

Comment créer une start-up

Description

Créer une start-up, [en ligne](#) ou non, constitue une solution efficace pour se lancer dans un business à fort potentiel de croissance. La réalisation de ce projet passe par quelques étapes :

- Recherche d'une **idée de start-up**;
- Établissement d'un business model, d'un business plan...;
- Choix de la [forme juridique](#) (SAS, [SARL](#), SA...) et création du [capital nécessaire](#) ;
- Réalisation des démarches de [création d'entreprise](#) ;
- Démarrage et développement des activités.

[Créer ma start-up en ligne](#)

Rappel : qu'est-ce qu'une start-up ?

Une start-up est tout simplement une jeune entreprise créée pour développer une activité innovante à **fort potentiel de développement**. Avant de se lancer dans sa création, il convient de bien connaître ce type de structure, les [statuts juridiques possibles](#) et leur [enregistrement](#) ou encore ses enjeux.

Start-up : définition

Une start-up, « jeune pousse » en français, se définit comme une jeune entreprise à **fort potentiel de croissance**. Steve Blank, entrepreneur et auteur à ce sujet, la décrit plutôt comme « une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable et permettant la croissance ».

Les activités d'une start-up se concentrent souvent dans le secteur du numérique, des nouvelles technologies, du fintech, de l'edtech, du biotech, du cleantech ou encore de l'économie collaborative. Certains start-uppers choisissent parfois d'exploiter une idée déjà existante pour créer une **offre unique et pertinente**. Sur la base du vocabulaire marketing, on parle alors d'une « **innovation incrémentale** ».

Start-up : les enjeux

Quelle que soit sa définition, la [création d'une start-up](#) se fait dans le but de développer une **activité innovante** ou d'exploiter un marché en croissance ou arrivant à maturité. De ce fait, ce type de structure ne dispose pas d'un modèle économique prédéfini.

Cela peut rendre la structuration de l'entreprise et la mise en place d'un plan d'action difficile. La création d'une start-up requiert, par ailleurs, un **investissement conséquent** afin de financer la croissance qui se veut être exponentielle et rapide. Pour garantir le développement d'une start-up, l'entrepreneur se doit de trouver un « **business model** », ou modèle économique innovant et pérenne.

Le choix de la **forme juridique** ainsi que la rédaction des statuts de l'entreprise doivent se faire de manière à garantir une certaine **adaptabilité et flexibilité** pour permettre la croissance de la start-up et son évolution vers une forme de plus grande envergure au fil des années.

En quoi créer une start-up diffère de tous vos précédents projets entrepreneuriaux ?

Une start-up se distingue surtout des autres **projets entrepreneuriaux** pour son caractère à « fort potentiel de croissance ». Sa création s'accompagne de véritables perspectives de développement rapide et à grande échelle. Créer une start-up diffère alors des autres projets entrepreneuriaux par son fondement, ses objectifs et sa mise en œuvre.

Créer une start-up : objectifs

La **création d'une start-up** se fonde sur un projet ambitieux dont le maître mot est la « croissance ». C'est pourquoi il est très intéressant de [travailler dans une start-up](#). Son objectif se concentre principalement sur son développement rapide vers une **forme plus ambitieuse**. Pour ce faire, la mise en place d'un business model ou d'un modèle économique durable est requise.

Pour réaliser son projet, l'entrepreneur se doit de mettre en place une **stratégie efficace** dont les principaux objectifs sont les suivants :

- Conserver une position **d'acteur innovant** et à la communication finement étudiée ;
- S'assurer d'avoir réalisé une **segmentation de clientèle pertinente** ;
- Garantir la **valeur ajoutée** de son offre commerciale par rapport à ses concurrents ;
- Atteindre une **rentabilité suffisante** pour assurer le développement de l'entreprise.

Créer une start-up : conditions pour garantir la croissance de la structure

La croissance constitue le principal enjeu d'une start-up. Pour atteindre cet objectif, elle doit réunir quelques conditions. Il est également nécessaire de mettre en place une stratégie pour le lancement de l'activité et pour son développement.

