

Ouvrir un commerce : démarches de création, obligations, coûts

Description

Ouvrir un commerce implique une certaine préparation et un investissement important. De plus, cela nécessite de respecter les conditions d'ouverture ainsi que différentes étapes, telles que : la réalisation d'une étude de marché, l'obtention des autorisations, etc.

L'ouverture d'un commerce est également conditionnée au choix du secteur d'activité. Cela peut aussi bien être [l'ouverture d'un restaurant](#), [l'ouverture d'un magasin alimentaire](#), [l'ouverture d'une pharmacie](#) ou la [vente de légumes en auto-entreprise](#).

[Créer mon entreprise en ligne](#) [Participer au grand prix en ligne "J'ouvre mon commerce"](#)

Quelles sont les conditions pour ouvrir un commerce ?

Avant d'ouvrir un commerce, il est nécessaire de remplir des conditions légales et de respecter les normes et les pratiques commerciales. De plus, il est recommandé d'avoir une appétence particulière pour l'entrepreneuriat.

Les conditions pour devenir commerçant

Pour devenir commerçant vous devez, **cumulativement** :

- Etre majeur ou mineur émancipé, si vous avez entre 16 et 18 ans ;
- Ne pas avoir été condamné en justice pour certains délits : par exemple, une faillite personnelle, une escroquerie, une interdiction de gérer une entreprise, etc.
- Ne pas exercer une activité interdisant le cumul avec l'activité de commerçant.

A noter : si la profession commerciale envisagée est réglementée (auto-école, agent immobilier, etc.), il est nécessaire de détenir un diplôme ou une carte professionnelle.

L'appétence pour l'entrepreneuriat

Avant d'ouvrir un commerce, il est essentiel de s'interroger sur votre **goût pour l'entrepreneuriat**.

A ce titre, il est important de **se former**. Pour ce faire, il existe des stages d'immersion dans le secteur commercial concerné, des formations pour connaître l'entrepreneuriat ou encore des initiations à la gestion et à la comptabilité.

De plus, il est toujours utile d'intégrer des réseaux de professionnels ainsi que de rencontrer des commerçants.

Bon à savoir : avant de se lancer dans ce projet professionnel, constituer une réserve financière peut être utile pour affronter les imprévus. Il est important, également, de prendre conscience du rythme de travail généralement soutenu.

Les normes et pratique commerciales à respecter

Les différents commerces sont soumis à des **normes spécifiques à respecter**.

En effet, comme tout établissement recevant du public (ERP), les commerces doivent veiller à :

- Respecter [les règles de sécurité](#) : c'est-à-dire l'obligation d'avoir deux sorties dont une sortie sur rue pour évacuer rapidement, la tenue d'un registre de sécurité, etc. Un contrôle a lieu 2 mois après l'ouverture ;
- Etre accessible aux personnes en situation de handicap ou à mobilité réduite.

Par ailleurs, les commerces sont dans l'obligation de se soumettre au **respect des pratiques commerciales** en vigueur. Celles-ci visent à garantir une libre concurrence entre les commerces et à protéger les consommateurs.

Ainsi, les réglementations concernent :

- L'interdiction des pratiques commerciales et anticoncurrentielles ;
- L'ouverture des commerces le dimanche ;
- La fixation et les règles d'affichage des prix (dans certains domaines notamment pour les livres) ;
- Les périodes de soldes ;
- Les ventes au déballage ;
- Les contraintes en matière de comptabilité ou de facturation.

Quels sont les différents types de commerce ?

Un commerce indépendant est une entité commerciale dont la gestion est assurée par **une personne agissant en qualité de commerçant** ou encore par des entités juridiquement indépendantes.

C'est le cas, par exemple, d'une personne qui décide d'[ouvrir une boutique en ligne en tant qu'entrepreneur](#).

