

# Entrepreneuriat - Création d'entreprise

Auteurs : C. Terrier : <mailto:clau.terrier@univ-savoie.fr> ; Y. Gaillard : <mailto:yohann.gaillard@univ-savoie.fr>

Utilisation : Reproduction interdite sans l'autorisation des auteurs

IUT GEA  
ANNECY

## Entrepreneuriat - Création d'entreprise

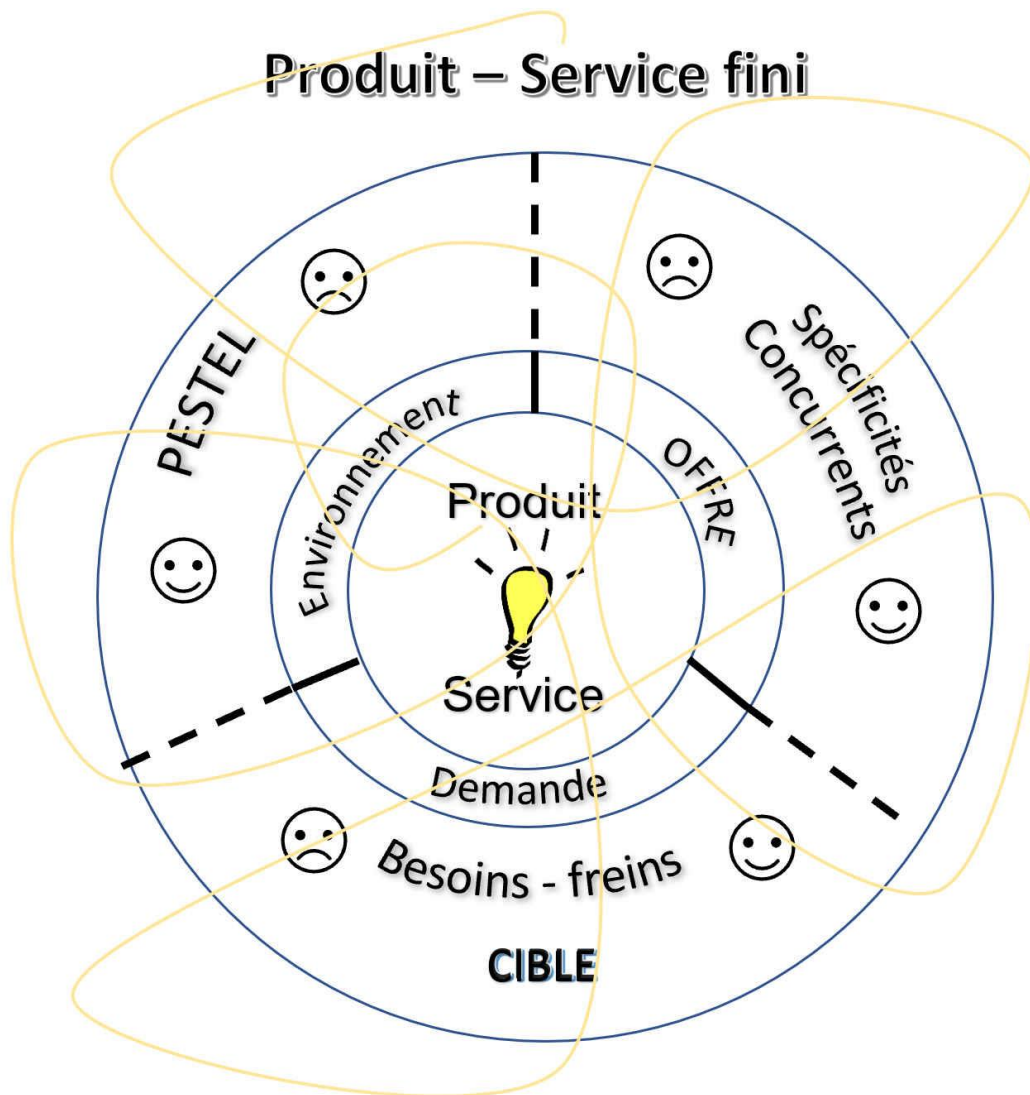
Y. Gaillard - C. Terrier

### Plan du cours

Y. Gaillard		
2	7/09	<i>Créer les groupes Étape 1 : Trouver le produit ou le service, étude de la concurrence</i>
2	7/09	<i>Étape 2 : Étude de la concurrence</i>
2	18/09	<i>Étape 3 : Etude de la demande</i>
2	18/09	<i>Étape 4 : Stratégie commerciale et communication</i>
2	02/10	<i>Étape 5 : Activité prévisionnelle</i>
2	02/10	<i>Étape 6 : Plan de financement</i>
2	09/10	<i>Étape 7 : Budget de trésorerie prévisionnel et besoin en fonds de roulement, flux de trésorerie, CAF projet et plan de financement</i>
2	09/10	<i>Étape 8 : Coût et seuil de rentabilité prévisionnel</i>
2	06/11	<i>Étape 9 : Bilan et compte de résultats prévisionnels</i>
2	09/11	<i>Évaluation</i>
20		

C. Terrier		
2	7/09	<i>Créer les groupes Étape 1 : Trouver le produit ou le service, étude de la concurrence</i>
2	7/09	<i>Étape 2 : Étude de la concurrence</i>
2	18/09	<i>Étape 3 : Etude de la demande</i>
2	18/09	<i>Étape 4 : Stratégie commerciale et communication</i>
2	30/09	<i>Étape 5 : Activité prévisionnelle</i>
2	30/09	<i>Étape 6 : Plan de financement</i>
2	09/10	<i>Étape 7 : Budget de trésorerie prévisionnel, besoin en fonds de roulement flux de trésorerie, CAF projet et plan de financement</i>
2	09/10	<i>Étape 8 : Coût et seuil de rentabilité prévisionnel</i>
2	06/11	<i>Étape 9 : Bilan et compte de résultats prévisionnels</i>
2	09/11	<i>Évaluation</i>
20		

## Comment construire son étude de marché ?



PESTEL = 6 facteurs : Politiques, économiques, sociologiques, technologiques, écologiques, légaux

