



Le guide

de la création
d'entreprise



BNP PARIBAS

**La banque
d'un monde
qui change**

Le contenu de cette présentation a été réalisé en partenariat avec Publicis.

BNP Paribas

Le guide de la création d'entreprise

L'entrepreneuriat vous tente mais vous ne savez pas par où commencer? Ce guide complet, conçu comme un véritable compagnon de route, avec de nombreuses astuces, vous aidera à construire votre projet pas à pas. Et surtout, à réussir votre aventure entrepreneuriale.

SOMMAIRE

P/4 ■ 1 Se préparer: Mettez toutes les chances de votre côté

Vous rêvez de créer votre entreprise? Quelle belle idée! Avant de faire le grand saut, prenez le temps de valider vos motivations et de vérifier que vous possédez les qualités et les compétences nécessaires.

P/10 ■ 2 Se positionner: Transformez votre projet en business gagnant

Pour valider votre idée, pas de secret! Vous devez réaliser une étude de marché et établir un business plan réaliste. Grâce à ces deux alliés de taille, vous pourrez construire un projet solide et « bankable ».

P/17 ■ 3 S'engager: Faites les bons choix juridiques, sociaux et immobiliers

Quelles formes juridiques choisir? Où installer son activité? Comment immatriculer son entreprise? Ces démarches sont indispensables pour donner vie à votre affaire et lancer officiellement votre entreprise.

P/29 ■ 4 Se financer: Combinez les montages financiers

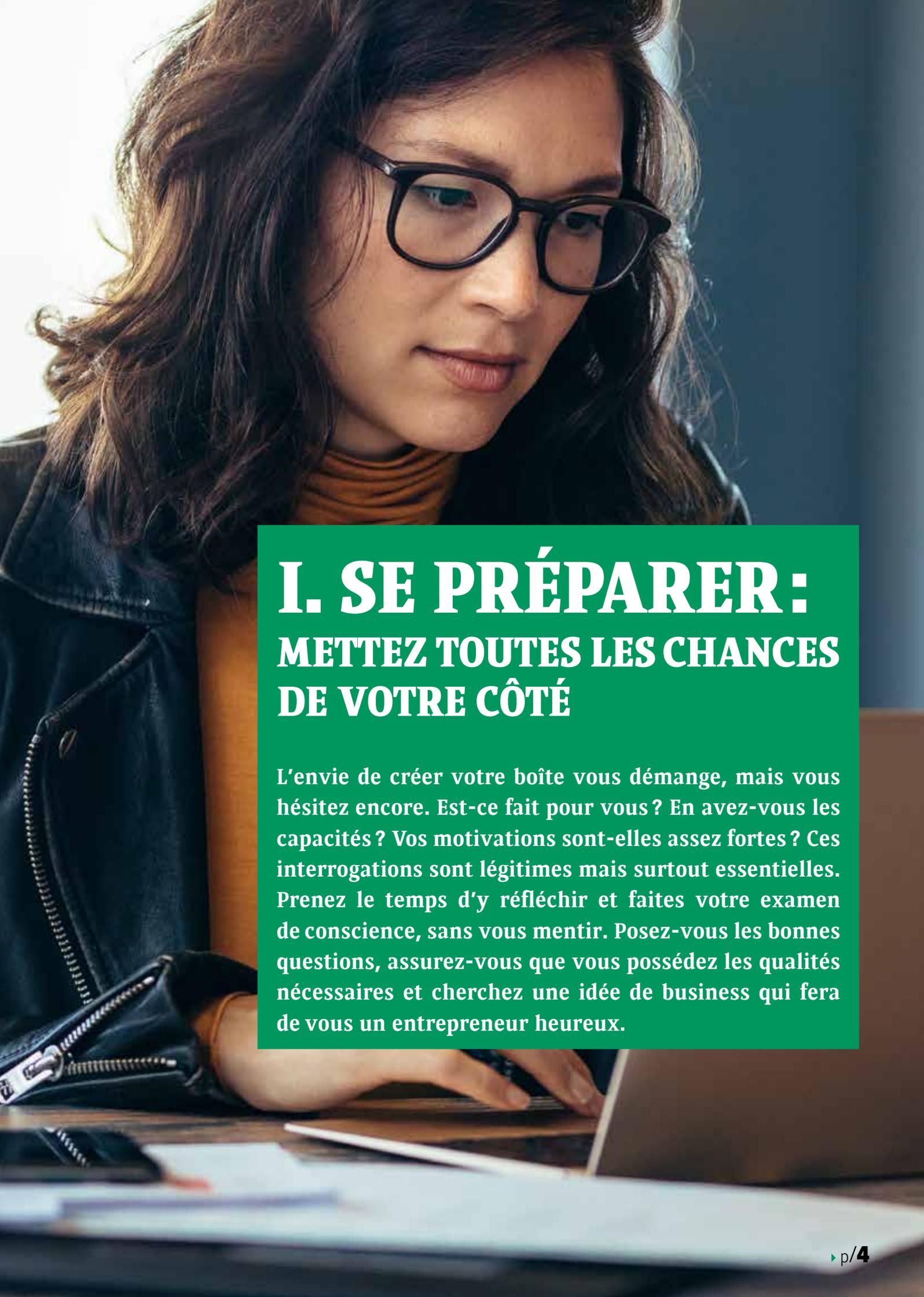
Crédit bancaire, aides à la création d'entreprise, subventions... les solutions de financement sont nombreuses et variées. Cumulées astucieusement, elles permettent de réunir plusieurs milliers d'euros pour démarrer.

P/37 ■ 5 Se développer: Pilotez l'avenir de votre entreprise

Vous voilà chef d'entreprise! Votre mission consiste désormais à faire grandir votre affaire et à la développer, en la gérant le mieux possible, en recrutant et, pourquoi pas, en allant chercher des relais de croissance aux quatre coins du monde.

Marre du train-train? Envie d'être votre propre patron? Besoin de donner du sens à votre carrière? Et si vous lanciez votre entreprise? Partenaire de tous les créateurs d'entreprises, BNP Paribas a conçu ce guide pour vous aider à construire et à valider votre projet. Vous y trouverez toutes les étapes à suivre, les démarches à réaliser, les outils pour vous financer et une multitude d'astuces pour réussir votre aventure entrepreneuriale.

**AVEC VOUS
DANS
UN MONDE
QUI
CHANGE**



I. SE PRÉPARER: METTEZ TOUTES LES CHANCES DE VOTRE CÔTÉ

L'envie de créer votre boîte vous démange, mais vous hésitez encore. Est-ce fait pour vous ? En avez-vous les capacités ? Vos motivations sont-elles assez fortes ? Ces interrogations sont légitimes mais surtout essentielles. Prenez le temps d'y réfléchir et faites votre examen de conscience, sans vous mentir. Posez-vous les bonnes questions, assurez-vous que vous possédez les qualités nécessaires et cherchez une idée de business qui fera de vous un entrepreneur heureux.



1. Avez-vous l'âme d'un entrepreneur ?

- UN CHANGEMENT DE VIE: Le passage du statut de salarié, d'étudiant ou de demandeur d'emploi à celui de créateur d'entreprise constitue souvent un changement de vie. Serez-vous prêt à sacrifier vos vacances, à oublier les petites soirées du samedi entre amis, à surmonter les baisses d'activité et à accepter une disponibilité de tous les instants? Les premiers mois d'activité, le créateur endosse souvent le rôle d'homme-orchestre: il gère tout autant le démarrage de l'entreprise que des problèmes plus triviaux comme le dépannage de l'imprimante ou les pannes d'électricité. Mieux vaut s'y préparer.

LA SOLUTION: Pour savoir si ces traits de caractère correspondent à votre personnalité, dessinez une carte mentale listant ce que vous êtes prêt à « lâcher », ou non, de vos habitudes de vie passées. Demandez également à des personnes qui vous connaissent bien de vous donner leur avis, sans complaisance, et sondez votre famille. Son appui et son « go » sont indispensables à la réussite de votre projet.

- LES QUALITÉS NÉCESSAIRES: Endurance, optimisme, résilience, ambition, leadership, adaptabilité, persévérance... Que vous lanciez une start-up, un commerce de proximité ou une activité de service, vous devez valider votre potentiel entrepreneurial. Autrement dit, vérifier que vous avez les tripes d'un créateur d'entreprise. Rassurez-vous: tout le monde a sa chance. Vous pouvez être introverti ou volubile, calculateur ou rêveur, porté vers l'action ou au contraire vers la réflexion, sans que cela influe le moins du monde sur vos probabilités de succès! L'essentiel est de bien se connaître, d'avoir envie et d'y croire.

LA SOLUTION: Les chambres de commerce et d'industrie proposent une batterie de tests pour évaluer vos aptitudes, votre détermination et vos traits de caractère. Ils sont réalisables en ligne sur [Business-builder.cci.fr](https://business-builder.cci.fr) et prennent entre dix et vingt minutes. N'hésitez pas non plus, si vous en avez la possibilité, à effectuer un bilan de compétences auprès d'un cabinet spécialisé ou via Pôle emploi si vous êtes demandeur d'emploi: votre carrière (étude du poste précédent, étapes significatives), vos centres d'intérêt, vos compétences (réussites et échecs) et vos talents seront entièrement décortiqués par des professionnels.

À NOTER: Les bilans de compétences et les formations à la création d'entreprise peuvent être financés par le Compte personnel de formation (ex-DIF – droit individuel à la formation). Plus d'infos sur [Moncompteformation.gouv.fr](https://moncompteformation.gouv.fr)

- LES COMPÉTENCES TECHNIQUES: Difficile de créer une entreprise sans un minimum de compétences juridiques, fiscales, commerciales, marketing, financières... C'est le b.a.-ba de tout projet. L'entrepreneur est un profil polyvalent: il doit être capable de saisir les enjeux et assurer le bon fonctionnement de son entreprise dans tous les domaines.

LA SOLUTION: Pas de panique si vos acquis techniques sont limités sur ces sujets ! Il existe quantité de formations courtes pour combler rapidement vos lacunes. Le réseau des Chambres de commerce et d'industrie (CCI) propose, par exemple, un module intitulé « Cinq jours pour entreprendre ». Chaque session réunit une quinzaine de candidats à la création qui se frottent à des experts du marketing, de la comptabilité ou de la finance. Vous pouvez aussi rejoindre les réputés programmes de formation à l'entrepreneuriat conçus par Join Lion (joinlion.co) ou Numa (numa.co).

À NOTER: Vous cherchez une formation e-learning ? Aujourd'hui on peut tout apprendre sur Internet. Il y a bien sûr les tutos Youtube et les Mooc gratuits, mais aussi des formations en ligne proposées par des acteurs tels que Créactifs, Skilleos, LinkedIn Learning, Openclassrooms, Kokoroe ou encore Masterclass.

À NOTER: Jetez un œil à votre Compte personnel de formation (CPF). Il peut vous permettre de financer votre projet. Le site du CPF (moncompteformation.gouv.fr) et celui du réseau des Carif-Oref (intercariforef.org) répertorient les formations à la création d'entreprise disponibles sur le territoire et qui bénéficient d'une aide au financement.

QUATRE RÉSEAUX POUR PRÉPARER ET RÉUSSIR VOTRE PROJET

Où s'informer, comment se faire conseiller sur les étapes de son projet, être guidé dans ses démarches de création d'entreprise? Zoom sur cinq grands réseaux d'accompagnement qui sauront vous aiguiller pas à pas.

INITIATIVE FRANCE

Initiative-france.fr

- **Sa mission?** Aider les porteurs de projets de la phase de lancement à la phase de développement.
- **À qui s'adresse-t-il?** À tous les créateurs d'entreprises. 223 lieux d'accueil sont présents partout en France.
- **Ce qu'il fait pour vous?**
 - Aide à la création: appui pour le montage du projet, construction du business plan, parrainage d'un chef ou d'un cadre d'entreprise qui vous suit, vous conseille et vous fait part de ses expériences.
 - Financement: sous forme de prêt d'honneur à la personne, sans intérêt ni caution (9200 euros en moyenne).
 - Suivi post-crétion: un conseiller, interlocuteur privilégié, vous guide dans la définition de vos choix stratégiques et dans vos démarches administratives.

BGE

Bge.asso.fr

- **Sa mission?** Accompagner les porteurs de projets de la phase de lancement à la phase de développement.
- **À qui s'adresse-t-il?** À tous les créateurs d'entreprises. 550 lieux d'accueil sont présents partout en France.
- **Ce qu'il fait pour vous?**
 - Aide à la création: ateliers et formations thématiques, réunions d'information, suivi par un conseiller, aide à la réalisation de l'étude de marché, au montage du business plan, recherche de financements...
 - Suivi post-crétion: stratégie commerciale, premières embauches, mises en réseau.

RÉSEAU ENTREPRENDRE

Reseau-entreprendre.org

- **Sa mission?** Faire émerger et réussir de nouveaux entrepreneurs significativement créateurs d'emplois et de richesses.
- **À qui s'adresse-t-il?** Aux créateurs aptes à se développer, avec des projets ambitieux. 125 lieux d'accueil sont présents partout en France.
- **Ce qu'il fait pour vous?**
 - Aide à la création: accompagnement après sélection et parrainage d'un chef d'entreprise pendant deux à trois ans.
 - Financement: prêt d'honneur de 15000 à 50000 euros (jusqu'à 90000 euros pour les projets innovants).
 - Suivi post-crétion: vous bénéficiez d'un accompagnement collectif via les clubs de lauréats.

LES CHAMBRES CONSULAIRES (CCI ET CHAMBRE DE MÉTIERS)

Cci.fr

Artisanat.fr

- **Leur mission?** Accueillir et accompagner les porteurs de projets à toutes les étapes de leurs démarches.
- **À qui s'adressent-elles?** À tous les créateurs d'entreprises. 126 CCI et 74 chambres de métiers sont présentes partout en France.
- **Ce qu'elles font pour vous?**
 - Aide à la création: offre globale de services qui permet au créateur de tester son idée, de se former, de réaliser un business plan, de rechercher des financements.

LE CRA (CÉDANTS ET REPRENEURS D'AFFAIRES)

cra.asso.fr

- **Sa mission?** Accompagner les repreneurs pour trouver « la bonne entreprise » et les aider dans ce processus de transmission.
- **À qui s'adresse-t-il?** Aux repreneurs et aux cédants de TPE/PME des secteurs de l'industrie, des services et de l'artisanat sur tout le territoire national.
- **Ce qu'il fait pour vous?**
 - Aide à la reprise: accompagnement personnalisé pendant toute la durée du processus, depuis la formulation du projet jusqu'à sa concrétisation.
 - Mentoring: vous bénéficiez de l'expérience de patrons d'affaires ou dirigeants, professionnels de la transmission, banquiers ou experts comptables.

