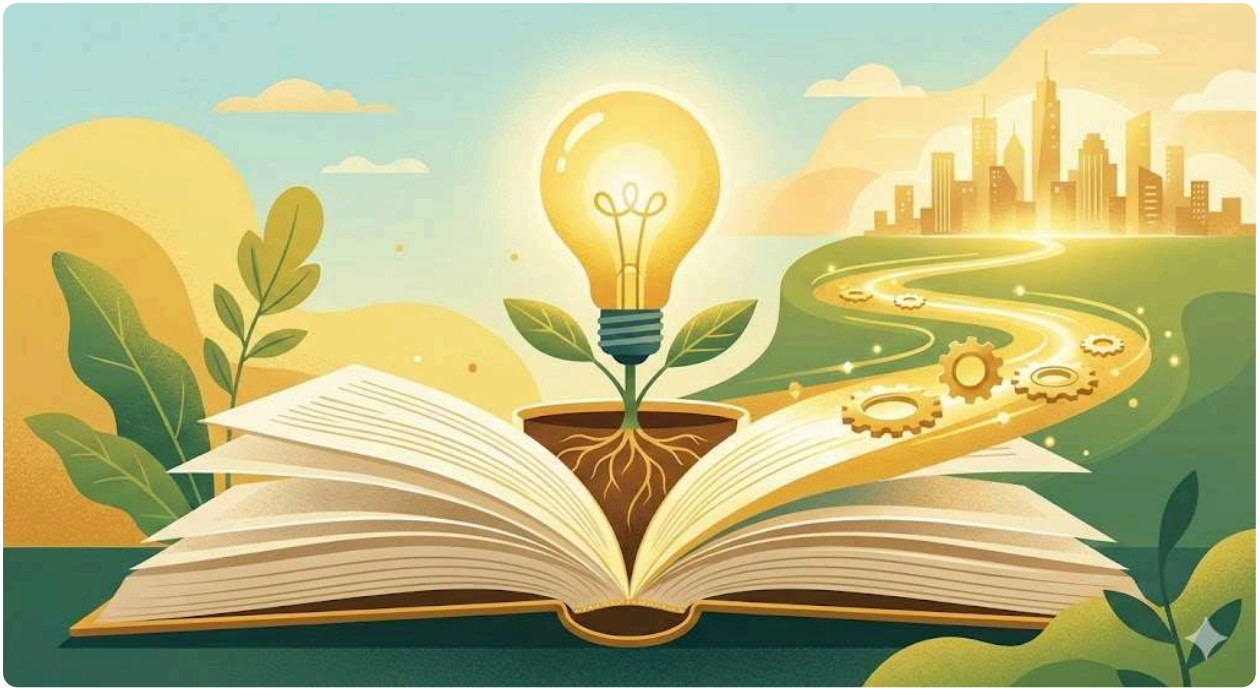
CRÉATION OBJECTIF REPRISE

MINI-GUIDE

DE L'IDÉE AU SUCCÈS

Votre feuille de route simplifiée pour **créer ou reprendre une entreprise**.



ÉDITION 2026

Objectif Création Reprise

INTRODUCTION

VOTRE AVENTURE COMMENCE ICI !

Créer ou reprendre une entreprise, c'est un peu comme partir en voyage. C'est excitant, mais ça demande de la préparation pour ne pas se perdre en route.

Ce mini-guide n'est pas un manuel de droit illisible ou un recueil d'histoire en grec ancien. C'est votre **boussole**. Il va vous aider à vous poser les bonnes questions, simplement, étape par étape.

Que vous partiez d'une feuille blanche (création) ou que vous souhaitiez faire grandir quelque chose d'existant (reprise), la logique est la même :

1	2	3	4
VALIDER	PLANIFIER	FINANCER	LANCER

PRÊT ? ON Y VA ?



> Objectif Création Reprise accompagne des créateurs et des repreneurs comme vous pour transformer une idée en **entreprise financée et pérenne**.
>
> **Notre rôle :** vous faire éviter les pièges, sécuriser vos choix et accélérer votre réussite.

ÉTAPE 1

01 LE DIAGNOSTIC

L'IDÉE VS LA CIBLE

Avant de foncer, il faut être sûr de votre point de départ.



SI VOUS CRÉEZ : L'IDÉE

Votre idée résout-elle un vrai problème ? Ne tombez pas amoureux de votre idée, tombez amoureux du problème de vos futurs clients.

Est-ce que des gens sont prêts à payer pour votre solution ?

