

Créer son entreprise sur internet

Description

Créer son entreprise sur Internet constitue un moyen simple et efficace de lancer son activité. Les formalités de création dépendent de la [forme juridique](#) choisie. Par exemple, pour un auto-entrepreneur, elles seront relativement simples (déclaration d'activité), alors que pour une société, il faudra se plier aux nombreuses démarches que requiert l'immatriculation. Les idées de business rentables sont nombreuses.

[Créer mon entreprise sur Internet](#)

Pourquoi créer son entreprise sur internet ?

Créer son entreprise sur Internet présente de nombreux avantages pour l'entrepreneur qui veut se lancer dans une activité économique. D'ailleurs, monter un business en ligne est à la fois plus simple, moins onéreux et permet de s'imposer face à la concurrence.

Une démarche simplifiée

La simplicité fait partie des principaux avantages de la [création d'entreprise en ligne](#). En effet, l'exercice d'une activité en ligne peut en principe se faire au domicile de l'entrepreneur. Certaines démarches telles que la recherche de locaux pour installer le siège social de l'entreprise s'avèrent donc superflues.

De plus, des outils de création d'entreprise faciles d'usage (boutique en ligne, plateforme de vente de services...) sont même **disponibles gratuitement en ligne**, ce qui les rend accessibles au plus grand nombre. Il est ainsi possible de créer facilement :

- sa propre boutique en ligne ;
- son [entreprise de services](#).

Une création moins onéreuse

Créer une entreprise sur Internet nécessite un budget moins important par rapport à la [création d'une entreprise](#) « physique ». Puisqu'il n'est pas nécessaire de trouver des

locaux pour s'installer, les frais engagés sont moindre.

Il suffit en réalité d'acheter un nom de domaine pour le site, qui **coûte en moyenne entre 8 € et 15 € par an**

Bon à savoir : Si l'activité nécessite un stockage trop important de données, de l'espace supplémentaire peut s'avérer nécessaire. Mais même dans ce cas, les tarifs applicables ne dépassent généralement pas les 100 €.

Savoir faire face à la concurrence

Actuellement, la présence en ligne est importante pour une entreprise, quelles que soient sa taille et son activité principale. Internet constitue un endroit parfait pour trouver des clients et faire connaître sa structure auprès du grand public.

Toutefois, il est essentiel de **mettre en place une stratégie de marketing digital** efficace pour garantir son succès et rester concurrentiel dans son domaine d'activité.

Comment créer son entreprise sur internet ?

Il s'agit d'une étape plus ou moins facile. En ce qui concerne les formalités, elles dépendent du [statut juridique de l'entreprise](#). L'entrepreneur peut réaliser la création de son entreprise sur Internet par ses propres moyens ou confier la création du site à un prestataire.

De manière générale, les étapes à suivre sont les suivantes :

1. Élaborer le projet de création d'entreprise ;
2. Tester son concept ;
3. Créer le site web ;
4. Communiquer sur l'entreprise ;
5. Veiller au bon référencement du site.

L'élaboration du projet de création d'entreprise

Pour procéder à la [création d'une société en ligne](#), il faut s'assurer d'être préparé convenablement. Cela nécessite :

- de s'arrêter sur une idée de business en ligne ;
- d'avoir rédigé un business plan complet ;

- d'avoir anticipé sur la création de contenus.

La recherche d'une idée de business en ligne

Résumées plus bas dans cet article, les idées de business sont variées. **S'informer sur les modes, les besoins** et les faire correspondre à ses moyens et ses capacités constituent une première étape de recherche. Plusieurs sites internet ou conseillers spécialisés peuvent en outre fournir des idées de business aux entrepreneurs.

La création d'un business plan complet

Pour être certain que votre idée de business est rentable, rédiger un [business plan, même pour auto entrepreneur](#), est important. Il s'agit de **définir le projet et l'étude de marché et d'élaborer une stratégie marketing**. En somme, le business plan est censé vous guider mais aussi renseigner les tiers (banques, investisseurs, etc), le cas échéant, sur votre [idée de création d'entreprise](#).