Avoir une équipe et un réseau

Afin d'assurer l'évolution d'une start-up, avoir une **équipe ambitieuse et complémentaire** constitue un critère important. Celle-ci doit être constituée d'individus justifiant d'une grande compétence et d'une grande expertise dans leurs domaines respectifs.

Le soutien d'un **réseau personnel d'experts** peut être requis lors des étapes clés de la croissance de la start-up. L'intervention d'un ingénieur, de chercheurs, de laborantins ou d'autres professionnels peut être nécessaire pour créer une offre innovante.

Disposer d'un business model

Une start-up ne peut se développer sans un business model pertinent. À vrai dire, l'offre (service ou produit) doit répondre au caractère innovant de la structure pour **faire face à la concurrence**, voire se démarquer. La réalisation des activités au sein de la start-up doit permettre des économies d'échelle.

Prévoir un marché

Le **choix du marché est essentiel** pour une start-up. Pour garantir des revenus considérables, il doit présenter un fort potentiel en matière de taille et de tendance,

quel que soit le type de marché, de masse ou de niche.

Pourquoi créer une start-up ?

Créer une start-up permet de mettre en œuvre un projet ambitieux et innovant. Ce type de structure peut **garantir la réussite** d'une activité à fort potentiel de développement au niveau local, national et international. De plus, la création d'une start-up en France se montre **relativement simple**, compte tenu des nombreuses ressources mises en place pour encourager les entrepreneurs.

Créer une start-up : plus de chances de réussite

Le caractère « **innovant** » d'une start-up fait qu'en créer une multiplie les chances de réussite sur un territoire où l'Indice Entrepreneurial montre des **chiffres de plus en plus élevés**. À vrai dire, de plus en plus de Français se lancent dans la création ou la [reprise d'une entreprise](#), ce qui rend la concurrence plus rude.

En réunissant les conditions d'évolution d'une start-up, un entrepreneur peut rapidement assurer la croissance de sa structure et **augmenter ses revenus**. Qui plus est, cela garantit en parallèle de [créer des emplois](#) sur son territoire.

D'un autre côté, la création d'une start-up **facilite le développement** au niveau international. Ce type de structure offre **plus d'opportunités** de réussite à l'étranger. De plus, la digitalisation rend l'installation de sa start-up dans le monde possible.

Créer une start-up : accompagnement possible

La France offre un environnement **favorable à la création et au développement** d'une start-up. Dans le but d'aider les entrepreneurs à mettre en œuvre leurs projets, le pays compte :

- Des structures d'accompagnement ;
- Des « accélérateurs » ;
- Des « incubateurs ».

Des experts peuvent alors accompagner les start-uppers dès la phase de réflexion à la phase de croissance pour optimiser leurs chances de réussite.

Intégrer un incubateur

Se développant actuellement sur le territoire français, les incubateurs **accompagnent** les start-ups dans la mise en place de leur business plan ainsi que dans les premières phases de la création de l'organisation. Les start-uppers y reçoivent généralement des **formations pour les aider** à faire fonctionner leur start-up et à rendre leur business pérenne.

Créer une start-up : formation de l'équipe facile

Pour fonctionner, une start-up doit être constituée de personnes expertes dans différents domaines pour former une équipe professionnelle. Desservie par plusieurs Grandes Écoles, la France compte justement un grand nombre de **personnes qualifiées et compétentes** dans plusieurs secteurs. Ainsi, la formation de l'équipe de la start-up devient facile.

Créer une start-up : démarches facilitées

Afin d'encourager les entrepreneurs à se lancer dans l'entrepreneuriat, les **formalités de création d'entreprise sont facilitées**. Après le choix du [statut juridique de sa start-up](#), les démarches peuvent se faire en ligne de la déclaration de l'activité jusqu'à l'étape de l'**immatriculation de l'entreprise**. En somme, créer une start-up en France s'avère relativement simple. De plus, la constitution d'une entreprise s'effectue en suivant cinq démarches administratives réalisables en **seulement 7 jours**.

Créer une start-up : aides financières possibles

La création d'une start-up, et surtout son développement, requiert un **budget important**. Pour financer son projet, le start-upper peut **prétendre aux aides** proposées par l'État et les différents organismes sur le territoire.

Cependant, il est aussi possible de [créer une start-up sans argent](#).

