

BOSS MONTE TA BOÎTE

LA TROUSSE À OUTILS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

TABLE DES MATIÈRES

PRÉSENTATION

La trousse à outils

de la création d'entreprise 5

INTRODUCTION

Avant le projet...

l'idée vient ! 7

01 - ÉTUDE DE MARCHÉ

Comment mettre en place

votre étude de marché 11

02 - BESOINS FINANCIERS

Besoins financiers et

Bilan prévisionnel 17

03 - LE PROJET

Mise en place du projet...

du **rêve** à la réalité !! 23

04 - LEXIQUE

Lexique 33

ME CONTACTER

LA TROUSSE À OUTILS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE



LA TROUSSE À OUTILS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Bienvenue dans la trousse à outils spéciale Boss que nous vous avons concocté afin de vous aider dans vos démarches de création d'entreprise. Vous trouverez ici les clés essentielles pour vous permettre de vous lancer rapidement, simplement et en toute sécurité !

BOSS MONTE TA BOÎTE est née de 20 ans d'entrepreneuriat, de conseils et d'assistanat juridique au sein des entreprises. L'idée est de simplifier et de démystifier l'accessibilité à la création d'entreprise ; quel que soit le statut juridique, pour toutes, pour tous et à n'importe quel moment. En effet, nous sommes persuadés que les formalités administratives, qui restent rébarbatives pour beaucoup, ne doivent pas être une entrave pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Pour vous satisfaire, nous mettons à votre disposition toute notre expertise acquise au cours de ces 20 dernières années : fiscalité, juridique, comptabilité, administratif pour vous accompagner tout au long du développement de votre projet puis dans le suivi du déploiement de votre activité.

“ *Nous vous rendons la création, la réalisation et le démarrage de votre projet simple, rapide et efficace.
Nous vous rendons entrepreneur libre en toute sérénité !*

Vous évoluerez dans un cadre de dévouement certain, cordial et magnanime !

Notre équipe s'organise autour de compétences d'expertise telles que des avocats, des juristes, des formalistes, des comptables et experts-comptables, de fiscalistes, et bien d'autres compétences encore. De nombreux entrepreneurs nous ont déjà fait confiance, autant dans l'immatriculation de leur société que dans l'accompagnement, la mise en place et l'évolution de leur activité.

AVANT LE PROJET... L'IDÉE VIENT !

Pour vous mettre dans l'ambiance :

Écrivez dans un bloc note spécialement dédié à votre projet pour toujours avoir tout sous la main. Prenez le temps de bien définir et de décrire le plus précisément votre idée.

Notez toutes vos questions afin de faire les recherches appropriées, comme par exemple :

- Que sera mon activité précisément ?
- Qu'est-ce que j'ai à proposer ?
- Qui sont mes futurs clients ?
- Qui sont mes concurrents ?
- Combien je vais gagner d'argent ?
- Est-ce que je prends des associés ou est-ce que je me lance seul ?
- Comment je crée mon activité ?
- Comment je lance mon activité ?
- Quels sont les moyens que j'ai pour lancer mon activité ?
- Quelles sont mes compétences ?
- Quelles sont mes faiblesses ?
- Comment je palie à mes faiblesses ?
- Suis-je prêts à faire certains compromis / sacrifices ?
- Suis-je soutenu par mon entourage ?
- Quand je lance mon activité ?
- Vais-je avoir besoin d'embaucher ? Si oui quand ?...

Il est important de comprendre qu'en création d'entreprise il n'y a pas une idée meilleure qu'une autre. N'importe quelle activité peut s'imposer dès lors où elle trouve un marché et qu'elle apporte une véritable valeur ajoutée à vos futurs clients.



Ce qu'il faut retenir :

Plus votre idée est innovante et apporte une véritable valeur ajoutée, plus elle pourra être longue à être adoptée par vos futurs clients. À l'inverse, plus elle est classique, plus il vous faudra réfléchir à sa valeur ajoutée face aux offres déjà existantes.



Et surtout ne pas vous oublier !

