

# LE PROJET D'ENTREPRISE

## TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>2</b>
<b>1.00 VALIDATION DU PROJET .....</b>	<b>2</b>
1.01 Ressource à exploiter .....	2
1.02 Viabilité du projet .....	2
1.03 Solidité du projet .....	3
1.04 Évaluation globale du risque .....	3
<b>2.00 PLAN D'AFFAIRES .....</b>	<b>4</b>
2.01 Mission de l'entreprise .....	4
2.02 Ressources .....	4
2.03 Financement .....	5
2.04 Facteurs de risque .....	5
<b>3.00 MONTAGE DE L'ENTREPRISE .....</b>	<b>5</b>
3.01 Édifice de papier .....	5
3.02 Architecte .....	6
3.03 Enveloppe de l'édifice .....	7
3.03.01 Mode d'exploitation .....	7
3.03.02 Choix de juridiction .....	7
3.04 Infrastructures juridiques .....	7
<b>4.00 DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE .....</b>	<b>7</b>
4.01 Entreprise individuelle .....	7
4.02 Société de personnes .....	8
4.03 Société préconstitutive .....	8
4.04 Personne morale .....	9
<b>5.00 ENTRETIEN DE LA STRUCTURE .....</b>	<b>10</b>
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>10</b>

○ ○ ○ ○ ○

## INTRODUCTION

Avant de lancer une entreprise, le promoteur d'un tel projet doit franchir diverses étapes préliminaires lui permettant, d'une part, de valider l'opportunité qu'il poursuit et, d'autre part, de prendre les mesures appropriées pour assurer la meilleure exploitation possible de cette opportunité.

### 1.00 VALIDATION DU PROJET

Dans un premier temps, il faut procéder à la validation de l'opportunité qui se présente. Ce travail ne s'avère pas toujours facile, car il s'agit d'un exercice parfois très spéculatif. De plus, il arrive fréquemment que l'opportunité sous étude comporte comme facteur de réussite, la commercialisation rapide d'un nouveau produit, ou encore la mise en valeur accélérée d'une idée ou d'un service pour assurer une bonne pénétration du marché. Néanmoins, compte tenu des risques financiers, tant pour le promoteur que pour l'investisseur qu'il peut solliciter à l'occasion, il faut toujours prendre le temps de regarder avant de sauter.

Une opportunité sert généralement de rampe de lancement au projet d'entreprise, mais elle ne doit pas nécessairement engendrer la naissance d'une entreprise. De nombreux points doivent être étudiés avant d'engager temps et argent dans une opportunité.

Cette période de réflexion que l'on doit s'imposer s'inscrit dans le cadre des préliminaires de la formation d'une entreprise et doit jouer un rôle important quant au processus décisionnel qui débouchera sur la naissance d'une entreprise.

#### 1.01 Ressource à exploiter

L'opportunité, c'est d'abord et avant tout une ressource à exploiter. Cette ressource peut avoir plusieurs formes; il peut s'agir d'une idée, d'un nouveau produit, de l'achat d'un commerce ou d'une franchise, ou encore d'un emplacement quelconque que l'on désire mettre en valeur. Bref, il y a une variété énorme de ressources à exploiter qui peut engendrer un projet d'entreprise. À ce stade, il faut surtout éviter l'emballement; d'ailleurs, le rôle du conseiller juridique, lorsqu'il rencontre son client pour discuter du projet, en est un d'analyse et de prévention afin d'éviter que le client engage temps et argent dans un projet qui pourrait se révéler, à la suite d'une analyse rigoureuse, non rentable.

#### 1.02 Viabilité du projet

Il arrive beaucoup trop souvent que le promoteur ne s'attarde pas suffisamment à la viabilité de son projet. Dans son enthousiasme, il se croit obligé d'agir vite craignant, comme c'est souvent le cas, que quelqu'un d'autre s'empare de son idée ou réalise un projet semblable; autrement dit, il est souvent prêt à sauter sans regarder. Il est donc très important que le conseiller juridique, à ce stade, freine en quelque sorte les élans de son client pour lui faire réaliser l'importance d'examiner en profondeur la viabilité de son projet.