Quelle forme juridique pour créer votre start-up ?

Le choix de la forme juridique de sa start-up revient à l'entrepreneur. Par ailleurs, aucune loi n'impose un statut particulier pour ce type de structure. Toutefois, il est

conseillé de choisir une **forme juridique flexible** pouvant s'adapter aux besoins changeants de la start-up.

Choisir une forme juridique pour sa start-up : les critères à considérer

Une start-up est une structure évolutive. Pour faire face aux différents changements, il est alors important de choisir une forme juridique flexible. Pour trouver celle **la plus adaptée à la structure**, il est conseillé de prendre en compte les quelques critères suivants.

Choisir une forme juridique à plusieurs associés

Une start-up regroupe le plus souvent plusieurs membres fondateurs et des investisseurs lors de sa phase de création. Cela permet de **financer la phase de lancement** de la jeune entreprise. Il est alors conseillé d'opter pour un statut juridique permettant d'**accueillir plusieurs actionnaires ou associés**. Pour créer une start-up, les formes sociétales pluripersonnelles suivantes demeurent majoritairement recommandées :

- La **SARL** (Société à Responsabilité limitée) ;
- La **SAS** (Société par Actions Simplifiée) ;
- La **SA** (Société Anonyme).

Choisir une forme juridique limitant la responsabilité des fondateurs

Une start-up permet effectivement des revenus à forte croissance. Toutefois, elle connaît un **taux élevé de risque d'échec**. Il convient alors de choisir une forme juridique permettant de limiter la responsabilité des associés ou des actionnaires.

Autrement dit, il est conseillé de choisir une **société à responsabilité limitée** comme une [SARL](#) ou une [SAS](#). De cette manière, la responsabilité des fondateurs sera limitée à la hauteur de leurs apports dans la start-up en cas de non-réussite.

Choisir une forme juridique offrant un maximum de flexibilité

La forme juridique d'une start-up doit permettre une flexibilité juridique. Sa forme juridique doit ainsi **faciliter l'entrée et la sortie d'actionnaires**. Il est aussi important de choisir une forme permettant de rédiger librement les statuts et de prévoir les

modalités d'ouverture du capital social.

Créer une start-up : les formes juridiques possibles

En considérant les critères cités ci-haut, la SARL, la SAS et la SA sont les formes juridiques les plus intéressantes pour une start-up.

La SARL pour créer une start-up

La SARL, ou Société à Responsabilité Limitée constitue une forme juridique intéressante pour une start-up. Ce statut permet d'accueillir **entre 2 et 100 associés ou actionnaires**. Aucun montant minimum n'est imposé lors de la constitution du capital social de la société. La responsabilité des associés est limitée au prorata de leurs apports respectifs.

La SARL présente cependant quelques inconvénients. Elle ne **permet pas la création de différentes catégories** de titres pourtant nécessaires dans une start-up. À vrai dire, ce type des structures se compose généralement d'associés avec des profils et des objectifs diversifiés.

L'autre inconvénient d'une SARL réside dans son mode de gestion. La société doit nécessairement être **administrée par un collège de gérance ou un gérant**. Autrement dit, il n'est pas possible de former d'autres organes de gestion. Cette forme juridique n'est pas non plus très flexible en matière d'augmentations de capital et de prises de décision.

En somme, le **manque de flexibilité** de la SARL peut devenir un frein pour le développement d'une start-up malgré les nombreux avantages de ce statut juridique.

LA SAS pour créer une start-up

La SAS, ou Société par Actions Simplifiée convient particulièrement à la création d'une start-up compte tenu de sa **grande flexibilité**. Les fondateurs de la start-up peuvent **librement rédiger les statuts** de l'entreprise selon les besoins et les exigences des activités.

Il est aussi possible de réaliser des modifications structurelles et organisationnelles pour garantir la pérennité de l'entreprise. Cette forme juridique peut alors facilement s'adapter aux besoins changeants d'une start-up.

