

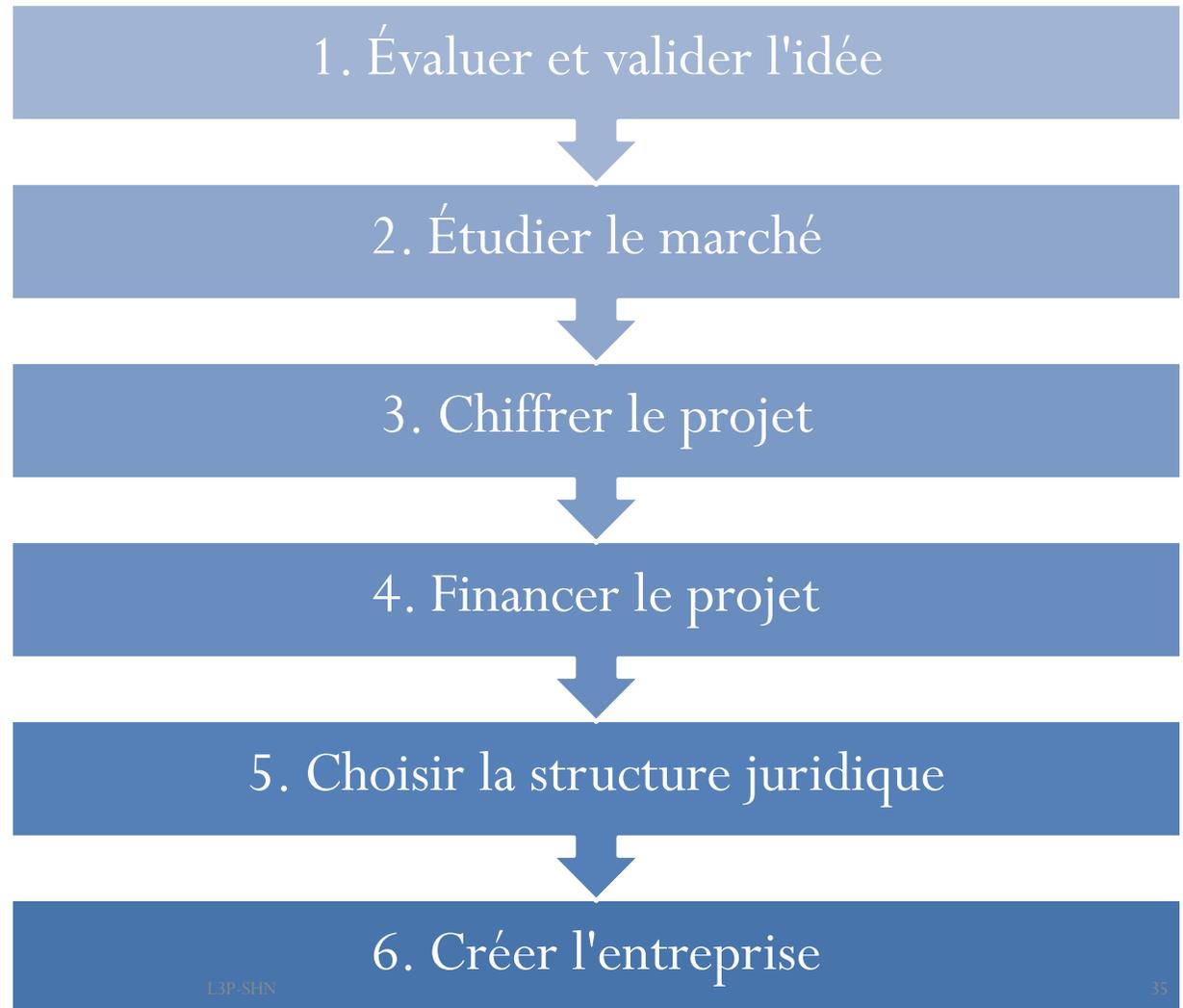
L3P-SHN

Box 112

Environnement entrepreneurial

21/10. Les 6 étapes pour créer son entreprise

1 10/09/2024 - L'entrepreneuriat et moi	2 16/09 Les différentes formes d'entrepreneuriat	3 23/09 La démarche entrepreneuriale effectuelle
4 30/09 L'Écosystème entrepreneurial du sport : acteurs et tendances	5 07/10 Playground et moi	6 14/10 Les modèles économiques
7 21/10 6 étapes pour créer une entreprise	 28/10 Tuto Box	8 4/11



