

INTRODUCTION A LA CREATION D'ENTREPRISE

**Communication de Monsieur Issa Martin BIKIENGA lors de la deuxième édition
des Journées universitaires de la Fondation Anselme Titianma SANON**

Bobo-Dioulasso, du 28 au 30 août 2017

TABLE DES MATIERES

| | |
|--|-----------|
| SIGLES ET ABREVIATIONS | 3 |
| 1. INTRODUCTION..... | 4 |
| 2. NOTIONS D'ENTREPRISE, D'ENTREPRENEUR, D'ENTREPRENARIAT ET D'ESPRIT D'ENTREPRISE. 6 | |
| 2.1. Définitions de l'entreprise et de l'entrepreneuriat..... | 6 |
| 2.2. Définitions de l'entrepreneur et de l'esprit d'entreprise | 8 |
| 3. LES TRAVAUX PRELIMINAIRES A LA CREATION D'ENTREPRISE..... | 10 |
| 3.1. Ce qu'il faut savoir au préalable..... | 10 |
| 3.2. Les étapes-clés pour la création d'entreprise..... | 12 |
| 4. LES FORMALITES DE CREATION D'ENTREPRISE AU BURKINA FASO | 16 |
| 5. CONCLUSION | 19 |
| REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES | 19 |

SIGLES ET ABREVIATIONS

CAPES : Centre d'analyses des politiques économiques et sociales

CEFORE : Centre de formalités des entreprises

CNSS : Caisse nationale de sécurité sociale

CPC : Carte professionnelle de commerçant

FATISA : Fondation Anselme Titianma Sanon pour la culture, la paix et le développement

IFU : Identifiant financier unique

MEBF : Maison de l'entreprise du Burkina Faso

PIB : Produit intérieur brut

RCCM : Registre du commerce et du crédit mobilier

1. INTRODUCTION

La deuxième édition des Journées Universitaires de la Fondation Anselme Titianma SANON pour la culture, la paix et le développement (FATISA) a retenu comme thème : **Génération digne de relever les défis d'aujourd'hui**. Il vise à aider les jeunes à préparer leur avenir en développant leur savoir, savoir-faire et savoir être.

Nous avons choisi d'y apporter notre modeste contribution avec une communication sur la création d'entreprise. Pourquoi un tel sujet ?

Le terme « entreprise » est un mot couramment utilisé de nos jours surtout dans le milieu des affaires. On le retrouve aussi dans la caractérisation de beaucoup de professions (entreprise agricole, entreprise industrielle, entreprise financière, etc.) et sous différentes formes (entreprises privées et entreprises publiques). D'où vient cet intérêt marqué pour les entreprises ?

Tout d'abord, l'entreprise étant par définition une unité économique autonome produisant des biens et services pour la vente et distribuant des revenus, elle ne peut que retenir l'attention de tout citoyen. Par ailleurs, notre monde contemporain est dominé par les activités à caractère marchand.

Sur un autre plan, on constate que dans bon nombre de pays, développés comme pays en développement, le chômage constitue un problème préoccupant pour les gouvernants. Devant l'impossibilité de juguler ce problème de façon définitive ou d'assurer un emploi décent à tous les demandeurs d'emplois, les gouvernants soutiennent les initiatives privées de création d'emplois et surtout d'auto-emploi. Pratiquement, chaque citoyen est interpellé à devenir son propre employeur. En ce qui concerne particulièrement les jeunes qui viennent d'achever leur cursus universitaire ou de sortir des écoles professionnelles, la solution d'avenir pour chacun d'eux se trouve dans la création de son propre emploi, d'où leur engouement justifié pour la gestion des entreprises.

Ce sont là autant d'éléments qui expliquent pourquoi l'entreprise est devenue véritablement un sujet d'intérêt et d'attraction.

Bien entendu, il n'est pas possible de traiter entièrement ce sujet avec une simple communication. On pourrait y consacrer un ouvrage entier et des exercices pratiques. Pour toutes ces raisons, nous avons intitulé cette communication « **Introduction à la création d'entreprise** ». Elle s'articule autour des points suivants :

- Les notions d'entreprise, d'entrepreneur, d'entreprenariat et d'esprit d'entreprise ;
- Les travaux préliminaires à la création d'entreprise ;
- Les formalités de création d'entreprise au Burkina Faso.

