



# Les étapes essentielles

de la création  
d'entreprise



# Som- maire



**1. Créer une entreprise,  
qu'est-ce que c'est concrètement ?**

**P4**

**2. Pourquoi une bonne préparation  
est-elle importante pour créer  
une entreprise ?**

**P6**

**3. Par où commencer ?**

**P8**

**4. Comment lancer officiellement  
votre entreprise ?**

**P16**

**5. Les conseils de vos experts  
de chez Cerfrance Alliance Centre**

**P20**

## les étapes essentielles

de la création  
d'entreprise

# Intro- duction

Lorsque vous créez votre propre entreprise, vous vous lancez dans une **nouvelle aventure** unique et enrichissante à tous points de vue. Mais comme toute aventure, celle-ci sera complexe et pleine de défis.

C'est pourquoi cela requiert une **bonne préparation** en amont et une vérification des outils requis :

- Étude du marché, des clients, de la concurrence
- Montage du plan financier
- Choix de la forme juridique de l'entreprise et rédaction des statuts
- Création de la société (comptes, siège social, immatriculation, annonce légale et réception du K-Bis)

**Être accompagné** par un expert-comptable est fortement conseillé pour le montage d'un plan financier **solide et réaliste**; et créer une société en parfait cohérence avec son projet.

# 1.

**Créer une entreprise,  
qu'est-ce que c'est  
concrètement ?**



Créer son entreprise c'est **avoir une idée, un projet, une vision**. C'est la mise en œuvre de cette idée qui va m'amener à constituer une société pour **mieux la porter et la valoriser**. Cette idée peut avoir différentes formes : une opportunité détectée **à développer**, un innovation incrémentale ou radicale, un talent à exploiter et à mettre au service de... peu importe son origine, elle devra être **travaillée, challengée**.

- Comment vais-je gagner de l'argent ?
- Que sera mon activité ?
- Qui sont mes concurrents ?
- Qu'est-ce que j'ai à proposer ?
- Vais-je créer mon entreprise seul ?
- Où aura lieu mon activité ?
- Qui sont mes clients ?
- Vais-je devoir embaucher des salariés ?
- De quels moyens je dispose pour créer mon activité ?
- Dois-je m'associer pour créer mon entreprise ?

*Les + de Cerfrance Alliance Centre :  
Vous appuyer dans la construction  
de votre projet et veiller à la consolidation  
de toutes ses composantes.*

# 2.

**Pourquoi une bonne préparation est-elle importante pour créer une entreprise ?**



Le projet de création d'une entreprise exige une préparation préalable.

## Créer son entreprise c'est exigeant

Sur le plan personnel en tant que **futur dirigeant**, vous devez vérifier que vous êtes prêts **à vous lancer dans l'aventure**. Vous devrez intégrer différentes contraintes : ressources, familiales, temps, santé...

Pour certaines activités réglementées, des exigences supplémentaires existent :



### ARTISANAT

Diplôme + stage de préparation à l'installation (BTP, coiffure, plomberie, électricité, etc.)



### IMMOBILIER

Diplômes



### TRANSPORT

Carte professionnelle ou capacité professionnelle de transport



### PROFESSION LIBÉRALE

Diplôme + inscription à l'ordre (médecine, architecture, avocat, notaire, expert-comptable, etc.)

*Les + de Cerfrance Alliance Centre :  
Un appui précieux sur le savoir-faire  
et le savoir être, pour vous permettre  
de vous sécuriser dans votre rôle  
de dirigeant d'entreprise*

# 3.

Par où commencer?



## Lancer votre projet de création d'entreprise

Ça y est votre décision est prise,  
**vous vous lancez !**

Afin de **préparer et sécuriser** au mieux votre projet de création d'entreprise, vous devrez **agir avec méthode** et suivre les étapes suivantes :

- 1 Étudier votre marché
- 2 Construire votre stratégie
- 3 Etablir un plan financier pour votre business plan
- 4 Choisir votre statut juridique
- 5 Rédiger les statuts

*Votre objectif :  
être prêt pour le lancement  
de votre entreprise et valider  
la rentabilité de votre projet*

L'objectif est de **mesurer la faisabilité du projet** initial, connaître le marché auquel on s'adresse, les consommateurs, les concurrents et **évaluer les dépenses** nécessaires ainsi qu'un chiffre d'affaires potentiel.