QUATRE QUESTIONS POUR VALIDER VOTRE POSTURE ENTREPRENEURIALE

1/ Votre motivation est-elle au top ?

Volonté d'indépendance, goût du risque, passion... Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises motivations. Toutes sont valables si elles sont porteuses de valeurs à vos yeux. Ce qui est important, c'est de savoir pourquoi vous créez, ce que vous attendez du projet, ce qu'il va vous apporter. Cela stimulera et influencera vos choix. La motivation est en effet un véritable carburant de l'action : en comprenant le sens de ce que l'on fait et l'intérêt de l'objectif à atteindre, l'énergie et l'enthousiasme sont décuplés.

2/ Êtes-vous suffisamment ambitieux ?

Souvent connotée de façon péjorative, l'ambition est essentielle dans l'aventure entrepreneuriale. Cette aptitude permet de se fixer des objectifs clairs et de guider ses choix et ses actions futures. Elle apporte une vision à long terme et facilite la créativité et l'innovation.

3/ Saurez-vous gérer les obstacles ? Et faire preuve de résilience ?

La vie d'un créateur d'entreprise n'est pas de tout repos : écueils techniques, stress, manque d'argent, clients mauvais payeurs... Il faut être sur tous les fronts sans perdre de vue les priorités. Un subtil mélange de ténacité et d'humilité est nécessaire pour surmonter les difficultés.

4/ Avez-vous le tempérament d'un leader ?

« Seul, on va plus vite, ensemble, on va plus loin ! » Ce proverbe résume bien la nécessité de s'entourer. Les créateurs considèrent souvent leur entreprise comme leur « bébé » et peuvent basculer dans le côté passionnel, refusant de déléguer ou de partager le pouvoir. C'est une erreur ! L'ouverture aux autres, l'écoute, l'esprit d'équipe, le leadership, sont indispensables.



2. Trouver une idée

Vous êtes prêt à vous lancer dans l'aventure de la création d'entreprise, mais LA bonne idée vous fait encore défaut ? Laissez aller votre imagination, déployez vos antennes, sortez, observez... et inspirez-vous de cinq méthodes qui suivent. Elles vous aideront à booster votre créativité.

- CAPITALISER SUR SON EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

C'est la manière la moins risquée de vous lancer car vous êtes en terrain connu. C'est par exemple le cas de l'ex-responsable RH d'une grande entreprise qui décide de lancer un cabinet de conseil en recrutement, ou d'une chargée de mission dans une agence de communication événementielle qui se lance dans l'organisation de mariages. Les avantages sont évidents : connaissance du marché, maîtrise des règles du jeu, savoir-faire technique, fichiers clients...

- METTRE SA PASSION EN BOÎTE

Transformer sa passion de la cuisine, de la décoration, de la moto ou des nouvelles technologies en business. L'idée fait évidemment rêver mais veillez à bien dissocier le professionnel du privé. Ne péchez pas non plus par excès de confiance : si vous êtes expert dans votre domaine, vous ne maîtrisez pas forcément les autres facettes de la création d'entreprise (commercial, gestion, juridique, fiscal...). N'oubliez pas de vous former.

- PALLIER UN MANQUE

Détecter un besoin non satisfait, anticiper un changement lié à une réglementation à venir, repérer une nouvelle tendance de consommation... Ouvrez l'œil, chez vous, au travail, dans votre quartier... et notez ce qui vous complique la vie. Vous trouverez peut-être votre idée de création en essayant de vous simplifier le quotidien. Interrogez vos amis, votre famille ou encore vos collègues : quels sont les biens et les services qui leur seraient utiles mais qu'ils ne trouvent pas ? De quoi rêveraient-ils mais qui n'existe pas encore ? Pour gagner du temps, organisez un brainstorming avec eux : listez des verbes d'action (augmenter, diminuer, combiner, inverser...) et associez-les au produit ou au service choisi. Par exemple : inverser la structure, inverser l'usage, inverser les fonctions, augmenter la taille...

- S'INSPIRER D'UN CONCEPT ÉTRANGER

Les idées du business hors de nos frontières représentent une excellente source d'inspiration, à condition qu'elles n'aient pas fait l'objet d'un dépôt de brevet étendu à l'Europe ou à la France. Une adaptation est cependant souvent nécessaire pour coller aux attentes culturelles des Français. Alors, profitez de vos voyages et de vos vacances pour renifler l'air du large et rapporter un concept inédit dans vos valises.

- SOYEZ TENDANCE

Si vous êtes toujours en panne d'inspiration, vous pouvez également surfer sur les tendances du moment : location de voiture entre particuliers, livraison à domicile, food trucks... Les idées ne manquent pas : le Web fourmille de sites internet dédiés à l'émergence de nouveaux concepts. N'hésitez pas à aller faire un tour sur des portails comme Hellobiz.fr, Startup.info.fr ou Soonsoonsoon.com. Mais attention, si vous lancez un concept nouveau, attendez-vous à rencontrer un certain scepticisme (le fameux « ça ne marchera jamais »). En cas de succès, en revanche, c'est le jackpot assuré.

PENSEZ À LA REPRISE D'ENTREPRISE OU À LA FRANCHISE

A. LA REPRISE D'ENTREPRISE

Si vous possédez un bon capital financier, pensez à explorer ce filon. Vous gagnerez du temps grâce à un outil de travail et à une clientèle déjà existants, et des salariés opérationnels. Vous percevrez également un salaire immédiat. En création, il faut souvent attendre plusieurs mois avant de pouvoir se rémunérer. En revanche, ne soyez pas trop pressé : d'après l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), il faut compter entre 12 et 15 mois pour dénicher une affaire rentable et pérenne, et s'adjoindre les services de professionnels pour la partie négociation et la rédaction du protocole d'accord.

VOTRE PLAN D'ATTAQUE EN 5 ÉTAPES

Trouver la perle rare

N'hésitez pas à faire appel à un cabinet spécialisé dans le sourcing, à scruter les bases de données en ligne (Cra.asso.fr, Fusacq.com...) et à parler de votre projet à des professionnels mis dans la confiance d'une vente (banquier, notaire, expert-comptable...).

Étudier plusieurs dossiers

La règle d'or : étudier en diagonale vingt dossiers, en approfondir une petite dizaine et en négocier trois. Si une des trois affaires capote, cela vous évitera de repartir de zéro.

Évaluer l'entreprise

Diagnosics financier, social, juridique, RH... l'évaluation passe par une analyse détaillée de toutes les fonctions de l'entreprise. La lecture de ces éléments vous permettra d'avoir une vision complète de l'affaire, de fixer un prix et de signer une lettre d'intention.

Formaliser l'acquisition

Le protocole d'accord finalise l'opération et fixe l'ensemble des conditions de vente. C'est un document technique, avec des clauses spécifiques (dont la garantie d'actif et de passif), qui nécessite l'intervention d'un avocat.

Se faire accompagner par le vendeur

Une période d'accompagnement est recommandée pour la passation de pouvoir. Ni trop courte (le temps de prendre ses marques), ni trop longue (vous devez prendre les rênes définitivement), elle dure en moyenne, d'après les différents réseaux d'accompagnement, six mois.

B. LA FRANCHISE

Ce mode d'entrepreneuriat «encadré» présente de nombreux avantages pour celles et ceux qui veulent goûter à l'indépendance sans prendre des risques trop élevés. L'entrepreneur franchisé ne part en effet pas de zéro. Il s'appuie sur une marque, une enseigne et une notoriété. Il profite de l'expérience du franchiseur et bénéficie d'une formation, d'une assistance technique ainsi que d'un ensemble de services. Ces éléments permettent de gagner du temps et d'être plus performant qu'un entrepreneur isolé. Attention cependant, le coût d'une création en franchise est élevé (il faut payer des droits d'entrée et des redevances calculées en pourcentage du chiffre d'affaires). Dans des secteurs comme la restauration ou la distribution (supérettes, prêt-à-porter, bricolage...), l'enveloppe peut dépasser les 500 000 euros d'investissement (source : Fédération française de la franchise). Enfin, les accros à l'indépendance passeront leur chemin. Les franchisés doivent respecter à la lettre les process et les méthodes de fonctionnement imposés par le franchiseur.

VOTRE PLAN D'ATTAQUE EN 5 ÉTAPES

Choisir un secteur porteur

Assurez-vous de la pérennité du secteur dans lequel vous vous engagez avec une étude de marché. Et méfiez-vous des retournements de marché comme cela a été le cas par exemple pour les enseignes de développement photo - quasi toutes disparues aujourd'hui.

Trouver le bon réseau

Rencontrez au moins trois enseignes. Comparez la durée de formation, le montant des royalties, exigez les chiffres d'affaires des franchisés, faites-vous expliquer le pourquoi de certaines défaillances...

Rencontrer d'autres franchisés

Menez votre propre enquête terrain en rendant visite à d'autres franchisés. C'est le meilleur moyen pour obtenir une approche réaliste du métier et de l'activité.

Vérifier la solidité de l'enseigne

Consultez ses bilans financiers sur des sites comme Societe.com (consultation gratuite) ou Infogreffe.fr (payant), et téléchargez les comptes de résultat des franchisés de même catégorie (même taille de magasin, même région... que les vôtres).

Éplucher les documents contractuels

Contrat de franchise, DIP (document d'information précontractuel), manuel opératoire... Une fois engagé, lisez attentivement ces documents (pas toujours faciles d'accès) : n'hésitez pas à les faire relire par un avocat ou un juriste.



II. SE POSITIONNER TRANSFORMEZ VOTRE PROJET EN BUSINESS GAGNANT

Idée trouvée, motivation au top, connaissances techniques validées... Il est maintenant temps de passer concrètement à l'action et de construire votre projet. Une étude de marché bien fouillée et un business plan pertinent vous aideront à créer un projet pérenne.



1. L'étude de marché

Elle permet de vérifier l'intérêt de votre offre de produits ou de services, et confirme (ou non) la faisabilité de votre projet. Même si vous êtes pressé de vous lancer, ne zappez pas cette étape et procédez avec méthodologie, selon la logique de l'entonnoir, du général au particulier.

ÉTAPE 1: RASSEMBLER LES INFORMATIONS SUR SON SECTEUR

Rassemblez un maximum d'informations de nature macroéconomique sur le secteur, la typologie de la clientèle, la réglementation en vigueur et l'état de la concurrence.

- ➔ Lisez la presse spécialisée, surfez sur internet: il existe forcément une revue ou un site professionnel sur votre secteur d'activité (par exemple « Cuisines et Bains », « Néorestaurant », « Journal de l'automobile »...).
- ➔ Rapprochez-vous des fédérations professionnelles, des syndicats, des ministères: ils publient souvent des études de marché sur leur secteur d'activité et rassemblent des chiffres-clés.
- ➔ Déplacez-vous sur quelques salons: interrogez les exposants, prenez des plaquettes, flairez l'environnement, assistez à des conférences... Liste des manifestations sur Salons-online.com

À NOTER: L'étude de marché est indispensable.

- Pour obtenir des financements: elle crédibilise le porteur de projet auprès des organismes financiers.
- Pour la réalisation du futur business plan: elle compose la première partie du business plan.

ÉTAPE 2: SE POSER LES BONNES QUESTIONS

Ce sont les mêmes depuis l'origine du commerce il y a des millénaires: qui est le client? Quel prix est-il prêt à mettre? Que propose la concurrence? etc. Dans le détail, voici ce que vous devez étudier:

➔ LE MARCHÉ

- **Son périmètre:** qui seront vos clients (des particuliers, des entreprises, des bobos, des jeunes, des seniors...)?
- **Son évolution:** comment se porte-t-il (en croissance, en vitesse de croisière)? Bénéficie-t-il de subventions publiques? La réglementation est-elle amenée à évoluer? etc.
- **Les produits et les services:** existe-t-il des produits et services concurrents? Quelle valeur ajoutée proposent-ils? À quel prix sont-ils vendus...?
- **Les acteurs:** qui sont les concurrents directs? Quel canal de distribution utilisent-ils (internet, magasin)? Quels sont leur taille? Leur CA? Leurs résultats? Des sites comme Societe.com, mais aussi les rapports annuels et les articles de presse, sont d'excellentes sources d'information.

➔ LA DEMANDE

- **Son évolution:** le nombre de consommateurs augmente-t-il?
- **Le consommateur:** quelles sont ses attentes, la fréquence d'achat, ses motivations, ses habitudes de consommation...?
- **Les critères d'achat:** qu'est-ce qui prime dans la décision? Le prix, la qualité, le mode de distribution, le conseil...?

→ L'OFFRE

- **Son évolution:** qui sont les leaders et les outsiders? Quelles sont les parts de marché de chacun?
- **La concurrence:** où est-elle implantée? Que propose-t-elle? À quel prix? Comment communique-t-elle? Qu'en dit le consommateur sur les réseaux sociaux?

À NOTER: Utilisez les services d'une Junior Entreprise: ces associations d'étudiants d'école de commerce peuvent réaliser des études de marché (ou des questionnaires) de très bonne qualité, et à des tarifs compétitifs.

Plus d'infos sur: junior-entreprises.com

À NOTER: Le site Atometrics.com permet de réaliser en ligne une étude de marché (analyse de la concurrence, évolution du marché, tendance macro du secteur...).

ÉTAPE 3 : MENER UNE ENQUÊTE TERRAIN

Vous allez pouvoir affiner les indications précédemment accumulées en vous focalisant sur votre produit, votre zone d'activité, les besoins précis des clients et la concurrence en place.

→ **SONDEZ VOS PROSPECTS:** réalisez un questionnaire (clair, rapide, sans jargon, avec des questions directes) et privilégiez un petit panel (20 personnes maximum). Évitez si possible de le soumettre à votre entourage (peu objectif), préférez des inconnus que vous approcherez dans les salons, dans la rue (à des endroits précis: à la sortie d'un lycée si vous ciblez des jeunes...) ou éventuellement via les réseaux sociaux, notamment sur Facebook.

→ **JOUEZ LES SHERLOCK HOLMES:** observez et informez-vous en discutant. Plantez-vous devant le magasin d'un de vos concurrents: notez qui entre dans la boutique selon les heures de la journée et, surtout, qui en ressort avec un paquet! Si vous songez à ouvrir un commerce, attention au choix de l'emplacement, critère numéro un de réussite. N'hésitez pas à questionner les gardiennes d'immeuble du quartier que vous lorgnez, le facteur, le patron du bistrot du coin... et interrogez-les sur les habitudes des habitants.

