

Les étapes de la création d'entreprise

Description

Les étapes de la [création d'entreprise](#) permettent de cheminer d'une idée de projet, qui est améliorée et peaufinée à force de réflexion, pour aboutir à une entité à part entière. Toutefois, cet aboutissement ne peut être atteint sans faire preuve de motivation, de rigueur et de patience. Et dans tous les cas, il convient de se documenter le plus possible pour que les formalités ne réservent aucune mauvaise surprise.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelles sont les étapes clés de la création d'entreprise ?

La création d'entreprise **s'effectue en six étapes**. La première consiste à définir son idée, c'est-à-dire le concept de départ. Ensuite, il faudra :

- Valider son projet ([créer son entreprise de VTC](#) par exemple);
- Rédiger un business plan ;
- Rechercher des financements ;
- Choisir le [statut juridique](#) convenant le mieux à l'entreprise ;
- Procéder aux démarches de création d'entreprise, afin d'avoir une existence légale.

Étape 1 : définir son idée

Tout projet commence toujours par une idée. C'est elle qui permet à l'entrepreneur en herbe de choisir dans **quel domaine se lancer**. La recherche d'une idée de départ ne requiert pas de dons particuliers, mais surtout de l'observation et de la réflexion. Vous pouvez, par exemple, [ouvrir cabinet sophrologie](#), [créer un magasin multi-commerces](#), [créer une maison d'édition](#) ou encore [devenir chiropracteur](#).

Identifier les opportunités

Plusieurs moyens permettent de trouver une opportunité. Certains font preuve de

créativité pour mettre sur pied **un concept original**. Il s'agit de trouver l'inspiration pour tenter de séduire les consommateurs.

En pratique, la meilleure façon de trouver une opportunité reste l'observation. Il faudra **identifier les problèmes qui causent du stress à sa cible et lui proposer une solution**. Il est bon de noter que les personnes qui trouvent satisfaction à leurs besoins deviendront vite des clients fidèles.

Faire une étude de marché

Pour juger de la valeur de l'opportunité identifiée, il est essentiel de vérifier sa faisabilité et sa viabilité grâce à une [étude du marché](#). Cette dernière permet notamment de se faire une idée sur les possibilités du marché ciblé. Elle implique de procéder à des collectes de données sur la concurrence et sur les réelles attentes de la clientèle.

Protéger son idée d'entreprise

Il est impossible de **découvrir le réel potentiel d'une idée** pour la création d'une entreprise sans en parler. Un entrepreneur aura toujours besoin de connaître la réaction de son entourage face au concept qu'il propose, ce qui lui permet de récolter les réactions et les retours des clients cibles.

Il pourra ainsi disposer d'assez d'informations pour **apporter des améliorations à son idée de départ**. Toutefois, cette récolte de données est une arme à double tranchant. Certaines personnes mal intentionnées peuvent profiter de l'occasion pour s'approprier du concept et tenter de le commercialiser.

Pour y remédier, l'entrepreneur peut se tourner vers une institution chargée de la protection des propriétés intellectuelles. Pour ce faire, il doit penser à **officialiser l'idée en question par la réalisation d'une marque, d'un brevet ou d'un modèle**.

Étape 2 : valider son projet de création d'entreprise

Une fois que l'idée commence à prendre forme, il est essentiel de passer au plus vite à l'étape suivante, la validation du projet de création d'entreprise. Elle permet de **réaliser une esquisse de l'exploitation en devenir**.

Business model

Le business model peut être considéré comme étant la **base qui permet d'élaborer le plan d'affaires**. Il permet notamment de présenter le concept et la méthode pour parvenir à le concrétiser. Concrètement, ce document contient diverses informations telles que :

- Le descriptif des biens ou services proposés ;
- Le bénéfice obtenu par les éventuels clients ;
- La manière dont l'offre leur parvient ;
- La rentabilité escomptée.

Tester son idée

La faisabilité du business model ne peut être prouvée sans que l'idée soit testée. La phase de test **cible un échantillon de personnes qui répond aux caractéristiques des clients cibles**. L'entrepreneur peut recourir à certains outils, notamment :

- Proof of concept, une méthode visant à vérifier la performance de l'idée ;
- Minimum viable product, une méthode permettant d'observer le taux d'appréciation des clients par rapport au lancement d'un produit.

Bon à savoir : à ce stade, un mauvais retour peut entraîner un abandon du concept ou son amélioration par rapport aux données récoltées.