Envisager les grandes étapes du développement de l'entreprise peut en outre s'avérer utile pour éviter la dispersion et établir des priorités.

Savoir ce qui est indispensable rapidement permet de générer le maximum de chiffre d'affaires avec le moins de moyens possibles. Ainsi, il est conseillé de le rédiger en présentant les éléments suivants :

- l'executive summary ;
- les porteurs du projet ;
- les objectifs, atouts et valeurs de ce projet ;
- l'organisation économique prévue ;
- la partie financière du projet ;
- le statut juridique choisi pour l'entreprise.

Comment réussir son business plan



1

Rédiger son
executive
summary



2

Présenter
le(s)
porteur(s) de
projet



3

Présenter
les objectifs,
atouts et
valeurs du
projet



4

Etablir la partie
économique
(business model,
étude de marché,
stratégie
marketing, etc)



5

Présenter la
partie financière
(plan de
financement,
compte de résultat,
etc)



6

Indiquer le
statut
juridique de
l'entreprise

LegalPlace.

La création de contenus

Un design de site optimisé ainsi que des contenus interactifs, attractifs et variés peuvent constituer un moyen d'obtenir une audience sur votre site. Penser à **adapter les formats des contenus aux différents clients ciblés** peut être une stratégie : vidéos, infographies, textes, etc.

En outre, le design et le format doivent s'accommoder aux types de services ou de produits que propose l'entreprise. Par exemple, une entreprise qui vend des produits de bricolage peut publier des vidéos proposant des conseils d'utilisation de ces produits.

La période de test de l'activité

Par le biais d'un blog, des réseaux sociaux ou grâce à des enquêtes, il est possible de savoir ce qui fonctionne le mieux dans votre activité et ce qui pourrait être amélioré. Obtenir un retour des utilisateurs du site sur vos produits est souvent le moyen de faire augmenter ses ventes. C'est pourquoi il est **conseillé d'utiliser des questionnaires ou d'analyser les commentaires clients** afin de parfaire son offre.

En outre, certaines techniques de marketing prônent la **réalisation de tests sur les produits**

avant de les proposer à la vente. Juridiquement, il s'agit d'une vente de chose future définie à [l'article 1163 du Code civil](#). Ce type de vente est possible dès lors que la chose est déterminée, ou du moins déterminable lors de la formation du contrat de vente.

Cela permet aux entrepreneurs de prospecter sur une éventuelle clientèle et de n'engager des frais que si la demande pour son produit est suffisamment élevée.

La vente est exécutée ou non en fonction de la réalisation d'un événement aléatoire. Par exemple, si un auteur a pour projet d'écrire un livre sur des techniques de bricolage (avec éventuellement un sommaire descriptif) il peut subordonner l'écriture de ce livre à l'obtention d'un certain nombre de pré-ventes. Si ces dernières atteignent le seuil requis, l'auteur écrira le livre et dans le cas contraire, il remboursera les clients. Dans cette illustration, un certain nombre de ventes sont donc réalisées avant que le vendeur n'ait à disposition son produit.

La création du site web

La création du site est une étape délicate et pourtant déterminante pour l'avenir de l'entreprise. Il faut entreprendre plusieurs démarches telles que :

- choisir le nom du site ;
- acheter le nom de domaine ;
- définir les paramètres ;
- élaborer un design attractif ;
- développer le contenu du site ;
- etc...

C'est pourquoi il peut être intéressant d'engager des spécialistes pour la création du site. L'intervention d'un développeur web, d'un rédacteur web, d'un référenceur, ou encore d'un [graphiste en contrat freelance](#) peut permettre d'assurer une certaine visibilité à la plateforme. Cependant, des coûts relatifs à ces interventions sont à prévoir.

La communication sur les réseaux sociaux

Aujourd'hui, une présence sur les réseaux sociaux s'avère indispensable pour **obtenir facilement une audience**. Il est possible de les utiliser gratuitement (page Facebook, chaîne YouTube, profil LinkedIn...) ou alors d'avoir recours à des annonces payantes afin de faire la publicité de l'entreprise.

