

Créer Reprendre une entreprise



Créateurs d'entreprise

1. Profil de créateur

1. Le texte ci-dessous parle des créateurs d'entreprise.

Lisez-le, puis dites si, d'après ce texte, les affirmations suivantes sont vraies ou fausses. Si l'information ne se trouve pas dans le texte, choisissez *Non Précisé* (NP).

À quoi reconnaît-on un créateur d'entreprise ?

L'un des ingrédients qui favorisent la création d'entreprise est d'avoir dans son entourage un modèle d'entrepreneur. Pas forcément quelqu'un qui a créé son entreprise, mais quelqu'un qui a une attitude entrepreneuriale, une personne de laquelle l'entrepreneur a appris. Un entrepreneur se caractérise par sa capacité à apprendre, à coordonner et à organiser, par sa curiosité, par son goût pour l'expérimentation. Il sait discerner ce qui est faisable de ce qui ne l'est pas et il sait prendre des risques pour rendre les choses faisables. Il lui faut une forte motivation et beaucoup de persévérance. Ceux qui réussissent se sont trouvés au bon endroit au bon moment, ce sont des « opportunistes », au bon sens du terme.

1. Le créateur d'entreprise est principalement motivé par l'argent.
2. Il a nécessairement un créateur d'entreprise près de lui.
3. Il a un sens inné de la création d'entreprise : il n'a pas besoin d'apprendre.
4. Il est curieux, réaliste, audacieux.
5. Il a des diplômes et il est cultivé.
6. Il a de l'argent et des relations.
7. Il ne se décourage pas facilement.
8. Il a de la chance et il sait la saisir.

	VRAI	FAUX	NP
1. Le créateur d'entreprise est principalement motivé par l'argent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Il a nécessairement un créateur d'entreprise près de lui.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Il a un sens inné de la création d'entreprise : il n'a pas besoin d'apprendre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Il est curieux, réaliste, audacieux.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Il a des diplômes et il est cultivé.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Il a de l'argent et des relations.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Il ne se décourage pas facilement.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Il a de la chance et il sait la saisir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

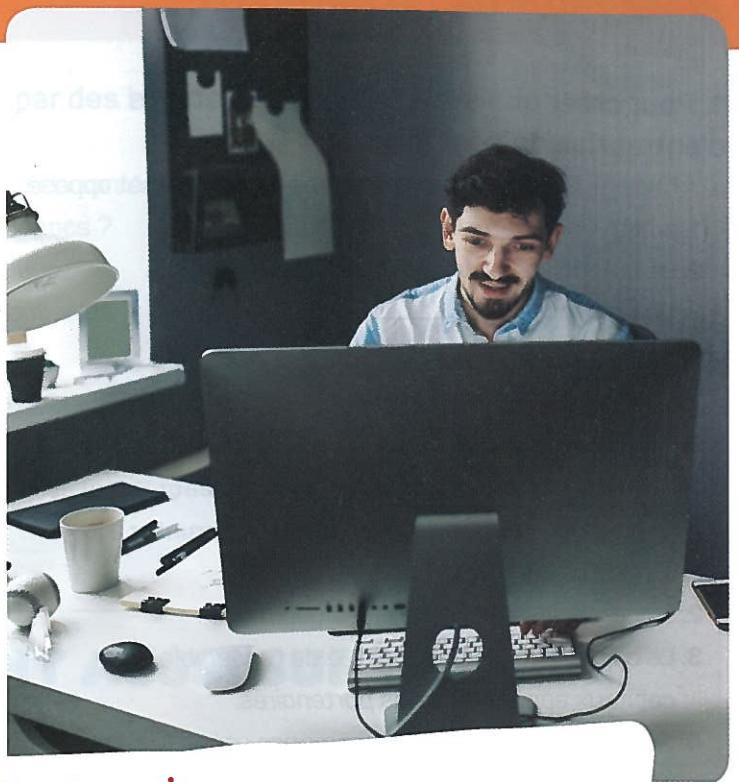
2. Le texte suivant raconte brièvement le parcours de Lucas Imbert, un créateur d'entreprise.

a. Lisez ce texte et relevez-y les passages qui montrent que Lucas Imbert est :

- créatif ;
- curieux ;
- persévérand ;
- optimiste.

b. Quelle était la motivation de Lucas Imbert quand il a créé son entreprise ?

c. Hormis ses qualités, qu'est-ce qui lui a permis de réussir ?



Le parcours sans faute d'un créateur d'entreprise

À 14 ans, Lucas Imbert passe ses journées dans les jeux vidéo. Comme beaucoup d'adolescents d'aujourd'hui. Mais à l'époque, les jeux vidéo sont très difficiles et beaucoup de joueurs ne peuvent pas les terminer. C'est à cette époque que Lucas commence à rédiger une liste de trucs et astuces qui quelques années plus tard lui donne l'idée de créer son entreprise.