### Quelles sont les grandes tendances du marché ?

- Marché des entreprises, des particuliers, des loisirs, des biens de grande consommation ?
- Marché en développement, en stagnation, en déclin ?
- Que représente-t-il en volume de vente et en chiffre d'affaires ?

### Qui sont les acheteurs et les consommateurs ?

- Quels sont leurs besoins ?
- Quel est leur profil (habitation, CSP, etc.) ?
- Comment se comportent-ils (achat, fréquence, etc.) ?

### Qui sont les concurrents ?

- Combien sont-ils ?
- Où sont-ils ?
- Que proposent-ils ?
- A quels prix ?

### Quel est l'environnement de mon marché ?

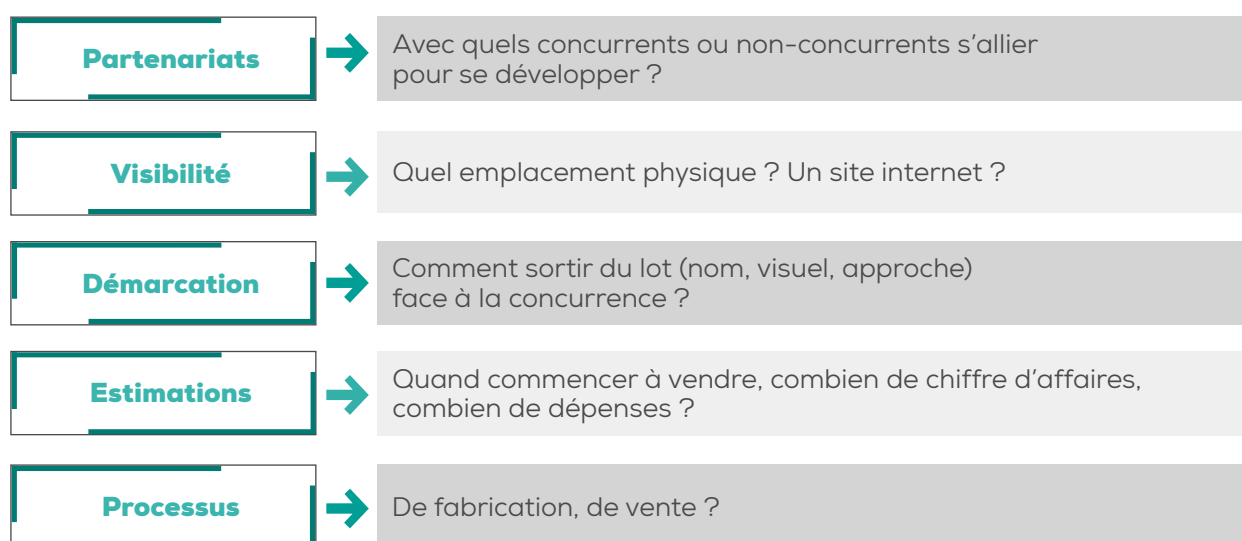
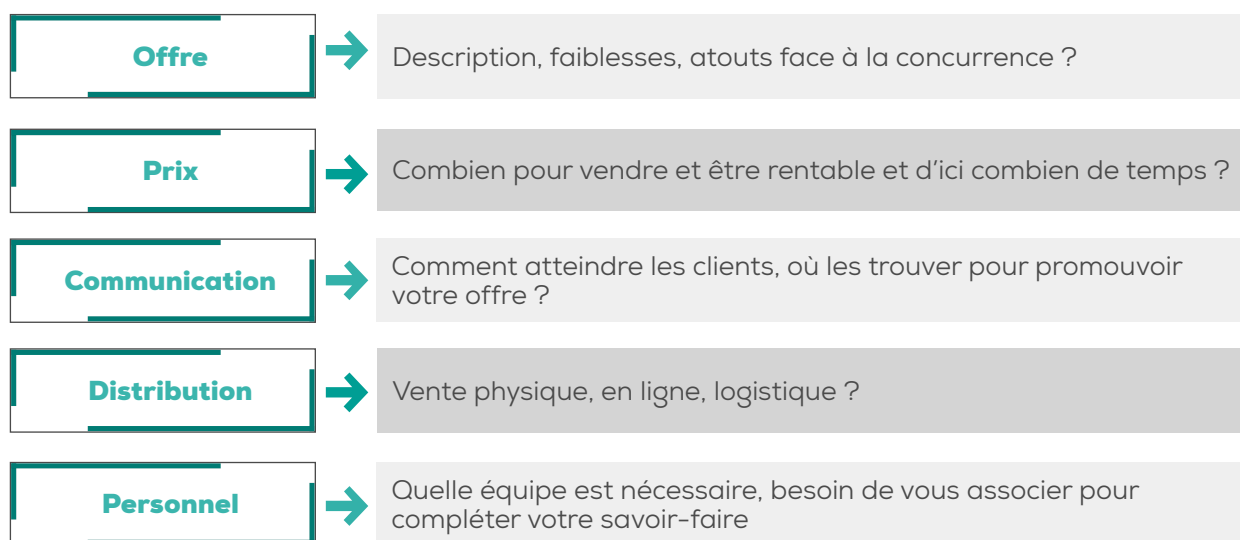
- Les innovation et les évolutions technologiques
- Le cadre réglementaire et législatif
- L'environnement social, économique, politique et écologique