Lorsqu'un client se présente chez son conseiller juridique concernant le lancement d'une entreprise et que celui-ci ne s'informe pas en détail de la nature et de la viabilité du projet, il nous semble que ce conseiller manque à son devoir de prévention à l'égard de son client. Si le conseiller juridique constate que le client n'a pas procédé à une analyse suffisamment rigoureuse de la viabilité du projet ou, si l'on préfère, de la rentabilité de celui-ci, il est important que le conseiller juridique ait comme réflexe d'imposer à son client de modérer sa cadence et de prendre le temps d'examiner si le projet est réellement rentable à court, à moyen et à long terme. Il faut faire prendre conscience au client que le lancement d'une entreprise n'est pas matière à impulsion, mais plutôt matière à réflexion. Il convient donc, s'il ne l'a pas déjà fait, d'imposer au client de rencontrer un expert-comptable pour lui permettre d'évaluer la rentabilité du projet. Ce n'est qu'après avoir conclu que le projet est rentable que l'on peut vraiment amorcer la phase juridique.

### **1.03 Solidité du projet**

Une conclusion favorable de l'analyse de rentabilité ne doit cependant pas équivaloir à une ratification immédiate du projet d'entreprise. En effet, outre la rentabilité, il faut également se préoccuper de la solidité de l'entreprise projetée. Nous entendons par solidité, l'examen des contraintes juridiques qui peuvent miner le projet.

Il arrive trop souvent à un promoteur de ne pas s'inquiéter de la vulnérabilité de son entreprise et il est regrettable de voir à quel point un manque d'analyse sur ce plan peut engendrer des échecs. Le conseiller juridique doit donc continuer de résister à l'emballement de son client et aux projections de rentabilité pour faire lui voir des éléments qui pourraient menacer sérieusement le projet. Ce n'est qu'après avoir été convaincu de la solidité du projet que le conseiller juridique peut, en toute conscience professionnelle, accepter le mandat de mettre sur pied une entreprise.

### **1.04 Évaluation globale du risque**

En examinant parallèlement la rentabilité et la solidité du projet, on en vient à pouvoir évaluer globalement le risque inhérent au projet d'entreprise. La qualité d'une décision est toujours proportionnelle à l'information que l'on détient avant de prendre cette décision. En ayant imposé sur une base préventive au client de faire un tour d'horizon pour connaître l'ensemble des risques qu'il doit assumer pour le lancement de celle-ci, ce dernier sera en mesure de prendre une décision éclairée pour le lancement de son entreprise. Il va sans dire que la réussite de l'entreprise dépend également d'une bonne compréhension des risques encourus. Sachant d'avance quels sont ses points faibles, le client sera en mesure de planifier en conséquence. En effet, cette connaissance acquise de ses points faibles, avant même que l'entreprise soit lancée, permettra au client d'accorder une attention particulière à ceux-ci de façon à neutraliser les dangers qu'ils représentent dès leurs premières manifestations. En cas contraire, le client ignore d'où viendront les mauvais coups et son absence de préparation à l'arrivée de ceux-ci risque de détruire son entreprise avant même qu'elle ait eu la chance de démarrer convenablement.

Enfin, lorsque l'exercice de validation d'une opportunité se termine sur une note positive, on doit alors passer à l'étude des éléments requis pour assurer la meilleure exploitation possible de cette opportunité. Il s'agit en quelque sorte d'une appréciation des ressources requises pour la bonne exécution de la mission de l'entreprise qui se crée autour de ce projet d'affaires.

## **2.00 PLAN D'AFFAIRES**

Le plan d'affaires sert de passerelle entre l'opportunité et le lancement de l'entreprise. Ce plan offre au promoteur la possibilité de polir sa stratégie relativement au lancement de son entreprise en plus de servir de document de présentation aux personnes qu'il entend solliciter dans le but d'obtenir de celles-ci les apports qu'il juge nécessaires ou utiles à la réussite de son entreprise. La présentation d'un tel plan n'a pas de forme sacramentelle, mais elle doit néanmoins contenir les informations jugées essentielles par les personnes que le promoteur veut mettre à contribution dans son projet. Nous examinerons ci-après certaines des composantes de ce type de plan.