Lucas Imbert n'a pas 23 ans quand il quitte le poste qu'il occupe dans une entreprise informatique et qu'il crée avec un ami Jeuxvidéo.com, un magazine

en ligne qui donne des milliers d'informations sur les jeux vidéo.

Lucas veut être son propre patron. Il s'intéresse surtout à la technique, mais il veut aussi comprendre les aspects juridiques, financiers, commerciaux de l'affaire. Le site connaît des débuts difficiles, mais les deux associés ne se découragent pas, ils ont confiance en leur projet. Au bout de deux années, le site connaît enfin un certain succès et les annonceurs arrivent. C'est le premier site de ce genre et il répond à un véritable besoin.

3. Beaucoup d'entreprises ont une durée de vie très courte.

a. Comment peut-on expliquer que de nombreux créateurs d'entreprise échouent ?

b.  Écoutez Lucas Imbert. Comment explique-t-il ces échecs ?

Passé composé et imparfait

Récrivez l'article ci-dessus sur Lucas Imbert au passé, en mettant les verbes au passé composé ou à l'imparfait.

→ Voir page 103.

4. Lucas Imbert a le profil du parfait entrepreneur.

A-t-il pu *oui* ou *non* faire les déclarations suivantes ?

Pourquoi ?

1. Mes échecs me renforcent. **Plutôt oui, car il sait profiter de ses échecs.**
2. J'aime prendre des risques par pur plaisir.
3. Je peux changer d'avis.
4. Les problèmes m'empêchent de dormir.
5. La réussite est surtout une question de chance.
6. Un bon niveau de stress me stimule.
7. Il faut être riche au départ pour entreprendre.
8. Je me méfie de mon instinct.
9. J'ai une bonne opinion de moi-même.

2. Recherche de capitaux

1. Pour créer une entreprise, les créateurs d'entreprise doivent investir.

a. À l'aide de la fiche Ressources, dites quel est le mot opposé.

1. prêter <=> **emprunter**
2. un créancier <=> **un débiteur**
3. une créance <=> _____
4. une perte <=> _____
5. un bien intermédiaire <=> _____

b. Les mots en *italiques* sont incorrects.

Remplacez-les par les mots qui conviennent.

1. Le créateur d'entreprise peut *prêter emprunter* à la banque.
2. Les associés *empruntent* des capitaux.
3. Le capital social est constitué de l'ensemble des capitaux apportés par les *partenaires*.
4. Avec l'autofinancement, l'entreprise utilise *le capital social* pour se développer.
5. Grâce à l'autofinancement, l'entreprise peut *emprunter* davantage.
6. Dans un crédit-bail, l'entreprise peut devenir *locataire* du bien en rachetant ce bien à sa valeur résiduelle.

c. Apport ou emprunt ?

1. Un **emprunt** endette la société.
2. Un _____ entraîne le paiement d'intérêts.
3. Un _____ oblige la société à rembourser un jour.
4. Un _____ augmente les capitaux appartenant à la société.
5. Un _____ permet à la société d'emprunter davantage.

RESSOURCES

Les moyens de financement de l'investissement

- Pour trouver des capitaux, les créateurs d'entreprise peuvent :
 - **emprunter** à d'autres, en particulier aux banques ;
 - **apporter** eux-mêmes des capitaux à la société.
- L'ensemble des capitaux apportés par **les associés** forme **le capital social**.
- Ne confondez pas **l'emprunt** (qui génère **une dette** envers **le créancier**) et l'apport.
- recourir au **crédit-bail** (ou **leasing**), une technique qui permet de louer du matériel et plus tard de l'acheter.
 - Plus tard, si la société fait des **bénéfices**, elle pourra recourir à **l'autofinancement**, c'est-à-dire utiliser ses bénéfices pour **investir** (= acheter des **biens d'équipement**).

le, la, les, un, une, des, du, de la (l')

1. Complétez avec un article.

Dans _____ entreprise Cortex, il y a _____ grand bureau. En ce moment, dans _____ grand bureau, il y a _____ homme qui dort. C'est _____ patron de Cortex. Il est fatigué.

2. Complétez avec un article.

1. Alice a _____ dettes parce qu'elle a contracté _____ emprunt de 3 000 euros auprès _____ banque Azur.
2. On dit que Roger a _____ argent sur _____ compte dans _____ banque suisse.
3. Pour réussir dans _____ affaires, il faut _____ intuition, _____ relations, _____ courage, _____ chance.
4. Avec _____ endettement de deux millions d'euros, _____ entreprise Cortex connaît actuellement _____ difficultés financières.

→ Voir page 101.

2. Vous avez créé une entreprise individuelle.

- a. À la création de l'entreprise, vous avez investi une partie de vos économies, soit 600 000 euros. De plus, vous avez emprunté 300 000 euros à la banque. Quel a été le montant :
 - des capitaux apportés ?
 - des emprunts ?
 - de l'investissement total ?

- b. Cinq ans plus tard, alors que les affaires sont florissantes, vous souhaitez renouveler votre matériel pour un montant de 200 000 euros. Vous ne souhaitez ni emprunter ni puiser dans votre épargne personnelle. Comment financez-vous ces nouveaux investissements ? Trouvez trois moyens.

