

Tester, vérifier, se renseigner : ce que vous devez faire avant de créer votre entreprise

Vous êtes entrepreneur ? Maddyness vous a concocté un véritable kit des différentes étapes à suivre pour créer, faire grandir et même vendre votre startup. Du recrutement à la protection de votre marque en passant par le financement de votre innovation, vous retrouverez astuces et bonnes pratiques pour vous sortir de ce labyrinthe qu'est l'entrepreneuriat. Dans cette fiche : la to-do des choses à faire avant même de créer votre entreprise.

Temps de lecture : minute

28 juillet 2020

Too Long Didn't Read : ce qu'il faut retenir

- Parlez de votre projet autour de vous pour récolter le plus d'avis possible.
- Imaginez un premier modèle économique pour vous lancer.
- Sachez définir la nature de votre projet : artisanale, commerciale, industrielle, libérale ou agricole.
- Renseignez-vous sur les réglementations applicables à votre activité.

Tester votre concept

Sonder ses proches (et les autres)

Croire qu'il vous faudra une société constituée, à la réputation solide, et de belles cartes de visite pour glaner vos premiers clients est une énorme erreur - pourtant commune à de nombreux entrepreneurs qui se lancent. De la même manière qu'un chanteur commence par conquérir les coeurs de sa famille en vocalisant dans son salon avant d'envisager de faire l'Olympia et qu'un pâtissier fait ses premières classes dans la kitchenette parentale avant de penser à officier dans un hôtel de luxe, vous devez, vous aussi, vous soumettre à de premiers jugements - fussent-ils peu objectifs - pour valider ou non votre concept.

Si vous lancez un service, parlez-en au repas de famille annuel, à vos amis autour d'un bon repas et aux amis de vos amis en soirée. Si vous imaginez lancer un produit, expliquez, dessinez, imaginez des cas d'usage, bref soyez le plus concret possible. Vous ferez peut-être face à quelques moues dédaigneuses, auquel cas il faudra peut-être envisager de retravailler les bases. Mais si vous récoltez des sourires conquis et quelques "*enfin, depuis le temps que j'attendais ça*", cela vous donnera non seulement du baume au coeur mais surtout la conviction qu'il y a (peut-être) un marché à aller chercher. Une étude de marché pourra vous aider à confirmer cette première impression.

> Pitez votre idée le plus possible : non seulement vous saurez si votre concept plaît mais vous affinerez votre projet et sa communication au fur et à mesure !

Réfléchir au modèle économique

Une fois que vous avez dessiné les contours de votre projet, place au nerf

de la guerre : comment le monétiser ? Si de nombreuses startups tâtonnent à trouver un modèle économique pérenne, c'est souvent après en avoir éprouvé plusieurs qu'elles parviennent à trouver le bon. Ce qui implique d'avoir quelques idées sur la question pour éviter d'épuiser le stock trop vite ! Décrivez précisément votre proposition de valeur, listez vos clients potentiels et vous devriez déjà avoir une idée du type de modèle (B2B, B2C, B2B2C, marketplace...).

Ensuite, parlez de votre projet avec des professionnels du secteur concerné ! Écumez les événements, soignez votre veille pour identifier des experts capables de vous aider et n'hésitez pas à les solliciter. Au pire, vous aurez perdu un peu de temps ; au mieux, vous aurez glané un mentor qui pourra solidement vous épauler dans votre projet. Libre à vous ensuite de rejoindre une structure dédiée, comme un incubateur, pour développer votre graine d'idée et la faire germer.

> Pensez à un premier modèle économique. Vous aurez le temps de changer d'avis mais cela vous mettra dans les starting blocks pour lancer votre projet.

Vérifier la nature de ce que vous proposez

Lancer une plateforme de réservation de concerts et une marque de poteries connectées ne relève pas de la même nature d'activité. Vous n'en êtes qu'aux prémises de votre projet mais vous découvrirez bientôt que des activités commerciales et artisanales ne sont pas soumises aux mêmes taxes ni aux mêmes réglementations... et que la création même de votre entreprise ne passera pas par les mêmes tuyaux selon votre cœur d'activité ! Alors avant de vous lancer à corps perdu dans l'étude des (très nombreux) textes fiscaux et réglementaires français, faites-vous un cadeau : sachez déjà définir votre propre business. Cela vous évitera

quelques maux de tête mais vous fera surtout gagner un temps précieux quand il s'agira de trouver à quelle règles votre activité est soumise (et vous épargnera la lecture de toute la réglementation agricole si vous faites du commerce de goodies...).

On distingue cinq grands types d'activités :

- artisanales ; votre activité est basée sur un savoir-faire spécifique, un travail de fabrication, de transformation, de réparation ou de vente de certaines prestations de services artisanaux (comme la coiffure ou la retouche de vêtements, par exemple). Le décret n°98-247 du 2 avril 1998 relatif à la qualification artisanale et au répertoire des métiers liste l'ensemble des activités considérées comme artisanales. Une entreprise artisanale ne compte pas plus de 10 salariés.
- commerciales ; votre activité principale consiste dans l'achat de biens pour leur revente en l'état ou de la vente de certaines prestations de services.
- industrielles ; contrairement aux activités artisanales, vos revenus professionnels ne proviennent pas d'un travail manuel mais de l'organisation d'une production réalisée par des machines.
- libérales ; réglementées ou non, elles consistent en une activité indépendante, sous la propre responsabilité du professionnel, de nature civile qui a pour but d'assurer des prestations intellectuelles, techniques ou de soins. Vous en trouverez une liste à jour sur le site de l'AFE.
- et agricoles. Une activité est dite agricole si elle exploite un cycle biologique, qu'il soit végétal (culture) ou animal (élevage). Toutes les activités en amont de ces productions, de la transformation à la commercialisation en direct, sont également considérées comme agricoles.

> Étudiez les différents types d'activité et ce que cela implique en matière administrative et fiscale. Vous serez au clair sur la définition de

vos projet et déjà un peu plus avancé sur les contraintes auxquelles vous soumettre.

Vous renseigner sur les règles à suivre

Maintenant que vous savez définir votre concept et votre domaine d'activité, il vous reste à vérifier quelles règles vous seront applicables. Évidemment, vous devrez vous conformer au socle réglementaire commun à toutes les entreprises mais certaines activités dites réglementées obéissent à des règles très spécifiques. C'est aussi bien le cas pour les agences de voyage que pour les gardes d'enfants de moins de 6 ans ou le portage de médicaments à domicile.

Pas question donc de vous lancer la fleur au fusil dans une activité aussi sensible. Avant toute chose, déterminez si l'activité que vous prévoyez d'exercer est réglementée ou non et, si elle l'est, sur les règles qui lui sont applicables. On ne vous dit pas d'apprendre toute cette littérature par coeur (quoique...) mais cela vous donnera une idée du cadre dans lequel vous devrez entrer et vous fera gagner du temps plutôt que d'imaginer un modèle illégal qui n'aura aucune chance de s'imposer. N'est pas Uber qui veut ! Une liste - non exhaustive - des activités réglementées est disponible [sur le site de l'AFE](#). Prévoyez de doubler cette consultation par un rendez-vous avec votre CCI locale ou avec un expert de votre secteur pour bétonner vos fondations.

> Renseignez-vous sur les réglementations applicables à votre activité. Cela vous évitera de vous projeter dans un service illégal et vous aidera à identifier les interlocuteurs qui vous aideront à constituer votre société... dans les règles de l'art !

[Retrouvez tous nos conseils pour créer votre entreprise dans notre guide](#)



Article écrit par Maddyness