



Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche  
scientifique



# Cours Etapes à suivre pour créer son entreprise

Dr OURRAD.S  
Université de Tlemcen

## MINI-SOMMAIRE

1. **Étape 1 : trouver une idée d'entreprise**
2. **Étape 2 : valider son projet de création d'entreprise**
3. **Étape 3 : rédiger un business plan**
4. **Étape 4 : financer son projet de création d'entreprise**
5. **Étape 5 : choisir sa structure juridique**
6. **Étape 6 : procéder aux démarches de création de son entreprise**
7. **Étape 7 : c'est parti !**
8. **Et après la création de votre entreprise ?**
9. **FAQ**

## ÉTAPE 1 : trouver une idée d'entreprise

Il est important de ne pas se lancer tête baissée ! De nombreuses personnes vous diront sans doute que savoir **comment créer une entreprise** est inné, et que certains d'entre nous ont la fibre d'entrepreneur, tandis que d'autres non. En réalité, créer une entreprise nécessite une grande réflexion en amont et se fait rarement en un claquement de doigt.

## Identifier les opportunités

Cela implique de réfléchir à son concept (nom d'enseigne, décoration, atouts de différenciation, image de l'entreprise, catégories de produits ou de services, etc.).

C'est l'occasion d'exprimer votre créativité ! Attention toutefois à ce que le concept choisi corresponde aux attentes de la clientèle que vous ciblez ! Posez-vous donc la question suivante : "est-ce que mon idée crée de la valeur pour ses utilisateurs" ? Si vous pouvez répondre par l'affirmative à cette question, c'est que vous tenez sans doute une bonne idée d'entreprise.

Pour parvenir à identifier les opportunités d'entreprise, il faut que vous soyez curieux, allez chercher de l'inspiration, et ce, notamment dans les pays étrangers pour les adapter à une clientèle française.

Pensez également à observer les choses qui vous compliquent la vie et essayez d'y répondre en vous facilitant votre quotidien.

On pense souvent aux économies réalisées grâce à un produit ou service, mais concentrez-vous également sur le gain de temps, d'énergie ou tout simplement l'aspect divertissant de votre projet.

Quoi qu'il arrive, le mot d'ordre est le même : vous devez vous mettre à la place de vos utilisateurs afin de trouver l'idée qui répondra le mieux à leur besoin.

## Faire une étude de marché

Lorsque vous vous demandez **comment créer une entreprise**, il est recommandé de ne pas se lancer à l'aveugle. Pour cela, il faut que vous vous fixiez un cap à suivre

L'étude de marché a pour but de vérifier la faisabilité et la viabilité de votre **projet de création d'entreprise**. Cette étude va vous permettre de connaître vos concurrents, mais surtout d'appréhender les attentes de vos potentiels clients. Vous allez ainsi récolter et analyser un certain nombre d'informations sur un marché donné.

## Faut-il protéger son idée d'entreprise ?

Vous avez un projet d'entreprise et vous vous demandez si vous pouvez en parler autour de vous ? Sachez que parler d'une idée de business n'est pas une mauvaise chose, au contraire. À la question “**comment créer une petite entreprise ?**”, on vous répond “en vous faisant le plus petit possible”. En effet, il faut faire attention aux personnes à qui vous en parlez. Il peut paraître intéressant de parler de votre projet autour de vous, pour recueillir les réactions de vos potentiels clients, mais il ne faut pas que ces personnes en profitent pour vous voler votre idée.

L'idéal est de parler de votre idée après avoir concrétisé quelques étapes (lancement d'une première collection, développement d'un MVP, etc). Afin d'avoir toujours une longueur d'avance sur les personnes tentées d'utiliser votre idée.

Avant de vous lancer dans la **création de votre entreprise**, il est parfois nécessaire de protéger votre idée. Cependant, une idée ne peut pas être protégée par des mécanismes juridiques en tant que telle. Il n'est donc pas possible d'empêcher une autre personne de se lancer sur la même idée que vous.

