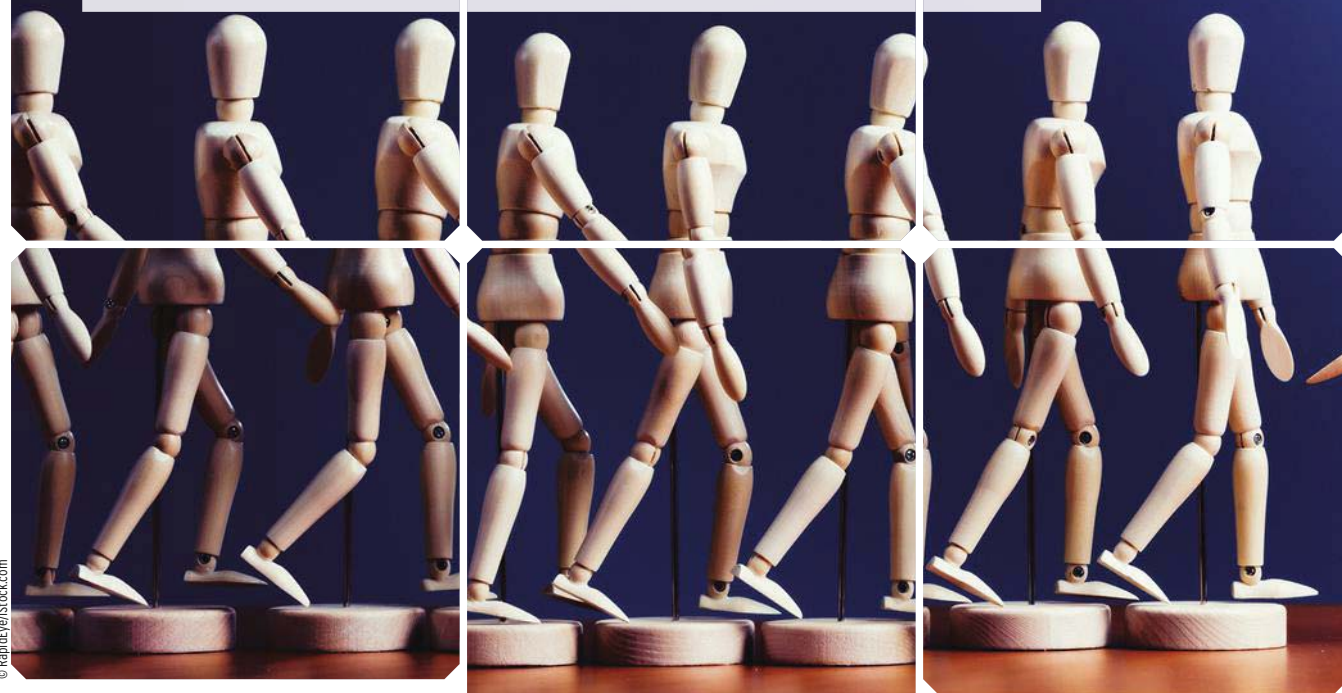


La création d'une entreprise est un projet sur le long terme qui nécessite de se poser les bonnes questions et d'agir avec méthode, en ne négligeant aucune étape.

COMMENT CRÉER SON ENTREPRISE



© Raphaël/Stock.com

Contrairement aux idées reçues, choisir sous quel statut juridique enregistrer son entreprise est loin d'être l'étape la plus importante. Voici les premières, décryptées par des experts.

↳ L'IDÉE

Tout projet commence par une idée. Mais cela ne suffit pas ! Elle doit répondre à un réel besoin du marché et permettre à l'entreprise d'être rentable et de se développer. « Il faut avoir plus que l'idée : imaginer aussi sa concrétisation », explique Arthur Querou, multi-entrepreneur à seulement 24 ans.