L'assurance d'un bon référencement du site

En réalité, le but est d'améliorer le positionnement du site afin que ce dernier **apparaisse dans les premières recherches des utilisateurs** sur internet. Un référencement naturel (gratuit) et optimal du site sur les moteurs de recherche passe par une analyse des critères utilisés par ces derniers : mots clefs, liens, clarté des contenus... Un autre moyen consiste à payer pour obtenir un bon référencement de certaines pages du site en particulier.

Les démarches et formalités pour créer son entreprise en ligne

Pour [créer son entreprise](#) sur Internet, des formalités de création sont à respecter. Cette étape est essentielle avant l'exercice de l'activité pour être en règle et pouvoir facturer les clients.

L'entrepreneur peut s'occuper lui-même de la création en passant par le guichet unique de l'INPI ou **confier la démarche à un prestataire spécialisé**.

De manière générale, les démarches à réaliser comprennent :

1. la rédaction des statuts (pour les sociétés) ;
2. le dépôt du capital social (pour les sociétés) ;
3. la publication d'un avis de constitution dans un journal d'annonces légales (pour les sociétés) ;
4. l'immatriculation pour une société ou la déclaration de début d'activité pour une micro-entreprise ;
5. la réalisation d'un stage de préparation à l'installation (SPI) pour certaines activités ;
6. une demande d'autorisation pour les activités réglementées.

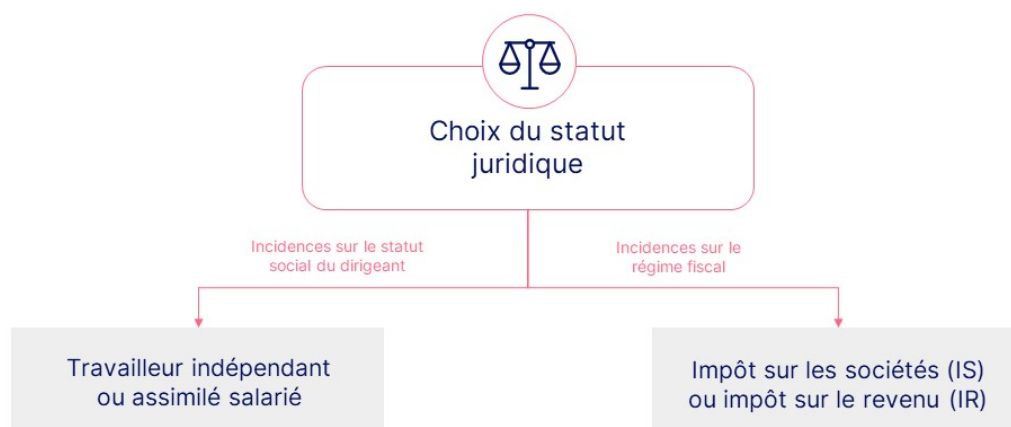
Zoom : Le recours à un prestataire permet de faciliter la création de la société pour l'entrepreneur. C'est pourquoi, Legalplace vous propose de [créer votre entreprise sur Internet](#) en confiant toutes les démarches administratives à nos équipes. Ainsi, notre équipe de formalistes s'en charge à votre place. De la génération des statuts à l'immatriculation, nos services sont complets et dépendent de la forme juridique de l'entreprise. Il vous suffit de remplir un questionnaire rapide et personnalisé et d'y joindre les pièces justificatives requises pour le traitement de votre dossier de création d'entreprise. Il ne vous reste plus qu'à attendre de recevoir votre extrait Kbis !

Quel statut juridique choisir ?

Pour [devenir entrepreneur](#), il est important de choisir la forme juridique adaptée à l'activité et au projet. En effet, **à chaque forme juridique correspond un statut juridique**, c'est-à-dire un certain régime (règles applicables). Ainsi, l'entrepreneur peut opter pour une entreprise individuelle (EI), sous le régime de la micro-entreprise ou non, ou pour une forme de société ([SARL](#), SASU, SAS, EURL...).

Ce choix est déterminant pour la vie sociale de l'entreprise. Il a notamment des incidences sur le régime fiscal de l'entreprise (IS ou IR) et sur le statut social du dirigeant (travailleur indépendant ou assimilé salarié).

Quelles sont les incidences du choix de la forme juridique sur l'entreprise ?