ÉTAPE 4 : COMPILER ET SYNTHÉTISER

Maintenant que vous savez tout – ou presque – sur vos clients, la concurrence, le marché... il est temps de rassembler toutes les informations recueillies, de les hiérarchiser et de les analyser. Rédigez un document clair: il vous servira de socle pour la réalisation de votre futur business plan. L'étude de marché vous permettra en effet de fixer des objectifs de chiffre d'affaires, d'établir un prévisionnel financier, de définir votre stratégie commerciale et de déterminer votre positionnement marketing.

À NOTER: Prenez le temps de mener sérieusement votre étude de marché mais n'y passez non plus des mois et des mois, au risque de voir les informations récoltées devenir obsolètes.



1/ Pouvez-vous résumer votre idée en moins de deux minutes ?

- oui:** tant mieux, c'est la preuve qu'elle est claire et compréhensible par tous.
- non:** simplifiez-la, elle est trop compliquée! Une bonne idée se présente en quelques mots.

2/ Apporte-t-elle une valeur ajoutée ?

- oui:** c'est indispensable, elle doit offrir quelque chose en plus, de différent ou de nouveau sans forcément être révolutionnaire.
- non:** ajustez le tir, trouvez le petit truc qui vous démarque. Un service complémentaire, des codes promo, une amélioration produit (des cosmétiques, oui, mais personnalisés...).

3/ Arrive-t-elle au bon moment ?

- oui:** elle correspond à une demande actuelle et réelle. Il y a des consommateurs acheteurs au taquet.
- non:** vous arrivez trop tôt (il n'y a pas de marché, les clients ne sont pas prêts...), ou trop tard (le secteur est saturé, il est en perte de vitesse...).

4/ Avez-vous bien étudié son prix ?

- oui:** il est adapté à votre cible. Votre produit est haut de gamme, la cible est étroite, le tarif est élevé. Quelques ventes devraient suffire pour qu'il soit rentable.
- non:** il a été fixé au petit bonheur la chance et est plutôt bas. Réajustez-le car vous devrez atteindre un volume critique. Moins le produit est cher, plus il faut viser une clientèle large.

5/ Est-elle pionnière sur le marché ?

- oui:** vous avez une longueur d'avance, conservez-la mais sachez que vous allez essayer les plâtres et engager des frais de communication importants.
- non:** ce n'est pas grave. Observez ce que font les autres, laissez-les défricher le terrain, ajustez mais ne perdez pas trop de temps.

**AVEC VOUS
DANS
UN MONDE
QUI
CHANGE**



2. Construire un business plan

Business plan ! Ce terme barbare, pourtant sur toutes les lèvres, fait peur à tous les créateurs d'entreprise en herbe. Redouté, parfois fait à la va-vite, il est pourtant le pivot de tout projet réussi et pérenne. Ce document, sorte de CV financier de l'entreprise, vous permettra de valider la viabilité économique de votre projet mais aussi de convaincre vos futurs partenaires. On vous explique tout sur cet incontournable et précieux outil.

UNE PARTIE TECHNIQUE ET UNE PARTIE FINANCIÈRE

Un business plan est un document de synthèse, composé d'une partie rédactionnelle, qui présente le projet sous toutes ses coutures, et d'une partie chiffrée avec plusieurs tableaux financiers.

→ **L'ASPECT GÉNÉRAL.** Tous les spécialistes sont unanimes : le business plan ne doit pas dépasser les 30 ou 40 pages. Toutes les pièces justificatives ou complémentaires (photos, articles, plan du point de vente...) doivent être regroupées en annexes. Pour faciliter la lecture, il est également recommandé de faire un mini-sommaire et de commencer par une présentation synthétique du projet. Dans cette petite note d'introduction, pensez également à vous présenter, à mentionner vos motivations et les raisons qui vous ont conduit à créer votre entreprise.

La présentation doit être claire et la rédaction simple, sans effet de style. Vous devez donner envie et raconter une belle histoire. Pensez à la personne qui lira le document : plus la lecture sera facilitée, plus vous marquerez de points. Il faut savoir que les partenaires financiers (banquiers, business angels...) ont des dizaines de dossiers à lire : vous devez faire mouche et les captiver dès les premières lignes.

→ **LA PARTIE TECHNIQUE.** L'analyse doit aborder les questions suivantes : à quels besoins répond le produit ? quels clients peuvent être intéressés ? quelle est sa valeur ajoutée ? s'agit-il d'une innovation de rupture ? etc. Une étude de la concurrence doit également figurer : expliquez en quoi votre offre est différente, complémentaire ou nouvelle. Vous exposerez ensuite la stratégie : la politique de prix retenue, le mode de distribution choisi, les processus de développement envisagés, les recrutements souhaitables... Évitez le blabla, les termes trop techniques : faites le tri entre l'essentiel et l'accessoire. Si votre produit est très innovant, ne vous perdez pas dans des explications trop techniques : mettez en avant son utilité client. Insistez sur le profil des créateurs, leur formation, leur complémentarité, leur parcours : ce point est capital aux yeux des investisseurs comme de ceux des conseillers bancaires. Si des parrains, des mentors ou des personnes reconnues dans votre secteur vous accompagnent, ne vous privez pas de les mentionner.

→ **LA DEUXIÈME PARTIE DU BUSINESS PLAN EST LA TRADUCTION FINANCIÈRE DE TOUS CES CHOIX.** Cette analyse chiffrée est évidemment primordiale, et c'est d'ailleurs elle qui intéresse le plus les partenaires financiers. Elle est composée de quatre tableaux prévisionnels :

- le plan de financement initial ;
- le compte de résultat prévisionnel ;
- le plan de trésorerie ;
- le plan de financement à trois ans.

COMMENT REMPLIR VOS TABLEAUX FINANCIERS?

À NOTER: Un peu de vocabulaire:

CAF: capacité d'autofinancement.

BFR: besoin en fonds de roulement.

FR: fonds de roulement.

RN: résultat net.

CA: chiffre d'affaires.

- LE PLAN DE FINANCEMENT INITIAL:

Ce tableau présente, d'un côté, les besoins de financement, de l'autre, le montant des ressources. Les deux colonnes doivent être équilibrées, dans le sens où elles doivent avoir le même total. Si les ressources sont plus faibles que les besoins, il faudra trouver des capitaux supplémentaires pour équilibrer le plan.

À quoi ça sert?

À chiffrer le projet dès sa phase de démarrage.

Comment on le remplit?

- **À GAUCHE** - Tous les besoins financiers, c'est-à-dire:

- les frais d'établissement: ce sont les frais pour constituer l'entreprise (frais d'immatriculation, honoraires de conseil...);
- les immobilisations incorporelles comprennent les dépenses juridiques et administratives (dépôt de brevets, annonces légales...), les dépenses liées au local (loyers d'avance, honoraires d'agence, droit au bail...), les dépenses publicitaires (plaquette commerciale, cartes de visite...);
- les immobilisations corporelles correspondent aux investissements matériels. On y répertorie les machines, le matériel informatique, le mobilier de bureau, les véhicules, les frais d'agencements des locaux...;
- le besoin en fonds de roulement (le fameux BFR, qui fait partie de ces abréviations dont on entendra souvent parler, voir «À NOTER» ci-avant). Il correspond à une somme d'argent immobilisée qui permet de financer les premiers mois d'activité. Concrètement, il permet au créateur de financer la production d'un stock minimum, avant de se rembourser sur la vente des produits.

- **À DROITE** - Les ressources financières, c'est-à-dire:

Les ressources se divisent en deux catégories:

- **internes:** apports mis à disposition par le créateur et ses associés pour constituer le capital social;
- **externes:** financements apportés par d'autres partenaires. Les emprunts, primes, subventions, doivent figurer à cet endroit.

NOTRE SUGGESTION:

Pour équilibrer les deux colonnes, vous allez devoir retravailler le plan. Vous pourrez soit jouer sur les besoins, en les minorant, soit intervenir sur les ressources, en les augmentant et en sollicitant des financements supplémentaires (prêts d'honneurs, concours, subventions...).

À NOTER: Le BFR se calcule de la façon suivante:

$BFR = \text{stocks}^* + \text{créances clients} - \text{crédits fournisseurs}^{**}$

Si le résultat est positif, cela correspond à un besoin de financement, qu'il faut combler. S'il est négatif, cela correspond à une ressource (la situation est plutôt favorable).

* Valeur des marchandises, produits, matières premières restant dans l'entreprise.

** Créances clients: sommes dues par les clients.

** Crédits fournisseurs: montants des factures dues non encore payées.

- LE COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL:

Ce tableau recense les recettes (produits) et les dépenses (charges) de l'entreprise sur une période de trois ans. La différence entre les deux colonnes permet de vérifier que le chiffre d'affaires prévisionnel est suffisant pour couvrir l'ensemble des dépenses prévisionnelles et que la rentabilité dégagée est suffisante pour vous rémunérer et faire face aux dépenses.

À quoi ça sert?

À juger de la rentabilité de l'entreprise sur les trois premières années d'activité.

Comment on le remplit?

Les produits:

Cette partie recense les recettes de l'entreprise, c'est-à-dire son chiffre d'affaires. Selon votre activité, vous le calculerez en tenant compte de la vente des produits ou des prestations (pour une entreprise de services).

Pour déterminer votre CA, il est nécessaire d'avoir préalablement défini la quantité de produits vendus dans l'année et le prix de vente unitaire.

Les charges :

Il s'agit de toutes les dépenses de l'entreprise. Elles sont regroupées en plusieurs postes :

- les achats : matières premières, marchandises, outillage...;
- les charges externes : il s'agit des charges de gestion et de fonctionnement de l'entreprise (assurances, EDF, sous-traitance, déplacements, honoraires...);
- les charges de personnel : ce poste englobe les salaires et les charges sociales;
- les impôts et taxes : taxe professionnelle, taxe d'apprentissage... Attention, le poste exclut l'impôt sur les bénéfices;
- les charges financières : intérêts sur les emprunts.

NOTRE SUGGESTION :

Pour lister l'ensemble des charges et n'en oublier aucune, procurez-vous un plan comptable en librairie. Ce petit fascicule vous aidera à faire la check-list de toutes les dépenses (se reporter à la classe 6 du plan comptable).

LE PLAN DE TRÉSORERIE :

Il s'agit d'un tableau présentant toutes les entrées (encaissements) et sorties (décaissements) d'argent prévues au cours de la première année, en les ventilant mois par mois. Ce document permet de voir si l'entreprise pourra joindre les deux bouts dès sa phase de démarrage, sans être à découvert.

À quoi ça sert ?

À mesurer mois par mois le montant d'argent disponible et à vérifier si l'entreprise peut faire face à toutes ses dépenses grâce aux disponibilités du moment.

Comment on le remplit ?

Comme pour le compte de résultat prévisionnel, vous devez répertorier les recettes et les dépenses. Une différence toutefois : il va falloir mensualiser toutes ces données. Pour y parvenir, vous allez reprendre chaque élément des produits et des charges et étudier la date à laquelle il sera soit encaissé, soit décaissé. Vous reporterez ensuite son montant dans le mois correspondant au paiement ou à l'encaissement.

Si un mois donné, le solde de trésorerie est négatif, il faut trouver une solution et prévoir des crédits bancaires de fonctionnement, comme l'affacturage.

NOTRE SUGGESTION :

Si vous avez recours à un découvert pour faire face à un solde négatif de trésorerie, pensez à réintégrer son coût dans le compte de résultat.

LE PLAN DE FINANCEMENT À TROIS ANS :

Ce tableau recense tous les besoins durables nouveaux et toutes les ressources financières nouvelles qui vont apparaître au fur et à mesure de l'évolution de votre entreprise. C'est une projection sur trois ans de l'évolution des besoins et des ressources.

À quoi ça sert ?

À vérifier la pérennité de l'entreprise et la stabilité de ses ressources.

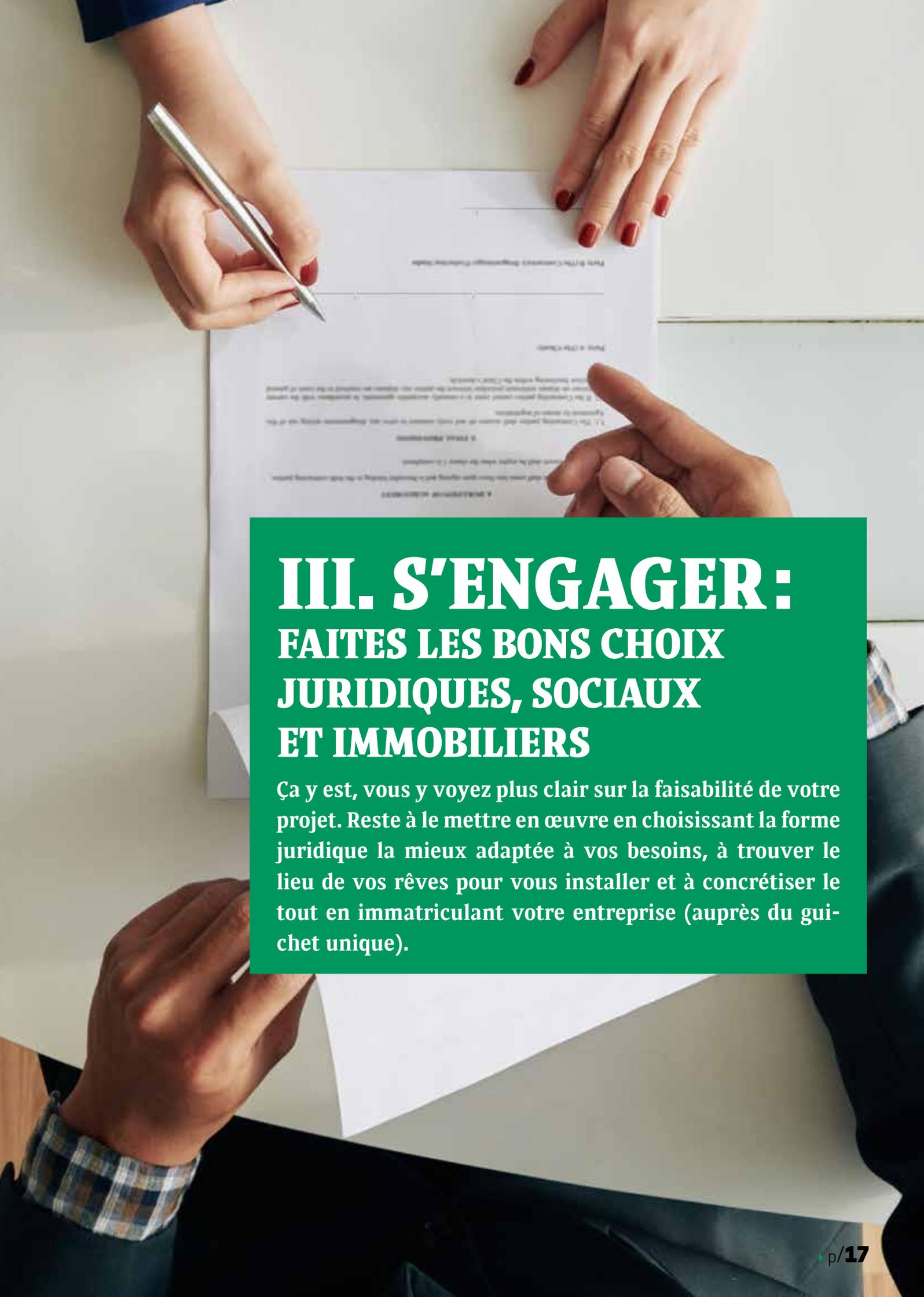
Comment on le remplit ?