CONSEIL. « Couchez vos idées sur le papier dès le départ, même balbutiantes », recommande Olivier Kersalé, d'Initiative France. En ayant en

tête cette question : que va-t-elle apporter par rapport à ce qui existe déjà ? »

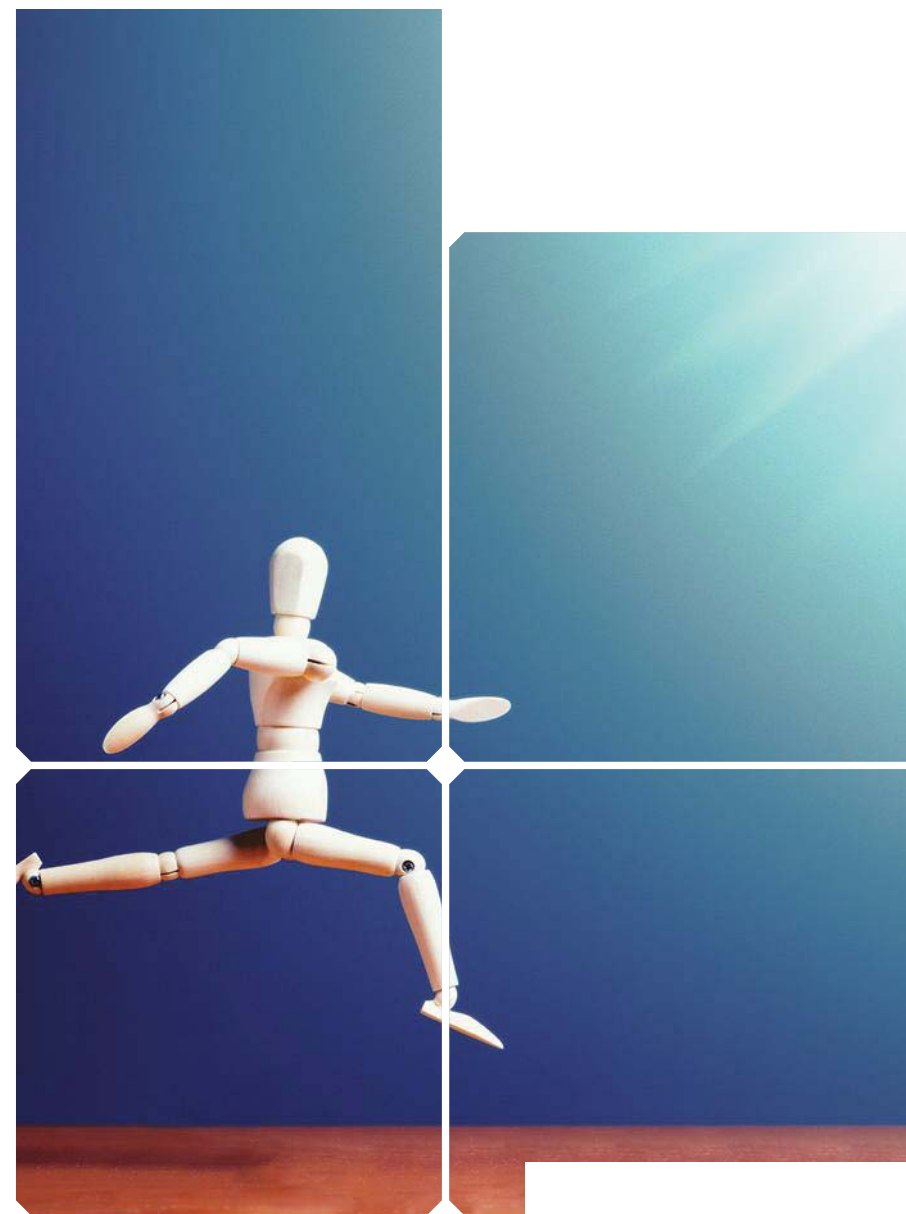
↳ LA COHÉRENCE AVEC SON PROJET DE VIE

Créer une entreprise ne se résume pas à un choix de biens et de services à produire et à commercialiser, c'est aussi le choix d'un mode de vie particulier, avec beaucoup de stress et peu de temps libre. Faites le point sur ce que vous désirez pour vous, votre entourage et votre future entreprise. Avez-vous la motivation pour entreprendre ? Les compétences nécessaires (commerciales, gestionnaires...) ? « Parler de son projet à un maximum de personnes autour de soi, c'est une démarche qui permet de mesurer son ampleur et d'avancer », préconise Thomas Huriez, fondateur de la marque de jeans 1083.

CONSEIL. Sur www.afecreation.fr, l'AFE liste une série de questions permettant de bien cerner ses objectifs.