3. L'article suivant parle du financement d'une start-up par des business angels.

a. Lisez-le, puis répondez aux questions suivantes.

1. Les *business angels* ont-ils l'habitude d'investir dans le secteur de la santé ?
2. Pour quelles raisons les *business angels* ont-ils investi dans Fluoptics ?
3. Au total, quelle somme l'entreprise a-t-elle levée depuis sa création ?
4. Quels projets ou réalisations ces différentes ressources financent-elles ?

b. Complétez les phrases avec des mots de l'article :

1. Un _____ investit son argent personnel dans de jeunes entreprises innovantes.
2. Un _____ sur _____ prend en compte l'argent investi et l'argent gagné (ou perdu).
3. Une _____ de _____ apporte à une entreprise de nouvelles ressources financières.

c.  Rédigez un résumé d'environ 100 mots de cet article.

LES BUSINESS ANGELS MISENT AUSSI SUR L'ÉQUIPE DIRIGEANTE DE FLUOPTICS

La santé est un secteur où les cycles de développement et donc les retours sur investissement sont longs. De quoi faire fuir a priori les *business angels*. Pourtant, en septembre dernier, une start-up médicale, Fluoptics, a récolté deux millions d'euros auprès de ces investisseurs.

Fluoptics a développé une technologie qui permet de visualiser les tumeurs dans un bloc opératoire, y compris les tumeurs invisibles à l'œil nu. La principale application de cette technologie est le traitement du cancer. Mais ce n'est pas seulement cette volonté de commercialiser un outil efficace et utile qui a séduit les investisseurs. « La confiance dans le management a été un élément déterminant de notre engagement », souligne Dominique Favario, président de Savoie Angels, une association locale de *business angels* qui ont tous investi dans Fluoptics.

L'année de sa création, il y a dix ans, l'entreprise avait remporté



un concours du ministère de la Recherche doté de 450 000 euros, une somme qu'elle avait utilisée pour développer un prototype. Deux ans plus tard, une première levée de fonds auprès de *business angels* locaux, d'un montant de 750 000 euros, avait permis de développer le produit et

d'obtenir la certification européenne. Cette deuxième levée de fonds servira à déployer une équipe commerciale à l'international. « Les États-Unis sont le marché le plus important, explique Odile Allard, la dirigeante et cofondatrice de Fluoptics, et la croissance la plus forte se situe en Asie ».

3. Lieu d'implantation

1. Lisez la fiche Ressources.

a. Complétez les phrases suivantes, extraites d'une note de service.

1. Les travaux seront terminés _____.

- le 5 octobre
- très bientôt

2. Un _____ nettoie les bureaux le soir.

- homme de ménage
- technicien de surface

3. Elle prend un congé _____.

- d'une durée de trois semaines
- de trois semaines

b. Faites deux phrases.

1. Peux-tu assister à la réunion que nous tiendrons demain à 10 heures dans la salle 3 ?

Nous tiendrons une réunion demain à 10 heures dans la salle 3. Peux-tu y assister ?

2. As-tu le numéro de téléphone de Pierre Bonnet, de la société JK3, que je dois appeler ?

3. Peux-tu me donner ton avis sur le rapport concernant l'emplacement de la boutique Zara que je t'envoie ci-joint ?

2. Une femme d'affaires parisienne, Jeanne Valette, envoie l'e-mail ci-contre à une agence immobilière, située à Bruxelles.

a. Attention ! Cet e-mail contient neuf fautes d'orthographe.

Trouvez-les et corrigez-les.

b. Soulignez la phrase la plus importante.

c.  Cet e-mail contient environ 150 mots. Supprimez les mots et phrases inutiles et récrivez un texte de 50 mots environ.

Les indicateurs de temps

Complétez avec un indicateur de temps.

1. Je t'attends _____ ce que tu sois prêt.

2. Il n'est jamais là _____ soir.

3. Je l'ai appelé _____ trois jours.

4. Il travaille ici _____ hier.

5. Je pars demain _____ une semaine.

→ Voir page 104.

RESSOURCES

Comment écrire efficacement

- Employez des mots courants.
- Faites des phrases courtes.
- Utilisez des structures simples.
- Soyez précis : donnez des chiffres, des dates.
- Ne donnez pas d'informations inutiles, ne dites pas deux fois la même chose.
- En bref, procédez de la façon suivante :
 - Écrivez d'abord comme si vous parliez à quelqu'un devant vous.
 - Puis reprenez votre texte pour l'améliorer : supprimez les mots et les phrases inutiles, faites des paragraphes, soignez la ponctuation, ne faites pas de fautes d'orthographe.

OBJET : RE : location de boutique
DE : Jeanne Valette
À : Immobilier Bruxelles

Madame,
Je vous écris pour vous dire que mon associé, Pierre Masson, et moi-même avons toujours l'intention d'ouvrir une boutique en Belgique et que nous avons donc étudiés avec attention vos trois proposition de locaux que vous nous avez gentiment envoyé.