# Les étapes du projet

## I – Définir un projet viable

Les équipes de 3 à 4 personnes maximum vont préparer le business plan de leur projet personnel ou d'un projet prédéfini qui sera présenté en fin de formation à un groupe d'investisseurs.

**Attention les heures données sont indicatives, le nombre d'heures est à relativiser en fonction du degré d'approfondissement du travail de chaque groupe et de la répartition des tâches réalisée dans chaque équipe.**

### Étape 1 : Créer les groupes de travail de 3 à 4 personnes Définir les caractéristiques de la société + étude rapide de la concurrence (2h + 2h)

**Objectif :** Formez un groupe de 3 à 4 personnes et trouvez un projet de création d'entreprise.

**Travail à faire 1 :** Créez un dossier de sauvegarde sur le serveur au nom du groupe ou créez un espace de travail collaboratif sur Google Drive et le partager avec les membres du projet et le ou les formateurs responsables du module de formation.

Transmettez aux formateurs le nom du groupe et le lieu de sauvegarde du projet.

**Travail à faire 2 :** Trouvez un projet d'entreprise et définissez ses caractéristiques face à la concurrence :

- Recherchez des projets possibles et analyser la pertinence de chaque projet,
- Présentez le projet définitif qui servira de base aux études ultérieures,
- Trouvez un nom commercial, un nom de domaine, une marque, un logo.

## II – Business plan (Aspect commercial)

### Étape 2 : Étude de marché : l'offre (la concurrence) (2 h + 2 à 4 h)

**Travail à faire :** Effectuez une étude de l'offre proposée par la concurrence directe et indirecte avec les caractéristiques des produits et des prix, la segmentation, les cibles, etc.

**Travail à rendre :** Présentez la concurrence dans un rapport de 1 à 2 pages. Terminez par une présentation de votre projet : modèle PESTEL et matrice MOFF.

### Étape 3 : Étude de marché : la demande (2 h + 2 à 4 h)

**Travail à faire :** Réalisez une étude de la demande : identifiez la clientèle potentielle et évaluez ses attentes, besoins, désirs et motivations vis à vis du produit ou service proposé.