Nous espérons par cette approche, somme toute synthétique, répondre aux besoins d'informations des jeunes et futurs entrepreneurs.

2. NOTIONS D'ENTREPRISE, D'ENTREPRENEUR, D'ENTREPRENARIAT ET D'ESPRIT D'ENTREPRISE

2.1. Définitions de l'entreprise et de l'entrepreneuriat

Le terme « **entreprise** » est très fréquemment employé dans la vie courante, surtout dans le milieu des affaires sans que l'on ne puisse s'accorder sur une définition monosémique. Or, de nos jours il apparaît hautement important de s'entendre sur le contenu à donner au concept de l'entreprise tant aux plans national, régional qu'international. En l'absence d'un tel accord, il est difficile de résoudre certaines questions telles que la fiscalisation ou d'une manière générale de promouvoir le développement de l'entreprise.

L'institut national de la statistique et de l'économie (INSEE) en France définit l'entreprise comme « une unité économique, juridiquement autonome, organisée pour produire des biens ou des services pour le marché ».

Dans les faits, les entreprises sont de tailles différentes, de formes juridiques diverses et appartiennent à des secteurs professionnels divers. D'où la difficulté d'une définition unique de l'entreprise.

Pour donner un contenu précis à cette notion, nous utiliserons la définition donnée par « **Le lexique économique. Le vocabulaire et les mécanismes de l'économie** » publié par *Cyril Goungounga* en 1998.

Par **entreprise**, on entend toute personne physique ou morale qui, dans le but de réaliser un revenu appelé **profit**, associe de façon optimale le travail et le capital pour en obtenir un produit destiné à satisfaire une demande solvable exprimée sur un marché.

L'entreprise peut revêtir plusieurs formes. Elle peut comprendre un ou plusieurs établissements qui sont des centres de production techniquement autonomes, mais intégrés à l'entreprise sur le plan économique et sur le plan juridique. Sa création peut relever d'une ou de plusieurs personnes physiques ou morales qui en sont les propriétaires.

On distingue entre :

- les entreprises privées qui sont créées par des personnes physiques ou morales privées ;
- les entreprises publiques qui sont celles dont parmi les propriétaires il existe au moins une personne de droit public, à savoir l'Etat ou l'un de ses démembrements ;
- les entreprises semi-privées ou semi-publiques qui se situent à mi-chemin entre l'entreprise privée et l'entreprise publique.

En ce qui concerne l'entreprise privée, il en existe deux formes : l'entreprise individuelle et la société.

On parle d'entreprise individuelle lorsque la raison sociale – ou encore son nom- son patrimoine, ses revenus sont confondus avec ceux du ménage. Le ménage en est alors le propriétaire. A titre d'exemples on peut citer le commerçant, l'exploitant agricole, l'artisan, l'avocat, l'huissier de justice, etc.

Dans le cas d'une société, le capital est réparti entre plusieurs personnes physiques ou morales. Les sociétés sont classées en sociétés de personnes et en sociétés de capitaux. Les sociétés de personnes sont celles dont les associés nommément désignés détiennent des parts de capital qu'on ne peut ni vendre ni céder sans l'accord unanime des associés, ni même transmettre par héritage. Les sociétés de capitaux ont des associés anonymes détenant des actions librement cessibles.

S'agissant enfin des entreprises publiques, elles sont réparties en trois groupes : les établissements publics à caractère industriel et commercial, les sociétés d'Etat et les sociétés d'économie mixte.

Selon Stéphane BALLAND et Anne-Marie BOUVIER (2008), l'entreprise est une entité multidimensionnelle: économique, humaine et sociétale.

L'entreprise est un acteur économique:

- elle est une unité de production qui transforme les intrants en produits et services;
- elle contribue à la formation du Produit intérieur brut (PIB) en dégageant de la valeur ajoutée ;
- elle est aussi une unité de dépense qui consomme et investit pour assurer la production ;
- elle est une unité de distribution et de répartition de richesses ;
- en raison de son caractère marchand, elle est soumise à des contraintes d'efficacité (atteinte des objectifs fixés) et d'efficience (atteinte des objectifs en optimisant les ressources).