Nous souhaiterions tous les deux aller à Bruxelles pour visiter ses trois locaux. Comme mon associé est en voyage en Italie jusqu'à vendredi, je ne pourrais pas y aller avant la semaine prochaine. Je prendrais le train avec mon associé lundi, à 7 heures 07, à la gare du Nord de Paris.

Nous vous proposons de vous rencontrez à votre agence, lundi 22 octobre, tôt dans la matinée, à 9 heures. Ensuite, nous pourrons faire les visites ensemble. Nous devrons repartir pour Paris en fin de matinée, car nous avons beaucoup de travail.

Nous restons maintenant dans l'attente de votre prompte réponse.

Cordialement,
Jeanne Valette

3. L'annonce ci-contre est extraite du site Internet d'une agence immobilière.

Cette annonce contient-elle les réponses aux questions suivantes ? Si oui, indiquez la réponse.

1. Où se trouve le bureau à louer ?
2. Quelle est sa superficie ?
3. Le bureau est-il en bon état ? Est-il clair ? Donne-t-il sur une rue ?
4. Combien d'étages a l'immeuble ?
5. Quel est le prix du loyer au mètre carré ?

4. Mme Leroy, de la Maison de l'immobilier, reçoit l'appel téléphonique d'un client intéressé par l'annonce. Il s'appelle Jules Corbeau.

- a.  Écoutez et répondez aux questions suivantes.
1. Va-t-il visiter le bureau de l'annonce ? Pourquoi ?
 2. Quel type de bureau recherche-t-il ?
 3. Quel est son numéro de téléphone ?
- b. À la suite de cet entretien, M. Corbeau envoie l'e-mail suivant à Mme Leroy. Complétez les mentions manquantes.

Madame,

Je fais su_____ à notre en_____ de ce j_____ et vous con_____ que je suis à la rec_____ d'un b_____ de 40 _____ environ, situé dans un i_____ de standing, près de la tour Eiffel. Je suis disp_____ à payer un l_____ mensuel maximal de 2 000 euros.

Merci par a_____ de votre aide.

C_____

Jules Corbeau

5. Dans les pays riches, des entreprises délocalisent leurs activités à l'étranger.

Êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

1. Les entreprises délocalisent pour réduire leurs coûts.
2. Les délocalisations ne concernent que la production industrielle.
3. Dans les pays riches, les délocalisations créent du chômage.



Référence produit :

NJ 00998

LOCATION bureau 40 m²

Ville Paris xv^e arrondissement

Dans bel immeuble haussmannien, avec ascenseur, local calme sur cour au 5^e et dernier étage, vue sur la tour Eiffel, calme absolu

Loyer mensuel : 2 000 €

La Maison de l'immobilier

5, rue de la Fidélité - 75010 PARIS

Contactez Mme Leroy
01 47 80 10 99

f.leroy@lamaisondelimmobilier.com



JOUEZ À DEUX

Charlotte et Émilie veulent ouvrir un petit restaurant à Paris, de type restauration rapide (fast-food). Une spécialité : les tartes (salées et sucrées). Clientèle visée : les touristes. Elles cherchent un local de 60 m² environ (dont cuisine 15 m²). Elles souhaiteraient payer un loyer mensuel d'environ 2 500 euros.

Personne A : Consultez le dossier 3, page 90.

Personne B : Consultez le dossier 2, page 94.

4. Choix de société

1. Parmi les sociétés commerciales de droit français, la société à responsabilité limitée (SARL) et la société anonyme (SA) sont les plus courantes.

Consultez le tableau ci-dessous. Puis dites si les affirmations suivantes concernent la SARL, la SA, ou les deux.

	SARL	SA
Combien d'associés ?	2 au moins 50 au plus	7 au moins
Capital social ?		<p>Le capital social est constitué de tout ce que les associés ont apporté à la société. Les associés peuvent faire un apport en nature (en apportant, par exemple, un local, une machine, etc.) ou en numéraire (en apportant de l'argent).</p>
	<p>Minimum :</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1 euro. <p>Le capital est divisé en parts sociales.</p>	<p>Minimum :</p> <ul style="list-style-type: none"> – 7 000 euros ; – ou 225 000 euros si la société fait appel public à l'épargne (est cotée en bourse). <p>Le capital est divisé en actions. Les associés sont aussi appelés actionnaires.</p>
Qui gère la société ?		<p>La société peut être gérée de deux façons :</p> <ul style="list-style-type: none"> – soit par un conseil d'administration, composé de 3 à 12 administrateurs, avec, à sa tête, un P-DG (président-directeur général) ; – soit par un directoire (2 à 5 membres).
Qui contrôle la gestion ?		<p>Les associés réunis une fois par an en assemblée générale.</p>
Responsabilité des associés ?		<p>En cas de gestion par un directoire, un conseil de surveillance (3 à 12 membres) exerce un contrôle permanent sur le directoire.</p>
		<p>Ils ne sont pas responsables des dettes de la société. Autrement dit, les créanciers ne peuvent pas demander aux associés de payer personnellement les dettes de la société.</p>

1. Elle convient bien aux petites entreprises.
2. Il est nécessaire de disposer d'un capital minimum.
3. Elle peut employer plus de 50 salariés.
4. Les associés peuvent apporter un bien en nature à la société.
5. Elle est parfois cotée en Bourse.
6. En cas de faillite de la société, les associés perdent tout ce qu'ils ont apporté, mais ils ne perdent pas plus : leur responsabilité est limitée au montant de leur apport.