SI VOUS REPRENEZ : LA CIBLE

L'entreprise que vous visez est-elle saine ? Pourquoi le cédant vend-il vraiment ? Ne regardez pas seulement le chiffre d'affaires : regardez les dettes, l'équipe, la réputation.

! C'est comme acheter une maison ancienne : **inspectez les fondations.**

ÉTAPE 2

02 L'ÉTUDE DE MARCHÉ

LE TRAVAIL DE DÉTECTIVE

C'est l'étape où vous arrêtez de supposer et où vous commencez à vérifier.



? Comment fonctionne votre marché ? Quelles sont les tendances ?

? Qui sont vos clients ? Où sont-ils ? Que veulent-ils vraiment ?

? Qui sont vos concurrents ? Que font-ils bien ? Que font-ils mal ?

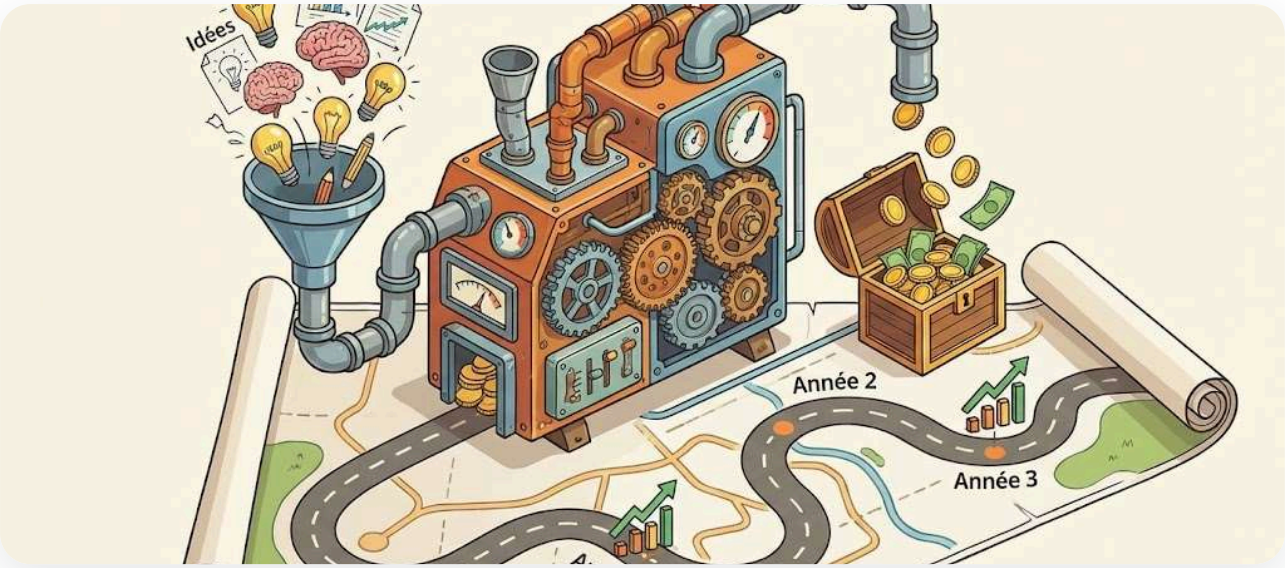
! N'utilisez pas seulement Google ou ChatGPT. **Sortez ! Parlez à de vraies gens.** Faites des sondages. Observez. Si vous ne connaissez pas votre terrain de jeu, vous allez jouer à l'aveugle.

ÉTAPE 3

03 LE BUSINESS MODEL & LE PLAN

LA MÉCANIQUE ET LA CARTE

C'est le cœur du réacteur.



LE BUSINESS MODEL

Comment allez-vous gagner de l'argent, concrètement ? Qui paie ? Combien ? À quelle fréquence ?

C'est la mécanique de votre moteur.

LE BUSINESS PLAN

C'est le crash test de votre projet, votre feuille de route sur 3 ans. Où voulez-vous être dans un an ? De quoi avez-vous besoin pour y arriver ?

