



10 ÉTAPES

pour bien préparer

ET RÉUSSIR

SA CRÉATION D'ENTREPRISE

ÉTAPE N° 1

BIEN DÉFINIR SON FUTUR PROJET PROFESSIONNEL

- Votre projet est-il cohérent avec vos idées, vos valeurs, vos ambitions et vos attentes ?
- Où souhaitez-vous être dans 3 ans avec ce futur projet ?
- Quelles sont les principales étapes à franchir ?
- Pourriez-vous être dans 6 mois là où vous souhaitez être dans 3 ans ? Et pourriez-vous y être dans 3 mois ? (bien réfléchir à cela et le mettre en pratique est essentiel).



ÉTAPE N° 2

APPRENDRE À BIEN CONNAÎTRE SON MARCHÉ

- Développez votre réseau professionnel. Entretenez-vous avec l'ensemble des acteurs de votre marché : clients potentiels, concurrents, partenaires, fournisseurs, organisations professionnelles, experts, blogueurs, influenceurs... etc.

- Réalisez une étude de marché personnalisée.
- Efforcez-vous de rédiger un business plan détaillé.

LES POINTS CLÉ D'UN BUSINESS PLAN

- **Le problème** sur le marché.
- **La solution** que vous apportez à ce problème.
- **La compétition** sur ce marché.
- **Votre Business model.**
- **Votre avantage comparatif** décisif et pérenne.
- **La montée en puissance** (ou « génération de trafic » : comment faire pour que de plus en plus de personnes vous découvrent).

ÉTAPE N° 3

MICRO-TESTER SON IDÉE AFIN DE VALIDER L'ADÉQUATION AVEC LA DEMANDE

- Créez un prototype et testez-le.
- Essayez de le vendre à de « vrais clients » (à défaut, multipliez enquêtes et interviews).
- Utilisez la publicité la moins chère possible pour toucher directement votre audience (Google Ads, Facebook Ads, LinkedIn ads... etc.).



À ce stade, vous n'aurez presque pas dépensé d'argent, mais si vous avez la preuve que votre concept fonctionne, vous saurez que vous pouvez vous lancer et réussir.

ÉTAPE N° 4

DÉPOSER SA MARQUE ET SON NOM DE DOMAINE

- Choisissez votre nom de marque.
- Vérifiez ce que l'on appelle « l'antériorité de votre marque », c'est à dire si personne ne l'a déjà utilisé avant vous sur le site de l'INPI (Institut National de la Propriété Intellectuelle). Car oui, en matière de propriété intellectuelle, la règle qui s'applique est celle du premier arrivé, premier servi.

- Vérifiez également la disponibilité du nom de domaine associé auprès d'un bureau d'enregistrement en ligne (www.gandi.net par exemple).
- Déposez votre marque auprès de l'INPI (cette formalité vous en coûtera environ 250€ pour enregistrer votre marque dans 3 classes de marque, parmi les 45 disponibles + environ 40€ par classe supplémentaire), et achetez votre nom de domaine (environ 15€).

ÉTAPE N° 5

CRÉER SON IDENTITÉ D'ENTREPRISE

- Créez votre logo, votre charte graphique, et autres supports de présentation.
- Passez par un professionnel qui pourra vous aider à créer une marque forte et mémorable.
- Restez cohérents sur tous vos supports (ne perdez notamment pas la cohérence entre les supports en ligne et hors ligne), et respectez l'esthétique que vous avez choisie.



ÉTAPE N° 6

GÉNÉRER SES PREMIERS REVENUS

- Réalisez vos premières ventes aussi rapidement que possible, même si votre produit ou votre service n'est pas encore tout à fait parfait. Cela vous motivera pour continuer, et ces premiers revenus vous permettront de financer les améliorations à apporter à votre concept.
- Faites-vous payer d'avance par vos clients autant que possible afin de ne pas alourdir votre BFR.

À ce stade, vous savez que vous allez pouvoir faire de l'argent avec votre concept. Il est donc temps de passer la surmultipliée en investissant.

ÉTAPE N° 7

TROUVER LES FONDS POUR FINANCER LA CRÉATION ET LA FUTURE CROISSANCE DE SON ENTREPRISE

- Auto-financez-vous autant que possible, et évitez au maximum les levées de fonds.
- Ne lancez pas non plus de campagne de crowdfunding ; réservez cette étape lorsque vous aurez une importante communauté de « followers » (faute de quoi, vous ferez inévitablement un flop...).
- Empruntez auprès des banques, notamment les banques mutualistes qui accompagnent plus facilement les entrepreneurs.
- Sollicitez des Aides à la création d'entreprise : CCI de votre région (Chambre de Commerce et de l'Industrie), APCE (Agence Pour la Création d'Entreprises), ACCRE... etc.



