

Créer une entreprise d'accessoires de mode

Description

Créer une entreprise d'accessoires de mode constitue un projet intéressant. L'industrie continue d'affirmer son dynamisme. En effet, les chiffres d'affaires des entreprises du secteur totalisent 2,7 % du PIB français.

Nombre de magasins d'accessoires de mode parviennent à réaliser plusieurs centaines de milliers d'euros de vente en seulement deux ans d'activité. Mais il faudra réussir à [créer son entreprise](#) et développer la boutique dans un secteur particulièrement compétitif et toujours à l'affût des nouvelles tendances.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelles sont les étapes pour créer une entreprise d'accessoires de mode ? (liste)

Les étapes de la création d'un magasin d'accessoires de mode sont généralement les mêmes que pour n'importe quelle entreprise, que l'on choisisse d'exploiter un commerce physique ou de promouvoir un [business en ligne](#). Voici les **démarches à accomplir pour se lancer dans cette aventure entrepreneuriale** :

1. Réaliser une [étude de marché](#) pour s'informer sur la concurrence et connaître les tendances du marché, ainsi que les risques y afférents ;
2. S'informer sur les lois qui régissent non seulement l'activité, mais aussi la création d'une marque ;
3. Monter un business model susceptible de convaincre les investisseurs et les partenaires, qu'il s'agisse de fabrication ou de revente en ligne ;
4. Mettre au point une stratégie pour trouver les bons fournisseurs, ainsi que les lieux de production et de stockage idéaux ;
5. Rechercher des financements pour atteindre des objectifs à la hauteur de ses ambitions.

Mener une étude de marché

Pour mettre toutes les chances de son côté, le fondateur de l'entreprise doit commencer par réaliser une étude de marché. Cette étape **peut prendre du temps, mais se révèle être déterminante pour la réussite du projet**

. Elle permet de :

- Mieux connaître le fonctionnement du secteur ;
- Soutirer des informations sur les préoccupations du public cible ;
- Jauger les risques liés à la réalisation de l'activité ;
- Mesurer le potentiel de la zone de chalandise ;
- Étudier la stratégie des entreprises concurrentes.

Il est important d'**adapter les produits aux besoins des cibles, tout en se démarquant de la concurrence**. Une étude de marché ne concerne donc pas seulement l'environnement économique (analyse de la demande, recherche de fournisseurs ou encore collaboration avec des partenaires), mais exige également un déplacement sur le terrain pour se faire une idée des habitudes de consommation des potentiels acheteurs.

Choisir l'emplacement de l'entreprise

Les magasins physiques qui réalisent le plus de ventes sont ceux implantés au plus près de leur clientèle cible. Par exemple, les boutiques de luxe se situent, pour la plupart, **dans des quartiers prestigieux ou d'affaires**.

Quelle que soit la force de frappe de la concurrence, les porteurs de projet doivent **s'assurer que leur local reste visible et facilement accessible**. Il est aussi impératif qu'ils tiennent compte de la surface d'exploitation et de la superficie de la zone de stockage. Il faudra étudier également avec soin les caractéristiques de l'atelier de création.

Dans le cas où l'entrepreneur choisirait de louer un emplacement pour exercer son activité, il devra **vérifier les modalités de bail** et s'assurer que le prix du loyer lui convient vraiment. Notons qu'il peut décider également de créer son entreprise d'accessoires de mode en ligne uniquement.

Choisir son statut juridique

La protection sociale dont bénéficiera l'entrepreneur dépendra du statut juridique qu'il choisit. Il en est de même pour l'assiette imposable. **Ceux qui ne disposent pas d'importantes ressources financières pour se lancer** ont tout intérêt à opter pour l'[entreprise individuelle](#) (EI). De plus, avec un coût de création abordable et un régime fiscal simplifié, ils pourront monter leur business assez rapidement.

Si le créateur d'entreprise ne veut pas se voir imposer de limites en matière de chiffres

d'affaires, il peut opter pour le statut d'[EURL](#). Dans ce cas, **il sera le seul associé**. La SARL, elle, en comprend au moins deux.

Par ailleurs, l'entrepreneur préférera créer une [SASU](#) s'il tient à la **flexibilité de la rédaction des statuts**, tout en se présentant comme l'unique actionnaire. Une fois que l'entreprise entrera dans une phase de croissance, elle pourra devenir une SAS.

Construire un modèle financier

Il sera difficile, voire impossible, d'obtenir un financement de la part des banques et des autres investisseurs sans avoir dressé un [business plan](#) en amont. Pour parfaire cette démarche, **l'entrepreneur peut faire appel à un expert-comptable**. Le plan d'affaires trouve son intérêt dans la clarification des points suivants :

- Explication des objectifs et de l'ampleur du projet ;
- Rappel du fonctionnement de la boutique ;
- Étude du besoin de financement ;
- Définition de la stratégie à mettre en place ;
- Formulation des différentes hypothèses et scénarios ;
- Anticipation des risques et des difficultés.

