



**THE BP AS A COACHING  
INSTRUMENT  
AND /OR AN OBSTACLE**

**BRUSSELS, 27/11/2010**

### ○ Parcours de vie :

C'est en suivant le père de son fils que Mme RAMASITERA est arrivée en France, elle a surmonté assez vite la barrière de la langue et à tout mis en œuvre afin de s'intégrer en France. Après un divorce difficile qui l'a laissée démunie et seule avec son fils, elle a tenté de subvenir à leur besoins en faisant des « petits boulots ».

Désireuse de sortir de cette précarité, elle a décidé d'affronter toutes les administrations françaises afin d'obtenir la reconnaissance de ses droits (pension alimentaire notamment). Ce parcours du combattant lui a fait comprendre que toutes ces formalités sont parfois très lourdes et qu'aider les gens à les réaliser pouvait être une bonne idée de création d'entreprise. Mme RAMASITERA s'est dirigée vers la BG ILE Conseil sur les conseils de la DDTEFP.

### ○ Parcours de création d'entreprise

Avocate dans son pays d'origine elle souhaitait créer une entreprise d'aide et de conseil aux formalités administratives (écrivain public).

Après un diagnostic de son projet, un état des besoins nécessaires et des finances personnelles mobilisables, nous avons accompagnées Mme RAMASITERA jusqu'à la création en mobilisant plusieurs aides.

Mme RAMASITERA a créé son entreprise le 23/12/2009 en choisissant le statut d'auto-entrepreneur.



**Voa RAMASITERA**  
**Agée de 48 ans**  
**Arrivée en France 2005**  
**Divorcée 1 enfant de 12 ans**



### o Parcours de vie :

M.CHIPUC est venu s'installer en France sur les conseils de ses compatriotes déjà présent et exerçant dans sa branche d'activité. La barrière de la langue a pu être surmonté grâce a une aide de sa communauté sans laquelle toutes ses démarches aurait été impossible.

Après un contrat salarié de deux ans passé dans une entreprise de BTP, M.CHIPUC a décelé un fort potentiel sur son segment de marché.

Et c'est en ce sens, qu'il a décidé de créer son propre emploi.

### o Parcours de création d'entreprise :

M.CHIPUC s'est dirigée vers la BG ILE CONSEIL sur prescription du Pôle Emploi.

Désireux de se mettre rapidement à son compte dans le secteur du bâtiment, il s'est fait aidé par un compatriote dans toutes ses démarches. Après un diagnostic de son projet, un état des besoins nécessaires et des finances personnelles mobilisables, nous avons accompagné M.CHIPUC jusqu'à la création en mobilisant le Micro-Crédit afin de financer les investissements de départ.

M.CHIPUC a créé son entreprise le 18/09/2009 en choisissant le statut d'auto entrepreneur. A ce jour, l'entreprise fonctionne très bien et avec son ami ils se constituent un réseau prometteur.



Constantin CHIPUC  
âgé de 28 ans  
Arrivée en France 2007  
Célibataire



### o Parcours de vie :

Mlle MAJEWSKA est arrivée en France dans le but d'intégrer une des plus prestigieuses facultés parisiennes « La Sorbonne » confrontée à des difficultés financières elle a été contrainte dans un premier temps d'enchaîner « des petits boulots ».

Bien que maîtrisant pas mal la langue française, la complexité du système administratif français a été un véritable obstacle à son intégration en France.

Fort de sa motivation et de sa persévérance Mlle MAJEWSKA a su faire valoir ses droits. Elle est aujourd'hui en cours d'inscription en Licence d'art appliqué et construit en parallèle son projet de création d'entreprise.

### o Parcours de création d'entreprise:

Mlle MAJEWSKA s'est dirigée vers la BG Ile Conseil grâce à internet. Diplômée de l'école supérieure d'architecture de Varsovie, elle souhaite implanter en France le concept du « design vert » (Design employant des matériaux et des procédés écologiques). Après un diagnostic de son projet, il est apparu que le test d'activité en couveuse d'entreprise serait un bon moyen de faire connaître son concept et de la familiariser avec les principes de gestion d'une entreprise en France.



**Karolina MAJEWSKA**  
**âgé de 26 ans**  
**Arrivée en France 2008**  
**Célibataire**



# DEFINITION DU BP

- Le « Business Plan » (BP) est le passage obligé de la création d'entreprise ou du lancement d'un projet important dans une entreprise existante. De nos jours, les projets doivent donc être présentés à des partenaires extérieurs et être négociés. Le business plan devient dès lors un outil indispensable pour y parvenir.
- Le business plan se présente comme une méthode de préparation aux projets d'entreprise. Il permet d'intégrer, sur un même document, l'ensemble des éléments constitutifs du projet et de les mettre en adéquation avec tous les autres paramètres et facteurs extérieurs : données financières, communication, marché. Il permet également de s'assurer que tous les éléments ont été pris en compte dans la construction de votre projet.
- Le business plan doit comporter les objectifs du projet et les moyens de les atteindre. Son contenu doit apporter les éléments de réponse à des questions qui conditionnent la réussite d'un projet de développement et pour y répondre, il faut suivre le triptyque suivant :
  - Présentation du projet d'entreprise, des facteurs clés de succès et avantages concurrentiels, planning de mise en œuvre, perspectives de rentabilité et de développement ;
  - Analyse des marchés, environnements concurrentiels, risques et opportunités ;
  - Stratégie générale et déclinaison en stratégies fonctionnelles, plans d'actions, incidences organisationnelles et financières.