### Quelles sont les contraintes de mon marché et les clefs de succès ?

- Quelles sont les opportunités et les menaces éventuelles ?
- Que faut-il maîtriser, détenir, acquérir pour réussir sur votre marché ?

Les résultats de vos analyses de marché sont des **données clés** pour valider la **pertinence de votre projet** par rapport aux besoins de votre marché. Ils vous serviront à **travailler votre offre et votre stratégie** avec plus de finesse pour maximiser **vos chances de réussite**.

Pour une stratégie claire et cohérente, affinez votre approche :



**La construction d'un plan de financement est au cœur de votre projet** de création d'entreprise. Il faut déterminer le coût total du projet au démarrage et son montage financier.

- **Apport personnel** : source indispensable, elle prouve l'engagement et la prise de risque du créateur
- **Apports externes**
- **Prêt d'honneur**
- **Prêt bancaire**
- **Aides et subventions** (entreprise innovante ou en zone favorisée)

On estime les résultats des 3 premiers exercices comptables en listant les dépenses et les entrées d'argent chaque année pour calculer **les bénéfices qu'on prévoit d'engranger**.

Un plan financier prévisionnel détermine le **seuil de rentabilité** : le niveau d'activité à partir duquel **l'entreprise devient rentable**. Si l'entreprise devient rentable trop tardivement, il faut revoir la stratégie : réduire les dépenses, augmenter les prix, modifier l'offre et **refaire un plan financier**.

Créer une entreprise exige un cadre juridique légal. Il vous faudra choisir la forme la plus adaptée votre projet.

<b>Les entreprises individuelles</b>	➔	(Auto-entrepreneur, EURL, EI) sont adaptées aux projets avec un financement moindre. C'est aussi une solution qui permet de se donner le temps pour tester la rentabilité d'une activité avant de se lancer dans une forme sociétaire.
<b>EURL</b>	➔	SARL à 1 associé, charges sociales peu élevées, protection sociale faible (retraite, maladie)
<b>SARL</b>	➔	Société à plusieurs associés, charges sociales peu élevées, protection sociale faible (retraite, maladie)
<b>SASU</b>	➔	SAS à 1 associé, charges sociales élevées, protection sociale forte (retraite, maladie)
<b>SAS</b>	➔	Société à plusieurs associés, charges sociales élevées, protection sociale forte (retraite, maladie), pacte d'actionnaires possible pour délimiter les rôles de chacun dans l'entreprise

*Les + de Cerfrance Alliance Centre :  
Se faire aider par un conseiller juridique  
pour appréhender les enjeux et choisir sereinement  
le statut juridique adapté à votre situation  
et à votre projet.*