La SAS présente également d'autres caractéristiques qui font d'elle la **forme juridique la mieux adaptée** à une start-up, à savoir :

- La possibilité d'accueillir **plus de deux actionnaires ou associés** ;
- L'**absence de montant minimum** de capital social ;
- La possibilité de réaliser des **apports en nature** et en numéraire ;
- La possibilité de créer **différentes catégories d'actions** avec des droits différents ;
- Le système de gouvernance **adaptable** aux besoins de la start-up ;
- Le large choix en ce qui concerne l'organe de direction ;
- L'entrée et sortie des associés facilitée ;
- La possibilité d'**augmenter le capital** social en cours de vie de la start-up (SARL à capital variable) ;
- La possibilité de **verrouiller l'actionnariat** ;
- La possibilité d'**insérer plusieurs clauses** pour protéger les fondateurs de la start-up.

Pour assurer une **meilleure gestion** de la start-up, il peut être possible d'insérer une clause de préemption, une clause d'agrément ou une clause d'incessibilité dans les statuts de la start-up.

La SA pour créer une start-up

La SA, ou Société Anonyme constitue également une alternative intéressante pour constituer une start-up. Elle présente cependant **quelques bémols**. Pluripersonnelle, cette forme juridique permet d'accueillir plusieurs actionnaires. Son capital social peut être composé d'**apports en nature ou en numéraire**. Une SA permet de créer plusieurs catégories d'actions selon le profil des actionnaires. L'entrée et la sortie d'un associé sont relativement simples.

Le fonctionnement d'une SA est assez **complexe**, ce qui peut être problématique pour une start-up. Les démarches pour l'**augmentation du capital social sont assez compliquées**, de même pour la mise en place des organes de gestion. L'obligation de faire intervenir un commissaire aux comptes lors de la phase de création de la start-up peut engendrer des frais assez élevés.

En résumé, la SAS est la forme juridique la plus indiquée pour créer une start-up, bien que la SARL et la SA présentent elles aussi des avantages majeurs.

Comment créer une start-up ?

La création d'une start-up passe par **plusieurs étapes** de la phase de préparation à la phase de concrétisation du projet. La première étape consiste à **trouver une idée** de start-up et la dernière à créer la société.

Trouver une idée de start-up

La **première étape** de la création d'une start-up est la recherche d'une idée. Lors de cette phase, il faut s'assurer qu'elle est bien pertinente, unique et nouvelle. Pour ce faire, il peut être pratique de réaliser un « **benchmark** », autrement dit une étude comparative et une étude de marché. Il est également nécessaire de vérifier si l'idée de start-up correspond à :

- Son **projet** ;
- Ses **compétences** ;
- Ses **qualifications**.

Lors du choix de l'idée de start-up, il faut également penser à la cible correspondante. Il est important de ne pas trop restreindre le champ d'action pour garantir le développement de son affaire. Le start-upper se doit de s'assurer que l'idée puisse être, à terme, rentable. **Tester le marché** peut alors être nécessaire afin d'ajuster ses services ou ses produits.

Monter son projet et le formaliser

Une fois le concept de sa start-up déterminé et évalué, la prochaine étape consiste à **monter son projet et le formaliser**. Cette phase permet d'évaluer la faisabilité du projet et son potentiel de croissance. Elle passe par l'établissement de plusieurs éléments, notamment :

- Le **business plan** avec la présentation du projet et ses aspects financiers ;
- L'**executive summary**, un document synthétisant les grandes lignes du business plan ;
- Le « **business model** », ou modèle économique ;
- Le **pitch**, un discours qui permet de présenter et [valorise rapidement le projet](#).

Tous ces éléments permettront aux investisseurs d'évaluer le projet de création de la start-up, sa **faisabilité** et sa **rentabilité**.

Rechercher des financements

Une fois le projet formalisé, l'entrepreneur peut procéder à la recherche de financement. Les différents éléments établis doivent constituer le dossier pour **convaincre les investisseurs et les banques**. Diverses solutions peuvent être envisagées.

Le crowdfunding

Pour financer la création d'une start-up, les startupper, peuvent miser sur le crowdfunding ou financement participatif. Ce type de financement peut se présenter sous forme de **prêt, de don ou de participation au capital**.

À noter : pour attirer les donateurs dans un temps limité, un important investissement de départ est nécessaire.

L'emprunt bancaire

L'une des solutions classiques en matière de financement consiste à faire un emprunt bancaire. Dans ce cas, le dirigeant doit généralement **s'engager à titre personnel** pour se porter caution de la structure pour ses dettes.