Une idée d'entreprise n'est soumise à protection que si elle fait l'objet d'une matérialisation. C'est-à-dire, si l'idée a été matérialisée à travers une marque, un brevet ou un modèle. Mais attention : ici encore, ce n'est pas l'idée qui est protégée, mais sa matérialisation en marque, brevet ou modèle

**Exemple** : prenons en considération l'idée d'une capsule de café dont l'usage est exclusivement adapté à un type de machine à café. Cette idée peut être protégée par le dépôt d'un brevet. Mais sans ce support matériel, l'idée ne serait soumise à aucune protection.

**Ainsi, pour protéger votre création ou innovation, vous devrez effectuer les démarches auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). [Fr]**

## ÉTAPE 2 : valider son projet de création d'entreprise

Vous vous demandez **comment créer une entreprise** ? Une fois que vous avez défini votre idée globale d'entreprise, il est nécessaire de valider votre projet. Pour cela, vous pouvez rédiger un business model mais également tester vos idées.

## Définir son business model

Le business model est défini comme le noyau du business plan. Il a pour objectif de définir le concept de votre future structure. Il va expliquer la façon dont vous allez vous développer. Autrement dit, comment vous allez gagner de l'argent

- Ce document va notamment mentionner :
- l'offre des biens ou services proposés ;
- la valeur ajoutée offerte aux clients ;
- la manière dont l'offre arrive aux clients ;
- la rentabilité financière espérée.

Pour vérifier la faisabilité de votre business model, vous n'avez pas d'autre choix que de **tester votre idée**.

## **Tester son idée**

L'objectif recherché est de tester votre idée de business sur un échantillon de personnes représentant les caractéristiques de vos clients potentiels.

Pour cela, vous pouvez envisager la méthode du “Proof of concept” qui permet de vérifier la performance de votre idée ou concept.

Ainsi, à la fin de votre analyse, vous saurez si vous pouvez continuer ou non votre projet.

Cela vous permet de rapidement confirmer votre idée, de pouvoir faire les modifications nécessaires sur votre projet.

Vous pouvez également envisager une autre méthode, celle du “Minimum viable product”, utilisée lors du lancement d'un produit pour en vérifier l'appréciation sur les clients. Et en cas de retour négatif d'envisager des axes de modifications ou d'amélioration.

## Trouver ses premiers clients

Définir sa clientèle est une étape essentielle dans la **création de votre entreprise**, puisqu'elle conditionnera directement la réussite de votre structure.

Par conséquent, pour pouvoir identifier vos clients cibles, il convient de réaliser une étude de marché. Cela vous permettra d'en savoir plus sur vos clients :

l'âge ;

le sexe ;

le secteur d'activité ;

leurs besoins ;

leurs canaux de communication.

**De manière générale**, il existe différents moyens pour trouver ses clients. Vous pouvez utiliser :

votre réseau personnel, c'est-à-dire vos relations, votre cercle familial ou encore vos expériences passées ;

les réseaux sociaux, il s'agit d'un des canaux principaux lorsque l'on souhaite développer sa stratégie de communication ;

les fichiers de prospection, il s'agit des annuaires ou des bases de prospects que vous pouvez acheter pour identifier vos clients potentiels.

### ÉTAPE 3 : rédiger un business plan

Une fois l'étude de marché réalisée, vous ne devez pas négliger la rédaction d'un business plan, **étape clé de la création d'entreprise**. Élaborer un business plan est indispensable pour déterminer le futur équilibre financier de son entreprise entre les dépenses (coût du matériel nécessaire à votre activité, loyer lié au local, salaires...) et les recettes (vente de produits, prestations de service...).

L'objectif de ce business plan est de reprendre les différentes stratégies de votre entreprise.

C'est une étape essentielle, car elle permet de déterminer les chances de rentabilité de son entreprise, aussi bien sur le court terme que sur le long terme. Après la rédaction de ce document, vous devriez savoir comment vous souhaitez créer votre entreprise (quels financements, quels objectifs à moyen et court terme, etc).

## **Présentation du projet et de l'équipe**

La première chose à faire lorsque vous devez rédiger un business plan est de présenter, de la façon la plus claire et précise possible, votre projet de création d'entreprise.