Pour la première année, vous reprendrez les données répertoriées dans le plan de financement initial. Vous y ajouterez les éléments nouveaux survenus au cours de l'exercice, notamment les ressources propres générées par l'activité (on parle alors de CAF – capacité d'autofinancement).

Pour les années 2 et 3, seuls les éléments nouveaux apparus dans les besoins ou les ressources durables doivent être repris (progression du BFR, nouveaux apports, nouveaux crédits...).

NOTRE SUGGESTION :

Si le plan de financement laisse apparaître un solde négatif (besoins supérieurs aux ressources), vous devrez songer à augmenter votre capital ou à souscrire de nouveaux crédits.



III. S'ENGAGER : FAITES LES BONS CHOIX JURIDIQUES, SOCIAUX ET IMMOBILIERS

Ça y est, vous y voyez plus clair sur la faisabilité de votre projet. Reste à le mettre en œuvre en choisissant la forme juridique la mieux adaptée à vos besoins, à trouver le lieu de vos rêves pour vous installer et à concrétiser le tout en immatriculant votre entreprise (auprès du guichet unique).



1. Choisir le bon statut juridique

La forme juridique d'une entreprise définit les règles qui lui sont applicables (son statut) au regard de la loi : modalités de constitution, capital social minimum, rapport entre les associés, modalités d'imposition des bénéfices, etc. Il existe deux grandes formes juridiques : l'entreprise individuelle et la société. La forme juridique est la forme que revêt l'entreprise (SA, EURL, SARL, EURL, etc.) tandis que le statut renvoie aux règles et aux obligations (juridiques, fiscales...) qui découlent de cette forme.

À NOTER: Un peu de vocabulaire:

- EI:** Entreprise individuelle (elle remplace l'ex-EURL).
- EURL:** Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.
- SARL:** Société à responsabilité limitée.
- SA:** Société anonyme.
- SAS:** Société par actions simplifiée.
- SASU:** Société par actions simplifiée unipersonnelle.

Nombre d'associés nécessaires selon les formes juridiques

ENTREPRISE INDIVIDUELLE	Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (celui-ci peut, bien évidemment, embaucher des salariés)
EURL	1 seul associé (personne physique ou morale à l'exception d'une autre EURL)
SARL	2 associés minimum - 100 maximum (personnes physiques ou morales)
SA (forme classique)	7 associés minimum - pas de maximum (personnes physiques ou morales)
SAS / SASU	1 associé minimum - pas de maximum (personne physique ou morale)
SNC	2 associés minimum - pas de maximum (personnes physiques ou morales)
ASSOCIATION	2 membres minimum - pas de maximum

À NOTER: La Micro-entreprise n'est pas un statut juridique mais un régime fiscal et social unique et simplifié. En termes de statut, le Micro-entrepreneur est un Entrepreneur Individuel. Depuis le 1er janvier 2016, il remplace le statut de l'auto-entreprise.

ENTREPRISE INDIVIDUELLE OU SOCIÉTÉ ?

Le choix entre entreprise individuelle et société se fait en fonction de plusieurs critères :

- **La volonté de s'associer ou non :** seule la société permet de créer une entreprise à plusieurs.
- **Les règles de fonctionnement de la structure :** en entreprise individuelle, ces règles sont réduites. Opter pour une société impose davantage de formalisme.
- **Les besoins financiers :** une société et une entreprise individuelle n'ont pas les mêmes besoins. Si les investissements sont élevés, la création d'une SARL (société à responsabilité limitée), d'une SA (société anonyme) ou d'une SAS (société par actions simplifiée) peut être judicieuse, notamment pour ouvrir le capital à des investisseurs.
- **Le régime social :** il diffère selon que l'activité est exercée en société ou en entreprise individuelle. L'entrepreneur est ainsi soumis à la Sécurité sociale des indépendants s'il est entrepreneur individuel, gérant d'EURL ou gérant majoritaire de SARL. Il cotise au régime général des salariés s'il est gérant minoritaire ou égalitaire de SARL, ou s'il est PDG ou DG de SA. Ces choix sont importants car la couverture sociale diffère d'un cas à l'autre.
- **Le régime fiscal :** selon la forme juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis soit à l'impôt sur le revenu (entreprise individuelle, EURL) soit à l'impôt sur les sociétés (SARL, SA, SAS, SASU). Dans le premier cas, le bénéfice de l'entreprise est assimilé aux revenus du créateur. Dans le second cas, c'est la société qui paie l'impôt.

LES PRINCIPAUX STATUTS À LA LOUPE

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

C'est le statut d'entreprise le plus simple et le plus facile d'accès. Il est particulièrement adapté aux créateurs qui se lancent seuls. En Entreprise Individuelle, vous pouvez opter pour le régime de l'Entrepreneur individuel «classique» ou celui du Micro-entrepreneur. À la différence du second, l'entrepreneur individuel peut embaucher et exercer l'activité de son souhait. Ce statut convient bien aux activités peu gourmandes en investissements et dont les perspectives de développement sont modestes. Il est parfaitement adapté si vous lancez une activité de dépannage informatique, de conseil, de décoration...

- **Les avantages :** les démarches sont réduites au minimum ; elles permettent de se lancer rapidement et à moindres frais. Pas de paperasse (inutile de rédiger des statuts) ni de capital social à réunir : il suffit de s'inscrire sur le «guichet unique» (guichet-entreprises.fr) pour déclarer l'entreprise. Au niveau fiscal, l'entreprise individuelle est soumise à l'impôt sur le revenu.
- **Si son chiffre d'affaires annuel est inférieur à 70 000 euros (activités de conseil) ou à 170 000 euros (activités de vente)**, il dépend du régime micro-entrepreneur (source : ministère de l'Économie et des Finances). Le bénéfice imposable est calculé en appliquant au CA un abattement forfaitaire pour frais professionnels : 71%, 50%, 34% selon l'activité. Il ne facture pas de TVA si son CA est inférieur à 33 200 euros ou à 82 800 euros. Selon l'activité, il peut opter pour le versement libératoire de l'impôt.
- **Si son chiffre d'affaires annuel est supérieur à 70 000 euros (activités de conseil) ou à 170 000 euros (activité de vente)**, il est soumis au régime réel d'imposition de l'entrepreneur individuel «classique» (source : ministère de l'Économie et des Finances) : le bénéfice imposable est calculé en tenant compte des charges réelles, la TVA est facturée et déduite.
- **Les points à surveiller :** avec ce statut, vous ne formez qu'une seule et même personne avec l'entreprise. Il n'y a pas d'imposition sur l'entreprise, c'est l'entrepreneur individuel qui est soumis à l'impôt sur le revenu (IR). Cependant, depuis le 15 mai 2022, l'entrepreneur individuel bénéficie de la séparation des patrimoines, sans déclaration d'affectation ni état descriptif. Les biens «utiles à l'activité professionnelle» (fonds de commerce, marchandise, bureaux, brevets) seront automatiquement séparés de vos autres biens. Ainsi, en cas de difficulté, les créanciers ne pourront pas se rembourser sur vos biens personnels.

À NOTER : L'EURL est sensiblement similaire à l'entreprise individuelle. Quelques différences toutefois : l'associé unique (vous!) peut nommer un tiers à sa direction et les responsabilités financières de l'entrepreneur sont limitées à son apport. L'EURL est une sorte de SARL unipersonnelle, elle répond donc aux mêmes règles de fonctionnement que la SARL.

LA SARL

Grâce à son côté passe-partout, la SARL convient à toutes les activités ou presque, de la boulangerie de quartier à la société de conseil, en passant par la vente en ligne d'accessoires. Elle est adaptée aux projets ayant un bon potentiel de développement, car elle offre la possibilité de s'associer, d'embaucher et de se financer auprès d'investisseurs extérieurs.

- **Les avantages :** le montant du capital social est librement fixé par les associés en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de la société. Attention à ne pas voir trop juste car, si le montant du capital n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, la responsabilité personnelle du gérant et/ou des associés fondateurs peut être engagée. Il est

donc illusoire de créer une SARL avec 100 euros de capital même si en théorie cela est possible. La responsabilité des associés est par ailleurs limitée au montant de leur apport. Pas de risque donc de devoir rembourser sur vos biens personnels les dettes contractées par la société. Enfin, les SARL peuvent lever des fonds auprès de business angels ou de fonds d'investissement, et garantir ainsi le financement de leur développement.

• **Les points à surveiller:** les règles de fonctionnement sont strictes. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, personnes physiques obligatoirement, nommés parmi les associés ou en dehors d'eux. En l'absence de limitations statutaires, les gérants ont tous pouvoirs pour agir au nom et pour le compte de la société. Leur nomination et leurs pouvoirs sont fixés soit dans les statuts, soit dans un acte séparé. Plusieurs temps forts doivent être prévus et organisés annuellement comme les assemblées générales ordinaires (pour l'approbation des comptes, les prises de décisions...) et les assemblées générales extraordinaires (en cas de changement d'associé, d'augmentation de capital...). La SARL permet de s'associer et de créer à plusieurs (jusqu'à cent personnes!). Bien choisir ses associés est capital. Au début de l'aventure, tout est beau et rose, mais le vent peut vite tourner. Il est par conséquent impératif de tout formaliser par écrit, et ce dès le départ. Répartition des rôles, définition d'une stratégie commune, montant des rémunérations... Tout doit être indiqué dans les statuts de l'entreprise et éventuellement inscrit dans un pacte d'actionnaires.

À NOTER: En cas d'association, vous pouvez prévoir la rédaction d'un pacte d'actionnaires ou d'associés: il est plus facile et sécurisant de définir un pacte lorsque tout va bien que si les choses se corsent par la suite entre les associés... Vous y indiquerez la manière dont un éventuel conflit sera réglé: désignation d'un ou de plusieurs arbitres totalement impartiaux, non intéressés de manière directe ou indirecte par l'activité de la société, avec modalités d'arbitrage...

LA SAS

Elle est devenue la forme juridique préférée des créateurs. Les raisons? Une grande liberté de fonctionnement, la possibilité d'entreprendre à plusieurs ou en solo (on parle alors de SASU: société par actions simplifiée unipersonnelle) et de lever des fonds. La SAS convient à des projets qui nécessitent des investissements importants. Ce n'est pas donc pas un hasard si ce statut est largement utilisé dans les secteurs internet et biotech, qui nécessitent des capitaux importants.

• **Les avantages:** ce sont les associés qui décident du mode de fonctionnement et de la répartition du pouvoir au sein de l'entreprise. Contrairement à ce qui se passe avec les autres statuts, les prérogatives d'un associé ne sont pas forcément corrélées à la part de capital qu'il détient. La loi n'a prévu qu'une seule obligation: le choix d'un président, qui représentera la SAS vis-à-vis des tiers. En matière de fonctionnement, les associés n'ont pas l'obligation de tenir des assemblées générales, mais certaines décisions doivent être prises collectivement (en assemblée générale ou par tout autre moyen): approbation des comptes et répartition des bénéfices, modification du capital social, fusion, scission, dissolution de la société, transformation de la société en une autre forme de structure... Au niveau social, la SAS offre surtout un cadre protecteur: le dirigeant relève du régime des « assimilés-salariés », c'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais pas des allocations chômage.

• **Les points à surveiller:** la liberté d'organisation et de fonctionnement des SAS a une contrepartie. Elle impose de bien cadrer les statuts de la société pour éviter les désaccords entre associés. Le recours à un spécialiste du droit est inévitable. De plus, les démarches et les frais liés à la constitution d'une SAS sont lourds: rédaction des statuts, dépôt des fonds, publicité légale, enregistrement, immatriculation au registre du commerce et des sociétés... sont au menu.

LA SA

Avec ce statut, vous choisissez de jouer dans la cour des grands. La SA est une société dite de capitaux: elle rassemble des personnes qui peuvent ne pas se connaître et dont la participation est fondée sur les montants qu'ils investissent dans l'entreprise. La SA concerne donc les projets très ambitieux et c'est un statut très répandu dans les secteurs high-tech, et bien adapté à une entrée en bourse. Elle nécessite un capital social minimum de 37000 euros, réuni entre deux actionnaires minimum (sept pour une SAS cotée en bourse).

• **Les avantages:** pour un créateur, la SA représente le meilleur moyen de convaincre des investisseurs d'entrer au capital. Les actionnaires, dont la responsabilité financière se limite à leurs apports au capital, bénéficient de prérogatives importantes via les assemblées générales, où ils décident de l'attribution des dividendes, de la nomination et de la révocation des administrateurs ou de la modification des statuts. Ils bénéficient d'une priorité de souscription aux actions nouvelles et de la liberté de céder leurs actions quand ils le veulent. Le président et le directeur général sont imposés dans la catégorie « traitement des salaires ». Ils bénéficient du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, en ce qui concerne leurs fonctions de dirigeant, et ce quel que soit le nombre d'actions qu'ils détiennent dans la société.

• **Les points à surveiller:** la société est dirigée par un conseil d'administration, comprenant 3 à 18 membres, qui détermine les orientations de l'activité et veille à leur mise en œuvre. Le président est désigné par le conseil d'administration parmi ses membres. Il est révocable sans motif ni préavis par le conseil d'administration.