### **2.01 Mission de l'entreprise**

Le promoteur doit tenter, à la suite de son effort de validation de l'opportunité, de définir la mission de l'entreprise qui résume sa vision de l'objectif à atteindre à la suite du lancement de celle-ci. Elle annonce la destination du véhicule juridique qui sera mis en place pour l'exploitation de cette entreprise.

### **2.02 Ressources**

Selon le type d'entreprise projetée, le lancement de celle-ci requerra un ensemble plus ou moins considérable de ressources.

L'analyse des besoins de l'entreprise en voie de démarrage constitue, selon nous, une démarche préliminaire essentielle par tout promoteur, car elle permet de déceler sur papier, avant que les investissements requis soient engagés de façon irréversible, les ingrédients essentiels pour assurer la réussite du projet et l'accessibilité de tels ingrédients.

Il faut considérer ici le mot « ressources » dans son sens le plus large en ce qu'il comprend non seulement les ressources matérielles, tels l'argent ou l'équipement requis, mais aussi les ressources humaines qui mettront en valeur ces dernières de façon à produire la rentabilité désirée.

Lorsque l'inventaire de ces ressources est arrêté, il faut ensuite s'assurer de la disponibilité de ces dernières en prévoyant des solutions de rechange aux problèmes qui pourraient surgir à cet égard, car il faut avoir l'assurance que le minimum vital des ressources sera en place lors du lancement de l'entreprise.

### 2.03 Financement

L'acquisition des ressources met en relief l'aspect important du financement des activités de l'entreprise. Il ne suffit pas de dresser un bel inventaire des ressources, encore faut-il se les procurer.

La capitalisation joue donc un rôle prépondérant dans le lancement d'une entreprise, car elle détermine la profondeur des ressources qui seront mises à contribution pour assurer le bon fonctionnement de cette dernière à court, à moyen et à long terme. Lorsqu'une entreprise jouit d'une capitalisation adéquate, elle bénéficie dès le départ d'un climat de stabilité financière qui contribue avantageusement à sa croissance.

### 2.04 Facteurs de risque

Il ne faut pas se limiter à la description du projet lorsqu'on dresse un plan d'affaires; il faut aussi s'attarder aux facteurs de risque qui accompagnent ce projet afin de mieux gérer ceux-ci.

Il arrive trop souvent que le plan d'affaires néglige cet aspect inhérent à l'exploitation de toute entreprise, accroissant de ce fait la vulnérabilité de cette dernière. Sans vouloir tout prévoir, le plan d'affaires se doit de prendre en considération les éléments qui, eu égard aux probabilités, constituent un danger réel pour l'entreprise. Ce faisant, il devient possible de planifier dès le départ les solutions aux problèmes qui surgiront plutôt que de les improviser avec tous les risques que cela comporte.

Une bonne analyse des facteurs de risque, accompagnée de solutions appropriées, confère beaucoup de crédibilité à un plan d'affaires et contribue avantageusement au financement de l'entreprise en livrant aux investisseurs potentiels une information qui leur permet de bien mesurer leur risque.

## 3.00 MONTAGE DE L'ENTREPRISE

### 3.01 Édifice de papier

Lorsque le plan d'affaires permet le passage de l'entreprise du virtuel au réel, il faut dès lors s'attaquer au montage de celle-ci.

La constitution et l'organisation d'une entreprise s'apparentent beaucoup à la construction d'un édifice sauf que, dans le cas d'une entreprise, il s'agit plutôt d'un édifice de papier. À l'instar d'un édifice, de nombreux matériaux de toutes sortes doivent entrer dans le montage d'une entreprise et il ne faut pas laisser au hasard le soin d'harmoniser de tels matériaux en un ensemble fonctionnel et performant.

Cet objectif d'harmonisation, lorsque nous sommes en présence d'un édifice, s'atteint généralement par l'élaboration, sur papier, d'un plan de l'édifice que l'on se propose de construire. Ce plan permet, d'une part, la visualisation de l'édifice et, d'autre part, la communication, à tous les intervenants, des instructions requises pour sa réalisation. On