LES CONTRAINTES PERSONNELLES

Adhésion de votre entourage/conjoint/
famille à votre projet/ idée

Disponibilité

Charges familiales

Apport financier

LES MOTIVATIONS

Volonté d'entreprendre

Goût des responsabilités

Autonomie et indépendance

LES OBJECTIFS PERSONNELS

Gagner plus d'argent

Changer de style de vie

Exercer une activité en accord avec
qui je suis

LES COMPÉTENCES

Mes diplômes

Mes formations

Mes expériences professionnelles

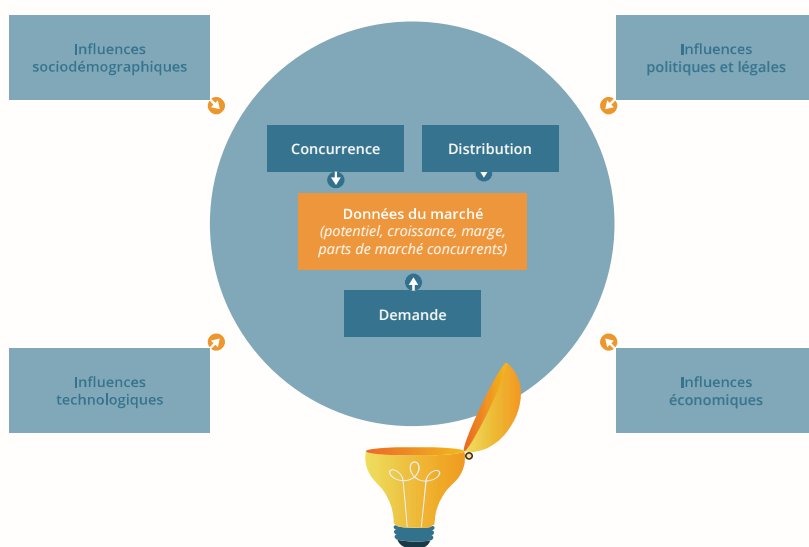


- **Vous pouvez lancer une activité** dans laquelle vous maîtrisez déjà le produit et/ ou le service.
- **Vous pouvez détecter un besoin** suite à une évolution d'un mode de consommation, le changement d'une réglementation, un besoin récurrent qui reste insatisfait... un besoin auquel vous pouvez répondre !
- **Vous pouvez développer un concept** que vous importez de l'étranger : dans ce cas, pensez à vérifier l'étendue des brevets déposés car s'il sont déposés en France ou en Europe, vous ne pourrez pas développer le concept.
- **Vous pouvez reprendre une entreprise** déjà existante ou encore ouvrir une franchise.
- **Vous pouvez créer, innover** n'importe quel concept / produit en vous inspirant de vos idées
- **Vous pouvez vous associer** avec un créateur ou un partenaire qui serait complémentaire à vos compétences et à ce que vous apportez.

*« La seule façon de faire du bon travail, c'est d'aimer ce que vous faites.
Si vous ne l'avez pas encore trouvé, continuez à chercher. N'y renoncez pas. »*
Steve Jobs

C'est l'environnement dans lequel va évoluer l'entreprise et où se rejoignent l'offre et la demande ; et donc les clients potentiels et la concurrence. Il est important de bien connaître chacune des singularités de son marché car cela permet de prendre conscience des contraintes qui s'imposent et d'organiser les clés des succès spécifiques que vous déterminerez au préalable.

**GARDEZ PLUSIEURS ÉLÉMENTS EN TÊTE
PAR RAPPORT À L'ÉTUDE DE MARCHÉ :**



- **Mettez-vous à la place de votre client :** seul son avis compte. Il est donc au cœur de vos préoccupations.

Trouvez le bon équilibre entre l'analyse théorique et le bon sens.

- **Réaliser une étude de marché** ne demande pas de diplôme particulier, mais une bonne organisation et structure de votre démarche.
- **N'envisagez pas l'étude de marché comme une contrainte**, mais au contraire, voyez-la comme une opportunité de confronter votre produit, votre idée sur le terrain.