FOCUS 1 TESTEZ-VOUS AVEC LE RÉGIME AUTO-ENTREPRENEUR

Vous n'avez pas envie de prendre trop de risque, vous voulez profiter d'un galop d'essai avant de passer à la vitesse supérieure? Le régime auto-entrepreneur (aussi appelé micro-entrepreneur) est fait pour vous!

- **Des démarches simples:** il suffit de s'inscrire sur le site Lautoentrepreneur.urssaf.fr et de remplir quelques cases pour donner vie à son auto-entreprise.
- **Pas de chiffre d'affaires, pas de charges à payer:** c'est l'ADN du régime. Il n'a pas bougé.
- **Des charges calculées en fonction du chiffre d'affaires:** pas de surprise puisque les charges sociales sont réglées, mensuellement ou trimestriellement, en appliquant un pourcentage sur le CA réalisé (12,8 % à 22 % selon l'activité). Vous savez toujours ce que vous devez payer.
- **La possibilité de régler les charges et l'impôt en même temps:** le micro-entrepreneur peut profiter d'une option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu. Son impôt et ses charges sont payés en même temps en appliquant un taux unique sur le chiffre d'affaires.
- **Une période d'observation idéale:** le régime permet au futur créateur de vérifier si son activité génère du chiffre d'affaires, si elle rencontre du succès auprès de la clientèle, si les prix ou les tarifs fixés correspondent aux attentes du marché... Une fois que l'activité aura généré suffisamment de chiffre d'affaires, vous pourrez changer de statut et créer une société (EURL, SARL, SAS...).
- **Un régime adapté à tous:** étudiant, salarié du public ou du privé, retraité, demandeur d'emploi, vous pouvez prétendre à ce statut! Seule restriction: ne pas dépasser des seuils de chiffre d'affaires: 170 000 euros pour les activités de vente et 70 000 euros pour les prestations de services.

À NOTER: Auto ou micro-entrepreneur, quel est le terme consacré? Si, depuis 2016, le régime s'appelle officiellement micro-entrepreneur, on parle encore d'auto-entrepreneur, tant ce terme est entré dans le langage courant et a été massivement adopté par le grand public.

FOCUS 2 VOTRE PROTECTION SOCIALE EN UN CLIN D'ŒIL

Selon la forme juridique que vous avez choisie, vous êtes soit rattaché au régime général de la sécurité sociale (régime des salariés), soit au régime des indépendants (ex-RSI) pour votre protection sociale (maladie, maternité, retraite de base, accidents du travail).

- De quel régime dépendez-vous?

VOUS DÉPENDEZ DU RÉGIME DES SALARIÉS SI VOUS ÊTES:

- gérant minoritaire ou égalitaire de SARL;
- président ou directeur général de SA;
- président de SAS ou SASU.

➔ Vous êtes affilié à la Sécurité sociale.

VOUS DÉPENDEZ DU RÉGIME DES INDÉPENDANTS SI VOUS ÊTES:

- entrepreneur individuel (y compris micro-auto-entrepreneur);
- gérant majoritaire de SARL;
- gérant associé unique d'EURL.

➔ Vous êtes affilié à la Sécurité sociale pour les indépendants.

- Quelle sera votre couverture?

LE CRÉATEUR ASSIMILÉ SALARIÉ bénéficie de la même protection sociale que le salarié et de cotisations légèrement plus faibles, mais le système reste le même: les cotisations salariales et patronales sont calculées sur son salaire brut et versées à l'Urssaf par sa société.

LE CRÉATEUR INDÉPENDANT bénéficie d'une protection sociale légèrement différente de celle du dirigeant assimilé salarié notamment en ce qui concerne la retraite. Dans un cas comme dans l'autre, vous ne pouvez pas prétendre à l'assurance chômage.

- Quel est le coût des cotisations sociales?

- **Si vous êtes dirigeant assimilé salarié,** les cotisations sociales s'élèvent à environ 62 % de votre rémunération brute.
- **Si vous êtes indépendant,** elles correspondent à environ 45 % de votre rémunération nette ou de votre bénéfice.
- **Si vous êtes auto-entrepreneur,** elles sont calculées directement en proportion du chiffre d'affaires encaissé (12,8 % ou 22 %).

À NOTER: En cas de grossesse, les créatrices peuvent percevoir une allocation de repos maternel ainsi que des indemnités journalières. Leur montant dépend du revenu (ou bénéfice) annuel moyen déclaré.

FOCUS 3 LES AVANTAGEUSES SUBTILITÉS DE LA SAS

Au-delà de sa souplesse de fonctionnement et sa facilité à convaincre les investisseurs, la SAS permet au dirigeant d'optimiser sa rémunération. Celui-ci a deux choix à ce niveau :

- il peut être rémunéré mensuellement au titre de son activité de direction. Il est alors soumis à environ 62 % de cotisations sociales sur la rémunération nette qu'il perçoit ;
- mais il peut aussi choisir de se distribuer tout ou partie des bénéfices de la société (à proportion de sa détention du capital ou de la proportion prévue dans les statuts) sous forme de dividendes. Et là, puisque les dividendes ne sont pas soumis à cotisations sociales, mais à un taux global d'environ 17 %.

ATTENTION CEPENDANT !

Si vous ne vous versez pas de rémunération mensuelle, vous ne cotisez pas, et n'êtes donc pas protégé par le régime général. Il est donc d'usage de couper la poire en deux. Autrement dit, de vous rémunérer mensuellement suffisamment pour atteindre les seuils de cotisations minimales vous permettant de bénéficier de la protection du régime général, et de garder un maximum de reliquat pour la fin de l'année, afin de bénéficier du taux de prélèvements sociaux avantageux des dividendes.

**AVEC VOUS
DANS
UN MONDE
QUI
CHANGE**

LE RÉTROPLANNING DE VOTRE PROJET



J-11
mois

Êtes-vous prêt à vous lancer dans l'aventure, à consacrer vos journées (voire vos nuits) à votre projet, à réduire votre train de vie, du moins au début ?
Posez-vous les bonnes questions et testez votre motivation.

Rendez-vous à la chambre de commerce ou à la chambre de métiers pour obtenir les premières informations (aides financières, conseils...) et les coordonnées des réseaux d'accompagnement locaux susceptibles de vous aider.

J-10
mois

Si vous êtes marié, optez éventuellement pour le **régime de la séparation de biens** ; voyez si votre employeur peut vous aider (temps partiel, congé création, essaimage...) ; vérifiez qu'aucune clause de non-concurrence ne vous entrave.

Renseignez-vous sur vos droits à Pôle emploi pour bénéficier des aides de l'organisme.

J-9
mois

Lancez-vous dans la **rédaction de votre business plan** : faites-vous aider par un réseau d'accompagnement, voire par un expert-comptable.

J-5
mois

Choisissez votre statut juridique (EURL, SARL, SA, SAS...). Faites-vous éventuellement conseiller par un expert-comptable, voire un notaire, car ce choix influe sur votre futur statut social et sur votre régime fiscal.

Consultez plusieurs banques, mettez-les en concurrence (remboursements anticipés, découverts autorisés...).

EURL

SA

SAS

SARL

J-6
mois

Trouvez un lieu pour votre activité : si vous ne souhaitez pas ou ne voulez pas travailler chez vous, cherchez un local, repérez les espaces de travail partagé (coworking), les pépinières susceptibles de vous héberger.

J-7
mois

Commencez à **rechercher des financements** : voyez si votre famille peut vous aider, faites part de votre projet à votre **conseiller bancaire**, prenez rendez-vous avec les **conseillers des réseaux**, renseignez-vous sur les aides auxquelles vous avez droit.

Montez et multipliez les **dossiers de candidature** pour obtenir des aides pendant que vous n'êtes pas encore trop pris.

J-3
mois

Préparez votre installation : **déposez le nom de votre marque à l'Inpi**, déposez aussi votre **nom de domaine** (par exemple sur www.afnic.fr), préparez vos **premières actions commerciales** (campagnes par mail, prospectus...).

Si vous demandez un temps partiel ou un congé pour création d'entreprise, prévenez votre employeur par écrit.

J-2
mois

Choisissez une banque (ou en tout cas créez un compte distinct de votre compte courant personnel), et déposez-y les fonds que vous avez peut-être déjà réunis (capital, subventions, primes...).

J-1
mois

Peaufinez votre projet. Terminez vos travaux d'installation (préparez un espace dédié si vous travaillez chez vous).

Créez un **site Internet vitrine** si votre offre est assez formalisée, puis faites imprimer des cartes de visite sur un site en ligne.

Jour J

Souscrivez les assurances nécessaires (accidents du travail, responsabilité civile, complémentaire chômage...).

Si vous créez une société, vous devez, préalablement à votre passage au centre de formalités des entreprises (CFE), **publier une annonce de constitution dans un journal d'annonces légales.**

Immatriculez votre entreprise au centre de formalités des entreprises (CFE) dont vous dépendez (CCI, chambre de métiers, Urssaf...) ou en ligne sur le portail www.lautoentrepreneur.fr si vous vous lancez comme autoentrepreneur.

Bon vent !



2. Trouver un toit

Travailler chez soi, louer un local, se faire héberger dans une structure d'accompagnement à la création... Les possibilités sont multiples. Elles dépendent surtout de l'état d'avancement de votre projet et de vos moyens financiers.

HOME, SWEET HOME

Vous ne serez ni le premier ni le dernier à lancer votre projet dans un coin du salon ou dans le cabanon au fond du jardin. C'est la solution la plus économique – pas besoin de chercher un local, pas de loyer à payer – mais elle est soumise à des règles, notamment dans les grandes villes de plus de 200 000 habitants. Rapprochez-vous de votre mairie pour connaître les conditions d'exercice à domicile: dans certains cas – rares, rassurez-vous – il peut être interdit de recevoir des clients ou de réceptionner de la marchandise. La difficulté est ailleurs, et plus personnelle, car il n'est pas toujours facile de travailler à domicile. Cela nécessite une discipline de fer: imposez-vous des plages horaires-types, délimitez votre espace de travail et, à l'inverse, ne laissez pas le professionnel envahir votre vie privée.

LOUER OU ACHETER

- **Si vous louez un local**, vous devez signer un bail professionnel d'une durée minimale de six ans. Si votre local est à destination commerciale (boutique), vous devez signer un bail commercial d'une durée de neuf ans. Il peut être plus long mais ne peut pas avoir une durée indéterminée.

- **Si vous achetez à titre privé** vos locaux, vous pourrez les louer à votre entreprise et déduire les loyers du bénéfice de l'entreprise (sauf si les locaux sont à usage mixte: dans ce cas, seule une part des loyers correspondant à l'usage professionnel est déductible).

Si l'achat de votre local est réalisé par votre entreprise, il entre dans les actifs immobiliers et augmente la valeur de votre affaire. Attention, l'acquisition suppose un financement et donc un crédit bancaire, dont le coût doit être supportable par votre entreprise ou vous-même.

À NOTER: Vous recherchez un emplacement pour votre local? Connectez-vous sur [Monlocalcommercial.fr](https://www.monlocalcommercial.fr). Le site propose une analyse gratuite des meilleurs quartiers partout en France.

INSTALLEZ-VOUS DANS UNE STRUCTURE D'ACCOMPAGNEMENT

Espaces de travail partagés (coworking), couveuses, incubateurs, pépinières, accélérateurs... En plus de vous héberger, ces structures proposent, selon les cas, des services d'accompagnement et vous permettent de vous concentrer à 100% à votre projet. Chacune de ces structures dispose d'un objectif, une cible, une durée d'accueil et un fonctionnement qui lui est propre.

- **Les espaces de travail partagé (coworking)**

Il s'agit de lieux de travail partagés. On peut louer un bureau à la journée, au mois, ou prendre un abonnement pour une longue durée (à partir de 15 euros par jour, jusqu'à 350 euros par mois). Quelques exemples: Anticafé ([anticafe.eu](https://www.anticafe.eu)), La Ruche ([la-ruche.net](https://www.la-ruche.net)), We Work ([wework.com](https://www.wework.com)), Wojo ([wojo.com](https://www.wojo.com)), Morning ([morning.fr](https://www.morning.fr)).

- **Les couveuses**

Elles permettent de tester son activité, de vérifier sa viabilité et sa pérennité avant l'immatriculation. Pour entrer dans une couveuse, l'entrepreneur doit signer un CAPE (contrat d'appui au projet d'entreprise) avec la couveuse. Où trouver une couveuse? Il vous suffit de consulter le Réseau des Couveuses d'Entreprises (jetestemonentreprise.com).

- **Les incubateurs**

Ces structures d'accompagnement à la création d'entreprise apportent aux entrepreneurs conseils, matériel, hébergement, financement ou encore partenariat. On y reçoit une formation à l'entrepreneuriat, une aide au ciblage du marché et à l'élaboration d'un business plan. Quelques exemples : Station F (stationf.co), The Family (thefamily.co), La Ruche (a-ruche.net), Agoranov (agoranov.com).

- **Les pépinières**

Elles accueillent des entreprises déjà créées qui ont du mal à trouver un point de chute. Elles proposent des locaux, des équipements et des services partagés permettant une réduction de charges, ainsi qu'un accompagnement personnalisé durant le développement de l'activité de l'entreprise.

- **Les accélérateurs**

Réservées aux start-ups, ces structures accompagnent les entrepreneurs dans les étapes clés du développement de leur activité (internationalisation, transformation numérique) en un temps record (trois à six mois). À la fin de leur session, les créateurs ont la possibilité de pitcher (c'est-à-dire présenter leur projet) devant un jury et de lever des fonds. Quelques exemples : WAI (We Are Innovation) l'accélérateur start-up de BNP Paribas, L'Atelier Le Hub (lehub.bpifrance.fr), Hectar (hectar.co/accelerateur).

- **Les tiers-lieux et fablabs**

Labs, friches culturelles, fablabs, tiers-lieux, ces espaces atypiques ont en commun de mutualiser les lieux et les compétences. Ils favorisent la coopération et les rencontres dans les territoires. Ces lieux alternatifs, à mi-chemin entre le bureau et la maison, encouragent l'innovation et les synergies. Pour trouver un tiers-lieu près de chez vous, rendez-vous sur le site de l'association France Tiers-Lieux (francetierslieux.fr).



TROUVER UN TOIT

Couveuse

Pour qui ?

Les **porteurs de projets** qui n'ont pas encore créé juridiquement leur entreprise.

Pourquoi y aller ?

Pour tester le projet, se confronter à la réalité du marché et apprendre le métier de chef d'entreprise.

C'est quoi ?