L'objectif est de rassurer les interlocuteurs sur la viabilité de votre structure.

Présenter votre équipe peut également être une bonne pratique pour démontrer le sérieux de votre entreprise. Cette présentation permet de rassurer les investisseurs. En effet, la réussite d'un projet repose par ailleurs sur l'équipe qui le met en œuvre. Il est donc intéressant de démontrer les compétences ainsi que la complémentarité de l'équipe, au profit de la réussite de votre projet.

## **Stratégie de financement de l'entreprise**

**Comment créer une entreprise** sans penser à son financement ? C'est impossible. Le business plan est fondamental dans votre stratégie de financement, et notamment lorsque vous souhaitez souscrire un prêt professionnel. En effet, les établissements bancaires se baseront sur la pertinence de ce plan pour vous accorder ou non un prêt.

Ce business plan vise à mettre en équilibre les besoins indispensables à la **création de votre entreprise** et les ressources dont vous disposez.

## **Stratégie fiscale**

À l'intérieur de votre business plan, il peut également être intéressant de mentionner le choix de votre régime fiscal et de le justifier par rapport à votre type d'activité.

En effet, tous les régimes fiscaux ne sont pas appropriés à votre projet. Pour démontrer toute la viabilité et le sérieux de votre projet, il peut paraître opportun de renseigner et expliciter vos choix en termes de fiscalité.

## **Stratégie marketing**

D'un point de vue marketing, votre stratégie va se reposer sur deux axes principaux, à savoir une stratégie d'acquisition et une stratégie de communication

**Par exemple** : vous vous demandez **comment créer une entreprise de telecom**, et pour cela vous vous posez la question de savoir comment la faire connaître. Vous devez donc nécessairement déterminer les canaux de communication que vous souhaitez utiliser pour votre stratégie marketing.

## **La stratégie d'acquisition**

Cette stratégie est définie comme l'ensemble des actions qui visent à assurer une certaine visibilité auprès de votre public.

Cette stratégie peut être réalisée via différents leviers, tels que le marketing digital (référencement payant ou gratuit sur les moteurs de recherche par exemple) ou le marketing traditionnel (publicité, salons professionnels, prospections téléphoniques, etc.).

Le but n'est pas uniquement d'attirer un grand nombre de clients, mais surtout un nombre important de clients qualifiés.

## **La stratégie de communication**

La stratégie de communication est considérée comme le processus permettant de coordonner les différentes actions pour atteindre les objectifs ayant été fixés.

Mener une stratégie de communication permet d'avoir une vision d'ensemble et donc d'optimiser son budget en termes de communication.

Tous ces détails peuvent ainsi être intégrés dans votre business plan pour démontrer toute la pérennité de votre projet

## ÉTAPE 4 : financer son projet de création d'entreprise

Si votre business plan semble convaincant, il est temps de savoir comment vous allez procéder à la création de votre entreprise et notamment étudier les différents types de [financement pour la création d'entreprise](#) !

Plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- Vous possédez assez de fonds propres pour créer votre entreprise sans financement extérieur.
- Vous ne disposez pas d'un apport personnel suffisant pour créer votre entreprise.

Dans cette hypothèse, vous devez réfléchir à des solutions de financement.

**Financer son entreprise avec des fonds propres**

**Financer son entreprise avec un emprunt**

**Financer son entreprise en levant des fonds**

**Bénéficiaire des aides à la création d'entreprise**

## ÉTAPE 5 : choisir sa structure juridique



### QUEL STATUT JURIDIQUE CHOISIR ?

#### ENTREPRENDRE SEUL

	Micro entreprise	Entreprise individuelle	EURL	SASU
Régime social du dirigeant	Régime des indépendants (TNS)		Associé : TNS Non associé : assimilé salarié	Assimilé salarié
Régime fiscal	Impôt sur le revenu (IR) option IS		IS option IR	
Responsabilité	Limitée au patrimoine professionnel		Limitée au montant des apports	

# ENTREPRENDRE À PLUSIEURS

	SARL	SAS
Régime social du dirigeant	Majoritaires : TNS Minoritaires : assimilés salariés	Assimilé salarié
Régime fiscal	Principe : IS Option possible pour l'IR pour 5 ans maximum	
Responsabilité	Limitée aux apports	
Associés	2 à 100	2 à illimité

## Les principaux statuts juridiques d'entreprise

Lorsque vous souhaitez **créer une structure**, il vous faudra tout d'abord choisir entre une entreprise individuelle et une société commerciale. Il ne s'agit pas de la même chose.

