

**Entreprendre pour
réussir**

Notre ambition : vous aider à réussir.

Avoir le profil "chef d'entreprise"

Identifier et réunir les compétences nécessaires

Connaître son marché et ses concurrents

Dégager des bénéfices

Financer son projet

Choisir un cadre juridique et fiscal adapté

Respecter les obligations administratives et comptables

S'informer et se former pour entreprendre

Avoir le profil "chef d'entreprise"

Créer et exploiter une entreprise exige de solides motivations personnelles

- désir d'entreprendre,
- volonté de se mettre à son compte,
- goût de l'engagement et du challenge personnel,
- envie de réussir et de gagner de l'argent ;

....et de multiples aptitudes à

- prendre des risques,
- décider et diriger,
- accueillir,
- négocier,
- s'adapter et innover,
- faire rentrer l'argent.

Diriger une entreprise nécessite aussi de :

- raisonner à moyen et long terme,
- s'informer et se perfectionner en permanence,
- se faire seconder,
- s'accommoder de situations précaires ou incertaines.

La vocation ne suffit pas !

Il faut être un véritable professionnel doté d'une grande disponibilité et d'une santé à toute épreuve.

Identifier et réunir les compétences nécessaires.

Maîtriser un savoir-faire ou un métier :

- conception d'un produit original
- valorisation d'une nouvelle technique ou d'un nouveau procédé de fabrication,
- développement d'un service particulier,
- ouverture d'un point de vente.

Savoir acheter :

- connaissance parfaite des produits ou des services offerts,
- recherche des fournisseurs,
- sélection des produits nouveaux,
- négociation des conditions d'achat.

Savoir vendre

- définition d'une politique commerciale cohérente,
- prospection et fidélisation de la clientèle,
- positionnement et promotion de l'image de l'entreprise.

Savoir gérer :

- calcul des coûts, prix et des marges,
- évaluation et suivi de la trésorerie,
- estimation et surveillance des stocks,
- compréhension de la comptabilité pour en faire un outil de gestion,

La réussite d'une entreprise dépend essentiellement des femmes et des hommes qui participent à son développement.

Connaître son marché et ses concurrents.

L'étude de marché est le préalable à toute démarche commerciale.

Elle doit répondre aux questions suivantes :

- quels sont mes clients potentiels ? mes concurrents ?
- comment distribuer tels produits ou tels services, où,
- quand, à quel prix ?
- quelles sont les évolutions prévisibles de la demande ?

Pour cela, il faut :

- utiliser les sources d'informations disponibles
- rechercher la bonne information,
- s'entourer de professionnels du conseil,
- suivre attentivement les transformations du marché
- anticiper les évolutions pour s'adapter en temps utile.

La concurrence est très vive ; elle nécessite combativité et mobilisation permanentes.

Faire face à ce défi quotidien, c'est :

- être attentif à tout l'environnement de l'entreprise,
- bien comprendre que le client est de plus en plus informé et exigeant,
- réagir à toutes les fluctuations des affaires pour rester compétitif.

L'intuition du chef d'entreprise n'est pas suffisante ! Elle doit être confirmée par une solide étude de marché.

Dégager des bénéfices.

La vocation première d'une entreprise est de générer du profit.

Cela suppose de réaliser des marges bénéficiaires suffisantes pour :

- rémunérer le travail et la responsabilité du chef d'entreprise,
- rembourser les emprunts,
- financer les investissements et les besoins nouveaux (stocks, fonds de roulement),
- rémunérer les associés

Comment évaluer la rentabilité financière de votre projet ?

Pour cela, il faut notamment :

- estimer le chiffre d'affaires prévisionnel,
- définir les charges (achats, loyers, frais de personnel, impôts, taxes...),
- calculer les prix de revient et les prix de vente...

Les bénéfices contribuent au développement et à la pérennité de l'entreprise.

Financer son projet.

La réalisation d'un projet de création d'entreprise a un coût. Il est nécessaire de l'évaluer au plus juste.

Pour cela, il faut définir :

- **les besoins à financer**
 - investissements : immobilier, fonds de commerce,
 - matériel et outillage, agencements, mobilier, véhicule,
 - frais d'installation...,
 - stocks : marchandises, matières premières, emballages...,
 - trésorerie : liquidités de l'entreprise ;
- **les sources de financement**
 - apports personnels du créateur,
 - tiers (famille, amis),
 - emprunts bancaires,
 - crédit bail
 - aides et subventions éventuellement.

Le plan de financement permet de vérifier que les ressources couvrent les besoins d'investissements. La crédibilité du projet dépend de la qualité du montage financier.

Choisir un cadre Juridique et fiscal adapté.

Ce choix doit être envisagé sous différents aspects :

- **patrimoniaux**
 - propriété ou copropriété de l'entreprise
 - Cautionnement du dirigeant ;
- **financiers**
 - capital, apports personnels,
 - frais de constitution et de fonctionnement,
- **fiscaux**
 - imposition des bénéfices,
 - imposition de la rémunération du dirigeant,
- **sociaux**
 - protection sociale du dirigeant.

Le cadre juridique d'exploitation doit correspondre, non seulement aux nécessités ou besoins actuels de l'entrepreneur mais aussi à l'évolution probable de l'entreprise.

Statuts juridiques et régimes d'imposition des bénéfices			
Principales formes juridiques	Nombre d'associés/actionnaires	Capital minimum	Régime d'imposition des bénéfices
Entreprise individuelle	1 exploitant	-	Impôt sur le revenu OU Contribution Globale Unique
Société unipersonnelle à responsabilité limitée (SURL)	1 associé	1 000 000 F	Impôt sur le revenu OU Impôt sur les sociétés
SARL Société à responsabilité limitée	2 associés minimum	1000 000 F	Impôt sur les sociétés
GIE	2 membres minimum	Avec ou sans capital	Impôt sur le revenu des membres OU Impôt sur les sociétés
SA Société anonyme	2 actionnaires minimum	10 000 000	Impôt sur les sociétés
SAU Société anonyme unipersonnelle	1 actionnaire minimum	10 000 000	Impôt sur les sociétés

Respecter les obligations administratives et comptables.

Tenir une comptabilité régulière

Respecter :

- les échéances fiscales et sociales,
- la législation du travail en cas d'emploi de personnel salarié,
- les normes d'hygiène et de sécurité du travail, d'environnement,
- la réglementation économique (prix, concurrence,
- les normes sanitaires,
- les clauses du bail commercial.

S'acquitter de toutes ces obligations, en se faisant assister ou en s'entourant des services de professionnels,

S'informer et se former pour entreprendre.

Une idée, même excellente, ne permet pas de créer une entreprise durable.

Afin de mettre tous les atouts de votre côté, le RESAMPE vous accompagne tout au long de votre parcours avec ses produits «ERES» **E**ntreprendre et **R**éussir son **E**ntreprise au **S**énégal»