ÉTAPE N° 8

DÉFINIR LES ASPECTS JURIDIQUES ET ADMINISTRATIFS

- Vous pouvez tout à fait commencer à générer des revenus sans vous soucier des détails administratifs dans un premier temps (cf. étape 6 : facturation en auto-entrepreneur par exemple). Mais dès que vous commencez à avoir des résultats probants, il faut formaliser la chose.
- Domiciliez votre entreprise.

- Choisissez un statut juridique. SARL, SARLU, EURL, EIRL, Entreprise individuel, SAS, SASU... il existe une multitude de statuts juridiques pour créer son entreprise : demandez conseil à votre comptable.
- Une fois que vous avez fait votre choix, direction la CFE du département où est domiciliée votre entreprise (Centre de Formalités des Entreprises) pour faire les inscriptions en bonne et due forme !
- Rédigez les statuts, et votre pacte d'associés si vous êtes plusieurs actionnaires.

LES CLAUSES LES PLUS IMPORTANTES D'UN PACTE D'ASSOCIÉS

- **Clause de sortie conjointe « tag along »** : en vertu de cette clause, si un associé décide de céder ses actions à un tiers, alors les autres associés auront le droit de céder leurs actions au même prix et au même acquéreur. La clause de sortie conjointe « tag along » est généralement utilisée pour permettre aux associés minoritaires d'avoir la possibilité de quitter le capital social au cas où l'associé majoritaire vend ses participations.
- **Clause de sortie conjointe « drag along »** : ici, il ne s'agit plus d'une possibilité mais d'une obligation. Aux termes de la clause d'obligation de sortie conjointe « drag along », les associés minoritaires s'engagent à céder tout ou partie de leurs actions si la société reçoit une offre de rachat à 100 % du capital. La clause de sortie conjointe « drag along » est généralement utilisée pour protéger l'associé majoritaire contre un refus de session de la part d'un minoritaire (ce qui peut avoir pour conséquence de faire capoter un « deal », si l'acquéreur souhaite obtenir 100 % du capital).
- **Clause de « ratchet »** : dans le cadre d'une levée de fonds, il est possible que les investisseurs exigent que le pacte d'associés prévoit une clause de « ratchet » afin de se protéger contre la baisse de valorisation de la société qui entraînerait la dévalorisation de leur investissement. Faites très attention aux clauses de « ratchet » qui se déclenchent sur la base d'événements tels que la non-atteinte d'objectifs de chiffre d'affaires, de marge, de volume de clientèle, etc. Dans ce cas, l'investisseur considérera (sur la base des principes convenus dans le pacte d'associés) que la valeur intrinsèque de ses actions a diminué et qu'il doit augmenter son niveau de participation au capital pour maintenir la même valeur d'investissement. Ne laissez jamais un investisseur inscrire cela dans votre pacte d'associés !
- **Clause « de sortie garantie »** : si vous faites une levée de fonds et que vous faites partie des actionnaires fondateurs, négociez la mise en place d'une clause de « sortie garantie ». Une clause de « sortie garantie » offre le droit de sortir à la survenance d'un événement ou d'une échéance. Elle prend la forme d'une promesse d'achat au titre de laquelle les bénéficiaires des actions à ceux qui leur ont promis de les acheter, à la survenance de l'échéance ou de l'événement, et ce, à un prix déterminable en général sur la base d'une formule de valorisation des actions de la société.
- **Clause de préemption** : cette clause impose à l'associé qui souhaite céder ses titres de notifier aux autres associés son intention de les céder, pour leur permettre de les acquérir en priorité. L'utilisation d'une clause de préemption permet aux associés de contrôler l'entrée de nouveaux associés.
- **Clause d'anti-dilution** : cette clause prévoit qu'afin de ne pas être dilués, les associés bénéficient d'un droit prioritaire de souscription lors de toute nouvelle levée de fonds (levée de fonds par exemple).

ÉTAPE N° 9

RÉ-INVESTIR SES PREMIERS REVENUS

- Soyez frugal pendant les premières années de vie de votre entreprise : dépensez peu en superflu, et investissez autant que possible dans votre activité pour améliorer ce qui fait encore défaut.
- Pour chaque investissement posez-vous la question de savoir si cela contribue à améliorer votre service auprès de vos clients. Si « oui » : investissez ; si « non » : n'investissez pas, et privilégiez un investissement plus prioritaire qui bénéficie à vos clients.
- Placez votre trésorerie sur des comptes à terme liquides, ou des SICAV de trésorerie.



- Faites connaître votre business : commencez les Relations Presse, rapprochez-vous des influenceurs de votre secteur, devenez intervenant dans les conférences liées à votre secteur, devenez membre des groupes d'influence dans votre marché... etc.
- Investissez dans le SEO, et la création de contenu (textes, vidéos, photos... etc.) pertinent et en lien avec votre secteur.

ÉTAPE N° 10

DÉVELOPPER LA NOTORIÉTÉ DE SON ENTREPRISE

- Ne lancez votre campagne de crowdfunding que lorsque vous aurez réussi à créer une vraie communauté.