Le choix s'effectue en fonction de votre projet, mais surtout du nombre de personnes qui souhaitent se lancer dans l'aventure entrepreneuriale

## **Les entreprises individuelles**

L'**entreprise individuelle** permet à celui qui souhaite se lancer seul, de créer son entreprise et débiter son activité sereinement. En choisissant l'entreprise individuelle, vous pouvez décider d'opter pour le régime simplifiée de la micro-entreprise. On vous explique les différences.

### **L'entreprise individuelle**

L'entreprise individuelle est une structure dirigée par une personne seule, agissant en son nom propre. Cette forme juridique se distingue des sociétés individuelles dans la mesure où elle ne possède pas de personnalité juridique. C'est également pour cette raison qu'il n'existe pas de capital minimum. Le patrimoine de l'entrepreneur constitue en réalité le patrimoine de votre entreprise.

Une autre conséquence de l'absence de personnalité juridique, votre responsabilité n'est pas limitée. Ainsi, les créanciers de votre entreprise pourront se faire rembourser sur votre patrimoine personnel.

Attention toutefois. Un **nouveau statut unique pour l'entrepreneur individuel** existe depuis le 15 mai 2022. Il permet de séparer votre patrimoine personnel de votre patrimoine professionnel automatiquement, sans déclarer un patrimoine professionnel.

## **La micro-entreprise**

Vous souhaitez [devenir auto-entrepreneur](#) ? Sachez que l'auto-entreprise n'est pas un statut juridique. Elle correspond à un régime pour lequel un entrepreneur individuel peut opter. C'est en réalité un régime spécifique au sein des entreprises individuelles. La principale différence entre ces deux statuts réside dans le fait que l'auto-entreprise bénéficie d'obligations comptables et fiscales allégées.

Pour bénéficier de ce statut particulier, il faut respecter certains **plafonds** relatifs à votre chiffre d'affaires annuels

**En matière de TVA, l'auto-entrepreneur** est soumis au régime de franchise en base de TVA. Grâce à ce régime, vous serez exonéré de TVA. Pour cela, il faut que votre chiffre d'affaires HT de l'année N-1 soit inférieur à une certaine limite qui varie selon l'activité de votre entreprise. Par ailleurs, sachez qu'il existe des seuils de tolérance pour vous permettre de conserver votre statut de micro-entrepreneur si jamais vous dépassez les plafonds de base de façon exceptionnelle.

## **Les sociétés commerciales**

En matière de sociétés commerciales , vous pouvez effectuer un choix entre la SARL ou la SAS. Mais vous pouvez envisager d'opter pour leur forme unipersonnelle

### **SARL et EURL**

Ces formes de sociétés sont des structures à responsabilité limitée. On parle également de société de personne, puisqu'il existe un lien fort entre les associés.

Ainsi, la responsabilité des associés est limitée au montant de leur apport dans le capital social.

En ce qui concerne le régime fiscal, il faut opérer une distinction entre la SARL et l'EURL :

- Dans la première catégorie, l'imposition par défaut est l'impôt sur les sociétés (IS). Vous avez également la possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu (IR), dans la limite des cinq premières années.
- Dans la seconde catégorie, le régime fiscal par principe est l'IR. En EURL, vous avez aussi la possibilité d'opter pour l'IS. Mais dans ce cas, cette option est irrévocable.