**Travail à rendre :** Concevez, administrez et analysez un questionnaire d'étude de la demande.

### Étape 4 : Stratégie et communication (2 h + 4 h)

**Travail à faire :** Définissez les objectifs commerciaux à court terme et à moyen terme, la stratégie utilisée (différenciation, domination, diversification).

**Travail à rendre :** Présentez dans un rapport de 2 pages votre projet (une page par élément).

Définissez les cibles, les objectifs, les supports (affiches, presse, radio, Internet, télévision), les opérations hors média (portes ouvertes, marketing direct) ; l'échéancier et les budgets de communications.

**Travail à rendre :** Présentez votre plan de communication dans un rapport d'une page, Créez un exemple de publicité au format A4, Développez votre argumentaire dans un diaporama qui sera présenté à des investisseurs. Réalisez un pitch (trailer) vidéo d'une minute pour la fin du projet (Étape 10).

**Étape 5 : Quantifier l'activité et les marges prévisionnelles (2 h + 2 h)**

**Travail à faire :** Définissez les prix de ventes et les marges, puis quantifiez l'activité prévisionnelle mensuelle, anticipez la saisonnalité, enfin calculez le chiffre d'affaires prévisionnel dans un tableau Excel sur 36 mois.

**Travail à rendre :** Tableau prévisionnelle des ventes sur Excel.

**III – Business-plan (Organisation et financement)****Étape 6 : Besoins matériels et humains / plan de financement (2 h + 2 h)**

**Travail à faire :** Chiffrez les besoins matériels en quantités et en coûts (locaux, machines, etc.), puis définissez leurs modalités de financement.

Chiffrez les besoins humains en quantité et en coût (recrutement, effectif, salaires).

**Étape 7 : Coût et seuil de rentabilité prévisionnel (2 h + 2 h)**

**Travail à faire :** Chiffrez les coûts et prix de revient prévisionnels des produits ou services.

Calculez le seuil de rentabilité du projet et présentez sur un tableur les calculs et les résultats.

**Étape 8 : Budget de trésorerie prévisionnel et besoin en fonds de roulement (2 h + 2 h)**

**Travail à faire :** Présentez :

- le budget prévisionnel des recettes et dépenses à 36 mois et le besoin en fonds de roulement normatif,
- Le tableau de synthèse des flux de trésorerie,
- Le plan de financement de votre projet.

**En fonction de vos résultats modifiez vos ventes, vos investissements, vos coûts et vos charges prévisionnelles (étape 5 à 8) afin d'avoir une activité rentable.**

**Étape 9 : Bilan et compte de résultats prévisionnels (2 h + 2 h)**

**Travail à faire :** Présentez le compte de résultats et le bilan prévisionnel à 12 mois dans un tableur.

**Étape 10 : Soutenance du projet (2 h 30)**

**Travail à faire :** Remettre le dossier du projet avec le Business plan aux évaluateurs une semaine avant la soutenance afin que le jury puisse étudier et évaluer les aspects techniques.

Présentez en 7 minutes votre projet à des investisseurs potentiels. La présentation se concentrera sur les 5 premières étapes du projet et devra recourir :

- à une vidéo de 1 minutes de présentation du projet,
- le reste du temps pourra recourir à tous les moyens de communication qui vous semblent propres à soutenir votre projet.

**Pour cette soutenance les étudiants de GMO1 et GMO2 seront regroupés dans un amphi et seront présents des professionnels de la création d'entreprise ou du financement des entreprises.**

## Évaluation

La notation portera :

- **Sur la qualité technique du dossier**

- Le réalisme du projet et la rigueur méthodologique,
- La qualité de l'étude de l'offre et de la demande, et de la stratégie proposées
- La qualité du montage financier du projet.

⇒ La note sera mise sur dossier.

- **Sur la qualité de la communication** lors de la soutenance finale :

Chaque groupe présentera son projet à un groupe d'investisseur potentiel. La présentation durera 7 minutes maximum, le minutage sera le suivant :

- Un pitch vidéo d'une minute,
- Une présentation libre de 6 minutes qui devra entre autres recourir à un diaporama.