6 étapes POUR créer son entreprise

1 Evaluer et valider l'idée

- 1 Définir et valider l'idée**
Avoir une idée est une chose, la valider en est une autre. Validez votre idée avant de vous lancer. Vous êtes en manque d'idée ? Il existe des techniques pour en trouver.
- 2 Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée**
Certaines activités nécessitent une qualification ou une autorisation préalable. Consultez la liste des activités réglementées.
- 3 Faire son bilan personnel**
La bonne adéquation homme/projet est une des conditions de réussite d'une création d'entreprise. Téléchargez le guide « Evaluer son idée de création ».

- 2 Etudier le marché**
 - Analyser l'environnement**
Observer le marché, le secteur, le territoire, le régime juridique, les acteurs, les besoins, les attentes, les attentes des clients.
 - Formaliser son idée de marché**
Définir le besoin, le problème et la solution à offrir pour répondre au besoin du marché.
 - Valider les scénarios pour s'assurer sur le marché**
Tester votre idée sur le terrain, auprès de clients potentiels et autres acteurs du marché.

- 3 Chiffrer le projet**
 - Valider son business model**
C'est le modèle de revenus de votre entreprise. Comment allez-vous générer des revenus ?
 - Estimer les ventes et ventes d'argent possibles par l'activité**
Comment allez-vous vendre vos produits ou services ?
 - Calculer son business plan**
C'est le plan de financement de votre entreprise. Comment allez-vous financer votre projet ?

- 4 Financer le projet**
 - 1 Faire le point sur ses apports personnels**
Avez-vous les fonds nécessaires pour lancer votre projet ?
 - 2 Chercher des solutions financières**
Prêt, levée de fonds, crowdfunding, etc.
 - 3 Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs**
Aides régionales, nationales, européennes.

- 5 Choisir la structure juridique**
 - Quel statut pour mon entreprise ?**
Micro-entreprise, SASU, SARL, EURL, etc.
 - Le statut de l'entrepreneur**
Indépendant, salarié, associé, etc.
 - Le statut de l'entreprise**
Société à responsabilité limitée, etc.

- 6 Créer l'entreprise**
 - Valider son projet unique**
C'est votre projet de création d'entreprise. Comment allez-vous le réaliser ?
 - Préparer son infrastructure**
Logement, matériel, etc.
 - Valider son statut juridique**
Aides régionales, nationales, européennes.



1

Evaluer et valider l'idée

1

Définir et valider l'idée

↓

Avoir une idée c'est bien, la définir et savoir l'expliquer c'est mieux !

Vous êtes en manque d'idée ? Il existe des techniques pour en trouver !

2

Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée

↓

Certaines activités nécessitent une qualification ou autorisation préalable.

Consultez la liste des activités réglementées.

3

Faire son bilan personnel

↓

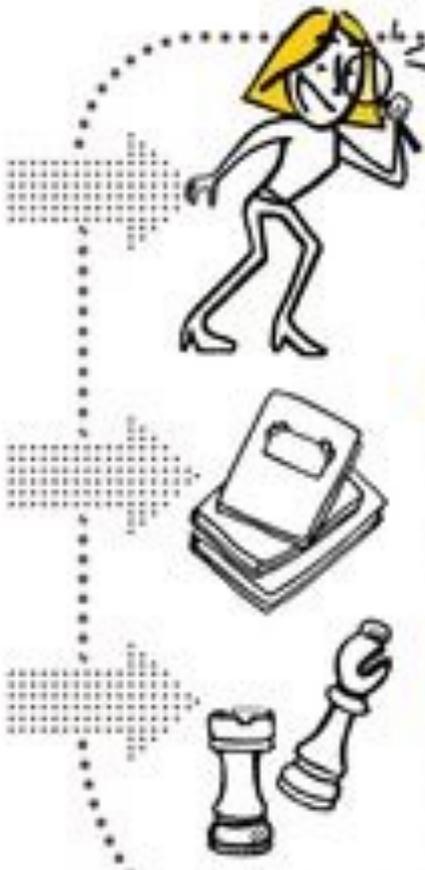
La bonne adéquation homme/projet est une des conditions de réussite d'une création d'entreprise.