Il existe 2 types de **commerces indépendants** :

- Commerce indépendant isolé : par opposition aux franchises, il s'appuie sur des points de vente gérés par des commerçants non affiliés à un réseau de distribution ;
- Commerce indépendant organisé : il est soutenu par une organisation plus solide. Tel est le cas d'une franchise ou d'un commerce associé.

Bon à savoir : Le commerce associé met en exergue une association de plusieurs commerçants indépendants liés par l'exécution d'une politique commune. La [franchise](#) désigne la représentation déléguée d'une marque qui concède, au commerce portant son enseigne, son savoir-faire et son concept.

Quelles sont les étapes à suivre pour ouvrir un commerce ?

L'ouverture d'un commerce est conditionnée au respect des étapes ci-après. En effet, la réalisation de ses différentes étapes permet de vérifier la sérieux et les chances de succès de ce projet dans un endroit donné. Par exemple, si le projet est de [créer une entreprise de commerce équitable](#) il est important de bien sur les étapes suivantes.

Etape n°1 : Faire une étude de marché

Il est tout d'abord nécessaire d'effectuer une étude de marché.

Réaliser une telle étude ne demande pas de diplôme en particulier, mais uniquement une bonne organisation et une bonne structure des **démarches effectuées**.

L'étude de marché se fait en **4 étapes** :

- L'évaluation du marché : c'est-à-dire la cible du commerce et le profil des futurs clients ;
- L'étude de l'offre : cela représente les futurs produits vendus et ceux existant sur le marché ;
- L'étude de la demande : contrairement à l'offre, il s'agit d'apprécier les besoins des futurs clients ;
- L'identification de l'environnement.

Etape n°2 : Construire un business plan

Ensuite, et préalablement à l'ouverture du commerce, il est obligatoire de procéder à la construction d'un **business plan**.

Cela permet l'**évaluation détaillée** des différents coûts devant y être inclus afin d'évaluer la viabilité financière du projet.

Dans cet exercice de simulation des dépenses, les moindres charges doivent être prises en compte. En effet, cela permet de se faire une **idée plus juste** de la totalité des coûts liés au lancement de l'activité.

Il s'agit d'un document destiné à **résumer les prévisions effectuées**, en fonction des informations recueillies sur le terrain et donc de savoir si le projet est viable financièrement ou non.

Ainsi, [rédiger un business plan](#) permet de :

- Présenter le projet aux banques et aux partenaires ;
- Savoir quel chemin prendre les premières années ;
- Savoir quel budget prévoir face aux différentes charges et aux éventuels imprévus.

Le business plan va être composé de **3 parties** :

- Le projet (étude de marché, stratégie commerciale etc.) ;
- Les moyens (moyens matériels, salariés etc.) ;
- Le dossier financier (compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie etc.).

Etape n°3 : Choisir un local commercial

Le choix du local commercial est une **étape cruciale** car il permet de définir le succès du commerce.

En effet, le choix d'un bon emplacement peut permettre **un flux continu de clients** et donc une certaine rentabilité.

Ainsi, le commerçant doit veiller à prendre en compte différents facteurs comme :

- L'accessibilité au local : Il est utile de vérifier si des places de parking se trouvent à proximité, s'il est facilement accessible par transport, s'il se situe sur une rue piétonne, etc. ;
- La visibilité du local : vérifier s'il y a des obstacles, si la vitrine du commerce (si il y en a une) est bien visible ;
- La présence et la nature de commerces à proximité : Le commerçant peut alors profiter de l'affluence des autres commerces afin d'attirer une clientèle.

Attention : Il faut tout de même éviter de choisir un local proche de commerces proposant les mêmes produits ou services, car la concurrence pourrait être trop forte.

Pour obtenir un local commercial, le commerçant a **2 choix** :

- Acheter un fonds de commerce ;
- Louer le local commercial grâce à un bail commercial.

Etape n°4 : Accomplir les formalités administratives

Une fois le local choisi, il est nécessaire d'effectuer les démarches administratives pour l'ouverture d'un commerce.