# PRESENTATION DU PROJET

L'élaboration de la présentation du projet, doit être considérée comme la première concrétisation du projet.

Il s'agit d'un travail utile et très fructueux, car selon l'aisance que le créateur aura pour le mettre en forme, cela signifiera :

- qu'il a, ou n'a pas, accompli un bon travail d'élaboration,
- qu'il a, ou n'a pas, acquis, au cours de cette préparation, la maturité suffisante.

Si, à ce stade, il éprouve des difficultés, c'est qu'il n'est pas prêt : ni pour défendre son projet ni pour se lancer.



# ATOUPS / OBSTACLES POUR LE MIGRANT

- Les porteurs de projet ont souvent une idée précise, une vision de leur future entreprise ce qui est un atout considérable car les contours (techniques) sont souvent bien définis. Ils exerçaient souvent des emplois en relation avec l'objet de l'entreprise dans le pays d'origine. Par ailleurs, quant ils sont épaulés par un entourage familial ou amical déjà implanté dans le pays, ces derniers orientent vers les organismes adéquats et ils gagnent du temps.
- Cependant, la découverte de ces obstacles au projet est un des facteurs de découragement ou de renoncement pour le porteur qui peut se diriger vers du travail non déclaré.
- Ils veulent créer vite pour commencer à gagner de l'argent rapidement mais prennent conscience de l'environnement qui les entoure notamment administratif est une chose très difficile et ils arrivent que les personnes isolées dans le pays d'accueil tombent aux mains de personnes qui peuvent profiter d'eux (abus de confiance). Aussi ne pas avoir de repère, est la difficulté majeure au départ.

## **Expérience de Vo RAMASITERA:**

- Très bonne connaissance de la langue française
- Très bon niveau d'étude
- Totale ignorance de l'administration française et des interlocuteurs à contacter

## **Expérience de Constantin CHIPUC:**

- Soutien de sa famille installée en Corse avant lui
- Bon réseau professionnel/Bon contexte économique
- Méconnaissance de la langue française
- Méconnaissance de son environnement/aides

## **Expérience de Karolina MAJEWSKA:**

- Bonne maîtrise de la langue française
- Bon niveau d'étude
- Isolée dans un pays dont elle ignore tout, elle rencontre de très grosses difficultés



# ANALYSE DU MARCHÉ

- Après avoir vérifié la cohérence du projet par rapport aux contraintes et atouts personnels, il faut désormais s'assurer de la faisabilité c en réalisant une l'étude de marché.
- Cette étape fondamentale est un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise, dans la mesure où elle permet :
  - de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs du marché, et de vérifier l'opportunité de se lancer,
  - de réunir suffisamment d'informations qui vont permettre de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires,
  - de faire les meilleurs choix commerciaux ou autre pour atteindre les objectifs (déterminer sa stratégie),
  - de fixer, de la manière la plus cohérente possible, la politique "produit", "prix", "distribution" et "communication" (mix marketing), d'apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget prévisionnel.





# ATOUPS / OBSTACLES POUR LE MIGRANT

- C'est sans conteste l'étape la plus difficile à réaliser car les porteurs de projets se confrontent à des interlocuteurs étrangers.
- A ce stade, le porteur de projet doit être autonome et doit se tourner vers l'extérieur.
- Les problèmes les plus fréquemment rencontrés résident dans:
  - Celle de se faire connaître et appréhender la notion de réseau et de pub (barrière de la langue)
  - Celle de savoir chiffrer le travail, établir des devis
  - Celle d'établir des tarifs et de maîtriser la monnaie du pays quant elle est différente du pays d'origine.

## **Expérience de Vo RAMASITERA :**

- Etape compliqué pour analyser la clientèle potentiel qu'elle avait du mal à prospecter
- Chiffrer le travail a été compliqué, elle s'est rapproché d'entreprises similaires pour le faire

## **Expérience de Constantin CHIPUC :**

- Il a conclu des contrats de sous-traitance pour commencer à travailler et à gagner de l'argent rapidement et c'est au cours de cette période qu'il dit apprendre à chiffrer le travail avec l'aide d'autres artisans.
- Barrière de la langue qui l'oblige à toujours être accompagné pour toutes ses démarches, il ne peut rien faire seul

## **Expérience de Karolina MAJEWSKA :**

- Elle n'a pas réussi à surmonter cette étape car elle n'avait pas la visibilité suffisante sur le marché pour pouvoir prospecter et proposer une offre de service complète.
- Ces freins l'ont conduit à remettre en question son projet de création.