↳ L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Cette étude est déterminante, car elle permet de vérifier la faisabilité et la viabilité d'un projet. Pour qu'elle soit efficace, elle doit interroger les grandes tendances du marché visé, les clients potentiels, les concurrents... « L'élaboration de l'étude de marché est une étape très chronophage, mais elle est essentielle pour valider la pertinence d'un projet », témoigne Jacinta de Brito, qui est en train de créer une plateforme d'intermédiation entre touristes et locaux. Recherche d'informations, réalisation d'enquêtes de terrain, synthèse et analyse des informations recueillies... il faut suivre une démarche structurée. Des modèles sont consultables dans les bibliothèques de certaines universités. La



BNF (Bibliothèque nationale de France) en rassemble sur tous les secteurs. Certaines d'entre elles réalisées par des bureaux d'études prestigieux valent plusieurs milliers d'euros !

CONSEIL. Étape cruciale, ne la négligez surtout pas ! Au contraire, faites-vous accompagner par une structure dédiée pour la réaliser : réseau d'accompagnement, chambre consulaire...

↳ LE BUSINESS PLAN

Ce document d'une vingtaine de pages retrace le projet sous tous ses aspects : stratégique, financier, commercial. Il sert à convaincre banquiers et investisseurs qui l'éplucheront dans le détail avant de s'engager. Il doit donc être le plus solide et le plus réaliste possible, tout en étant synthétique. « Le business plan est la définition du projet entrepreneurial, votre ligne de

conduite. Sans business plan solide, aucun partenaire ne vous suivra ! » prévient Antoine Legoux, expert-comptable spécialisé dans l'accompagnement des porteurs de projet. « L'entrepreneur doit être à l'aise avec son business plan et savoir le présenter de manière claire et stratégique », ajoute Olivier Kersalé. Il s'articule autour de cinq thèmes : l'explication du projet et de son modèle économique, l'étude de marché, la stratégie marketing et, enfin, le plan de financement (initial, à 3 ans, voire à 5 ans). La règle d'or ? Prévoir une progression réaliste de l'activité et ne pas surestimer le chiffre d'affaires prévisionnel. Il est même prudent de minimiser les recettes et de maximiser les coûts pour éviter les mauvaises surprises. « De fait, il y a toujours des charges que l'on n'anticipe pas, comme le poids des cotisations patronales pour chaque salaire versé », observe Ismaël Ould, jeune entrepreneur.

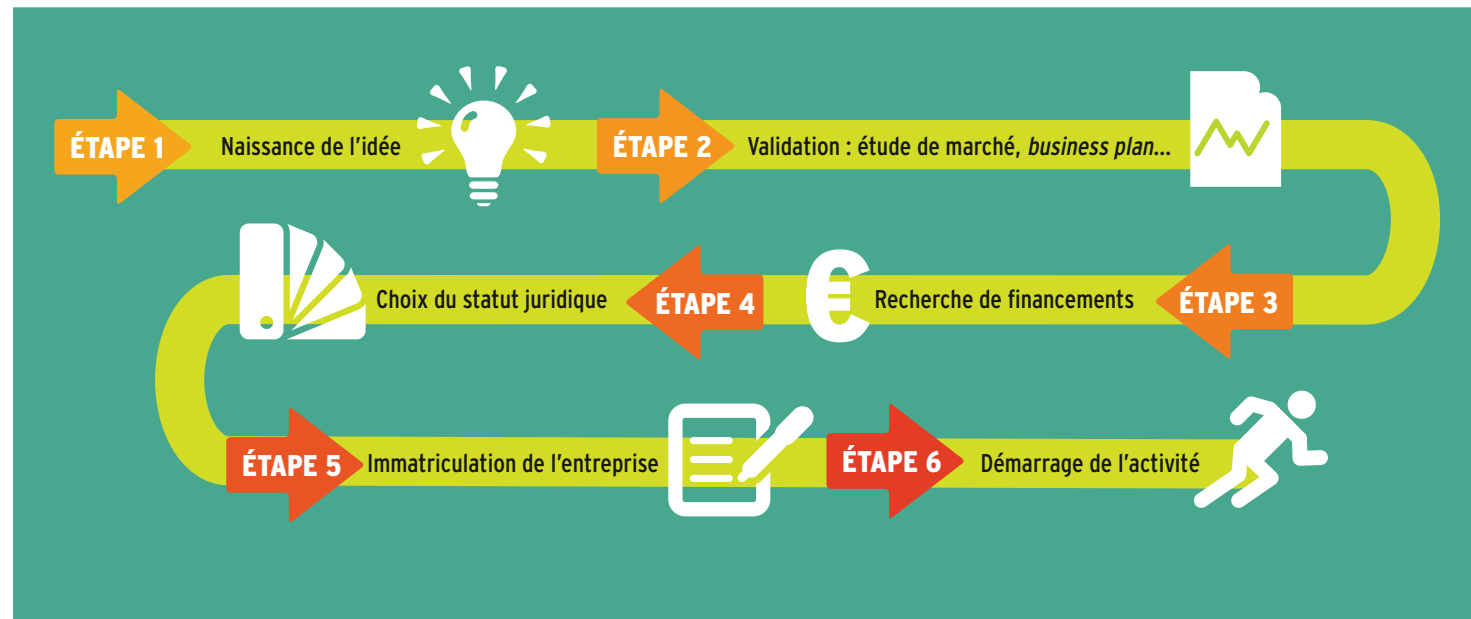
CONSEIL. Se faire aider par un expert-comptable pour réaliser le *business plan*, mais ne jamais sous-traiter complètement sa réalisation. Les chambres consulaires proposent également des ateliers sur ce thème.