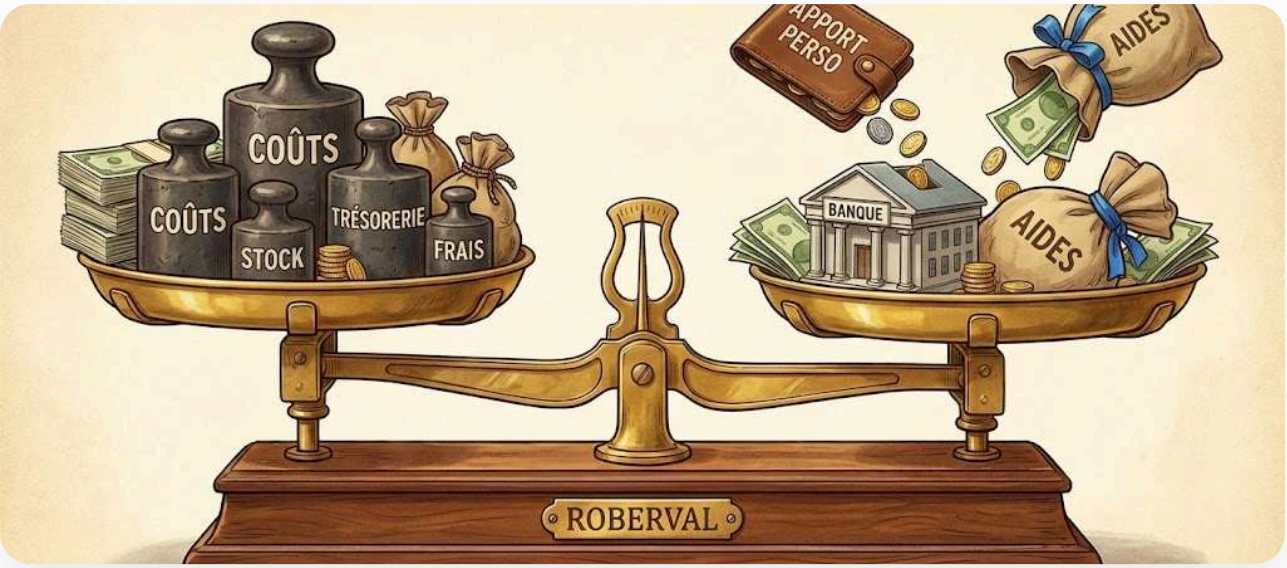
Ce document sert à vous rassurer, vous, mais surtout à rassurer les banquiers. Il prouve que vous avez réfléchi sérieusement.

ÉTAPE 4

04 LES CHIFFRES & LE FINANCEMENT

LE NERF DE LA GUERRE

L'argent, c'est le carburant. Sans lui, le voyage s'arrête.



COMBIEN VOUS FAUT-IL ?

Calculez tout : le matériel, le stock, les frais d'avocat, mais aussi de quoi vivre les premiers mois sans salaire (trésorerie). C'est le moment d'écrire votre lettre au Père Noël.

OÙ LE TROUVER ?

1. **Votre poche (apport personnel) :** indispensable pour montrer votre engagement.
2. **La banque :** pour les gros investissements.
3. **Les aides :** France Travail (ex-Pôle emploi), prêts d'honneur (Réseau Entreprendre, Initiative France)… Il y en a beaucoup, cherchez-les !

ÉTAPE 5

05 LE JURIDIQUE

CHOISIR SON COSTUME

Votre entreprise doit avoir une existence légale. C'est comme choisir un vêtement : il doit être adapté à votre taille et à votre activité. Il n'y a pas de meilleure solution, il n'y a que des solutions adaptées.



LE T-SHIRT

MICRO-ENTREPRISE

Simple, rapide, léger, mais peu protecteur. Idéal pour tester votre idée ou pour un complément d'activité.

LE SUR-MESURE SOLO

EURL / SASU

Le costume sur mesure pour une personne seule. Plus protecteur, plus crédible, mais plus de paperasse.

LE COSTUME D'ÉQUIPE

SARL / SAS

Le costume pour travailler en équipe, avec des associés.

! **Ne choisissez pas au hasard.** Un mauvais choix peut coûter cher en impôts ou en risques personnels. Consultez un professionnel : expert-comptable, avocat, chambres consulaires…

CONCLUSION

LANCEZ-VOUS !

Vous avez l'idée, vous avez étudié le terrain, vous avez le plan, l'argent et la structure. Il ne reste plus qu'à faire le grand saut.

La création ou la reprise d'entreprise n'est pas un long fleuve tranquille. Il y aura des hauts et des bas. Mais c'est aussi la plus belle manière de prendre votre destin en main.



CROYEZ EN VOTRE PROJET, ENTOUREZ-VOUS BIEN, ET SURTOUT… PASSEZ À L'ACTION !

CRÉATION OBJECTIF REPRISE