Structure qui permet de **tester son projet** avant de créer juridiquement son entreprise.

Pendant combien de temps ?

12 mois (renouvelables 2 fois).

Comment on y rentre ?

Dossier de candidature soumis à un comité de sélection.



Incubateur

C'est quoi ?

Structure d'accueil **en amont de la création ou au cours de la vie** de l'entreprise.

Pour qui ?

Les **créateurs de projets innovants** (biotech, santé, recherche...) depuis la phase amont des démarches jusqu'aux premiers mois d'activité.

Pendant combien de temps ?

Un à trois ans.



Pourquoi y aller ?

Pour **nouer des synergies** avec les acteurs de la recherche ou de l'industrie, **mûrir** le projet, et le transformer en entreprise performante.

Comment on y rentre ?

Dossier de candidature soumis à un comité de sélection.



Accélérateur

Pour qui ?

Les **créateurs de start-up à fort potentiel** avec un modèle disruptif ou nouveau.

Pourquoi y aller ?

Pour **apprendre à se développer** rapidement, à pitcher et à lever des fonds.

Comment on y rentre ?

Dossier de candidature soumis à un comité de sélection.

C'est quoi ?

Structure qui propose un **programme de formation** pour développer son entreprise.

Pendant combien de temps ?

De quelques semaines à quelques mois.



Pépinière

C'est quoi ?

Structure de **soutien, d'accueil et lieu d'échanges** entre entrepreneurs.

Pour qui ?

Tous les **créateurs d'entreprise de moins de trois ans.**

Pendant combien de temps ?

Un à trois ans (jusqu'à 5 ans dans certaines pépinières).

Pourquoi y aller ?

Pour trouver un **hébergement en phase de démarrage** et être accompagné dans le développement du projet.

Comment on y rentre ?

Dossier de candidature soumis à un comité de sélection.





3. Immatriculez votre entreprise

C'est la dernière ligne droite! Il est maintenant temps de donner vie à votre entreprise et de réaliser les formalités nécessaires à sa création définitive. Pour cela, direction le guichet unique des formalités des entreprises (formalites.entreprises.gouv.fr). Quelle que soit votre forme juridique et votre domaine d'activité, les formalités de création et d'administration de votre entreprise sont dorénavant entièrement dématérialisées.

QUEL EST LE RÔLE DU GUICHET UNIQUE ?

Depuis le 1^{er} janvier 2023, le guichet unique remplace les anciens portails CFE métiers, lautoentrepreneur.fr, CFE-urssaffr et Infogreffe. Il centralise les demandes d'immatriculation et les autres formalités nécessaires à la vie de votre entreprise : affiliation aux organismes sociaux (caisse d'allocations familiales, de maladie et de retraite), inscription au répertoire national des entreprises (qui attribue le numéro SIREN, le numéro SIRET et le code APE de l'entreprise), déclaration d'existence au service des impôts, dépôt de comptes annuels...

QUELS SONT LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES ?

On vous demandera de remplir un dossier (Formulaire P0) et de fournir de nombreuses pièces : extrait d'acte de naissance, extrait d'acte de mariage, copie de votre bail commercial... Prévoyez un délai d'au moins trois semaines pour rassembler ces pièces.

ET APRÈS ?

Une fois votre demande déposée en ligne, il est possible de suivre l'avancée de votre dossier directement sur votre « tableau de bord ». Il faut compter entre 3 et 7 jours pour obtenir votre extrait « K » (pour les entreprises individuelles) ou « Kbis » (pour les sociétés) qui vous permet de lancer enfin votre activité.

PENSEZ-Y !

- Si vous créez une société, n'oubliez pas de faire publier une annonce légale dans un journal spécialisé type *Bodacc* (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales).
- Déposez le capital social sur un compte bancaire.
- Indiquez dans votre dossier le statut que vous avez choisi pour votre conjoint si celui-ci doit collaborer régulièrement à votre activité (au choix : statut de collaborateur, de salarié ou d'associé).
- Assurez votre entreprise.
- Demandez l'ouverture d'un compte bancaire séparé.

À NOTER: Pour gagner du temps, vous pouvez réaliser vos formalités d'immatriculation sur le site Guichet-entreprises.fr

FOCUS PROTÉGER SON INVENTION, SON NOM, SA MARQUE...

DIRECTION L'INPI !

Sachez-le, une idée ne se protège pas. En revanche, la forme selon laquelle elle s'exprime, oui! Ainsi, une invention, un nom, une marque, un dessin, peuvent être protégés afin qu'on ne vous les vole pas. Par exemple, vous lancez une activité de coaching en ligne avec des cours sur Skype. Vous ne pourrez pas vous opposer à la création d'un autre site concurrent mais si vous avez trouvé un nom original qui identifie votre concept, il pourra être protégé au titre du droit des marques.

CE QUI PEUT ÊTRE PROTÉGÉ:

- **Une invention:** si elle présente un caractère absolu de nouveauté et si elle est susceptible d'application industrielle. Dans ce cas, il faut déposer un brevet auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (Inpi.fr).
- **Un nom, une marque:** si vous avez trouvé un nom original pour identifier votre produit/service ou votre entreprise, vous pouvez le déposer en tant que marque auprès de l'Inpi.
- **Un dessin ou modèle:** vous pouvez protéger auprès de l'Inpi l'apparence d'un produit (ses couleurs, sa forme, sa texture, ses matériaux...).

**AVEC VOUS
DANS
UN MONDE
QUI
CHANGE**

IV. SE FINANCER: COMBINEZ LES MONTAGES FINANCIERS

Mieux vaut plus que pas assez ! En matière de création d'entreprise, cette suggestion vaut double. Une jeune entreprise doit en effet toujours prévoir plus d'argent que ce dont elle a besoin, non seulement pour bien financer son démarrage, mais aussi pour pallier les éventuels imprévus. Rassurez-vous, de nombreux dispositifs existent. Profitez-en, car, bien mixés entre eux, ils permettent de réunir plusieurs milliers d'euros.



1. Augmentez vos fonds propres

Pas de panique si vous ne disposez pas d'un apport personnel conséquent. Pour augmenter vos fonds propres, commencez par solliciter famille et amis, allez frapper aux portes des réseaux d'accompagnement ou décrochez le gros lot en participant à des concours.

→ **« LOVE MONEY »**: c'est l'argent donné ou investi par l'entourage du créateur pour l'aider à financer son projet. Cette solution permet de réunir quelques milliers d'euros de départ. Cependant, évitez de solliciter toute la descendance de votre tante Gisèle: famille et argent faisant rarement bon ménage, limitez le nombre de « lovers » à deux ou trois personnes de confiance et bordez le tout avec un pacte d'actionnaires.

À NOTER: Les particuliers investisseurs bénéficient d'une réduction d'impôt sur le revenu.

→ **LE FINANCEMENT PARTICIPATIF**: se faire financer par des inconnus sur internet! Tel est le principe du financement participatif. Ce mode de financement permet en effet de récolter des fonds – généralement des petits montants – auprès d'un large public. La mise en relation se fait par l'intermédiaire de plateformes internet, comme Ulule, Wiseed, Vendée-up...

À NOTER: Le financement participatif permet en outre de tester son concept, la réceptivité des consommateurs, sa communication...

→ **LES PRÊTS D'HONNEUR**: il s'agit de prêts, à taux zéro, sans caution, distribués par les réseaux d'accompagnement comme Réseau entreprendre et Initiative France. Accordé sur dossier, leur montant varie de 10 000 à 50 000 euros selon les organismes. Ils font partie des aides classiques, destinées à tous, et relativement efficaces même si, comme toute ligne de crédit, il faut les rembourser. Comme ces prêts sont accordés au porteur de projet lui-même, rien ne vous empêche, si vous êtes plusieurs associés, de solliciter chacun un prêt pour le même projet. En plus, ils facilitent l'obtention de crédits bancaires avec un effet de levier de un à sept.

À NOTER: L'obtention d'un prêt d'honneur est obligatoirement couplée avec un prêt bancaire.

→ **LES SUBVENTIONS**: chasseurs de primes, à vos marques! Les subventions sont nombreuses, et visent des publics ou des projets spécifiques. Impossible d'en dresser un inventaire exhaustif tant elles sont diffuses. Comme elles sont souvent locales, n'hésitez pas à solliciter les réseaux d'accompagnement: ils connaissent par cœur les dispositifs territoriaux et sauront sans aucun doute vous aiguiller vers une aide totalement inconnue mais parfaitement adaptée à votre projet.

À NOTER: Le site Aidesentreprises.fr permet de trouver les aides et subventions distribuées partout en France.

→ **LES CONCOURS**: il existe des dizaines de concours à la création d'entreprise qui récompensent chaque année des projets en tous genres (commerce, start-up, entreprise de l'économie sociale...), portés par tout type de public (jeunes, femmes, demandeurs d'emploi...). À la clé, des dons de matériel, de l'accompagnement et des aides financières, pas toujours élevées mais qui, cumulées, feront vite grossir votre bas de laine. Exemples: concours Talents, prix Moovjee, Petit Poucet, grand prix du commerce, prix Audace, trophée CRA de la reprise d'entreprise...

À NOTER: Vous disposez d'une épargne salariale (PEE, PEL...), d'une participation aux bénéfices de votre employeur? Sachez qu'il existe des possibilités de débloqué anticipé en cas de création/reprise par un salarié ou son conjoint.

FOCUS APPRENEZ À « PITCHER » VOTRE PROJET

Si vous participez à des concours, ou si vous souhaitez obtenir un prêt d'honneur, vous serez amené à présenter oralement votre projet. La règle d'or : faire court et efficace – la durée d'un pitch varie de une à dix minutes maximum. Pour tenir le rythme, entraînez-vous. Sachant que le nombre de mots que l'on prononce distinctement par minute est de 150, n'allez pas au-delà de 750 mots pour une présentation de 5 minutes. C'est peu, d'où la nécessité de trouver des mots justes et des formules choc. Concernant le fond, concentrez-vous sur l'essentiel : soulevez le problème, apportez la solution, donnez des chiffres sur le marché, prouvez la rentabilité du modèle et rassurez sur l'exécution du projet. Votre mission ultime : faire rêver votre auditoire et éveiller sa curiosité.

À NOTER : l'écosystème start-up ne manque pas d'événements pour pitcher votre projet et vous démarquer. Parmi les plus célèbres, on peut nommer : Le Phare de l'entrepreneuriat, Antropia ESSEC, Prix Pépite Tremplin, Pitch Les Echos START, Business Féminin Awards et Startup Contest.

**AVEC VOUS
DANS
UN MONDE
QUI
CHANGE**



2. Obtenir un crédit bancaire

Vos fonds propres étant renforcés, il est temps d'aller à la banque pour demander un crédit bancaire. Que vous empruntiez 20 000 ou 300 000 euros, sachez mettre en avant les arguments qui feront mouche.

- FAITES LA DEMANDE DE CRÉDIT AU BON MOMENT

Ni trop tôt, ni trop tard ! Allez voir votre partenaire financier lorsque votre business plan est avancé, il pourra vous aider à l'affiner et vous accompagner dans sa réalisation.

- UN APPORT DE 30 %

C'est le montant généralement exigé par les banques. Cependant, ce taux peut varier en fonction de l'activité, du montant du crédit demandé et des garanties du créateur. Par exemple, une activité de restauration sera considérée moins risquée qu'une activité liée au secteur des services, car la banque peut se garantir sur le matériel. Résultat : si le projet est solide, le montant de l'apport pourra être inférieur à 30 %.

- PROUVEZ VOTRE IMPLICATION

Facilitez la tâche des partenaires bancaires et montrez-leur votre réelle implication. Précisez-leur que vous êtes accompagné par un réseau, que vous avez obtenu un prêt d'honneur ou une subvention, que vous êtes prêt à accepter une garantie bancaire de BpiFrance, France Active, Siagi ou Socama. Ces organismes couvrent pour certains jusqu'à 70 % du montant du crédit. Si ce n'est pas le cas, montrez votre motivation, racontez votre parcours... bref, inspirez confiance.

À NOTER : Les garanties bancaires sont payantes, ce qui augmente mécaniquement le coût final du crédit.

- CHERCHEZ À CONVAINCRE ET NON À NÉGOCIER

Les partenaires financiers étant conscients de la situation économique actuelle, ils savent très bien que les prévisionnels restent aléatoires. Il faut donc les convaincre sur le projet, sur vos compétences, celles de vos équipes, et sur les projets de développement. Aujourd'hui, même s'ils regardent attentivement les chiffres, ils sont plus que jamais sensibles à la cohérence homme-projet et attentifs à vos motivations.

FOCUS LE FONCTIONNEMENT D'UN CRÉDIT

UN CRÉDIT SE CARACTÉRISE PAR :

- **Sa durée:** elle est fonction du montant emprunté et de votre capacité de remboursement (pour les prêts à moyen terme, on tient également compte de la durée d'amortissement prévue du bien financé).
- **Le montant des échéances:** il est fonction du montant emprunté, de la durée du prêt et du taux. Les échéances sont le plus souvent constantes.
- **La périodicité des échéances:** elle est fonction de votre cycle d'exploitation, sachant qu'elle peut être, pour un prêt à moyen terme, mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle.
- **Son taux d'intérêt:** il peut être fixe (identique pendant toute la durée du prêt), variable (variation en fonction de l'évolution d'un indice défini dans le contrat) ou variable capé (il est révisable mais ne peut dépasser un taux plafond déterminé dans le contrat).
- **Son taux effectif global (TEG ou TAEG):** c'est le taux qui prend en compte la totalité des frais occasionnés par la souscription d'un prêt, à savoir: les intérêts bancaires (taux d'intérêt nominal), les frais de dossier (frais bancaires ou commission de courtier), le coût de l'assurance obligatoire (assurance de la banque ou d'une autre compagnie), les frais de garantie (hypothèque, crédit logement, mais pas les frais de notaire) et tous les autres frais qui sont imposés pour l'obtention du crédit. Le TAEG est exprimé en pourcentage annuel de la somme empruntée. Il permet de calculer la somme totale que vous devrez rembourser en cas de souscription d'un prêt et permet donc de comparer efficacement les offres de différents établissements de crédit.

UN CRÉDIT PEUT ÊTRE ASSOCIÉ À :

- **Une assurance** prenant en charge, en tout ou partie, le paiement des échéances en cas de décès, d'invalidité, d'incapacité de travail ou de perte d'emploi dans les conditions fixées par le contrat.
- **Des garanties éventuelles** (caution personnelle ou d'un organisme de caution mutuelle, nantissement, hypothèque...) dont le coût peut être fixe ou proportionnel au montant du crédit.