Téléchargez le guide « Evaluer son idée de création ».

6 étapes POUR créer son entreprise

6 étapes POUR créer son entreprise

- 1. Evaluer et valider l'idée**
 - 1 Définir et valider l'idée**
Avez-vous une idée ? Le valider en vous interrogeant sur :
- Vous êtes-vous engagé ?
- Fière ?
- Fiable ?
- Techniquement possible ?
- Rentable ?
 - 2 Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée**
- Coûts de démarrage
- Coûts de fonctionnement
- Concurrence
- Cadre réglementaire
 - 3 Faire son bilan personnel**
- La bonne opportunité
- Disponibilité de capitaux
- Disponibilité de temps
- Disponibilité de compétences
- Disponibilité de réseaux
- 2. Etudier le marché**
 - Analyser l'environnement**
- Observer le marché, la concurrence, la clientèle convoitée, ses attentes... c'est un exercice incontournable !
 - Formaliser son étude de marché**
- Adopter la bonne méthode et faites-vous aider pour réaliser votre étude de marché.
 - Définir sa stratégie pour s'insérer sur le marché**
- Cela consiste à se fixer des objectifs réalistes et prévoir les moyens à mobiliser pour les atteindre.
- 3. Chiffrer le projet**
 - Estimer son business model**
- Choisir un modèle de revenus et de dépenses et un plan de financement.
 - Utiliser les ventes et ventes d'argent positives par l'activité**
- Les ventes positives sont les ventes de produits ou de services.
 - Calculer son business plan**
- Choisir votre plan pour faire votre business plan et type.
- 4. Financer le projet**
 - 1 Faire le point sur ses apports personnels**
- Faire le point sur ses apports personnels :
- Apports en espèces
- Apports en nature
- Apports en compétence
 - 2 Chercher des solutions financières**
- Rechercher des solutions financières :
- Prêt personnel
- Prêt bancaire
- Prêt à la consommation
 - 3 Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs**
- Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs :
- Aides régionales
- Aides nationales
- Aides européennes
- 5. Choisir la structure juridique**
 - 1 Quel statut pour mon entreprise ?**
- Le statut juridique de votre entreprise détermine vos obligations fiscales et sociales, ainsi que vos droits et responsabilités.
 - 2 Le statut de l'entrepreneur**
- Le statut de l'entrepreneur détermine vos obligations fiscales et sociales, ainsi que vos droits et responsabilités.
 - 3 Le statut de l'associé**
- Le statut de l'associé détermine vos obligations fiscales et sociales, ainsi que vos droits et responsabilités.
- 6. Créer l'entreprise**
 - 1 Aller vers le guichet unique**
- Aller vers le guichet unique pour faire les démarches :
- Déclaration de création d'entreprise
- Déclaration de création d'entreprise
- Déclaration de création d'entreprise
 - 2 Préparer ses installations**
- Préparer ses installations :
- Location d'un local
- Achat d'équipement
- Recrutement de personnel
 - 3 Mettre en place son entreprise**
- Mettre en place son entreprise :
- Recrutement de personnel
- Achat d'équipement
- Location d'un local



Etudier le marché 2

Analyser l'environnement

Observer le marché, la concurrence, la clientèle convoitée, ses attentes... c'est un exercice incontournable !

Consultez les dossiers **Projecteurs de Bpifrance Création**.

Formaliser son étude de marché

Se faire accompagner durant cette étape importante est un gage de succès !

Adoptez la bonne méthode et faites-vous aider pour réaliser votre étude de marché.

Définir sa stratégie pour s'insérer sur le marché

Cela consiste à se fixer des objectifs réalistes et prévoir les moyens à mobiliser pour les atteindre.

Déterminez votre stratégie.

6 étapes POUR créer son entreprise

Etudier le marché

Etudier le marché **2**

- Connaître les acteurs, les grandes tendances du marché et vérifier l'opportunité de se lancer
- Quelles sont les grandes tendances du marché ?
- Qui sont les acheteurs et les consommateurs ?
- Qui sont les concurrents ?
- Quel est l'environnement de mon marché ? (PESTEL)
- Quelles sont les contraintes de mon marché et les clefs de succès ?
- Y-a-t-il, oui ou non, une opportunité pour que mon projet réussisse ?