# ELABORATION DU DOSSIER FINANCIER

Etablir les **prévisions financières** consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments réunis au cours des étapes précédentes et à vérifier la viabilité de l'entreprise en projetant ces éléments sur une période pertinente et suffisamment lisible : 3 ans.

## A partir de ces données, vos prévisions financières devront pour l'essentiel répondre à 5 grandes questions :

1. Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Est-il possible de les réunir ?  
L'élaboration du **plan de financement initial** permettra de répondre à ces questions.
2. L'activité prévisionnelle de l'entreprise va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? En d'autres termes, votre projet sera-t-il rentable ?  
L'élaboration du **compte de résultat** prévisionnel permettra de répondre à cette question.
3. Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?  
Le **plan de trésorerie** permettra de mettre en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.
4. Quel montant minimal de ventes ou de prestations de services faudra-t-il impérativement atteindre au cours de la première année pour pouvoir au moins faire face à toutes les charges de l'exercice ?  
Le **calcul du "point mort"** (ou "seuil de rentabilité") - permettra de répondre à cette question.
5. Enfin, la solidité financière de votre entreprise, prévue grâce au plan de financement initial, se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire ?  
Le **plan de financement à 3 ans** permettra de vérifier si, effectivement, la structure financière de votre entreprise se maintient et même s'améliore, malgré les nouveaux besoins durables de financement qui apparaîtront dans le temps. Une bonne structure financière est une des conditions de longue vie pour les nouvelles entreprises.

# ATOUPS / OBSTACLES POUR LE MIGRANT

- C'est l'étape la mieux maîtrisée par les porteurs de projet, on remarque des quelques difficultés à se familiariser avec les supports mais souvent c'est l'étape qui leur est la plus familière.
- Ils ont souvent une bonne connaissance leurs besoins, leurs ressources, à ce stade les tarifs sont établis.
- Il s'agit d'une synthèse chiffrée des éléments apportés tout au long du parcours et une fois les concepts principaux explicités (CA, Seuil de rentabilité, Charges...), le prévisionnel est un support, un repère pendant les premiers mois de l'entreprise.

## **Expérience de Vo RAMASITERA :**

- Pas de problème particulier pour cette dernière étapes, elle a compris les notions de faisabilité et de rentabilité.
- L'inconnu résidait pour elle dans sa capacité à générer du chiffre d'affaires de manière constante
- Mise en place d'un suivi post création

## **Expérience de Constantin CHIPUC :**

- La compréhension des supports financiers s'est faite de manière pédagogique avec des chiffres clés: seuil de rentabilité, ca à réaliser pour répondre à ses besoins, montant des charges.
- La mise en place d'un suivi post création soutenu sur 3 ans nous est apparu pertinente



# STRUCTURATION JURIDIQUE SOCIALE ET FISCALE

- Cette étape consiste à donner à votre projet de création d'entreprise un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité. Le choix n'est pas aussi compliqué qu'on le pense... Quelle que soit votre activité, vous devrez opter :
  - pour l'entreprise individuelle (EI),
  - ou pour la création d'une société.
- L'entreprise portera officiellement votre nom patronyme. Mais vous pouvez naturellement adjoindre un nom commercial.
- Les bénéfices de l'entreprise devront être portés dans la déclaration personnelle de revenus, dans la catégorie correspondant à l'activité : bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants et artisans, ou bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professionnels libéraux. Ils seront donc soumis à l'impôt sur le revenu.

Le régime social sera celui des indépendants (travailleurs non-salariés), géré par le RSI (Régime social des indépendants).

Les formalités de création de l'entreprise seront réduites au minimum. Il suffira de déclarer votre activité, en tant que personne physique, auprès du centre de formalités des entreprises.

# ATOUPS / OBSTACLES POUR LE MIGRANT

- C'est un domaine souvent inconnu et le plus difficile à appréhender mais pas le plus difficile à mettre en œuvre.
- Le porteur de projet choisit systématiquement le statut qui engendre le moins de contraintes administratives possible.
- Pour la plupart, le concept de charges sociales et de protection sociale est très abstrait. Il faut acquérir une bonne compréhension du système mais également des droits et obligations de ce système. Pour les créateurs migrants ces notions sont souvent opaques.

## Expérience de Vo RAMASITERA:

- Ses aptitudes et ses compétences lui ont permis d'acquérir rapidement ces notions
- Elle a pris rendez-vous avec les impôts et le RSI afin d'avoir tous les renseignements nécessaires pour connaître ses droits et ses obligations.

## Expérience de Constantin CHIPUC:

- Les différents statuts lui ont été présentés mais il a du mal à en voir les contours donc nous avons mis en place un calendrier des échéances sociales et fiscales afin de l'aider dans ses démarches