Pour persuader les établissements de crédit de prêter de l'argent, l'étude de marché doit inclure une analyse de viabilité et de faisabilité du projet. Dans tous les cas, l'intéressé aura le **choix entre deux business models** :

- La conception de produits ;
- La revente de marque.

Le premier requiert plus de compétences techniques et plus d'inventivité. Quant au second, il **nécessite un regard affûté sur les tendances** et une collaboration avec des :

- Grossistes textiles ;
- Imprimeurs ;
- Couturiers.

Obtenir des financements

Dans l'idéal, le [chef d'entreprise](#) devra **réunir ses propres fonds pour en faire un apport personnel**, avec ou sans le soutien de ses proches. Il pourra solliciter également des aides auprès :

- Des collectivités ;
- De France travail, anciennement Pôle emploi, (ARCE, [NACRE](#) ou encore ARE) ;
- Des banques.

Si le budget ne suffit toujours pas pour lancer l'activité, l'entrepreneur peut **se tourner vers des business angels**. Ils se définissent comme étant des personnes physiques qui injectent une partie de leurs actifs dans le capital d'une [start-up](#) innovante. Ces investisseurs s'intéressent surtout aux entreprises qui opèrent dans les nouvelles technologies.

Mais souvent, ceux qui souhaitent créer une entreprise d'accessoires de mode optent pour des **campagnes de crowdfunding**. Dans le cadre de l'opération, les participants effectuent une précommande (et sont prioritaires), en échange de leur investissement. Certaines plateformes de financement participatif privilégient les structures à fort impact social et environnemental.

Quelles sont les licences nécessaires pour ouvrir une telle entreprise ?

Les entreprises d'accessoires de mode sont tout simplement tenues de **déposer la marque** du créateur auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). La procédure prend à peu près 5 mois et s'effectue en ligne. Cette démarche permet de porter plainte en cas de contrefaçon.

Après examen et validation de la demande, l'organisme chargé de défendre la propriété intellectuelle et industrielle publie l'enregistrement. **Une annonce sera diffusée dans le BOPI** ou Bulletin officiel de la propriété industrielle. L'entrepreneur obtiendra ensuite un certificat.

Si le créateur de la marque décide de la céder, il devra le consigner au Registre national des marques. Il en est de même **en cas de signature d'un [contrat de licence](#) avec une autre entreprise ou de changement d'adresse**. Toujours est-il que le [dépôt de marque](#) devra être réitéré au bout d'une décennie.

Quelles sont les réglementations à suivre pour créer

une entreprise d'accessoires de mode ?

Tout commence par la **rédaction des statuts**. Le document comprend :

- La [raison sociale](#) de l'entreprise ;
- La forme juridique ;
- L'objet social ;
- Le siège social.

Dans les statuts, le chef d'entreprise devra mentionner d'autres informations essentielles, telles que le montant des apports et leur répartition. Il devra ensuite ouvrir un compte professionnel à la banque pour effectuer le [dépôt de capital social](#). Une fois cela fait, il obtiendra une **attestation spécifique qui servira à compléter le dossier d'immatriculation**.

Après cette étape intervient enfin la publicité dans le [journal d'annonces légales](#). Il en résultera une **attestation de parution qui sera également à joindre au dossier**. À titre de rappel, ce dernier renferme déjà les preuves de paiement des frais de greffe ainsi que les statuts signés et paraphés.

Le représentant de l'entreprise devra remplir aussi un **formulaire de déclaration d'activité** sur le [guichet unique](#) lors de la démarche d'immatriculation. Mais il a le choix de confier la tâche à un mandataire. D'autre part, l'INPI se chargera de transmettre le dossier auprès des organismes concernés. Une fois la formalité validée, l'entrepreneur recevra un extrait Kbis à l'issue de cette dernière.

FAQ

Comment créer une entreprise d'accessoires de mode sans risque ?

Si les entrepreneurs intéressés ne veulent pas prendre de risques, ils ont la possibilité d'intégrer un réseau de franchise. Cette solution est plus rapide et plus économique que la création d'une entreprise d'accessoires de mode. Par ailleurs, il convient de savoir que le franchiseur exigera des redevances et un contrat d'exclusivité.

Comment trouver les bons fournisseurs ?

Le moyen le plus sûr de dénicher un fournisseur sérieux reste le bouche-à-oreille. Les entrepreneurs ne doivent pas négliger les recommandations des entreprises opérant dans le même secteur d'activité. Ils peuvent aussi consulter les annuaires professionnels en ligne, en prenant soin de lire les avis les concernant. Mais il reste possible de se rendre également à des salons professionnels.

Comment vendre légalement des accessoires de mode faits maison ?

Il suffit de créer une micro-entreprise sans ouvrir un magasin physique. Seulement, les revenus issus de la vente en ligne devront être déclarés au fisc et à l'Urssaf. C'est la solution la plus facile et la moins onéreuse pour une personne qui ne dispose pas d'un budget important.