La stratégie commerciale

l'ensemble des moyens que va mobiliser une entreprise pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée dans le temps

Etudier le marché **2**

Choisir le meilleur chemin pour atteindre les objectifs fixés...

- Une stratégie ne se définit pas dans l'absolu, mais dépend de différentes variables endogènes et exogènes telles que :
 - l'environnement du projet,
 - les objectifs fixés,
 - les moyens mobilisables.
- La stratégie ne sera viable économiquement que si elle prend en considération l'ensemble de ces paramètres.



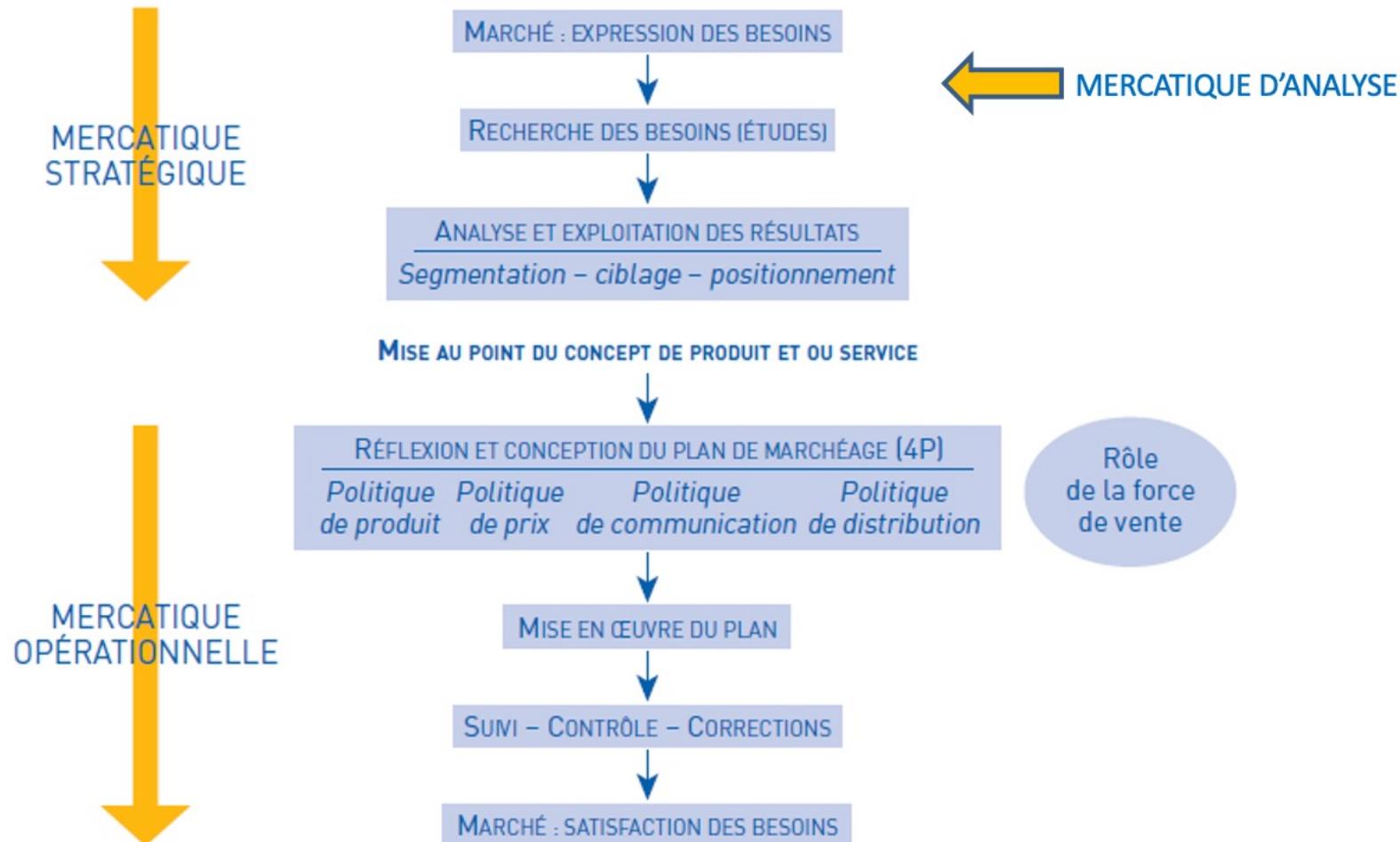
Bon à savoir

Le **SWOT** (**S**trengths - **W**eaknesses - **O**pportunities - **T**hreats) ou **MOFF** pour les francophones (**M**enaces - **O**pportunités - **F**orces - **F**aiblesses) est un des outils indispensables pour élaborer une stratégie marketing et commerciale.

Il s'agit de suivre la démarche du diagnostic stratégique et de faire une **analyse SWOT** :

- **une analyse interne** : identifier les forces et les faiblesses du projet,
- **une analyse externe** : identifier les menaces et les opportunités du marché.

Les étapes de la démarche marketing



Marketing stratégique, marketing opérationnel

Etudier le marché **2**

Faire les meilleurs choix pour atteindre ses objectifs, à travers deux axes fondamentaux :

- [le choix des cibles](#)
- et [le choix d'un positionnement](#)

Obtenir le mix-marketing le plus cohérent possible

- le **produit** : quel(s) produit(s) ou service(s) allez-vous proposer à vos futurs clients ?
- le **prix** : à quels prix allez-vous le(s) vendre ?
- la **distribution** : comment allez-vous le(s) vendre ? Quels vont être vos réseaux de distribution (en direct, avec des intermédiaires, par internet) ?
- et la **communication**

Exemple de manque de cohérence : accepteriez-vous d'acheter un ballon 30 % plus cher qu'ailleurs, alors que celui-ci ne serait pas de meilleure qualité que celui des autres vendeurs ?

Stratégie de communication

Élaborez une stratégie de communication pour faire connaître vos produits et/ou services auprès de vos clients et prospects.

- analysez le **contexte global** de votre entreprise,