La levée de fonds

Faire une [levée de fonds](#) constitue une autre solution de financement adaptée. Pour attirer les business angels et les inciter à participer au projet, généralement des anciens chefs d'entreprise ou cadres de haut niveau investissant leur argent personnel, il convient de présenter le projet de **manière convaincante**.

Les aides à l'innovation

De nombreuses [aides](#) à l'innovation portées notamment par l'organisme BPI France, associé à [l'initiative French Tech](#), sont disponibles en France. L'on retrouve par exemple la bourse French Tech [subventionnant](#) les projets réellement innovants à hauteur de 30 000 euros.

Les appels à projet

Pour financer sa start-up, il est aussi recommandé de **répondre aux appels à projets innovants** proposés par diverses agences et organismes comme les fondations de grandes entreprises, l'ADEME ou encore l'Union européenne par le biais du programme H2020. Ces appels à projets sont visibles sur leur site internet.

Créer start-up

La dernière étape consiste à créer la start-up elle-même. Elle rassemble les **démarches** relatives à la création d'une société. Elle comprend plusieurs phases du choix du statut juridique à la l'immatriculation de la start-up. Les formalités à remplir dépendent de la forme juridique choisie. De manière générale, elles comprennent :

- La **rédaction des statuts** de la start-up ;
- Le **dépôt** et l'[enregistrement des statuts](#) ;
- La **déclaration des activités** de l'entreprise ;
- La **publication** se portant sur la constitution de la start-up sur un journal d'annonces légales ;
- L'**immatriculation** de la start-up.

Zoom : Toutefois, les démarches de création d'entreprise sont souvent difficiles à réaliser et le recours à un professionnel du droit peut s'avérer très onéreux. Une dernière solution s'offre à vous : [créer votre start-up](#) grâce à LegalPlace ! Le processus est très simple : il vous suffit de **répondre à un formulaire rapide**, puis de transmettre les justificatifs requis. Nos formalistes s'occupent de tout, traitent votre dossier **en moins de 48h** et sont disponibles pour répondre à toutes vos questions.

Créer une start-up : combien ça coute ?

Créer une start-up nécessite un **capital de départ** plus ou moins conséquent selon le statut juridique que l'entrepreneur aura choisi au préalable. Il demeure d'ailleurs

important de noter qu'il est possible de faire une **demande de financement**.

Comment financer la création de votre start-up ?

La création et le développement d'une start-up requiert un **budget assez conséquent**. De manière générale, les dépenses à **prévoir** concernent :

- Les frais relatifs aux **formalités** juridiques et administratives ;
- Les **apports** pour former le capital social de l'entreprise ;
- Les frais relatifs aux **honoraires du commissaire aux comptes** pour une SAS ;
- Les frais concernant l'**inscription au registre** des bénéficiaires effectifs ;
- Les frais relatifs aux **honoraires des experts** engagés ;
- Les frais de tenue et de **gestion du compte** professionnel de la start-up ;
- Les frais de **fonctionnement** de la start-up ;
- Les dépenses liées à l'achat des **équipements et de matériels** ;
- Les frais pour le **dépôt de marque** à l'INPI ;
- Le coût de la **rédaction des contrats** commerciaux.

Pour financer sa start-up et répondre à ces dépenses, il existe donc deux solutions : **l'autofinancement** ou **la demande d'aides financières extérieures**.

L'autofinancement et les aides extérieures

Le financement de la création de la [start-up peut être assuré](#) par les apports des associés. Les sommes apportées par les investisseurs peuvent compléter la somme nécessaire à la réalisation du projet.

D'un autre côté, pour **financer la création de sa start-up**, l'entrepreneur peut faire appel aux organismes financiers, aux banques ou aux différentes intuitions. Le start-upper peut bénéficier :

- D'un **prêt** bancaire ;
- Des aides apportées par les **incubateurs** ;
- Des aides octroyées par l'**État**.

À noter : S'il s'agit d'une sociétés par actions, le porteur de projet n'est pas obligé de passer par une levée de fonds classique. En effet, il en existe de nombreuses telles que la solution de financement [BSA-AIR](#).