SARL SA

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Les établissements Avix, qui emploient 450 salariés, fabriquent du matériel électrique.

Avix est une société anonyme au capital de 150 000 euros. M. Delors, le P-DG, qui possérait à lui seul les deux tiers du capital, a vendu la moitié de ses actions à la banque Azur. Par ailleurs, un tiers du capital est détenu par dix autres actionnaires.

- À l'aide de ces informations, répondez au questionnaire ci-contre.
- La société est-elle cotée en Bourse ?

3. Gabrielle souhaitait agrandir et moderniser son salon de coiffure.



Il y a trois ans, Gabrielle a créé avec deux amies la SARL Tendance, dont elle est maintenant la gérante. Elle a apporté à la SARL son salon de coiffure, situé 34 place de la République, à Pontivy. Le salon a été estimé à 30 000 euros. Les deux amies ont fait un apport de 10 000 euros chacune. Quelques mois plus tard, Tendance a contracté un prêt bancaire de 15 000 euros. Aujourd'hui, le petit salon de coiffure est le plus grand et le plus chic de la ville.

- À l'aide de ces informations, répondez pour Tendance aux questions du même questionnaire.
- Aujourd'hui, qui est propriétaire du salon de coiffure ?
- Complétez l'extrait ci-contre des statuts de Tendance.
- Combien de parts détient Gabrielle ?

y, en

Complétez avec les pronoms **y** ou **en**.

L'année dernière, les deux associées de Gabrielle sont parties à Paris – et elles _____ sont encore. Elles _____ ont créé un autre salon de coiffure pour femmes. Comme Tendance, c'est une SARL. Elles _____ sont les deux seules associées.

→ Voir page 102.

QUESTIONNAIRE

- a. Quelle est la forme juridique de l'entreprise ?

- b. Quelle est sa dénomination sociale ?

(Comment s'appelle la société ?)

- c. Quel est l'objet social ?

(Que fait-elle ?)

- d. Combien y a-t-il d'associés (ou actionnaires) ?

- e. Quel est le montant du capital social ?

- f. Qui dirige ?

- g. Existe-t-il un conseil d'administration ?

oui non

Statuts (extraits)

de la société Tendance

Article 1. – Objet : La société a pour objet l'exploitation d'un _____.

Article 2. – Dénomination sociale : _____.

Article 3. – Siège social : Le siège social est établi à _____.

Article 7. – Capital social : Le capital social est fixé à la somme de _____ euros et divisé en cinq cents parts sociales de _____ euros chacune.



JOUEZ À DEUX

Personne A : Consultez le dossier 4, page 90.

Personne B : Consultez le dossier 5, page 95.

5. Paroles d'entrepreneurs

1. M. Weber est autrichien et il habite en Autriche.

a. D'après la fiche *Ressources* ci-contre, M. Weber a-t-il le droit de créer une entreprise en France ? Pourquoi ?

b. Que doit faire M. Weber pour :

1. donner une existence légale à sa société ?

Il doit l'immatriculer au RCS.

2. informer le public de son existence ?

3. organiser les pouvoirs au sein de la société ?

4. permettre à la société de recevoir des apports en numéraire ?

2. L'article suivant porte sur l'attractivité de la France pour faire des affaires.

a. Quels sont les quatre critères retenus pour mesurer cette attractivité ?

b. Vrai ou faux ?

D'après cet article, développer une entreprise en France est facile, mais la créer l'est moins.



c. Résumez l'article en 40 mots environ.

LA FRANCE EST-ELLE UN PAYS POUR LES ENTREPRENEURS ?

D'après une étude récente du cabinet EY, la France serait un pays où il fait bon créer son entreprise. Ainsi, sept jours seulement sont nécessaires pour créer son entreprise alors qu'il faut vingt-deux jours en moyenne dans les autres pays du G20. Ainsi encore, le coût de la création d'une entreprise est dix fois plus faible en France que le coût moyen dans les autres pays. Des résultats qui placent la France devant le Royaume-Uni, l'Allemagne ou même le Japon.

RESSOURCES

Les formalités de création

Selon le principe de la liberté d'établissement dans l'Union européenne, toute personne ressortissant d'un pays de l'UE peut créer une entreprise dans n'importe quel pays de l'UE. Aucune condition discriminatoire liée à la nationalité ou au lieu de résidence ne peut être opposée.