Une fois votre choix fait sur votre statut juridique, arrive alors la phase de **rédaction des statuts de votre société.**

Dans les statuts, vous retrouverez notamment les **mentions obligatoires** concernant l'entreprise :

- Evaluation de chaque apport en nature
- Répartition des parts entre les associés
- Dénomination sociale
- Forme juridique
- Objet
- Montant du capital-social
- Durée
- Siège social
- Modalité de souscription de parts-sociales
- Libération des parts et dépôt des fonds correspondant aux apports en numéraire

Des **clauses obligatoires** qui déterminent le fonctionnement de l'entreprise :

- Choix du ou des gérants
- Pouvoirs des gérants
- Transmission des parts sociales
- Mode de consultation des associés
- Majorité requise pour les décisions collectives
- Dates d'ouverture et de fermeture des exercices sociaux
- Répartition des bénéfices et du boni de liquidation
- Modalités de liquidation de la société

*Les + de Cerfrance Alliance Centre :  
Pour cette étape technique, nous vous conseillons  
de vous appuyer sur l'expertise de nos conseillers  
juridiques pour sécuriser vos obligations.*

# 4.

**Comment lancer  
officiellement  
votre entreprise ?**



## Faire les démarches requises

- Acheter le nom de l'entreprise sur le site de l'INPI en s'assurant de ne pas prendre un nom existant ou proche de celui d'un concurrent.
- Ouvrir un compte en banque séparé du compte personnel pour l'entreprise, y déposer le capital et récupérer l'attestation de dépôt de capital.
- Déterminer le siège social :



## Immatriculer l'entreprise

### Immatriculer la société auprès du Centre de Formalité des Entreprises (CFE) compétent :

- Activité commerciale ou industrielle : à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI)
- Activité artisanale : à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CCM)
- Activité libérale : à l'URSSAF
- Activité agricole : à la Chambre d'Agriculture

### Actes et pièces à produire :

- Statuts datés, paraphés et signés en original par tous les associés
- Si le gérant n'est pas nommé dans les statuts, un exemplaire certifié conforme par le gérant de l'acte le désignant
- Formulaire MO dûment rempli et signé
- Justificatif de domiciliation : bail, contrat de domiciliation, justificatif de domicile

### Pour les gérants :

- Copie de la pièce d'identité : passeport ou carte nationale d'identité, ou copie recto-verso du titre de séjour en cours de validité
- Déclaration de non-condamnation et de filiation datée et signée en original
- Si conjoint collaborateur : justificatif d'identité faisant état du mariage ou du PACS

## Obtenir le K-Bis

2 à 15 jours après l'immatriculation, vous recevrez un **récépissé de dépôt** de dossier qui vous permettra d'agir commercialement au nom de la société en attendant de **recevoir son K-Bis**.

Vous n'aurez alors plus qu'à **publier l'annonce légale** et le K-Bis de la société vous sera envoyé. Ce document sera votre preuve de **l'existence juridique de votre société** et il donnera les informations nécessaires de votre entreprise : capital social, forme juridique, noms des dirigeants, adresse du siège.

Une fois votre K-Bis reçu, votre entreprise est **définitivement créée**. Vous êtes désormais **dirigeant d'entreprise** !

# 5.

## Les conseils de vos experts de chez Cerfrance Alliance Centre



## Les astuces qui comptent : les conseils de vos experts :

- Ne pas négliger la phase d'étude de marché
- Etablir un diagnostic de type FFOM (SWOT) récapitulant les forces et les faiblesses du projet pour travailler sur les faiblesses et consolider votre projet
- S'entraîner en tant qu'entrepreneur à défendre son projet pour convaincre et embarquer des associés ou ses partenaires financiers
- Restez cohérent et réaliste dans l'estimation du chiffre d'affaires prévisionnel
- Ne pas sous-estimer les dépenses liées à votre activité. Il est conseillé d'augmenter vos dépenses prévisionnelles de 20% pour s'assurer que l'entreprise reste rentable même en cas d'imprévus

**Cerfrance Alliance Centre  
est à vos côtés pour  
vous accompagner  
dans la création de votre  
entreprise**