- fixez les objectifs de **votre stratégie de communication**,
- déterminez **vos cibles**,
- déterminez **vos messages publicitaires**,
- définissez **vos outils** (un blog par exemple),
- utilisez des **techniques de webmarketing**,
- élaborez votre **plan de communication**.



Bon à savoir

Pensez à créer une expérience réussie pour votre client. Aujourd'hui **la satisfaction client n'est plus une source de fidélisation**. Émotions, surprises, effet "waouh", **storytelling**, etc. sont des éléments qui serviront votre stratégie de développement, on appelle cela **l'expérience client**. L'objectif est de créer un moment unique, mémorable et difficilement copiable.

1. Evaluer et valider l'idée

- 1 Définir et valider l'idée**
Avez-vous une idée ? Le valider en analysant l'opportunité commerciale et les besoins du marché. Vous êtes en mesure d'être à l'écoute des techniques pour en tirer profit ?
- 2 Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée**
Cela implique de vérifier les réglementations, les normes, les autorisations nécessaires pour exercer l'activité.
- 3 Faire son bilan préliminaire**
La tenue d'un bilan préliminaire permet de vérifier si l'investissement est rentable. Analysez les coûts et les bénéfices à réaliser sur une période de 3 ans.

2. Etudier le marché

Analyser l'environnement
Analysez le marché, les concurrents, les clients potentiels, les fournisseurs, les acteurs institutionnels et les réglementations.

Personnaliser son offre de marché
Adaptez votre offre aux besoins du marché et à la concurrence. Définissez votre avantage concurrentiel et votre stratégie commerciale.

Valider les scénarios pour l'investir sur le marché
Validez votre offre de marché et votre stratégie commerciale. Déterminez votre stratégie.

3. Chiffrer le projet

Définir son business model
C'est la clé de voûte de la réussite de tout projet car il décrit comment l'entreprise va gagner de l'argent.

Lister les entrées et sorties d'argent générées par l'activité
Ces informations alimenteront vos tableaux financiers.

Construire son business plan
C'est un document indispensable pour convaincre partenaires et investisseurs.