La législation européenne impose aux pays membres de mettre en place un guichet unique en ligne auquel on peut s'adresser pour créer une entreprise. Chaque pays dispose de registres publics, où les entreprises doivent être immatriculées.

En France, pour créer une société commerciale, vous devez :

- rédiger les statuts ;
- publier une annonce dans un journal d'annonces légales ;
- ouvrir un compte bancaire au nom de la société ;
- immatriculer la société auprès du Registre du commerce et des sociétés (RCS).



Toutefois, ces données ne tiennent compte ni de l'accès au financement ni de la fiscalité. Pour l'accès au financement, la France se situe au 16^e rang sur 20. Les trois quarts des entrepreneurs interrogés disent avoir eu des difficultés à lever des fonds. Quant au niveau d'imposition, la France arrive au 15^e rang sur 20. L'ensemble des taxes et impôts frappant les entreprises françaises atteint 51,7 %, contre 24 % en moyenne pour l'ensemble du G20. ■

3. De jeunes entrepreneurs optimistes parlent de leur entreprise.

- Lisez le début de leurs déclarations et complétez librement la fin.
- Écoutez les déclarations complètes. Pour quelles raisons sont-ils optimistes ?
- Sur le modèle de ces déclarations, rédigez un texte présentant votre entreprise (ou une entreprise imaginaire) et les raisons de votre optimisme.



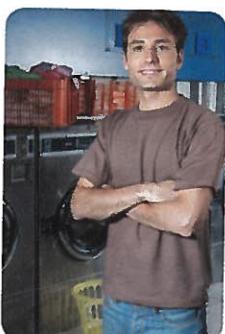
Julien Texier

« Nous venons d'ouvrir notre troisième restaurant, type sandwicherie, où nous vendons sur place et à emporter. À mon avis, la restauration rapide est plus prometteuse que la restauration traditionnelle parce que... »



Émilie Hamel

« Nous fournissons une assistance aux personnes âgées. Nous les accompagnons dans les actes simples de la vie quotidienne tels que se lever, s'habiller, préparer un repas. C'est un secteur d'avenir parce que... »



Frank Benhamou

« Pour l'instant nous avons trois laveries automatiques, deux à Bordeaux et une à Nantes. L'objectif est d'ouvrir cinq nouvelles laveries dans les quatre prochaines années. C'est une affaire très rentable pour plusieurs raisons... »

4. Nicolas Colin est un spécialiste de l'économie numérique. Il accompagne des start-up dans leur développement.

- Lisez ci-contre sa déclaration, puis résumez-la en moins de 40 mots.
- Votre pays réunit-il les ingrédients d'une économie entrepreneuriale ?

La terminaison des verbes

Complétez avec les verbes au présent.

1. Nous commen_____ à 9 heures.
2. Nous mang_____ à midi pile.
3. Vous vous rappe_____ son prénom ?
4. Elle s'appe_____ Brigitte.
5. Je n'ach_____ jamais de journaux.
6. J'esp_____ que tu réussiras.
7. Tu le tuto_____, mais il te vouv_____.
8. Il conna_____ bien ce secteur.

→ Tableaux des conjugaisons, page 111.

À quoi reconnaît-on une économie entrepreneuriale ?

« Une économie entrepreneuriale pareille à la Silicon Valley, explique Nicolas Colin, a besoin de trois ingrédients. Il faut :

1. du capital : c'est-à-dire de l'argent et des infrastructures (du capital immobilisé) ;
2. du savoir-faire : des ingénieurs, des développeurs, des vendeurs, etc.
3. de la rébellion, car un entrepreneur est un pionnier, qui va contre les situations établies. La rébellion est un état d'esprit de la Californie, où se sont concentrés les artistes, les hippies, les militants homosexuels, etc.

De plus, il faut que ces trois ingrédients se mélangent. En France, malheureusement, capitalistes, ingénieurs et rebelles sont là, mais ils ne vivent pas dans le même monde et se méfient les uns des autres. »

Bilan de compétences

A Lire

1. Le plan d'entreprise, le fameux « business plan », est un dossier présentant le projet d'entreprise.

Il est généralement destiné à d'éventuels partenaires financiers : banques, sociétés de capital-risque, etc.

Lisez le texte ci-contre, puis les phrases suivantes.

Quelle est la phrase qui résume le mieux le texte ?

1. Vous devez présenter un dossier clair et bien organisé.
2. Donnez aux investisseurs potentiels l'envie de vous lire.
3. Prenez soin de la présentation aussi bien que du contenu.
4. Expliquez l'essentiel, sans entrer dans les détails.
5. Soyez à la fois précis et concis.

2. Le créateur d'entreprise doit informer le public qu'il a constitué une société.

Pour cela, il doit publier une annonce dans un journal d'annonces légales.

a. Lisez l'annonce ci-contre, publiée dans les *Petites Affiches*, et répondez aux questions suivantes.