LegalPlace.

Opter pour l'auto-entrepreneuriat

Créer une entreprise sur Internet sous le [statut d'auto-entrepreneur](#) constitue une alternative intéressante pour ceux qui souhaitent se lancer seul. Le régime de la micro-entreprise **convient particulièrement aux « petits projets »**, compte tenu du plafond de chiffre d'affaires imposé.

Il est cependant important de préciser que ce statut n'accorde pas la possibilité de récupérer la TVA sur les achats. Toutefois, l'entrepreneur ne la facture pas non plus.

Attention : La responsabilité de l'auto-entrepreneur envers les créanciers est illimitée et sa protection sociale n'est pas la plus avantageuse.

Préférer l'entreprise individuelle

La [création d'une entreprise individuelle](#) permet d'entreprendre seul dans une activité. Contrairement au statut auto-entrepreneur, **aucun seuil de chiffre d'affaires n'est imposé**, ce qui permet à l'entreprise de se développer plus facilement. Toutefois, les charges sociales et fiscales s'avèrent plus importantes.

Par ailleurs, l'entrepreneur individuel ne peut pas prétendre aux aides des investisseurs puisqu'il n'a pas de personnalité morale.

Se tourner vers une forme de société

L'entrepreneur peut choisir une forme de société pour créer son entreprise sur Internet. Cette option **permet de limiter la responsabilité de l'entrepreneur** mais le coût et les formalités de création d'entreprise sont plus lourds.

Pour se lancer à plusieurs, il est possible de [créer une SARL](#) ou une SAS, par exemple. En outre, dans le cas où on souhaite entreprendre seul, la SASU et l'EURL sont deux formes de sociétés unipersonnelles. Elles offrent plus de protection au patrimoine personnel de l'entrepreneur, notamment en cas de dettes. Toutefois, les charges, les obligations comptables et les frais de gestion sont généralement plus élevés.

Le statut de société convient particulièrement à l'entrepreneur qui souhaite développer rapidement son activité.

Bon à savoir : il est possible de [créer une entreprise entre amis](#). Cela permet de composer une équipe d'associés dont l'association reposera sur la complémentarité.

Quelles aides pour créer son entreprise sur internet ?

Sous réserve de **respecter des conditions d'éligibilité**, l'entrepreneur peut bénéficier d'[aides pour la création de son entreprise](#) sur Internet. Ces aides peuvent prendre plusieurs formes : sociales, fiscales, financières, information et accompagnement.



Les aides sociales

Il existe diverses aides sociales :

- L'Aide à la Création ou à la Reprise d'Entreprise ([ACRE](#)) : permet de bénéficier d'une exonération partielle de charges sociales pour la 1ère année d'activité ;
- L'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE) : permet à l'entrepreneur de percevoir ses allocations chômage sous forme de capital. Le montant de l'ARCE s'élève à 60 % des droits de l'ARE restants ;
- L'Aide au Retour à l'Emploi ([ARE](#)) : permet de demander le maintien des allocations chômage sur une période donnée.

Les aides financières

Pour créer son entreprise, l'entrepreneur peut également avoir recours au :

- micro-crédit de l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) ;
- [prêt d'honneur](#) de Réseau Entreprendre : sans intérêts ni garanties, remboursable sur 5 ans ;
- prêt d'honneur des plateformes Initiative France.

Les aides fiscales

L'entrepreneur peut bénéficier d'une **exonération d'impôts** lors de la création de son entreprise. Les conditions d'obtention de cette exonération dépendent de la zone d'implantation de l'entreprise. En effet, si elle est créée :

- Dans une Zone d'Aide à Finalité Régionale (ZAFR)

L'entreprise bénéficiera d'une exonération totale d'impôts sur les bénéfices durant les 24 premiers mois, puis partiellement les 3 années suivantes à hauteur de 75 %, 50 % et 25 % (valable pour les entreprises s'étant implantées dans une ZAFR avant le 31 décembre 2020).

- Dans une Zone Franche Urbaine (ZFU)

L'entreprise bénéficiera alors d'une exonération totale d'impôt sur les bénéfices durant 5 ans, puis d'une exonération partielle à hauteur de 60%, 40% et 20% les 3 années suivantes.