↳ LE FINANCEMENT

Grâce au *business plan*, vous connaissez dorénavant l'investissement nécessaire pour vous lancer. Reste maintenant à examiner les diverses sources de financement dont vous pouvez bénéficier. Selon une étude de l'Insee parue en juin 2016, 53 % des entrepreneurs se lancent avec moins de 8 000 €.

APPORT PERSONNEL. Aucun investisseur ni aucune banque n'accepte de financer un projet si son initiateur ne s'y implique pas lui-même financièrement. Autre solution : faire appel à ses proches (parents, amis...). C'est ce qu'on appelle le *love money*. Au-delà de l'aide financière, ce mode de financement présente un intérêt psychologique : si vos proches croient en votre projet et sont prêts à s'y engager, c'est un bel encouragement. Pour convaincre vos proches d'investir dans votre projet, il est indispensable de leur présenter ses perspectives, ses forces, mais aussi ses faiblesses. Il faut les prévenir du risque qu'ils encourent. Ensuite, vantez les avantages fiscaux réservés aux particuliers investisseurs : 22 % des versements effectués sont déductibles de l'impôt sur le revenu. « La rentabilité n'est cependant pas le critère décisif. Pour ces investisseurs, c'est la solidarité qui prime », explique Vincent Arnaud, conseiller en création d'entreprise au sein du réseau d'expertise comptable Cerfrance.

PRÊTS D'HONNEUR. Des prêts à taux zéro accordés par certains réseaux d'accompagnement (réseau Entreprendre, Initiative France..., lire p. 88) peuvent remplacer ou s'ajouter à l'apport personnel. De 2 500 à 120 000 €, leur montant varie selon les organismes et les projets. Ils sont accordés sans caution ni garantie et ont un effet de levier important pour obtenir un prêt bancaire classique. « Validés par des



experts, ils confèrent une vraie légitimité aux projets», atteste Olivier Kersalé, d'Initiative France. De son côté, l'Adie, organisme de microcrédit, délivre des prêts d'honneur allant jusqu'à 10 000 € pour des projets ne pouvant prétendre à un prêt bancaire (micro-entreprise dans l'artisanat, le commerce ou les services).

AIDES ET SUBVENTIONS. De nombreuses institutions versent des aides destinées à la création d'entreprise. Celle de Bpifrance, par exemple, permet aux porteurs de projets innovants d'obtenir une subvention destinée à financer

les dépenses de validation du projet (conception du projet, étude de marché, recherche de partenaires...). Son montant ? 30 000 € au maximum. De son côté, France Active propose aux demandeurs d'emploi de moins de 26 ans de bénéficier d'un accompagnement renforcé et d'une prime de démarrage de 2 000 € (programme Cap'Jeunes). Pôle emploi a également développé plusieurs dispositifs d'aide à destination des demandeurs d'emploi (ACCRE, ARCE...). Mais ne perdez pas trop de temps en cherchant à obtenir toutes les aides disponibles ! Et renseignez-vous sur les critères d'obtention sur le site de l'AFE avant d'en faire la demande. Pour en savoir plus sur ces aides, lire pp. 68 et 86.