Trouver ses premiers clients

L'entrepreneur doit être capable de **définir clairement le type de clientèle** susceptible d'être intéressé par le produit ou le service proposé. L'identification des clients cibles prend en compte les informations suivantes :

- La tranche d'âge ;
- Le sexe concerné ;
- Le secteur d'activité où ils évoluent ;
- Les besoins à satisfaire ;
- Les canaux de communication.

Pour parvenir à les obtenir, l'entrepreneur doit mettre à profit :

- Les connaissances ;
- Les relations ;
- Les proches ;

- Les réseaux sociaux ;
- Internet ;
- Les divers documents physiques ou numériques disponibles.

Étape 3 : rédiger un business plan

La rédaction du [business plan](#) est l'une des phases les plus importantes du processus de création d'entreprise. Elle permet de **définir les diverses stratégies pour créer et rentabiliser l'entreprise**. Le document contient toutes les informations permettant de jauger les chances de réussite de l'exploitation.

Stratégie de financement de l'entreprise

Lancer une activité nécessite de détenir des fonds suffisants pour la financer. L'élaboration du business plan donne la possibilité d'obtenir des emprunts auprès des établissements spécialisés ou de convaincre les investisseurs. Grâce à elle, le futur entrepreneur peut **s'assurer que les besoins permettant de lancer la création de l'entreprise sont proportionnels aux ressources disponibles**.

Stratégie fiscale

Déterminer le régime fiscal est un **point crucial pour une entreprise**. De ce choix dépendront les règles d'imposition de la structure. Il convient alors de le mentionner dans le business plan. Les lecteurs disposeront ainsi d'un indicateur sérieux pour le projet.

Stratégie marketing

Une entreprise se doit de déterminer la méthode adéquate pour vendre un produit ou un service. De ce fait, le business plan contiendra une **stratégie marketing élaborée** qui comprend deux points essentiels, à savoir la :

- Stratégie d'acquisition ;
- Stratégie de communication.

Stratégie d'acquisition

Cette stratégie vise à **optimiser la visibilité à l'égard du public, afin de se constituer une clientèle qualifiée**. Pour y parvenir, diverses méthodes peuvent être

mises à contribution. Celle traditionnelle implique des moyens, tels que la publicité ou la prospection téléphonique. Par ailleurs, la méthode digitale sollicite des moyens modernes et dématérialisés comme le référencement.

Stratégie de communication

Cette stratégie fournit les moyens de coordonner les diverses actions visant à atteindre les objectifs de l'exploitation. Elle **permet d'avoir le recul nécessaire pour avoir une vision d'ensemble**. Grâce à elle, le créateur d'entreprise optimise le budget communication.

Étape 4 : rechercher des financements

Pour pouvoir concrétiser son projet, le créateur d'entreprise se doit de rechercher et d'obtenir les financements nécessaires pour démarrer les activités. Il pourra avoir recours à des fonds propres. Si cela s'avère insuffisant, il faudra qu'il trouve des financements extérieurs.

Fonds propres

Les fonds propres permettent à l'entreprise en devenir de **ne pas être greffée d'une dette dès ses débuts**. Toutefois, il n'est pas évident de rassembler la somme nécessaire au lancement avec ce mode de financement.

Emprunt

C'est le mode de financement le plus fréquent pour les entreprises. Il consiste à **solliciter un établissement de crédit pour bénéficier d'une certaine somme d'argent**. Le demandeur devra ensuite rembourser ce montant, plus les intérêts, en plusieurs échéances mensuelles.

Levée de fonds

La levée de fonds consiste à inciter des tiers à investir dans le [capital social](#) de l'entreprise, **en contrepartie de parts sociales ou actions**. Le créateur d'entreprise devra alors trouver les bons arguments pour les mettre en confiance, voire les pousser à devenir des associés à part entière.

Aides à la création d'entreprise

L'État a mis en place **divers mécanismes qui permettent à des entrepreneurs d'obtenir une aide pour son projet de création d'entreprise**. Ils se matérialisent sous la forme de :

- Maintien de certaines allocations, comme les ARE,
- Allègements fiscaux (exonération totale ou partielle d'impôts) et sociaux.

Étape 5 : choisir le statut juridique adapté à votre entreprise

Choisir le statut est également une étape importante dans la création d'entreprise. L'entrepreneur devra notamment prendre le temps de réfléchir à la **forme juridique qui conviendra le mieux à ses objectifs**.