4. Financer le projet

- 1 Faire le point sur ses apports personnels**
Analysez vos ressources personnelles et vos capacités financières. Déterminez votre budget personnel.
- 2 Chercher des solutions financières**
Analysez les options de financement disponibles. Cherchez des investisseurs potentiels. Découvrez le panorama des financements.
- 3 Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs**
Analysez les aides et concours disponibles. Découvrez les aides et concours à la création.

5. Choisir la structure juridique

Quel statut pour mon entreprise ?

- Le statut de l'auto-entrepreneur**
Simplifié, à faible coût, adapté aux petites entreprises.
- Le statut de micro-entreprise**
Simplifié, à faible coût, adapté aux petites entreprises.
- Le statut de SARL**
Société à responsabilité limitée, adaptée aux petites et moyennes entreprises.
- Le statut de SASU**
Société à responsabilité limitée à un associé, adaptée aux petites et moyennes entreprises.

6. Créer l'entreprise

Attirer son premier client
Définissez votre offre de marché et votre stratégie commerciale. Mettez votre offre de marché en ligne. Utilisez les réseaux sociaux pour promouvoir votre entreprise.

Préparer son investissement
Analysez les coûts et les bénéfices à réaliser sur une période de 3 ans. Déterminez votre stratégie commerciale.

Obtenir son numéro de TVA intracommunautaire
Analysez les coûts et les bénéfices à réaliser sur une période de 3 ans. Déterminez votre stratégie commerciale.

3 Chiffrer le projet



Définir son business model

C'est la clé de voûte de la réussite de tout projet car il décrit comment l'entreprise va gagner de l'argent.

Descrivez votre modèle économique.

Lister les entrées et sorties d'argent générées par l'activité

Ces informations alimenteront vos tableaux financiers.

Par où commencer ?

Construire son business plan

Il permet de valider la faisabilité et la viabilité du projet. C'est un document indispensable pour convaincre partenaires et investisseurs.

Créez votre Pass pour faire votre business plan en ligne !

6 étapes POUR créer son entreprise

1 Evaluer et valider l'idée

1 Définir et valider l'idée
 Définir votre idée et valider son intérêt. Vérifier si elle répond à un besoin et si elle est réalisable.

2 Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée
 Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée. Consulter la liste des métiers réglementés.

3 Faire son bilan personnel
 Faire son bilan personnel. Évaluer ses ressources financières et humaines. Déterminer le gain à réaliser sur son idée de projet.

2 Etudier le marché

Analyser l'environnement
 Analyser l'environnement de votre projet. Identifier les acteurs et les tendances du marché.

Personnaliser son offre de marché
 Personnaliser son offre de marché. Adapter le produit et le service aux besoins des clients.

Valider les scénarios pour l'activité sur le marché
 Valider les scénarios pour l'activité sur le marché. Tester l'offre et recueillir les avis des clients.

3 Chiffrer le projet

Valider son business model
 Valider son business model. Définir le modèle économique et les flux de trésorerie.

Estimer les ventes et ventes d'argent possibles par l'activité
 Estimer les ventes et ventes d'argent possibles par l'activité. Calculer le chiffre d'affaires et les marges.

Calculer son besoin plan
 Calculer son besoin plan. Déterminer les besoins financiers et humains.

Financer le projet 4

1 Faire le point sur ses apports personnels
 Faire le point sur ses apports personnels. Évaluer ses ressources financières et humaines.

2 Chercher des solutions financières
 Chercher des solutions financières. Identifier les sources de financement possibles.

3 Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs
 Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs. Rechercher les aides et concours disponibles.

5 Choisir la structure juridique

Quel statut pour mon entreprise ?

Le statut de l'auto-entrepreneur
 Le statut de l'auto-entrepreneur. Avantages et inconvénients.

Le statut de la SARL
 Le statut de la SARL. Avantages et inconvénients.

Le statut de la SASU
 Le statut de la SASU. Avantages et inconvénients.

Créer l'entreprise 6

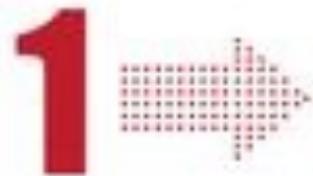
Valider son projet unique
 Valider son projet unique. Vérifier la faisabilité et l'intérêt du projet.