3. Financer un projet innovant

Votre projet est totalement nouveau, il utilise les nouvelles technologies ou il casse les codes en place ? Pour le mettre sur les (bons) rails, vous pouvez bien sûr suivre la chaîne de financement classique, mais surtout trouver des partenaires capables d'investir à vos côtés. Et là, pas le choix, vous allez devoir lever des fonds, et ouvrir une partie du capital de votre entreprise.

À NOTER: Les entreprises ayant le statut de jeune entreprise innovante (JEI) ou de jeune entreprise universitaire (JEU) peuvent bénéficier d'allègements fiscaux ou d'exonérations de charges sociales. Elles doivent s'adresser à la Direction régionale ou départementale des finances publiques pour effectuer les démarches.

- LEVER DES FONDS: QUÈSACO ?

C'est l'acte par lequel une entreprise ouvre son capital auprès d'investisseurs pour obtenir des capitaux. Longtemps destinée à financer des grosses PME de technologies innovantes, cette pratique s'ouvre peu à peu aux activités plus traditionnelles. Il faut cependant créer une société (et non une entreprise individuelle) et présenter des perspectives de croissance prometteuses pour convaincre les investisseurs.

À NOTER: L'innovation ne s'entend pas uniquement au sens technologique du terme. De plus en plus d'entreprises de services ou de sites internet lèvent des fonds.

- « BUSINESS ANGELS »: DES ANGES AU REGARD BIENVEILLANT

Les « business angels » sont des particuliers, regroupés, ou non, au sein d'associations (France Angels, Femmes business angels, Investessor...), qui investissent dans des entreprises auxquelles ils croient. Au-delà de vous apporter un coup de pouce financier (entre 80000 et 100000 euros au démarrage), ils vous aideront, vous accompagneront dans vos décisions et vous feront profiter de leurs contacts.

- FONDS D'INVESTISSEMENT: SÉLECTIFS MAIS TRÈS GÉNÉREUX

Les fonds interviennent souvent après les « business angels » et les montants investis sont beaucoup plus élevés. On ne parle plus en milliers d'euros mais en millions. Pour intégrer ce club très fermé, il faut proposer un potentiel de croissance prometteur, et présenter déjà quelques résultats probants. Parmi les fonds les plus actifs: Elaia Partners, Go Capital, CDC Entreprises... Liste disponible sur le site de France Invest (Franceinvest.eu) qui regroupe de nombreuses sociétés de capital-risque.

À NOTER: Vous pouvez contacter des fonds d'entrepreneurs, créés par d'anciens entrepreneurs fortunés. Ils sont très sélectifs mais aussi très ouverts aux petites idées de business prometteuses. Exemples: Isai, Jaina Capital, Kima Ventures.

FOCUS : QUATRE AIDES INCONTOURNABLES

Exonérations, subventions, prêts bonifiés, primes... Il existe plus de 3 000 aides à la création d'entreprise. Pour les identifier, n'hésitez pas à vous connecter sur le site Aides-entreprises.fr et à solliciter les quatre dispositifs suivants, faciles à obtenir et très efficaces.

- ACRE (AIDE AUX CRÉATEURS REPRENEURS D'ENTREPRISE)

Bonne nouvelle. Depuis janvier 2019, cette exonération de charges sociales pendant un an s'adresse à tous les créateurs (elle ne concernait auparavant que les créateurs demandeurs d'emploi). L'exonération concerne les cotisations d'assurance maladie, maternité, vieillesse, prestations familiales : elle est totale lorsque les revenus ou les rémunérations des créateurs sont inférieurs aux trois quarts du plafond de la Sécurité sociale (environ 30 400 euros en 2019) ou dégressive au-delà de ce seuil. La demande se fait au moment de l'inscription auprès du Centre de formalités des entreprises.

- AIDE AU RETOUR À L'EMPLOI (ARE) DE PÔLE EMPLOI

Si vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez, au choix, percevoir vos indemnités chômage jusqu'à épuisement de vos droits ou recevoir une aide financière sous forme de capital, égale à 45% du reliquat de vos droits au chômage. Cette aide en numéraire est versée en deux temps : la première moitié au moment de la création, la seconde (le solde) six mois après. Suggestion : vous pouvez choisir le maintien de vos allocations si vous sentez que votre activité va mettre du temps à décoller. Vous aurez l'assurance d'avoir des ressources mensuelles en attendant que votre entreprise atteigne sa vitesse de croisière.

À NOTER : Les deux dispositifs ne sont pas cumulables, vous devez choisir entre le maintien de vos allocations ou l'aide sous forme de capital.

- CONTRAT D'APPUI AU PROJET D'ENTREPRISE (CAPE)

Recevoir une aide ainsi que des moyens matériels et financiers en échange de s'engager à suivre un programme de préparation à la création ou à la reprise d'entreprise : cap? Ou plutôt Cape! Le contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape) unit l'entrepreneur à une association ou une entreprise accompagnatrice, appelée « couveuse ». En échange d'une rétribution, la couveuse vous apporte durant un an l'aide et la formation nécessaire au développement de votre projet.

- NOUVEL ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION OU LA REPRISE D'ENTREPRISE (NACRE)

Le nouvel accompagnement à la création ou la reprise d'entreprise (Nacre) peut vous concerner. Vous pouvez notamment y prétendre si vous percevez l'ARE, si vous avez entre 18 et 25 ans, ou encore si vous êtes sans emploi et avez signé un Cape. De quoi s'agit-il? Nacre est un accompagnement (conseil, soutien technique, recherche de financement) sur trois ans en 3 étapes : le montage du projet, la structuration financière et le démarrage de l'activité. Organisé au niveau régional, le Nacre vous permet de bénéficier d'un précieux suivi de proximité.

DE COMBIEN AVEZ-VOUS BESOIN ?

De 3 000 à 10 000 euros

- ➔ **« LOVE MONEY »**: vos proches peuvent vous mettre le pied à l'étrier en investissant quelques milliers d'euros dans le projet.
- ➔ **MICROCRÉDITS**: l'Adie propose aux personnes en situation fragile (chômage, RSA...) des microcrédits dont le montant moyen est de 4000 euros (jusqu'à 10000 euros).
- ➔ **CROWDFUNDING** : ce financement participatif permet de collecter des dons (avec ou sans contrepartie), des prêts ou investissements auprès d'internautes pour le lancement de votre projet. Cet outil a l'avantage de tester votre business auprès du marché et vous constituer une première communauté de clients.

De 10 000 à 100 000 euros

- ➔ **PRÊTS D'HONNEUR**: de 5000 à 20000euros (jusqu'à 50000 euros pour Réseau entreprendre).
- ➔ **CONCOURS ET SUBVENTIONS**: dotations financières variables.
Exemples: 25000 euros pour le prix Moovjee.
- ➔ **FONDS D'INVESTISSEMENT SOLIDAIRES**: prêts participatifs ou investissement au capital proposés par Garrigue, les Cigales, France Active... (exemple: 50000 euros en moyenne chez Financités)

De 100 000 à 300 000 euros

- ➔ **« BUSINESS ANGELS »**: montant moyen des prises de participation de 81000 euros (source: France Angels/2018)
- ➔ **PRÊTS BANCAIRES**: montant variable.
- ➔ **BPIFRANCE**: aide à la création d'entreprise innovante sous forme de subvention (30000 euros maximum).

Au-delà de 300 000 euros

- ➔ **FONDS D'AMORÇAGE/ FONDS D'ENTREPRENEURS** (Isai, Jaina Capital, Kima Ventures): tickets d'entrée minimum de 300000 euros.
- ➔ **BPIFRANCE**: prêts avec garanties, prêt innovation, prêt amorçage...
- ➔ **FONDS DE CAPITAL-RISQUE**: tickets d'entrée au-delà d'un million d'euros.



V. SE DÉVELOPPER: PILOTEZ L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE

C'est fait. Vous êtes désormais chef d'entreprise! À vous de développer l'activité et de faire grandir votre affaire, tout en restant vigilant sur sa gestion et son organisation. Nos astuces pour réussir vos premiers pas de patron.



1. Surveillez vos finances

Pour pérenniser votre affaire, vous devez prendre très au sérieux votre nouveau rôle de gestionnaire, et suivre de près vos comptes avec des tableaux de bord. Différents spécialistes - experts-comptables, centres de gestion agréés - peuvent vous aider dans la gestion de votre affaire.

- PILOTEZ VOS FINANCES AVEC LE TABLEAU DE BORD

C'est un outil de pilotage: il permet à la fois de suivre l'activité tout en alertant sur d'éventuelles difficultés. Grâce à lui, vous pourrez anticiper une montée en puissance (lancement d'une nouvelle activité, recrutement, levée de fonds...), vous fixer des objectifs de chiffre d'affaires, prévenir des problèmes de trésorerie ou négocier de nouveaux crédits bancaires.

Pour le construire, votre premier travail consiste à trouver les indicateurs-clés adaptés à votre entreprise, à renseigner les résultats obtenus, à diagnostiquer les écarts et à mettre en place des actions correctives.

VOICI QUELQUES EXEMPLES D'INDICATEURS QUE VOUS POUVEZ SURVEILLER ET D'ACTIONS CORRECTIVES À METTRE EN PLACE:

- ➔ **LE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR FAMILLE DE PRODUITS:** si l'écart est trop important entre les prévisions et les ventes réelles, il faut revoir le prix à la baisse ou éliminer un produit qui se vend mal.
- ➔ **LES FRAIS COMMERCIAUX ENGAGÉS:** si l'écart est trop important entre les charges prévues et les coûts réels, il faut réduire la voilure (exemples: engager un stagiaire, limiter le nombre de clients à prospecter...).
- ➔ **LES COÛTS DE TRANSPORTS:** là aussi, s'ils sont trop élevés par rapport aux prévisions, il faut les limiter (organiser par exemple des conférences téléphoniques plutôt que des déplacements...).

- VOTRE MEILLEUR ALLIÉ : L'OUTIL INTELLIGENT

Vous recherchez un comptable pour vous seconder dans la gestion financière de votre activité ? En attendant de pouvoir vous offrir les services d'un professionnel, faites appel à un outil intelligent. Ces services numériques de gestion financière ont été conçus pour répondre à vos besoins : outil de pré-comptabilité avec intégration de vos justificatifs, de facturation et de relance, prévisionnel de trésorerie, résultat d'activité et émission de devis... Avec le bon outil, pas de stress, votre comptabilité sera tenue au cordeau.

À NOTER: BNP Paribas est la première banque à vous proposer, dans votre espace client [Mabanquepro.bnpparibas](https://mabanquepro.bnpparibas), un service 100% gratuit : Mon Business Assistant. Pour en profiter, il vous suffit de l'activer en quelques clics.

- ANTICIPEZ VITE EN CAS DE « TROUS » DE TRÉSORERIE

Les décalages entre «entrées» et «sorties» d'argent sont fréquents au démarrage et créent des tensions sur la trésorerie. Pas de panique! Pour retrouver l'équilibre, la priorité est simple: d'un côté, rentrer des liquidités et, de l'autre, repousser au maximum les sorties d'argent. Pour cela, il faut:

- **prévenir votre partenaire bancaire** le plus vite possible afin d'obtenir des solutions de financement adaptées (affacturation, facilités de caisse, escompte...), il fera son possible pour vous accompagner et trouver la solution adéquate;
- **négocier vos délais fournisseurs;**
- **optimiser vos stocks;**
- **demander un escompte** à un fournisseur en cas de paiement comptant.

LES SOLUTIONS BANCAIRES POSSIBLES :

BESOINS	SOLUTIONS	CARACTÉRISTIQUES	AVANTAGES
Mobiliser et gérer votre poste client pour sécuriser votre activité	Affacturage	<ul style="list-style-type: none"> • Un financement évolutif selon votre activité et vos besoins • Des services complémentaires : assurance, gestion, relance et recouvrement • Montant et durée d'autorisation à déterminer avec la société d'affacturage selon conditions affichées dans la grille tarifaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantie contre les impayés dans la limite de l'agrément accordé • Accompagnement de vos besoins de financement • Suivi facilité • Accompagne la croissance de votre chiffre d'affaires • Transforme les factures clients en liquidités pour les entreprises qui font du B to B
Financer un décalage de quelques jours par mois entre décaissements et encaissements	Facilité de caisse	<ul style="list-style-type: none"> • Montant et durée d'autorisation de débit selon les conditions affichées dans la grille tarifaire • Utilisation selon vos besoins dans la limite du montant autorisé 	<ul style="list-style-type: none"> • Solution souple, sûre et compétitive • Montant ajusté à votre situation • Modalités d'utilisation établies par un contrat • Possibilité de modifier le montant de l'autorisation par avenant au contrat • Payant (taux d'intérêt), majoration en cas de dépassement et éventuellement frais de dossier
Financer un besoin de trésorerie supérieur à 1 mois, lié aux décalages entre décaissements et encaissements prévus	Découvert	<ul style="list-style-type: none"> • Montant et durée du crédit accordé déterminé selon les conditions affichées dans la grille tarifaire • Utilisation selon vos besoins dans la limite du montant autorisé 	<ul style="list-style-type: none"> • Montant ajusté à votre situation • Modalités d'utilisation établies par un contrat • Utilisation au gré de vos besoins
Bénéficiaire d'une avance de trésorerie au moyen des effets de commerce détenus sur vos clients	Escompte	<ul style="list-style-type: none"> • Montant et durée d'autorisation de débit en compte déterminé selon les conditions affichées dans la grille tarifaire • Durée des avances de trésorerie fonction de celle restant à courir entre la date de remise et la date d'échéance des effets • Intérêts perçus calculés lors de chaque remise d'effet 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilité des fonds dès la remise des effets de commerce • Souplesse de gestion en montant et en durée des avances de trésorerie • Relevé détaillant le montant total de la remise, les intérêts et les commissions correspondantes



2. Maîtrisez les règles du jeu fiscal

C'est la règle, en tant que dirigeant d'entreprise, vous devez payer un certain nombre d'impôts - directs et indirects - et de taxes.

IMPÔT SUR LE REVENU OU IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ?

Selon la forme juridique de votre entreprise, les bénéfices de l'entreprise sont soumis soit à l'impôt sur le revenu (entreprise individuelle, EURL), soit à l'impôt sur les sociétés (SARL, SAS, SA...)