S'agissant des formalités à accomplir, le commerçant devra :

- Déclarer son activité : pour un auto-entrepreneur, il s'agit d'une déclaration en ligne. Pour les sociétés, il faudra effectuer les démarches de création de société (dont [l'immatriculation de sa société](#)) ;
- Procéder à la souscription d'une assurance : afin de se prémunir contre les divers risques liés au commerce.

Etape n°5 : Obtenir les autorisations

S'agissant des autorisations, le commerçant devra :

- Solliciter une autorisation d'exploitation commerciale : si la superficie du commerce est supérieure à 1000m² (commission départementale d'aménagement commercial) ;
- [Demander une autorisation d'occuper le domaine public \(AOP\)](#) : si le commerce doit empiéter sur le trottoir ou sur la voie publique ;
- Demander les autorisations spécifiques à l'activité ciblée : si l'activité nécessite d'obtenir les autorisations nécessaires au secteur d'activité concerné (tabac, [brocanteur](#), restaurant, etc.) ;
- Obtenir les autorisations nécessaires : pour le commerce ambulant, pour le commerce sur un marché ou dans une halle ou encore l'occupation de l'espace public extérieur ;
- Faire une déclaration à la Sacem et payer une redevance annuelle pour diffuser de la musique dans le magasin.

Bon à savoir : Il existe des [formations à la création d'entreprise](#) assurées par France travail (anciennement pôle emploi) ou d'autres institutions de l'État. Ces formations aident les porteurs de projets et les personnes qui veulent créer leur entreprise à comprendre les enjeux et formalités de création d'entreprise.

Quel statut juridique choisir pour ouvrir un commerce ?

Un commerçant a le choix entre plusieurs [statuts juridiques](#). En effet, il peut choisir d'exercer son activité sous le [statut d'auto-entrepreneur](#), ou sous une autre forme de société (une [SARL](#), une [EURL](#), une [SAS](#) ou encore une SASU).

Les critères de choix du statut juridique

De nombreux critères sont à prendre en compte lors du choix du statut juridique d'un commerce.

Ce choix dépend essentiellement :

- Des ambitions de l'entrepreneur : si l'ampleur du projet nécessite l'ouverture du capital à des associés, il faudra ouvrir une société pluripersonnelle. Ainsi, la SARL, la [SA ou encore une SAS](#) sont les plus envisageables ;
- De l'ampleur du projet : lorsque le projet de commerce nécessite de gros investissements, il est conseillé de s'orienter vers le statut juridique d'une SARL, d'une SA ou d'une SAS ;

- Des risques financiers : pour les formes sociétaires, les risques sont limités à l'apport de chaque associé alors qu'en micro-entreprise, l'associé est moins protégé.

Si l'entrepreneur limite son projet à sa seule personne, les options pourront varier entre l'EI, l'[EURL](#), la SASU ou encore le statut de vendeur indépendant à domicile ([VDI](#)).

Zoom : Si vous faites le choix du statut d'auto-entrepreneur pour ouvrir votre commerce, vous pouvez confier toutes les formalités de [création de la micro-entreprise](#) à LegalPlace. Il vous suffit simplement de remplir un questionnaire en ligne, nos équipes se chargent alors de toutes les démarches dont la transmission du dossier d'immatriculation au greffe.

Le choix entre commerce indépendant ou franchisé

Le commerçant devra choisir si son commerce sera indépendant ou s'il appartiendra à une chaîne de commerces standardisés appelé "franchise".

- Dans le cadre d'une franchise : le franchisé est un entrepreneur indépendant, ou une entreprise, qui exploite son activité en utilisant un savoir-faire, une marque qui lui ont été transmis ;
- Pour un commerce indépendant isolé : il s'agit d'un commerçant indépendant qui n'est affilié à aucun réseau.

[Devenir franchisé](#) permet de créer une entreprise sans risque.

Les conséquences du choix de la structure

Les répercussions patrimoniales ne seront pas les mêmes en fonction du statut juridique choisi.

Dans le cadre des sociétés (SARL, SAS), la responsabilité des associés est **limitée à leurs apports**.