## Tableau comparatif SARL/SAS

	SARL	SAS
<b>Nombre d'associés</b>	Entre 2 et 100	Au minimum 2 associés
<b>Responsabilité</b>	Limitée au montant des apports	
<b>Dirigeants</b>	Gérant(s)	Président et d'autres organes possibles (directeur général, directeurs généraux délégués, etc.)
<b>Régime social</b>	<p>Gérant minoritaire : régime social des indépendants.</p> <p>Gérant majoritaire : régime social des assimilés salariés</p>	Président : régime social des assimilés salariés
<b>Régime fiscal</b>	En principe soumis à l'impôt sur les sociétés. Possibilité d'option à l'impôt sur le revenu pour les cinq premières années	
<b>Imposition des dividendes</b>	<p>Imposition à la "flat tax" au taux de 30% (12,8% au titre de l'impôt sur le revenu et 17,2% de prélèvements sociaux)</p> <p>Option possible pour le barème progressif avec un abattement de 40%</p>	

## Tableau comparatif EURL / SASU

	<b>EURL</b>	<b>SASU</b>
<b>Dirigeant</b>	Gérant	Président et d'autres organes possibles (directeur général, directeurs généraux délégués, etc.)
<b>Régime social</b>	Gérant associé : régime social des indépendants.  Gérant non-associé : régime social des assimilés salariés	Président : régime social des assimilés salariés
<b>Régime fiscal</b>	En principe, imposition à l'IR et option à l'IS de manière irrévocable	En principe, imposition à l'IS et option à l'IR pour une durée maximale de 5 ans
<b>Imposition des dividendes</b>	Imposition à la "flat tax" au taux de 30 % (12,8 % au titre de l'impôt sur le revenu et 17,2 % de prélèvements sociaux)  Option possible pour le barème progressif avec un abattement de 40 %	

## Étape 6 : procéder aux démarches de création de son entreprise

### Les étapes de création d'une société commerciale

La **création d'une société** commerciale, de quel type que ce soit, nécessite l'accomplissement d'un certain nombre de formalités administratives et juridiques.

#### Rédaction des statuts

Il s'agit de l'une des étapes les plus importantes. En effet, ces statuts viennent encadrer le fonctionnement et l'organisation de votre structure.

**Exemple** : désignation des dirigeants, modalités de vote en Assemblée générale, le nombre de parts sociales, etc.

Les modalités de rédaction des statuts varient en fonction de votre forme juridique. En effet, pour une SARL, la rédaction des statuts est beaucoup plus encadrée par la loi.

## Dépôt du capital social

Pour procéder à la **création de votre société**, il vous faut vous constituer un capital social. Ce capital est constitué de l'ensemble de vos apports en numéraire.

Une fois que ces apports ont été réalisés, il vous faudra procéder à un [dépôt de capital à la banque](#), ou auprès d'un notaire.

En contrepartie de ce dépôt, vous recevrez une attestation de dépôt de capital.

## **Publication d'une annonce légale**

Cette étape est essentielle afin d'assurer la publicité de votre société auprès des tiers. Pour cela, il faut procéder à une publication dans un journal d'annonces légales (JAL). Ce journal doit être situé dans le même département que votre société. À la suite de cette publication, vous recevrez une attestation de parution dans un JAL.

## **ÉTAPE 7 : c'est parti !**

La communication est un élément vital pour la réussite de votre projet. Vous disposez aujourd'hui de multiples canaux pour mettre en valeur votre activité (création d'un site web, réseaux sociaux, publicité via la presse papier et en ligne, distribution de prospectus...).

Utilisez-les à bon escient pour vous rendre visible auprès du grand public et optimiser vos chances de réussite !

## **Et après la création de votre entreprise ?**

### **Assurer son entreprise et son dirigeant**

Prendre rendez-vous avec une société d'assurance pour vous assurer contre les risques encourus est très important. Que ce soit pour la société ou pour vous-même, si vous envisagez d'être dirigeant. En effet, une assurance responsabilité civile peut être conclue au nom de l'entreprise.

## **Mettre en place son système de facturation et de comptabilité**

Une fois votre entreprise créée, il faut savoir la gérer. Pour cela, vous devez penser au système de facturation que vous allez utiliser. En fonction de votre activité et de la forme juridique choisie, n'hésitez pas à vous faire accompagner par un expert-comptable.

# FAQ

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/creer-sa-societe/etapes-de-creation-entreprise/>