LEVÉE DE FONDS. La révolution numérique a également bouleversé le mode de collecte de fonds. Des plateformes Internet comme Ulule ou Kisskissbankbank permettent aux internautes de financer directement des projets de création d'entreprise. De quoi alimenter le bouche-à-oreille et se faire connaître auprès de ses futurs clients. « Quand j'ai ouvert ma page sur le site Ulule, j'espérais récolter 10 000 €. J'ai obtenu 110 000 €, soit onze fois plus ! », témoigne Thomas Huriez, créateur de la marque 1083. « Au-delà des sommes importantes récoltées, le financement participatif m'a permis de prévenir

mes jeans, de connaître les envies de mes clients, et ainsi d'éviter les problèmes de gestion des stocks. »

Si vos capitaux propres sont insuffisants pour lancer votre projet, vous avez la possibilité de les renforcer en faisant appel à des investisseurs privés (appelés *business angels*) ou publics. C'est ce qu'on appelle la levée de fonds. En augmentant le capital de la société, cette opération permet de prétendre à des prêts bancaires plus importants. En contrepartie, les investisseurs reçoivent des titres de participation émis par la société, votent aux assemblées générales et sont associés à ses décisions stratégiques. Attention, néanmoins, à ne pas faire entrer trop d'investisseurs dans votre entreprise pour éviter une dilution de votre part dans la société et rester le maître à bord !

À noter : participer à des concours (Talents BGE, Prix Moovjee-Innovons ensemble...) permet de recevoir un chèque, mais aussi de se faire connaître et de trouver de nouveaux partenaires. Lire Concours : des tremplins, p. 30.

EMPRUNT BANCAIRE. Pour convaincre un banquier d'accorder un prêt, il faut lui présenter un *business plan* complet et solide, être capable de convaincre et de mettre en avant ses compétences de dirigeant. L'implica-

tion et la personnalité sont très importantes : les banques prêtent à une personne plus qu'à un projet. C'est pourquoi elles exigent en général que les fonds propres (apport personnel et/ou prêt d'honneur, subventions...) représentent environ 30 % des besoins financiers initiaux.

CONSEIL. Si cette étape de recherche de financements prend souvent des allures de « parcours du combattant », elle se révèle très formatrice pour structurer son discours et développer son argumentaire de promotion.

LE STATUT

Étape très importante, tout projet doit correspondre à un cadre juridique. Deux types d'entreprises existent en France : l'entreprise individuelle (EIRL, micro-entreprise...) et la société (SARL, EURL, SA, SAS, SASU ; lire p. 84). « Il n'existe pas de statut juridique idéal, assure Vincent Arnaud, de Cerfrance. Chacun a les avantages de ses inconvénients. » Le choix du statut dépend de plusieurs critères, comme la volonté de s'associer ou non. Ainsi, seule la société permet de créer une entreprise à plusieurs. À noter : en entreprise individuelle, le créateur est responsable de ses dettes car son patrimoine personnel est confondu avec ses biens professionnels. Autre critère déterminant : les besoins financiers. Si ces derniers sont importants, la création d'une SAS (société par actions simplifiée) peut être judicieuse, notamment pour ouvrir le capital à des investisseurs.

CONSEIL. Comme les paramètres à prendre en compte sont nombreux, il est essentiel de se faire accompagner dans le choix du statut juridique : soit par un expert-comptable, soit par un avocat spécialisé en droit des sociétés. Ces professionnels analyseront avec vous tous vos besoins et proposeront des clauses en adéquation avec le fonctionnement futur de votre entreprise. Pour en savoir plus sur les avantages et les inconvénients des différents statuts juridiques, lire p. 84.