1. Comment s'appelle la société ?
2. De quel type de société s'agit-il ?
3. À quelle date les statuts sont-ils rédigés ?
4. Où se trouve cette société ?
5. Quel est son objet (activité) ?
6. Pour combien de temps est-elle constituée ?
7. Quel est le montant du capital ?
8. Quel est le montant d'une part sociale ?
9. Qui va diriger la société ?
10. Où sera-t-elle immatriculée ?

b. Complétez les mentions manquantes.

La société Infotique a été constituée par acte sous _____ le _____ à _____ sous la forme juridique d'une _____. À partir du jour où elle sera immatriculée au _____, elle acquerra la personnalité juridique. Sa durée de vie maximale ne pourra pas excéder _____. Infotique est représentée par Mme _____, sa _____

COMMENT ÉLABORER VOTRE BUSINESS PLAN

Créateurs d'entreprise, vous cherchez des investisseurs. Donnez-leur l'envie de lire votre business plan. N'écrivez pas plus d'une trentaine de pages et commencez par résumer l'essentiel de votre projet. Soignez la présentation. Organisez votre document en chapitres clairs. Offrez à vos lecteurs différents circuits de lecture : tableaux, photographies, titres de paragraphes, etc.

Montrez que vous avez réfléchi, que vous connaissez votre affaire, que vous savez où vous allez. Faites apparaître la valeur ajoutée de votre projet, présentez le marché visé (chiffres clés à l'appui), proposez des projections de votre activité à trois et à cinq ans. Sachez concilier soin du détail et concision.

1254676 – « Petites Affiches »

Suivant acte sous seing privé en date du dix-huit mai 2017, il a été constitué une société à responsabilité limitée dénommée :

INFOTIQUE

Le siège social a été fixé à Lille, 180 rue Colbert. Le capital social, constitué par des apports en numéraire, s'élève à 37 000 euros. Il est divisé en 1 000 parts sociales de 37 euros chacune. La société a pour objet le conseil et la formation dans les domaines de l'informatique et du multimédia. La société est gérée par Mme Brigitte

LAFARGE, demeurant à Lille, 76, place Iéna. Elle est constituée pour une durée de quatre-vingt-dix-neuf ans à compter de la date d'immatriculation au Registre du commerce et des sociétés. La société sera immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Lille.

Brigitte Lafarge
Gérante

3. Le document suivant est la page Internet d'un cabinet de consultants.

Lisez-le et dites dans quel ordre sont présentées dans le texte les idées ci-dessous.

Accueil

Société

Références

Presse

Contactez-nous

Conseils en création d'entreprise

Pour limiter les risques de la création d'entreprise. La création d'une entreprise est un projet risqué. **Environ un projet sur deux échoue pendant les cinq premières années.** L'expérience montre qu'il existe trois causes d'échecs :

- Les qualités du créateur lui-même, qui varient en fonction de sa culture, de son expérience, de sa motivation.
- L'inadéquation du couple produit/marché.
- L'insuffisance des moyens disponibles, qu'il s'agisse de moyens financiers ou de ressources humaines. Avoir une idée ne suffit pas. Il faut savoir la concrétiser.

La prestation

Nous vous accompagnons et vous conseillons aussi bien sur le plan juridique et fiscal que financier, comptable, stratégique, commercial et marketing.

Nous intervenons sur les thèmes suivants :

- la formulation du projet de création d'entreprise ;
- l'appréciation de sa faisabilité ;
- l'évaluation des besoins (statut juridique, fiscal et social) ;
- l'élaboration du business plan ;
- la proposition de solutions adaptées à chaque activité, qu'elle soit industrielle, commerciale, artisanale ou libérale.

Nous prenons en charge la rédaction des statuts de la société, les formalités de création de l'entreprise et **autres services associés**. Nous apportons nos conseils aux créateurs d'entreprise, en indiquant les forces et les faiblesses du projet.

Honoraires

Devis : Cette prestation de conseil est exclusivement réalisée sur devis. Nous vous invitons à **remplir notre formulaire** (réponse sous 24 heures). Pour toute information complémentaire, vous pouvez envoyer un e-mail à **Idelporte@montmartre-consultant.com** ou contacter notre consultante Laurence Delaporte par téléphone au **01 42 56 27 79**.

- Nous vous conseillons dans pratiquement tous les domaines.
- 1 Créer une entreprise est une aventure risquée.
- Vous pouvez nous contacter par courrier électronique ou par téléphone.
- Il n'est pas suffisant d'avoir une idée pour réussir.
- Les échecs sont dus à plusieurs raisons.
- Nous vous disons si votre projet est réalisable.
- Nous pouvons vous fournir une estimation de prix de notre prestation.

B Écouter

1. 2.4 Cinq personnes expliquent pourquoi elles ne veulent pas créer leur entreprise.

Écoutez et retrouvez la raison avancée par chacune de ces personnes dans la liste.

Mme A. : 2.