Entreprise individuelle

Cette option convient à celui qui souhaite vivre l'aventure entrepreneuriale en restant le **seul maître à bord**. L'entrepreneur qui opte pour l'[entreprise individuelle](#) choisit de ne pas doter la structure d'une personnalité juridique. En agissant en son nom propre, sa responsabilité n'est pas limitée. De ce fait, les créanciers peuvent accéder à son patrimoine propre (qui n'est pas séparé de celui de l'entreprise).

À noter : depuis le 15 mai 2022, un nouveau statut unique permet de séparer le patrimoine de l'entrepreneur individuel de celui de l'entreprise, sans qu'aucune déclaration ne soit faite.

Auto-entreprise

L'[auto-entreprise](#) correspond plus à un régime spécifique au sein des entreprises individuelles qu'à un statut juridique. [Créer son auto-entreprise en ligne](#) est possible et permet notamment de gagner du temps. Ce statut juridique permet de jouir d'un allègement en matière d'obligations comptables et fiscales. Ce régime ne peut être adopté que si l'exploitation a un chiffre d'affaires annuel inférieur à :

- 188 700 euros HT pour l'achat-revente ;
- 77 700 euros HT pour les [prestations de service](#).

Sociétés commerciales

Les [sociétés commerciales](#) offrent de multiples possibilités. Le créateur d'entreprise, suivant ses modes de financement, peut choisir entre les formes :

- Pluripersonnelles, comprenant notamment la SARL et la SAS ;
- [Unipersonnelles](#), telles que l'EURL, la SARL ou encore la SASU.

Société civile immobilière (SCI)

La [SCI](#) est une possibilité pour deux ou plusieurs associés souhaitant se positionner dans le secteur de l'immobilier. Cette forme permet de jouir d'une **grande liberté d'organisation pour l'acquisition et la gestion d'un ou plusieurs biens immobiliers**.

Étape 6 : procéder aux démarches de création d'entreprise

Les démarches de création d'entreprise, telles qu'elles sont présentées ci-après, sont surtout applicables pour les entreprises qui doivent se doter d'une personnalité qui lui est propre. Elles **comprennent plusieurs formalités qu'il convient de suivre**.

Rédaction des statuts

La rédaction des statuts doit mobiliser l'ensemble des associés ou actionnaires regroupés au sein de la société. Chacun d'entre eux a voix au chapitre lors de l'élaboration de ce document d'une importance capitale pour la structure. En effet, il **permet de définir les règles d'organisation globale de la société**, notamment concernant :

- La désignation du dirigeant ;
- Le pouvoir des organes qui la compose ;
- La fermeture de la société.

Bon à savoir : les rédacteurs doivent s'assurer d'obtenir un modèle de statuts correspondant à la forme juridique choisie pour éviter les risques de paralysie ou de

litige qu'engendrerait une rédaction qui n'est pas adéquate. Ils peuvent choisir de confier cette tâche à un professionnel.

Dépôt du capital social

Le capital social est le fruit des [apports en nature](#) (des biens meubles ou immeubles) ou en numéraire (une somme d'argent) effectués par chaque associé de l'entreprise, que ce soit lors de la **création de la société ou en cours de vie sociale**.

Publication d'une annonce légale

Le créateur d'entreprise doit publier la constitution de la société auprès d'un [journal d'annonces légales](#) de la région où est implanté son siège social. **Il faudra qu'il s'assure que cette publication** comporte **toutes les mentions obligatoires** (variant légèrement suivant le statut juridique adopté) comportant, entre autres :

- La [dénomination sociale](#) ;
- La forme juridique ;
- Le montant du capital social ;
- L'adresse du siège social.

Dépôt du dossier sur le guichet unique de l'INPI

Une fois toutes ces étapes accomplies, il ne reste plus qu'à procéder à l'[immatriculation](#) de la société, en déposant un dossier auprès du guichet unique de l'INPI. Celui-ci **doit contenir les éléments suivants** :

- Un [formulaire M0](#) préalablement rempli et signé ;
- Les statuts signés de la société ;
- Une copie de l'annonce légale publiée ;
- Un justificatif de siège social ;
- L'acte de nomination du dirigeant ;
- Une copie de la pièce d'identité du dirigeant social ;
- Une déclaration de non-condamnation, remplie et signée, du dirigeant social.

Voici une vidéo pour mieux comprendre comment créer son entreprise en 2023 :

Une fois l'entreprise créée, quelles sont les étapes suivantes ?