Préparer son installation
 Préparer son installation. Identifier les besoins matériels et humains.

Valider son statut juridique
 Valider son statut juridique. Choisir le statut juridique approprié.

Financer le projet 4

6 étapes POUR créer son entreprise



Faire le point sur ses apports personnels

Ils sont indispensables pour faire face aux premières dépenses et pour solliciter un emprunt bancaire.

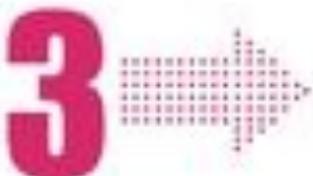
Mobilisez votre épargne personnelle.



Chercher des solutions financières

Elles sont multiples, prêt d'honneur, crowdfunding, prêt bancaire, microcrédit... Le choix dépendra de votre projet.

Découvrez le panorama des financements.



Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs

Certaines peuvent vous concerner, vous et votre projet !

Découvrez les aides et concours à la création.

6 étapes POUR créer son entreprise

1. Evaluer et valider l'idée

- 1 Définir et valider l'idée**
Avez-vous une idée ? Le valider en vous renseignant sur le marché.
- 2 Vérifier les conditions d'accès à l'activité envisagée**
Comprendre les obligations réglementaires et fiscales.
- 3 Faire son bilan personnel**
L'évaluer en fonction de ses ressources personnelles et de ses compétences.

2. Etudier le marché

- Analyser l'environnement**
Observer le marché, les concurrents, les clients potentiels, les fournisseurs, les acteurs institutionnels et réglementaires.
- Formaliser son idée de marché**
Définir la valeur ajoutée et les avantages de son offre par rapport aux autres solutions du marché.
- Valider les concepts pour s'installer sur le marché**
Tester son idée de marché auprès de clients potentiels et adapter son offre en fonction de leurs besoins.

3. Chiffrer le projet

- Estimer son business model**
Calculer les coûts de revient et les marges de son projet.
- Estimer les ventes et les coûts d'exploitation prévisionnels par l'activité**
Calculer les ventes et les coûts d'exploitation prévisionnels par l'activité.
- Consolider son business plan**
Calculer les besoins financiers et les ressources disponibles.

4. Financer le projet

- 1 Faire le point sur ses apports personnels**
Calculer les apports personnels et les besoins financiers.
- 2 Chercher des solutions financières**
Rechercher des solutions financières adaptées à son projet.
- 3 Identifier les aides et concours dédiés aux créateurs**
Rechercher les aides et concours dédiés aux créateurs.

5. Choisir la structure juridique

Quel statut pour mon entreprise ?

- Le statut de l'auto-entrepreneur**
Simplifié, à responsabilité limitée, adapté aux petites entreprises.
- Le statut de la micro-entreprise**
Simplifié, à responsabilité limitée, adapté aux petites entreprises.
- Le statut de la SARL**
Société à responsabilité limitée, adaptée aux entreprises à plusieurs associés.
- Le statut de la SASU**
Société à responsabilité limitée, adaptée aux entreprises à un associé unique.

6. Créer l'entreprise

- Aller sur le guichet unique**
Réaliser les démarches administratives et fiscales.
- Préparer son installation**
Organiser l'espace de travail et les équipements.
- Donner vie à son entreprise**
Mettre en œuvre le projet et commencer l'activité.

Créer l'entreprise 6



Aller sur le guichet unique

Le guichet unique est compétent pour toutes les entreprises domiciliées en France ou ayant une activité en France, quelles que soient la nature de leur activité (commerciale, artisanale, agricole, indépendante) ou leur forme juridique (entreprise individuelle, micro-entreprise, société, etc...).

Retrouvez le fonctionnement du guichet unique



Préparer son installation

Certaines démarches ne sont pas prises en charge par le guichet unique : Inpi, réservation du nom de domaine, registres particuliers, etc.

Pensez aux démarches à effectuer avant votre immatriculation.



Donner vie à son entreprise

L'entreprise est désormais immatriculée. Elle a une existence juridique, un numéro Siren et un code APE.

Retrouvez les numéros d'identification de l'entreprise.

6 étapes POUR créer son entreprise