1. Le manque de relations.

M. B. :

2. Le manque de capitaux.

Mme C. :

3. Le manque d'expérience.

M. D. :

4. Les obligations familiales.

Mme E. :

5. La conjoncture économique.

2 2.5 L'article suivant raconte la vie de Louis Renault, le fondateur de l'entreprise automobile Renault. Il manque certains mots.

a. Lisez cet article.

b. Écoutez l'extrait d'un entretien entre une journaliste radio et son invité. Puis complétez les mentions manquantes de l'article.

Louis Renault, créateur d'automobiles

Louis Renault naît à Paris en 1877. Son père, Alfred, est un riche commerçant. Très tôt, Louis se passionne pour la (1) _____.

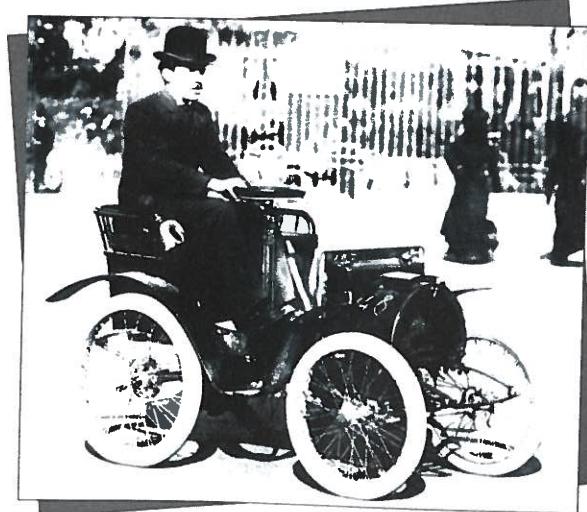
Adolescent, il passe ses journées à bricoler. Les (2) _____ ne sont pas son fort. Mais l'adolescent possède deux qualités essentielles : (3) _____ et le pragmatisme.

À 21 ans, il construit une petite voiture. Le 24 décembre 1898, alors qu'il fête Noël avec des amis, il parie que sa voiturette peut remonter la pente à (4) _____ % de la rue Lepic à Montmartre. Non seulement Louis gagne son pari mais il vend ce soir-là ses (5) _____ premières voitures. Il est lancé. Quelques mois plus tard, il dépose le brevet de sa boîte de vitesses qui sera à l'origine de sa (6) _____ : tous les constructeurs de l'époque vont l'adopter.

Avec l'aide de son frère Marcel, il fonde l'entreprise Renault Frères. Le nouveau constructeur gagne alors rapidement la reconnaissance du milieu de (7) _____ avec de nombreux succès dans les (8) _____ automobiles.

La (9) _____ de Marcel Renault en 1903 marque un tournant dans la vie de la firme familiale.

Seul à la tête de l'entreprise, Louis (10) _____ la production. Il fabrique des camionnettes, de petits omnibus, des groupes électrogènes, bref, tout ce qui comporte un (11) _____. Il se lance même dans (12) _____. Pendant la Première Guerre mondiale, l'entreprise Renault se reconvertisit



dans la production de matériel de (13) _____. Puis l'entreprise continue sa fulgurante ascension, jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Louis Renault est alors accusé de collaboration avec les forces d'occupation nazies et se retrouve en (14) _____. Il meurt en (15) _____ des suites d'une maladie.

C Écrire

Imaginez que vous travaillez pour la société Lauréade. Vous souhaitez obtenir un congé pour créer une entreprise. Lisez les articles ci-contre, extraits du code du travail. Puis écrivez à votre employeur, en complétant les mentions de la lettre ci-dessous.

Société LAURÉADE
63, rue Voltaire
93700 DRANCY

Objet : _____

Lettre _____ avec _____

Monsieur le Directeur,

Je vous informe que je souhaite bénéficier d'un _____ d'un _____ à compter du 1^{er} septembre 2020 pour une _____, conformément aux dispositions des _____ L.122-32-12 et suivants du _____ du travail.

En effet, je souhaite depuis longtemps ouvrir _____ dans mon village et une opportunité s'offre aujourd'hui à moi pour _____ ce projet.

Je vous précise que je remplis les conditions d'_____ requises puisque je _____ depuis plus de _____ chez _____.

Veuillez recevoir, _____

CODE DU TRAVAIL

Art. L. 122-32. 12 – Le salarié a droit à un congé pour la création d'entreprise qu'il se propose de créer. La durée de ce congé est fixée à un an.

Art. L. 122-32. 13 – Le droit au congé pour la création d'entreprise est ouvert au salarié qui justifie d'une ancienneté dans l'entreprise d'au moins trois ans.

Art. L. 122-32. 14 – Le salarié informe son employeur, par lettre recommandée avec accusé de réception, au moins trois mois à l'avance, de la date de départ, ainsi que de la durée envisagée du congé.

Il précise l'activité de l'entreprise qu'il prévoit de créer.

D Parler



JOUEZ À DEUX

A et B parlent de Gilbert Trigano et Gérard Blitz, les deux fondateurs du Club Méditerranée.

Personne A : Consultez le dossier 5, page 91.

Personne B : Consultez le dossier 4, page 95.