⇒ La note sera mise sur la qualité de la présentation orale :

- La qualité du trailer vidéo,
- La qualité de la démonstration,
- La force de persuasion.

## Doc 1 - Statut national d'étudiant-entrepreneur : un filet de sécurité...

AMELIE PETITDEMANGE LES ECHOS Le 25/09/2018

Le statut d'étudiant-entrepreneur permet de conserver les avantages du statut étudiant tout en se consacrant au lancement de sa start-up.

**Mis en place par le ministère de l'Enseignement supérieur en 2014, le statut national d'étudiant-entrepreneur permet de combiner études et création d'entreprise. L'an dernier, 3.600 jeunes en ont bénéficié.**

Le statut d'étudiant-entrepreneur, pensé sur le modèle du statut de sportif de haut niveau, permet d'**allier études et création d'entreprise**. L'étudiant dispose d'un double accompagnement : un tuteur académique et un tuteur professionnel.

Parmi les aménagements possibles, il peut par exemple négocier de ne pas assister à un cours d'initiation à la création d'entreprise ou réaliser un stage de fin d'études dans sa propre entreprise. Une possibilité saisie par [Déborah Caraco, cofondatrice de LesBonsTech](#) . « *Sur ma convention de stage, j'ai signé à la fois la partie tuteur et la partie stagiaire* », s'amuse la jeune femme qui s'est ainsi entièrement consacrée à sa plate-forme de recrutement dans les métiers du digital. Selon elle, le statut d'étudiant-entrepreneur est un réel accélérateur. « *Pourquoi perdre du temps en stage quand on a déjà un projet abouti ?* » abonde Alain Asquin, directeur du pôle Pépite Beelys de Lyon.

### Accessible aussi aux diplômés

Sur l'année universitaire 2017-2018, plus de 3.600 étudiants sur plus de 5.000 candidats ont obtenu ce statut en France. « *L'objectif n'est pas de sélectionner sur la qualité du projet mais sur la motivation. Nous ne sommes pas dans la rentabilité : si les étudiants ne créent pas d'entreprise, ils rebondiront* », affirme Alain Asquin. A Lyon, cette année, une cinquantaine de projets ont vu le jour sur les 120 sélectionnés.

Le statut est également accessible aux jeunes qui viennent de terminer leurs études. 24 % des étudiants-entrepreneurs sont déjà diplômés, en majorité d'une école de commerce ou d'ingénieurs. Ils doivent alors s'inscrire au **diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur** (D2E). Ce diplôme peut aussi être une façon de prolonger le statut d'un an, une astuce utilisée par 16 % des étudiants-entrepreneurs. Le diplôme est payant mais ne dépasse jamais 500 euros.

L'entrepreneur, jusqu'à vingt-huit ans, bénéficie de **tous les avantages réservés aux étudiants** : sécurité sociale et logement étudiants, bourse du Crous sur critères sociaux. Un filet de sécurité, qui rassure aussi les parents, « *souvent réticents à la prise de risque entrepreneuriale* », souligne Alain Asquin.

### Programme intensif d'accompagnement dans 15 Pepites'Ozer

Géré régionalement dans des Pépites (Pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat), le statut ouvre aussi droit à un accompagnement et à un lieu de co-working. Dans [l'incubateur Beelys de Pépite Lyon](#) , les porteurs de projet sont aidés pour définir leur business plan, pour lever des fonds ou pour réaliser des prototypes. Ils peuvent également développer leur projet à l'étranger, notamment aux Etats-Unis, au Canada et en Suisse.

La qualité de l'accompagnement reste cependant inégale selon le pôle régional, qui décide de sa politique d'accompagnement. **Alain Asquin** milite ainsi pour une offre minimale au niveau national.

En cette rentrée 2018, quelques améliorations sont esquissées. Un certificat de compétences, le « **Pépite Skills** », pourra être remis aux étudiants. Une reconnaissance qui les aidera à rebondir en cas d'échec de leur projet. La rentrée scolaire marque aussi la création de la « **Pépite Factory** », une association qui regroupe les anciens et actuels étudiants-entrepreneurs. Enfin 15 pôles mettent en œuvre un programme d'accompagnement intensif de cinq mois, le « **Pépite Starter** ».