L'entreprise est une réalité humaine:

- L'entreprise se définit également comme une collectivité, un groupe humain, des salariés qui contribuent à la réalisation d'objectifs stratégiques communs ;
- Les individus doivent coopérer pour l'atteinte des objectifs ;
- Les intérêts de l'entreprise et les intérêts individuels doivent converger.

L'entreprise est une réalité sociétale:

- L'entreprise est créatrice d'emplois, de revenus, de produits, mais aussi d'innovation et de progrès technologique ;
- L'entreprise agit sur son environnement, son activité ayant des répercussions sur celles des autres agents économiques ;
- Les entreprises mènent certaines actions de façon spontanée ou sous la pression de l'environnement.

Un autre terme très usité dans ce même contexte est celui de « **l'entrepreneuriat** ». **L'entrepreneuriat** se définit comme le processus par lequel une personne ou un groupe d'individus mettent en jeu, temps et capital à la recherche d'opportunités de marchés, en vue de générer de la valeur et de faire prendre de l'ampleur à l'entreprise en innovant, quelles que soient les ressources disponibles. C'est un processus consistant à lancer un projet, à organiser les ressources nécessaires et à assumer tant les risques que les bénéfices.

2.2. Définitions de l'entrepreneur et de l'esprit d'entreprise

Mais qu'en est-il de « **l'entrepreneur** », un terme très évoqué dans la vie courante et plus particulièrement dans le milieu des affaires ?

L'entrepreneur désigne la personne qui crée ou dirige l'entreprise. Il possède des qualités particulières et met en œuvre des méthodes de travail innovantes.

Des auteurs célèbres ont donné leur conception de l'entrepreneur :

- Pour SCHUMPETER (1950), un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée ou une invention en une innovation réussie.
- Pour Peter DRUCKER (1970), l'entrepreneur est une personne qui est prête à mettre en jeu sa carrière, son temps, son capital pour réaliser une idée, parfois même dans des conditions risquées.

Dans le vocabulaire utilisé pour décrire un chef d'entreprise, on reconnaît assez souvent des termes comme *courage, innovation, intuition, créativité, invention, persévérance, prise d'initiatives, prise de risques*, etc.

Nous allons boucler cette série de définitions par la notion **d'esprit d'entreprise**. Le Centre d'analyse des politiques économiques et sociales (CAPES) au Burkina Faso, dans sa publication de décembre 2004 intitulée « *Les fondements de l'entrepreneuriat au Burkina Faso* » définit

l'esprit d'entreprise comme « l'aptitude créative de l'individu, isolé ou au sein d'une organisation, à identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur ...». En d'autres termes, c'est l'aptitude d'une personne ou d'un groupe de personnes à s'engager dans une sorte d'aventure pour créer quelque chose de nouveau avec tout ce que cela peut comporter comme risques.

3. LES TRAVAUX PRELIMINAIRES A LA CREATION D'ENTREPRISE

3.1. Ce qu'il faut savoir au préalable

Avant d'aborder les travaux préliminaires à la création d'entreprise, l'on peut se poser la question suivante : Pourquoi créer une entreprise ? A cette question, on peut apporter les réponses ci-dessous :

Créer une entreprise c'est:

- Avant tout devenir entrepreneur ;
- Rechercher à la fois la liberté, le succès et le concret ;
- Assouvir une envie de changer le monde ;
- Sortir d'une période de chômage ;
- Quitter un environnement de travail inconfortable ;
- Bâtir son avenir.

Mais il faut savoir que la création d'entreprise et surtout sa gestion comportent une prise de risques qui sont, entre autres :

- Perte d'argent : l'aventure de créer une entreprise peut tourner court et se solder par une perte totale de l'argent que l'on y a mis.
- Perte de temps : la création et la gestion d'entreprise exigent un don de soi en termes de temps. Cela peut même nécessiter un long moment de réflexion, de recherche de ses marques et parfois des démarches multiples et fastidieuses surtout lorsque les facilités administratives ne sont pas mises en place.
- Perte d'amis ou d'une partie de sa famille : la création et la gestion d'entreprise vous amènent quelquefois à vous éloigner de vos amis et même de certains membres de votre famille, une situation désagréable et difficile à supporter.
- Perte de crédibilité : en cas d'échec, l'on peut perdre sa crédibilité vis-à-vis de son entourage.
- Perte d'estime et de confiance en soi : en cas d'échec également, on peut être perturbé au point de douter de soi-même et de perdre son estime.

