé par ses pairs/sa famille pour franchir le premier pas mais aussi lorsque ça ne se passe pas bien car le temps et l'argent accordés peuvent être très lourds. Enfin, l'entrepreneur ne doit pas « péter les plombs » quand le prévisionnel fonctionne, il faut garder les pieds sur terre auquel cas il mettra en péril son entreprise. L'échec est une possibilité qu'il faut garder en tête mais pas jusqu'à s'en rendre malade.

EnterpriseTime Numéro 02 Février 2021



2 rue du Miroir
72000 Le Mans Cedex
02.43.84.02.60
Ce.0721493@ac-nantes.fr



Ce modèle est fourni par LayoutReady, une société du groupe StockLayouts.
Trouver d'autres modèles de conception comme celui-ci à LayoutReady.com >