Cependant, en cas d'emprunt contracté par le créateur du commerce, l'organisme bancaire pourrait exiger de la part de ce dernier d'être la caution personnelle à son propre remboursement.

Dans ce cas, sa responsabilité est engagée jusqu'à extinction de la dette.

A noter : Depuis la loi Macron, les créateurs d'entreprises individuelles peuvent jouir de l'insaisissabilité de droit de leur résidence principale.

Quel est le régime social et fiscal d'un commerce ?

Selon le choix du statut juridique sous lequel exercer votre activité de commerçant, le régime social et le régime fiscal peuvent varier.

Le régime social

Selon son projet, le commerçant devra forcément faire un choix de statut juridique qui sera adapté. Cela aura un impact sur le régime social qui lui sera applicable.

	Régime général de la sécurité sociale	Régime de sécurité sociale des indépendants
Entreprise individuelle		Tous les entrepreneurs individuels
EURL	Gérants non associés	
SARL	Gérants non associés Gérants minoritaires et égalitaires	
SAS / SASU	Tous les dirigeants	

Le régime fiscal

La fiscalité applicable à une nouvelle entreprise est une des données importantes à prendre en compte pour en optimiser la gestion.

Les options se résument à **l'impôt sur les sociétés prélevé sur le bénéfice ou l'impôt sur le revenu**. Les charges liées à la fiscalité dépendent du statut juridique choisi.

Voici un tableau récapitulatif du régime social adapté à chaque statut juridique :

Statut juridique	Régime fiscal	Conséquences
------------------	---------------	--------------

Entreprise individuelle (EI), EURL (associé personne physique)	Impôt sur le revenu (IR)	Imposition selon un barème progressif en fonction de l'ensemble des revenus du foyer fiscal. – Bénéfices taxés au taux de 25% en 2023
Sociétés de capitaux (SARL, SA...)	Impôt sur les sociétés (IS)	– Taux réduit à 15%, pour les bénéfices inférieurs à 42 500 euros, et sous conditions

A noter : il existe, dans certains cas, un droit d'option pour l'IS ou pour l'IR

Quel est le coût à prévoir pour l'ouverture d'un commerce ?

Afin d'ouvrir un commerce, l'entrepreneur doit **prévoir un budget minimum**. Toutefois, il n'existe pas de montant ou de budget fixe permettant d'optimiser un projet de commerce.

En effet, il existe **différents types de commerces** et on ne saurait avoir besoin des mêmes ressources partout. Par exemple, le budget d'un commerce alimentaire sera différent de celui d'un magasin de vêtements.

Ainsi, le budget de départ doit essentiellement servir à financer deux postes :

- Le coût de l'installation ;
- Le besoin en fonds de roulement (BFR) imposé par la future activité.

A noter : il est difficile d'ouvrir un commerce sans apport. En effet, les établissements bancaires demandent un minimum d'apport personnel pour contracter des emprunts. Cependant, il est possible de recourir au dispositif [ACRE pour auto-entrepreneur](#).

FAQ

Quels sont les secteurs les plus rentables pour ouvrir un commerce ?

Selon un rapport de l'INSEE, les secteurs de la construction et de la pharmacie sont des secteurs rentables en France.

Comment ouvrir un commerce ?

L'ouverture d'un commerce demande l'accomplissement de plusieurs démarches. Il est tout d'abord nécessaire d'effectuer une étude de marché ainsi qu'un business plan. Cela permet ainsi d'établir la faisabilité du projet. Le commerçant devra également choisir un emplacement et effectuer les démarches administratives requises.

Quel est le budget pour ouvrir un commerce ?

Le coût de l'ouverture d'un commerce dépend de l'activité de celui-ci. En effet, chaque commerce demandera des ressources différentes. Cependant, un minimum d'apport est requis. En effet, celui-ci est nécessaire pour l'installation du commerce : la location du local commercial, l'achat du matériel nécessaire à l'activité, etc.