Comment gérer ces risques ?

- Eviter d'avoir peur : la peur du risque tue dans l'œuf ; il faut s'armer de courage pour vaincre toutes les difficultés.

- Se forger une idée et la mûrir au fil du temps : il faut se fixer un objectif et y réfléchir suffisamment au jour le jour.
- Eviter d'attendre trop longtemps avant de se décider : il ne faut pas rester trop longtemps dans l'indécision, sinon l'envie de créer l'entreprise finit par s'estomper.
- Avoir confiance en soi : la confiance en soi est la base de la réussite.
- Classer les risques selon leur importance : tous les risques ne présentent pas la même gravité. Il faut les sérier et se préparer en conséquence pour y faire face.
- Classer les risques selon leur probabilité d'occurrence : tous les risques ne se réaliseront pas forcément ou ne se réaliseront pas en même temps.
- Réfléchir aux mesures de mitigation : selon la nature du risque, préparer la solution qui convient pour y faire face.
- Passer à l'action : dès que l'idée est mûre et que les conditions sont réunies, il faut agir sans plus tarder.

Il peut paraître difficile de se forger une idée, surtout lorsqu'on se lance la première fois dans la création d'entreprise. Il existe des conseils pratiques pour se former une idée dans la perspective de créer sa propre entreprise. De façon non exhaustive, on peut suivre l'itinéraire suivant :

- Se concentrer sur un marché en particulier: ce qui est très demandé actuellement.
 - Rencontrer les acteurs : fournisseurs, clients, prestataires de services, etc.
 - Essayer de comprendre leurs problèmes : qu'est-ce qu'ils recherchent ? Qu'est-ce qu'il leur faut ?
 - Observer ce qui se fait déjà : qui fait quoi actuellement ?
 - Chercher à faire mieux que l'existant: mettre l'accent sur la qualité, la rapidité, la simplicité, la fiabilité, le coût, etc.
 - Identifier une opportunité : existe-t-il un créneau porteur actuellement ?
- Observer ce qui se fait ailleurs : quelle expérience tirer de l'extérieur ?
- Examiner ses propres forces et faiblesses : qu'est-ce que je peux mieux faire que les autres et qu'est-ce que je ne peux pas mieux faire que les autres ?
- Chercher des sources d'inspiration: lire des revues spécialisées, sites web, échanger avec des professionnels, participer à des concours, etc.
- Définir une grille d'analyse des idées : choisir des critères précis pour bien analyser ses idées.

- Recenser les idées et les passer au crible de la grille d'analyse : éliminer les idées les moins intéressantes selon les critères retenus et se concentrer sur les idées porteuses d'espoir.

Mais à quoi s'attendre quand on devient entrepreneur ? Il ne faut pas perdre de vue que le métier d'entrepreneur va modifier le cours de votre vie de plusieurs manières :

- La gestion d'une entreprise est un travail prenant ;
- Une fois entrepreneur, on dispose de peu de temps libre pour la famille et les amis ;
- L'entrepreneur doit travailler souvent en dehors des heures de service ;
- Il n'a pas parfois de vacances ou a peu de vacances ;
- La création d'entreprise exige beaucoup d'investissement financier au départ avant que les premiers bénéfices ne commencent à tomber.

Mais tout cela n'enlève en rien la noblesse du métier d'entrepreneur, car tous les entrepreneurs sont des gens passionnés de leur travail.

3.2. Les étapes-clés pour la création d'entreprise

Guilhem Bertholet (2015) dans son ouvrage intitulé « **Le petit livre rouge de la création d'entreprise** » a identifié douze étapes clés pour la création d'entreprise, qu'il appelle « **Les douze premiers travaux pour la création d'entreprise** ». Nous les avons repris ci-dessous avec des commentaires explicatifs pour les rendre plus compréhensibles :

1. Comprendre vos objectifs personnels :

- Bien se connaître soi-même ;
- Bien connaître les autres membres de votre équipe ;
- Bien connaître ses attentes et celles de votre équipe ;
- Savoir si vous êtes en train de réussir ou d'échouer dans votre projet ;
- Savoir quand faut-il prendre la décision d'arrêter l'aventure ou de commencer une nouvelle.