IR (IMPÔT SUR LE REVENU)	IS (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS)
QUI? Entreprise individuelle, EURL, micro-entrepreneur	QUI? SARL, SAS, SA.. L'IS est une option facultative pour l'Entreprise individuelle.
QU'EST-CE QUI EST IMPOSÉ ? Le bénéfice On distingue les BIC (bénéfices industriels et commerciaux) pour les artisans et les commerçants, et les BNC (bénéfices non commerciaux) pour les professions libérales	QU'EST-CE QUI EST IMPOSÉ ? Le bénéfice (hors rémunération du dirigeant)
QUEL EST LE TAUX D'IMPOSITION ? C'est celui du barème progressif de l'IRPP (imposition des revenus des personnes physiques) qui s'applique. Le taux varie donc en fonction des autres revenus déclarés et de la situation familiale du créateur	QUEL EST LE TAUX D'IMPOSITION ? <ul style="list-style-type: none">• Taux normal de 25 % sur la totalité du résultat fiscal pour toutes les entreprises• Taux réduit de 15 % pour toutes les entreprises (jusqu'à 42 500 € de bénéfices) qui présentent un Chiffre d'affaires HT inférieur à 10 millions € et dont le capital est détenu par des personnes physiques à au moins 75 %

À NOTER: Un peu de vocabulaire:

IR: impôt sur le revenu

IS: impôt sur les sociétés

TVA: taxe sur la valeur ajoutée

CET: contribution économique territoriale

CFE: cotisation foncière des entreprises

À NOTER: Attention à ne pas confondre le type d'imposition (IR ou IS) et le mode d'imposition (régime réel, régime micro...).

LA CONTRIBUTION ÉCONOMIQUE TERRITORIALE (CET)

Elle est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE), de l'ex-taxe professionnelle et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Les taux sont définis par les collectivités locales qui perçoivent cet impôt. Renseignez-vous car des exonérations sont possibles selon la nature de votre activité ou votre zone d'installation (quartiers prioritaires par exemple).

À NOTER: Vous n'avez pas de CFE à payer la première année d'activité. La seconde année, vous bénéficierez d'un abattement de 50 % sur la base imposable de calcul de cette taxe.

LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

C'est un impôt indirect sur la consommation. Autrement dit, votre entreprise joue un rôle de collecteur pour le compte de l'État. Le processus est le suivant : vous facturez la TVA à vos clients, au taux de 20 % (taux normal) ou 10 % ou 5,5 % (taux réduit) et vous la reversez ensuite au Trésor public, déduction faite de la TVA que vous avez payée sur vos achats. Vous pouvez bénéficier d'un système de franchise de TVA : dans ce cas, vous ne facturez pas de TVA à vos clients, mais en contrepartie, vous ne la récupérez pas sur vos achats. Peuvent bénéficier de ce dispositif les entreprises dont le chiffre d'affaires hors-taxes est inférieur à :

- 82800 euros si votre entreprise réalise des activités de commerce ou des prestations d'hébergement;
- 33200 euros pour les activités de services et les professions libérales relevant des BNC et des BIC.



3. Recrutez sans vous tromper

Vous avez besoin de personnel pour votre restaurant? D'un assistant pour gérer l'administratif. D'un second pour vous épauler au quotidien? Voici votre feuille de route pour éviter les erreurs de casting.

LES ÉTAPES À RESPECTER

- **Définir le besoin:** quels sont les caractéristiques du poste à pourvoir, le profil de la personne recherchée, les objectifs de ce recrutement ?
- **Fixer une fourchette de rémunération:** regardez les salaires qui se pratiquent ailleurs, consultez les conventions collectives, vérifiez que cette rémunération (une charge) ne grève pas trop vos comptes.
- **Déterminer le type de contrat:** CDD (contrat à durée déterminée) ou CDI (contrat à durée indéterminée).
- **Rédiger une annonce et la diffuser.**
- **Faire le tri des candidatures:** ne retenez que 5 à 6 candidats, puis faites passer des entretiens à environ trois d'entre eux, et choisissez le bon !

VOS OBLIGATIONS LÉGALES

- **Établir un contrat de travail,** éditer des bulletins de paie.
- **Faire une déclaration unique d'embauche,** s'inscrire auprès de la médecine du travail et des caisses de retraite.
- **Tenir un registre du personnel,** un livre de paie.

VOS SOLUTIONS POUR ATTIRER ET FIDÉLISER

Une jeune entreprise peut rencontrer des difficultés à attirer et retenir les candidats. À vous de vous montrer ingénieux pour ne pas laisser filer la perle rare, en mettant en place des outils d'épargne salariale.

- **Pour les salariés,** c'est un bon moyen de se constituer de l'épargne à plus ou moins long terme dans des conditions fiscales avantageuses.
- **Pour vous, employeur,** c'est une façon efficace de fidéliser et motiver le ou les salariés, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux attractifs.

À NOTER: Le site [Mon-entreprise.fr](https://www.mon-entreprise.fr) propose un simulateur de coût à l'embauche.

FOCUS VOUS CHERCHEZ UN NUMÉRO DEUX ?

ÉVITEZ DE CHOISIR UN CLONE.

Votre activité s'accélère, il vous manque une compétence-clé, vous ne pouvez plus tout gérer tout seul ? Il vous faut un bras droit, un homme ou une femme de confiance, qui pourra vous épauler. Mais attention, sachez que l'exercice est loin d'être évident, car vous allez devoir, peu ou prou, partager votre pouvoir.

- **À chacun son territoire !** Pour que le tandem fonctionne, chacun devra posséder un territoire et des responsabilités bien délimités. Un partage des rôles flou serait source de conflits. Déterminez dès le départ qui organise les réunions, qui gère les plannings, qui recadre les collaborateurs...

- **Jouer la complémentarité.** Vous êtes désordonné ? Privilégiez un adjoint rigoureux. Vous êtes doué pour la synthèse ? Recherchez un analytique. Vous avez tendance à vous montrer directif ? Visez un tempérament rond et souple. Le rôle d'un adjoint, c'est d'être en mesure de vous contredire, de vous inciter à réfléchir, d'être discret et loyal. Alors, optez pour la différence.

- **Vous choisissez quelqu'un de votre entourage ?** Pourquoi pas, mais bordez bien le caractère affectif de la relation. Si votre connaissance est amenée à prendre des parts au capital, pensez à rédiger un pacte d'actionnaires. Et pour savoir si votre tandem résistera à l'épreuve du temps, posez d'entrée ce genre de questions – implacables : « On ne peut pas se payer pendant dix mois, comment réagis-tu ? »

FOCUS FORMEZ UN FUTUR COLLABORATEUR

AVEC L'APPRENTISSAGE.

Votre activité se développe à vitesse grand V et vous ne pouvez plus tout absorber ? Recrutez un jeune motivé et formez-le à vos méthodes de travail avec l'apprentissage. Aussi appelé « l'alternance », ce contrat vous permet de former une nouvelle recrue en bénéficiant d'aides financières.

- **Votre décision de recruter un apprenti est prise ?** Prenez contact avec les centres de formation d'apprentis (CFA) pour trouver la pépite qui correspond à vos besoins. Une fois dénichée, il ne vous reste plus qu'à signer avec l'alternant un contrat d'apprentissage. Car, même jeune, l'apprenti est un salarié comme les autres et dispose des mêmes droits.

- **Quels avantages ?** Recruter un apprenti vous donne droit à de nombreuses aides financières. C'est la contrepartie de la formation que vous lui apportez. Ainsi, en tant qu'employeur d'apprenti, votre entreprise bénéficie d'exonérations de cotisations et de contributions sociales patronales et salariales durant toute la durée du contrat d'apprentissage.



4. Réseautez pour rompre la solitude

C'est le fléau des jeunes entrepreneurs! Pour éviter les phases de doutes, ne restez pas seul. Faites-vous parrainer par des pros : au-delà de Réseau entreprendre et BGE, des associations de cadres à la retraite (Ecti et Egée) proposent également des dispositifs de parrainage par d'anciens cadres à la retraite. En plus de vous soutenir en cas de baisse de moral, ces « mentors » vous donneront des conseils pour bâtir des argumentaires percutants, prendre les décisions adéquates... Et pourront même vous donner accès à leur carnet d'adresses. Pensez à vous inscrire dans des clubs d'entrepreneurs, rejoignez l'association de commerçants de votre commune, participez à des apéros entrepreneurs, des concours de « pitch »... Bref, sortez et réseautez autant que vous le pouvez, et multipliez les contacts qualifiés. Ne sous-estimez pas ce besoin d'échange. Il n'en va pas seulement de votre équilibre personnel, mais aussi de votre capacité à élargir votre portefeuille de clients et votre carnet d'adresses.

FOCUS DIX RÉSEAUX INCONTOURNABLES POUR FAIRE DES CONNAISSANCES

ACTION'ELLES Actionelles.fr
BGE Bge.asso.fr
BUSINESS NETWORK INTERNATIONAL
Bnifrance.fr
**CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS
D'ENTREPRISE** Cjd.net
CROISSANCE PLUS Croissanceplus.com
FRANCE ACTIVE Franceactive.org
INITIATIVE FRANCE Initiative-france.fr
MOOVJEE Moovjee.fr
LES PREMIÈRES Wikilespremieres.com
RÉSEAU ENTREPRENDRE Reseau-entreprendre.org

FOCUS SIX SALONS D'ENTREPRENEURS À FRÉQUENTER ABSOLUMENT

GO ENTREPRENEURS go-entrepreneurs.com est le rendez-vous des créateurs, start-ups et dirigeants, pour lancer et accélérer son business à Paris, Lyon, Marseille et Nantes.

HELLO TOMORROW GLOBAL SUMMIT hello-tomorrow.org est le sommet international des entrepreneurs qui proposent des produits ou des services sur la base d'innovations de rupture.

SALON VIVATECH vivatechnology.com est un événement annuel dédié à l'innovation technologique et aux start-ups coorganisé par le groupe Les Echos.

COLLISION TORONTO collisionconf.com cette conférence rassemble au Canada des dirigeants de start-up à la croissance exponentielle, des investisseurs et les plus grandes compagnies mondiales.

WEB2DAY web2day.co est le rendez-vous dédié à l'écosystème d'innovation français qui se tient chaque année à Nantes.

BE POSITIVE bepositive-events.com rassemble chaque année à Lyon les entrepreneurs de la transition écologique.



5. Exporter: et pourquoi pas ?

Vendre ses produits dans un pays étranger, exporter son concept à l'autre bout du monde, monter une filiale à plusieurs milliers de kilomètres de ses bases ? Le rêve est tout à fait possible grâce aux nombreux soutiens financiers et à l'accompagnement sur mesure de plusieurs organismes.

- ÊTES-VOUS PRÊT ?

C'est évidemment la première question à vous poser. Votre entreprise en a-t-elle les moyens, a-t-elle fait ses preuves dans l'Hexagone, qu'apporte votre produit/offre au marché ciblé, quels types d'adaptation faut-il prévoir (couleur, goût, prix...)? Vous devez évaluer votre capacité à exporter avant d'entamer les démarches (étude de marché local, choix des partenaires, installation sur place, recherche d'investissements...) inhérentes à ce long voyage.

- QUI PEUT VOUS AIDER ?

LES CCI:

Elles aident les futurs exportateurs à valider leur capacité à exporter et proposent des diagnostics export. Il existe également un réseau de 1200 CCI internationales présentes dans 90 pays.

Ccifrance-international.org

BUSINESS FRANCE:

C'est le partenaire incontournable des créateurs globe-trotters. L'organisme intervient en soutien pour la réalisation de l'étude de marché locale, propose des fiches pays (réglementation, douanes, protection de la marque, moyens de transport...) et accompagne les entrepreneurs français tout au long de leur parcours.

Businessfrance.fr

BPIFRANCE:

L'agence propose des solutions de prospection des pays étrangers ainsi que des solutions de financement.

Bpifrance-creation.fr

COFACE:

Elle propose des études économiques (analyse, situation et risques par pays) et des assurances crédit contre le risque d'impayés des clients. Plusieurs formules existent. En règle générale, la créance est indemnisée à hauteur de 90 %. Le coût de cette assurance est notamment fonction du chiffre d'affaires, du secteur d'activité et de la zone géographique garantie.

Coface.com

- QUELLE STRATÉGIE ADOPTER ?

Traiter avec un distributeur local, monter une joint-venture, créer une filiale... Ces trois options dépendent de vos moyens et de vos ambitions.

- **Le distributeur local:** c'est un bon choix pour tester le marché avant éventuellement d'implanter une structure sur place. Cette solution est aussi bien adaptée aux pays faciles d'accès (Europe par exemple), qui ne nécessitent pas de présence active sur place.

- **La joint-venture:** cette formule consiste à s'associer avec un partenaire local qui connaît bien le marché visé. Un choix pertinent dans les pays qui présentent un environnement culturel et juridique complexe (par exemple le Japon ou le Brésil) ainsi que dans ceux dans lesquels il est fortement conseillé, voire nécessaire, de s'associer à un partenaire local pour faire du business (Inde, Émirats arabes unis).

- **La filiale:** c'est la formule la plus aboutie pour pénétrer un marché étranger, et celle qui garantit le plus fort potentiel de développement. Mais c'est aussi la plus coûteuse et la plus complexe, car il faut se plier aux formalités de création et à la législation locale.

À NOTER: Adoptez la stratégie de l'escargot! Faites vos armes dans des pays limitrophes (Espagne, Belgique...). Cela vous coûtera moins cher en transport et logistique, tout en testant la réaction des consommateurs.

FOCUS NE VIVOTEZ PAS, PIVOTEZ!

Votre affaire tarde à décoller? Les résultats espérés ne viennent pas? Ne jetez pas l'éponge: un ajustement de l'idée de départ est sans doute nécessaire. Cette technique est courante: elle consiste à « pivoter », c'est-à-dire à modifier l'activité en tenant compte des besoins identifiés lors des premiers mois d'activité. Exemples: changer de cible de clientèle (passer du B to C au B to B), de mode de rémunération (passer du gratuit à l'abonnement) ou de technologies (passer d'un site à une application). Il n'est donc pas question de tout révolutionner mais de s'adapter. Si vous sentez que vous faites fausse route (vous n'avez que 10 amateurs de votre produit, les utilisateurs fuient lorsque vous essayez de monétiser l'offre...), il faut réagir dans les deux à quatre mois. La solution: ouvrir grand vos oreilles pour recueillir les avis, les usages d'utilisation, les problèmes de prix... Cette expérience initiale doit vous permettre de faire le tri: « Ça, on garde, ça, on change » et... de repartir du bon pied.



lancezvous.bnpparibas