Les dispositifs de la Banque Publique d'Investissement (BPI)

Cet organisme, placé sous tutelle de l'État a pour but d'accompagner les entrepreneurs dans la recherche de financements. Il propose des **solutions de cautionnement et de garantie**

indispensables pour obtenir le soutien financier des banques et autres organismes de prêt.

La vidéo ci-dessous vous explique comment créer son entreprise en ligne en quelques minutes. Toutes les étapes de création y sont détaillées :

Création d'entreprise en ligne : quelques idées de business

Trouver une idée de business sur Internet n'est pas difficile. Toutefois, avant d'en choisir un, il est important de s'informer sur les tendances, de détecter l'activité qui marche et d'identifier les business rentables. Bien évidemment, le choix d'activité dépend également des qualifications de l'entrepreneur.

Création d'une boutique en ligne

Cela fait partie des activités les plus courantes sur Internet. L'entrepreneur peut vendre le ou les produits de son choix par le biais d'un **site e-commerce** ou sur les réseaux sociaux tels que Facebook. Il est, entre autres, possible de lancer une [boutique en ligne en auto-entrepreneur](#) de prêt-à-porter, de bijoux, de produits parapharmaceutiques, etc.

Bon à savoir: Avoir recours ou bien [créer une marketplace](#) peut être avantageux puisque celle-ci agit comme intermédiaire entre les acheteurs et les e-commerçants.

Mise en place d'un site d'annonces immobilières

Créer un site d'annonces immobilières pour une zone géographique donnée peut aussi fonctionner. L'entrepreneur doit, cependant, se placer comme spécialiste de l'immobilier et proposer des offres aux particuliers et aux agences immobilières.

Création d'un site proposant des prestations de services

Proposer des prestations de services en ligne en créant son entreprise sur le web peut aussi être intéressant. L'entrepreneur peut s'installer en tant que consultant en marketing digital, artisan du BTP, [auto-entrepreneur photographe](#), freelance, formateur ou conseiller. Le choix de l'activité dépend des qualifications et du domaine d'expertise de chacun.

Une entreprise en ligne de mise en relation de professionnels

Une plateforme web de mise en relation de professionnels permet à l'entrepreneur de créer une agence d'emploi en ligne et lui offre la possibilité de se faire payer par des commissions.

À noter : L'ajout d'espaces publicitaires sur le site peut permettre de compléter les revenus.

Un espace de formation en ligne

[Créer un organisme de formation](#) en ligne permet de proposer des cours gratuits ou payants sur Internet. Il suffit de proposer des **formations à distance** sur un sujet que l'entrepreneur maîtrise. Il est également possible de travailler avec d'autres spécialistes afin de compléter l'offre de formation.

Un site spécialisé dans le voyage sur Internet

La création d'un site de voyages consiste à proposer des idées de vacances, d'hébergement ou de circuits touristiques. L'entrepreneur doit souvent travailler avec une agence de voyages et des établissements hôteliers pour concrétiser son activité.

A lire aussi: [les sites de création d'entreprise](#)

FAQ

Quelle entreprise en ligne créer ?

Les entrepreneurs peuvent créer tout type d'entreprises en ligne : vente de bijoux, mise en relation de professionnels, prestations immobilières, formation, prestations de services spécialisés, etc...

Comment créer une entreprise sur internet ?

La création d'une entreprise doit être préparée avec minutie. Elle nécessite donc de

rédiger un business plan et éventuellement de tester le concept avant sa diffusion. Il faudra ensuite créer le site web et veiller à une bonne communication. Selon la forme juridique choisie pour exercer, l'entrepreneur devra également s'immatriculer ou déclarer son début d'activité.

Pourquoi créer une entreprise en ligne ?

La création d'une entreprise en ligne présente des avantages considérables. Pour commencer, les formalités et démarches sont simplifiées. Par ailleurs, il existe divers outils permettant de créer une entreprise en ligne gratuitement. Enfin, l'entrepreneur réalise d'importantes économies en choisissant de proposer des produits ou services en ligne.