2. Définir vos objectifs d'entreprise :

- Formuler une mission qui résume toute l'entreprise en quelques mots
- Exemples:
 - Pour une entreprise d'entretien d'espaces verts: « *Faire du jardin la plus belle pièce de la maison* ».
 - Pour un salon de coiffure: « *La coiffeuse la plus douée et la plus sympathique du quartier* ».
 - Pour un site web comparant les concessionnaires, les garages et les réparateurs d'automobiles: « *Trouver un garage de confiance* ».

- c. Formuler des objectifs précis et concrets, par exemple :
 - i. « Produire et commercialiser 1500 tonnes de concentré de tomate en 2018 ».
 - ii. « Conquérir 25% du marché national des fruits et légumes en 2020 ».

3. Cerner le problème que vous voulez combattre :

- a. Le plus important, c'est le client, et plus précisément son besoin ;
- b. Quel problème voulez-vous résoudre pour le client ?
- c. Exemple d'une entreprise de soutien scolaire:
 - i. Aider les élèves à avoir les meilleures notes ;
 - ii. Réduire le risque de redoublement ;
 - iii. Assurance de meilleure réussite professionnelle plus tard.

4. Connaître votre marché :

- a. Définir les types de clients ;
- b. Connaître les besoins spécifiques des clients ;
- c. Connaître les comportements des clients ;
- d. Connaître ses concurrents ;
- e. Comprendre les grandes tendances du marché.

5. Définir votre « business model » ou modèle d'affaires :

- a. Approche pour la construction d'un « business model »:
 - i. Partenaires stratégiques: qui sont-ils ?
 - ii. Activités clés: quelles activités clés faut-il mettre en œuvre pour produire et vendre ce que nous voulons offrir aux clients ?
 - iii. Ressources clés: quelles ressources sont nécessaires pour produire et vendre ce que nous voulons offrir aux clients ?
 - iv. Structure des coûts: quelles sont les principales dépenses liées à notre modèle ?
 - v. Relation client: quel type de relation nos clients ont envie qu'on entretienne avec eux ?
 - vi. Canaux de distribution: par quel moyen souhaitons-nous rendre notre produit disponible ?
 - vii. Flux de revenus: comment paient les clients ?
 - viii. Segments de clientèle: qui sont nos clients principaux ?

6. Bâtir votre plan d'action :

- a. Lister les premières actions à accomplir:
 - i. Nom commercial de l'entreprise ;
 - ii. Logo de l'entreprise ;
 - iii. Principaux éléments de ma page d'accueil sur le site web ;

- iv. Lister les principaux clients ;
- v. Lister les principaux concurrents.
- b. Dresser un planning de mise en œuvre des différentes tâches.

7. Trouver votre premier client :

- a. Une entreprise ne vit que par ses clients ;
- b. Plus tôt on aura un premier client, plus vite on aura le suivant ;
- c. Listez tous les moyens concrets pour entrer en contact avec votre premier client:
 - i. Téléphone ;
 - ii. Courrier électronique ;
 - iii. Participation à un salon professionnel ;
 - iv. Participation à une conférence ;
 - v. Réseaux sociaux: Google, Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.

8. Construire votre image :

- a. Ce que les clients retiennent est l'image de l'entreprise ;
- b. L'image est constituée de plusieurs éléments:
 - i. La personnalité de l'entreprise: dynamisme, qualité, à taille humaine ou familiale ;
 - ii. Les éléments graphiques: couleurs, logo, police des caractères, etc.
 - iii. Le contenu: ce que vous dites lorsque vous présentez votre entreprise.

9. Rencontrer du monde, beaucoup de monde :

- a. Rencontrer surtout des personnes qui vous seront d'une grande utilité:
 - i. Membres de votre famille ;
 - ii. Amis ;
 - iii. Clients potentiels.
- b. Opportunités de rencontres:
 - i. Évènements locaux ;
 - ii. Au sein des associations ;
 - iii. Dans les clubs de sport ;
 - iv. Dans les transports en commun.
- c. A chaque occasion laisser un petit souvenir: votre carte de visite, un dépliant de votre entreprise.