L'entreprise, après l'immatriculation, existe d'un point de vue légal. Toutefois, la tâche de l'entrepreneur se poursuit. En effet, **suivant la forme de l'entreprise**, il devra encore suivre un certain nombre d'étapes importantes.

Réception du mémento fiscal

Le mémento fiscal est un **document résumant l'identité juridique et fiscale de l'entreprise nouvellement créée**. Il émane des finances publiques et est envoyé automatiquement au destinataire au bout de 15 jours après l'immatriculation. Son contenu comprend notamment :

- Une mention de l'activité de l'entreprise ;
- Les services proposés ;
- Les diverses obligations fiscales ;
- Un questionnaire à retourner sous 30 jours.

Assurer l'entreprise et le dirigeant

Une assurance **permet de tempérer les risques qui peuvent survenir en cours de vie sociale**. Il est essentiel d'en faire bénéficier l'entreprise et le dirigeant de celle-ci. Elle peut prendre la forme d'une [assurance responsabilité civile](#).

Système de facturation et de comptabilité

Une société nouvellement créée nécessite une bonne gestion pour assurer sa pérennité. De ce fait, le dirigeant doit prendre soin de **mettre en place un système de comptabilité et de facturation cohérent**. Au besoin, il pourra utiliser divers outils ou se faire aider par un professionnel.

Déposer une marque ou un brevet

La marque et le brevet **figurent parmi les meilleurs moyens de protéger son exploitation**. Idéalement, leur création doit avoir lieu en amont, avant l'immatriculation. Mais il est toujours possible d'entamer la démarche lorsque la société devient opérationnelle. Le [prix du dépôt de marque sur l'INPI](#) dépendra **essentiellement du nombre de classes sélectionnées**.

Demande d'ACRE

Cette **aide de l'État** est accordée aux **entreprises individuelles**, qu'elles soient des micro-entreprises ou non. Pour bénéficier de l'ACRE, il est nécessaire d'effectuer une demande, au plus tard 45 jours après la création de l'entreprise.

Demande de maintien des ARE

L'**ARE** peut être accordé à l'entrepreneur s'il avait le statut de chômeur avant la création de l'entreprise. Mais une fois l'immatriculation réalisée, il a le choix d'**adresser une demande auprès de l'agence France travail (anciennement Pôle emploi) pour maintenir la jouissance de cette aide**. Il convient de savoir que les formalités auxquelles il doit se soumettre dépendent de son taux de maintien.

Ouvrir un compte bancaire professionnel

Pour des besoins pratiques, toute entreprise, en tant qu'acteur économique à part entière, est tenue de procéder à une **domiciliation bancaire**. Autrement dit, elle doit se doter d'un compte bancaire professionnel. Cette obligation concerne **toutes les sociétés avant leur création**, pour accueillir le capital social.

À noter : concernant les entreprises individuelles, l'ouverture de compte bancaire professionnel est facultative. Toutefois, elles doivent disposer d'un compte bancaire dédié à leur activité si, au cours de deux années successives, elles réalisent plus de 10 000 euros de chiffre d'affaires.

A lire aussi : [Redevenir auto-entrepreneur](#)

FAQ

Comment financer sa création d'entreprise en étant au chômage ?

Une personne au chômage peut décider de créer sa propre entreprise. Pour ce faire, elle peut décider de demander 60% de ses allocations pour financer son projet. Elle a le choix également de bénéficier de diverses aides gouvernementales au profit des chômeurs, telles que l'ARE, l'ARCE ou l'ACRE.

Qu'est-ce qu'un congé pour création d'entreprise ?

L'État encourage vivement l'entrepreneuriat. Il a par exemple mis en place le congé pour la création d'entreprise, qui peut être demandé par un salarié pour disposer du temps nécessaire pour accomplir toutes les formalités y afférentes. Dans le cas où le projet n'aboutirait pas, il a la certitude de récupérer son emploi au terme de celui-ci.

À quoi sert la domiciliation d'entreprise ?

La domiciliation d'une entreprise lui permet de bénéficier d'une adresse, matérialisée par une boîte postale, pour accueillir tous les documents importants, qu'ils émanent de clients, de fournisseurs ou de partenaires, ainsi que les documents officiels en provenance de l'administration fiscale. Elle donne également la possibilité de déterminer la nationalité et les institutions compétentes en matière de fiscalité ou de litige.