L'IMMATRICULATION

Une fois les statuts rédigés et enregistrés auprès des services des impôts, il reste à ouvrir un compte bancaire afin d'y verser le capital de l'entreprise et d'obtenir un RIB (relevé d'identité bancaire). Le capital restera bloqué jusqu'à la création effective de la société. Ensuite, il faut demander son immatriculation auprès du CFE (centre de formalités des entreprises). Prenez soin d'identifier en amont le centre auquel vous devrez vous adresser : pour une activité commerciale ou industrielle, il faudra se tourner vers une CCI (chambre de commerce et d'industrie). Pour une activité artisanale, vous devrez contacter une CMA (chambre de métiers et de l'artisanat). Pour s'immatriculer, il faut envoyer un dossier composé de plusieurs documents. Guichet unique, le CFE se charge, dès lors que le dossier est complet, de transmettre tous les éléments aux institutions concernées (services des impôts, Urssaf, greffe du tribunal de commerce...). Une fois ces formalités accomplies, l'entreprise recevra son extrait Kbis, comparable à une carte d'identité prouvant son existence. Ce document sera demandé pour toutes les démarches administratives ultérieures.

À noter : vous pouvez également effectuer ces formalités en ligne sur les sites www.guichet-entreprises.fr ou www.infogreffe.fr. Cela permet de déposer plus rapidement la demande d'immatriculation et de suivre, en temps réel, l'avancée du dossier.

CONSEIL. Gardez un double de tous les documents, qui vous seront précieux tout au long de la vie de votre entreprise. Attention : certaines formalités ne sont pas prises en charge par le CFE. C'est le cas, par exemple, de la protection de son nom, de la souscription d'un contrat d'assurance... Des formalités qui sont pourtant nécessaires au démarrage d'une activité et que vous devrez assumer seul. Vous trouverez sur le site de l'AFE des conseils pour effectuer ces démarches. ■

AVIS D'EXPERT



Olivier Kersalé

Responsable du pôle « Entreprises innovantes » à Initiative France

Quel type de projets votre réseau accompagne-t-il ?

Des projets de toutes tailles et de tous types, de la micro-entreprise à la PME. Nous aidons au montage du *business plan*, à la construction du plan de financement... Surtout, nous accordons des prêts d'honneur : leur montant varie de 2 500 à 50 000 € pour les projets les plus innovants. Nos entrepreneurs bénévoles apportent un suivi et des conseils personnalisés pendant toute la durée du remboursement de ce prêt (5 ans au maximum). Nous facilitons aussi la mise en réseau des entrepreneurs grâce à des clubs de créateurs, qui offrent un lieu d'échange et permettent de nouer des contacts. Notre réseau accompagne 16 000 entreprises par an.

Comment les sélectionnez-vous ?

Nous étudions d'abord la faisabilité économique et le plan de financement : de quels fonds propres dispose le projet ? Quelle est sa stratégie ? La personnalité du porteur de projet, sa détermination et ses compétences sont aussi très importantes. Les dossiers sont analysés par les conseillers des différentes plateformes du réseau puis, s'ils sont éligibles, ils passent devant un comité d'agrément composé d'entrepreneurs, d'experts-comptables, de banquiers.

Les points faibles les plus fréquents ?

L'étude de marché est trop souvent négligée, par ignorance de son utilité et manque de maîtrise de son contenu. Elle reste avant tout une affaire de bon sens, mais comme elle nécessite du temps, elle en rebute plus d'un. C'est pour cela que nous insistons sur toutes les aides existantes : études consultables à la BNF ; sites de l'AFE, de l'Insee ou du Crédoc... Même si l'étude de marché n'est pas un gage de réussite, elle permet de préparer son *business plan* et de valider sa stratégie commerciale. Impossible, donc, de la contourner ! En témoigne ce chiffre : selon l'AFE, 70 % des faillites de jeunes sociétés sont dues à une étude de marché inexistante ou mal conçue.

LEXIQUE

Crédoc (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie) : organisme d'études et de recherche sur les modes de vie, les opinions et les aspirations des Français.

Insee (Institut national de la statistique et des études économiques) : organisme d'État chargé de la production, de l'analyse et de la publication des statistiques officielles en France.

Urssaf (Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales) : organisme chargé de collecter les cotisations salariales et patronales destinées à financer le régime général de la sécurité sociale.