10. Définir votre offre :

- a. L'offre est composée de produits et/ou de services.
- b. Avant de définir l'offre, il est indispensable de:
 - i. Prendre le temps de comprendre le besoin ;

- ii. Cerner les personnes chez qui ce besoin existe ;
- iii. S'informer de ce qui se fait déjà.

11. Vous entourer :

- a. Devant la multitude des décisions à prendre et des choix possibles, l'entrepreneur est parfois seul.
- b. Il y a nécessité de s'entourer de personnes de confiance capables de:
 - i. Vous aider à prendre du recul ;
 - ii. Vous donner des indications et des conseils ;
 - iii. Vous aider à sortir la tête de l'eau.

12. Créer vos routines :

- a. L'entrepreneur soit s'imposer des « routines » (tâches rituelles):
 - i. Appeler cinq clients potentiels déjà repérés ;
 - ii. Ecrire un article pour votre blog ;
 - iii. Ecrire un e-mail à tous ceux que vous avez rencontrés depuis le début de votre projet ;
 - iv. Lire les magazines qui parlent de votre secteur d'activité.

Ces conseils ne constituent pas une panacée. Mais leur bonne application vous évitera des erreurs inutiles et vous conduira vers la réalisation de votre idée de création d'entreprise.

4. LES FORMALITES DE CREATION D'ENTREPRISE AU BURKINA FASO

Pendant longtemps, il était particulièrement difficile et fastidieux de créer une entreprise au Burkina Faso, notamment pour les jeunes. De nos jours, des facilités ont été mises en place par l'Etat pour permettre la création d'une entreprise même en l'espace d'une semaine. C'est la mission des Centres de formalités des entreprises (CEFORE), une structure spécialisée de la Maison de l'entreprise du Burkina Faso (MEBF). Ces Centres accueillent et accompagnent les entrepreneurs dans le processus de création, modification et de reprise d'entreprises. Les centres de formalités des entreprises permettent à un créateur d'effectuer en un même lieu, sur la base d'un document unique, les formalités liées à :

- l'inscription au Registre du commerce et du crédit immobilier (RCCM),
- l'immatriculation aux services des impôts,
- l'affiliation à la sécurité sociale,
- l'immatriculation aux services du commerce.

Ces formalités sont ci-dessous décrites :

Pour les personnes physiques :

1. Formalités à accomplir:

- Registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) ;
- Déclaration d'existence fiscale et numéro de l'identifiant financier unique (IFU) ;
- Carte professionnelle de commerçant (CPC) ;
- Notification employeur (CNSS) ;

2. Pièces requises pour l'ensemble des formalités:

- 1 photocopie légalisée de la pièce d'identité ou du passeport du promoteur ;
- 1 extrait de casier judiciaire (Bulletin N°3) de moins de trois mois du promoteur ou une fiche de déclaration sur l'honneur dûment signée par le promoteur ;
- 1 copie de l'acte de mariage (s'il y a lieu) ;
- 1 certificat de résidence de l'année en cours (paiement de la taxe de résidence au Service des domaines, et établissement du certificat de résidence à la mairie ou au commissariat de police ;
- L'un des documents au nom du créateur d'entreprise: 1 contrat de bail à usage commercial enregistré, un titre de foncier, un permis urbain d'habiter, une attestation d'attribution de parcelle, une facture d'eau ou d'électricité ;

- 2 photos d'identité du promoteur ;
- 1 formulaire de demande de la carte professionnelle de commerçant à payer sur place à la MEBF au coût de 500 FCFA ;
- 1 fiche de localisation visée par le service des impôts dont relève l'entreprise.

Pour les personnes morales :

1. Formalités à accomplir:

- Registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) ;
- Déclaration d'existence fiscale et numéro de l'identifiant financier unique (IFU) ;
- Notification employeur (CNSS).

