

LA CREATION ET LA REPRISE D'ENTREPRISE

1.L'IDEE, LE PROJET, LA DEMARCHE

Tout projet de création ou de reprise commence par l'envie de travailler pour soi. Créer ou reprendre une entreprise nécessite une grande part de réflexion en amont. Plusieurs questions doivent être posées et surtout résolues.

Au départ, il faut trouver l'idée qui permettra de concrétiser cette envie. Cette idée peut être :

- nouvelle (les clients seront-ils réceptifs ?),
- classique ou banale (quelle va être l'utilité d'une entreprise de plus ?).

L'idée de départ trouvée, un projet bien défini doit être élaboré. Il faut savoir si celui-ci sera viable économiquement et réfléchir à son incidence sur les projets personnels: revenus fluctuants, horaires difficiles, congés non payés.

Un droit de la propriété industrielle existe. Si l'idée trouvée (invention ou nom commercial) est originale, il est possible de la protéger pour que personne ne puisse l'utiliser librement. Si l'idée du projet est l'utilisation de quelque chose qui existe (par exemple, une photo protégée par le droit d'auteur utilisée pour des tee-shirts), il faudra rémunérer l'auteur.

Les droits de la propriété industrielle s'acquièrent :

- par un dépôt à l'INPI (Institut national de la propriété industrielle) pour les brevets, les dessins, les modèles et les marques,
- par l'usage, pour les noms commerciaux et les enseignes.

2. LA FAISABILITÉ ET LA DÉFINITION DU PROJET : CRÉATION ET/OU REPRISE

La création d'entreprise implique un gros travail de prospective, de connaissance et d'étude du marché.

La reprise d'entreprise permet de disposer des données commerciales et comptables de l'exploitant précédent. C'est une aide précieuse pour évaluer les prévisions.

Les principaux outils de réponse aux questions soulevées ci-dessous ont été étudiés au cours du chapitre relatif à l'activité commerciale (thème 3.1).

a. la connaissance du marché

Pour connaître son marché, il faut se poser les questions suivantes :

- Que va-t-on vendre et pourquoi ?
- À qui vendre ?
- À quel besoin correspond le produit ou service ?
- Comment vendre ?
- Quels sont les concurrents ?
- Où implanter l'entreprise ?

b. Les éléments prévisionnels du projet et le financement

Il est important de ne pas confondre la notion de chiffre d'affaires (montant total des ventes) et la notion de résultat (bénéfice ou perte dégagés après une période d'activité). Avant de se lancer dans l'aventure, il est important de faire des prévisions de chiffre d'affaires et de résultat. Ces prévisions indicatives pourront être comparées avec les données réelles une fois l'activité commencée.

L'essentiel des calculs à établir est détaillé dans le chapitre relatif à l'entreprise créatrice de richesse (thème 4.1).

c. Les aides et les incitations à la création d'entreprise

Il existe un certain nombre d'aides publiques à la création d'entreprise. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'État ou des collectivités locales, peuvent prendre différentes formes, les principales étant :

- les aides financières,
- les allègements fiscaux,
- les exonérations de charges sociales,
- l'aide au conseil,
- la mise à disposition de locaux.

3. LE POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHÉ

Positionner l'entreprise sur le marché, c'est rendre visible l'entreprise, le produit ou le service rendus par le biais du marketing et de la publicité. Pour assurer ce positionnement, l'entreprise doit avoir une stratégie commerciale.

4. LE CHOIX DU STATUT JURIDIQUE

Le choix du statut juridique de l'entreprise constitue une étape importante et s'effectue en fonction de critères tels que la nature de l'activité, les besoins financiers ou la volonté de s'associer. Le statut choisi aura des conséquences sur le régime de protection sociale du créateur, sur le régime fiscal de l'entreprise et du créateur ainsi que sur le fonctionnement de l'entreprise.

Les principaux statuts juridiques sont :

- Micro-entrepreneur : ce statut s'adresse à une personne qui souhaite pouvoir débiter ou arrêter facilement une activité indépendante,
- Entreprise individuelle : l'entreprise est constituée par l'unique entrepreneur, qui est seul à prendre les décisions,
- EURL (entreprise individuelle à responsabilité limitée) : ce statut permet à l'entrepreneur de séparer son patrimoine personnel de celui de son entreprise,
- SARL (société à responsabilité limitée) : l'entreprise compte entre deux et cent associés qui ont apporté une part de capital. Un gérant est nommé et il prend les décisions courantes. Une assemblée générale des associés a lieu au moins une fois par an,
- EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) : les caractéristiques sont les mêmes que pour la SARL, mais l'associé est unique,
- SA (société anonyme) : l'entreprise compte au moins sept actionnaires qui possèdent des actions (parts du capital). Pour gérer l'entreprise, un conseil d'administration est élu ainsi qu'un président. Une assemblée générale des actionnaires a lieu au moins une fois par an.

5. LES FORMALITÉS DE CRÉATION

Une entreprise créée doit être déclarée :

- auprès du répertoire national des entreprises (RNE), tenu par l'INSEE,
- auprès du registre du commerce et des sociétés (RCS), tenu par le greffe du tribunal de commerce, si l'activité de l'entreprise est commerciale ou si elle a le statut de société,
- auprès du répertoire des métiers, tenu par la chambre des métiers et de l'artisanat, si l'activité de l'entreprise est artisanale,
- auprès des administrations, services fiscaux et organismes sociaux.

Pour effectuer ces démarches, le créateur a un interlocuteur unique : le centre de formalités des entreprises (CFE).

Une fois l'entreprise immatriculée, elle obtient :

- un numéro SIREN et des numéros SIRET si elle comprend plusieurs établissements,
- un code d'activité APE (activité principale de l'entreprise),
- un numéro unique d'identification.