Selon son profil, l'entrepreneur souhaitant se lancer dans la création d'une start-up

peut demander :

- L'**ARE**, ou l'Aide de Retour à l'Emploi ;
- L'**ARCE**, ou l'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise ;
- La **bourse** French Tech de la [BPI](#) ;
- Les **subventions** du Conseil régional ;
- Le **prêt d'honneur** ;
- Le [BSA-AIR](#)
- Les **aides à l'innovation**.

À noter : l'obtention de ces aides est soumise à des conditions d'éligibilité et davantage de critères.

Nos conseils pour créer votre start-up

La création d'une start-up requiert une certaine connaissance du marché dans lequel l'entrepreneur souhaite **lancer son affaire**. Il est également indispensable de maîtriser les différents aspects relatifs à la création d'une entreprise en France. Pour mettre en œuvre son projet et réussir dans ce domaine, il est conseillé de :

- Se faire **accompagner** par des experts ;
- Se [former à la création d'une entreprise](#) ;
- **Rassembler** une équipe compétente partageant une même ambition ;
- Constituer un **dossier** solide pour la demande de financement.

La création d'un site dédié à sa start-up constitue une étape essentielle pour développer son affaire au niveau international.

Pour susciter l'intérêt autour du nouveau produit ou service, l'établissement d'une **stratégie de communication claire** est nécessaire. Pour trouver la plus efficace, il convient de tester différents canaux. Par ailleurs, il est conseillé de s'y prendre bien avant le lancement, mais aussi de communiquer pendant et après cette phase.

Avant le lancement

Pour faire connaître la start-up, pensez à organiser votre **plan de communication** avant même le lancement de votre produit ou concept. En effet, en préparant votre communication en amont, le public connaîtra votre offre avant même son lancement. Pour cela :

- **Identifiez les influenceurs** susceptibles d'être intéressés par votre projet ou pouvant relayer l'information : blogueurs, [journalistes](#) ou utilisateurs de réseaux sociaux. Préparez un dossier de presse que vous mettrez à leur disposition.
- **Faites du teasing** pour vous assurer que le lancement ne passe pas inaperçu : mise en place d'une landing page de lancement, Call to action (inscription à une newsletter, liens vers les réseaux sociaux..), communication via l'étude de marché (par exemple un questionnaire en ligne pour toucher un maximum de clients potentiels et récupérer leurs données), etc.
- **Construisez une marque forte** : misez sur un logo, des symboles, une mascotte et des couleurs attrayantes. Embarquez les cibles dans votre aventure en misant sur le storytelling.

Pendant le lancement

Lors du lancement, pensez également à soigner votre communication pour garantir la **visibilité de votre start-up** et augmenter votre notoriété. Il s'agit de poursuivre les actions commencées avant le lancement de la start-up. Les opérations suivantes figurent entre autres parmi celles pouvant être réalisées :

- **Exploitez les réseaux sociaux** pour lancer votre produit ou service. Portez une attention particulière au choix du ou des réseaux sociaux qui doivent être adaptés au public cible et à ses attentes. Pour un ciblage direct et efficace des clients potentiels, préconisez les offres de communication payantes.
- **Animez un blog**. Attirez la cible en publiant des contenus originaux mettant en avant votre activité. Basée sur l'inbound marketing, cette méthode est reconnue pour son efficacité.
- **Misez sur l'e-mailing** pour fidéliser et relancer les clients. Pensez au one-to-one en adaptant votre communication pour donner aux clients l'impression que celle-ci leur est adressée personnellement.
- **Organisez des évènements pour vous faire connaître** et créer une relation de proximité avec les clients.

Après le lancement

Une fois le lancement de votre start-up effectué, continuez à communiquer sur celle-ci pour maintenir votre visibilité. Vous pouvez notamment :

- Poursuivre les **actions de blogging** en communiquant par exemple sur vos résultats.
- Participer à des **évènements organisés autour des start-ups**: salon, concours,

conférences... Cela vous permettra de vous faire connaître, mais aussi de partager vos expériences ou encore d'étendre votre réseau.

- Établir des **partenariats** avec des entreprises dont l'activité est proche de la vôtre.