2. Pièces requises:

- 1 photocopie de la pièce d'identité ou du passeport du ou des gérants et de l'un des associés ;
- 1 extrait de casier judiciaire (Bulletin N°3) de moins de trois mois du ou des gérants ou une fiche de déclaration sur l'honneur dûment signée par le ou les gérants (formulaire pré-établi disponible) ;
- 1 exemplaire des statuts de la société ;
- 1 exemplaire du procès-verbal de l'assemblée générale constitutive ;
- 1 exemplaire de l'acte notarié de souscription et de versement du capital ou la déclaration de régularité ou de conformité ;
- L'un des documents suivants au nom de la société: 1 contrat de bail à usage commercial enregistré aux impôts, un titre foncier, un permis urbain d'habiter, une attestation d'attribution de parcelle, une facture d'eau ;
- 4 exemplaires du formulaire MO (formulaire pré-établi disponible);
- 2 actes de dépôt au moins ;
- 1 fiche de localisation visée par le service des impôts dont relève l'entreprise.

Renseignements à fournir par le promoteur :

- Nom commercial de l'entreprise ;
- Sigle ;

- Activités menées:
 - Activité principale ;
 - Activités secondaires.
- Adresse :
 - Secteur ;
 - Boîte postale ;
 - Téléphone.
- Chiffre d'affaires annuel prévu ;
- Nombre d'employés prévu.

Les frais de création d'une entreprise sont de 40 000 FCFA. Les frais de création d'une société sont de 47 500 FCFA. Les contacts du Centre de formalités des entreprises (CEFORE) de Ouagadougou sont les suivants :

- Téléphone: 25 39 80 58
- 61 41 94 74
- Email: ceforeouaga@yahoo.fr
- Site web: www.me.bf

5. CONCLUSION

Revenons, comme nous avons commencé, au thème de la deuxième édition des Journées Universitaires de FATISA : **Génération digne de relever les défis d'aujourd'hui**. Avec ce thème, il s'agit d'aider les jeunes à préparer leur avenir en développant leur *savoir, savoir-faire et savoir être*. Ces trois termes, savoir, savoir-faire et savoir-être sont évocateurs de qualités humaines que devrait avoir toute personne, en particulier tout jeune voulant préparer et réussir son avenir.

« *Savoir* » conduit à « *Savoir penser* », c'est-à-dire être conscient des connaissances qu'on a et aller y puiser, être capable d'organiser ses connaissances et de faire les liens entre elles.

« *Savoir-faire* » implique aussi « *Savoir agir* », ce qui signifie savoir pourquoi on pose un geste et dans quelle situation le faire, connaître les techniques et les instruments requis, mais être capable de les choisir dans des contextes variés.

Enfin, « *Savoir-être* » renvoie à « *Savoir devenir* », c'est-à-dire faire preuve des attitudes souhaitées, mais être conscient des moments où il faut en faire preuve, savoir adapter ses comportements aux situations.

Ces trois vertus sont les forces motrices de la compétence, nécessaire pour réussir dans l'entrepreneuriat. Elles sont indispensables à l'exercice du métier d'entrepreneur et au développement de l'esprit d'entreprise.

Inculquer ces trois vertus aux jeunes permet de leur conférer des compétences pour créer et gérer leur propre entreprise, et par voie de conséquence, réussir leur avenir. Ainsi, ces jeunes constitueront véritablement une **Génération digne de relever les défis d'aujourd'hui**.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BERTHOLET G., 2015** : Le petit livre rouge de la création d'entreprise. Groupe Eyrolles. Paris (France).
- BIKIENGA I.M., 2015** : La gestion de l'entreprise agricole : méthodologie pratique. Mercury Editions. Ouagadougou. Burkina Faso. 229 pages
- DIALLA B. E., 2004** : « Les fondements de l'entreprenariat au Burkina Faso. Centre d'analyse des politiques économiques et sociales », dans Ouagadougou. Burkina Faso. Série Documents de travail DT-CAPES N° 2004-16. 48 p.
- DRUCKER P., 2006** : Devenez manager. L'essentiel de Drucker. Village mondial. Pearson Education France, Paris. 352 pages
- MINTZBERG H., 1996** : Le management. Voyage au centre des organisations. Collection poche EO, Les Editions d'organisation. Paris. France. 250 pages

: