

Dosithée GABELUS

*Business solopreneur*

**ENTREPRENDRE**

**ce qu'il faut savoir**



---

---

# Table des matières

## Introduction

- I- Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?
- II- Les idées reçues
- III- Créer une entreprise : par où commencer ?
- IV- Ce dont on parle peu ?!
- V- Comment rester motivé?

## Conclusion

## A propos de l'auteur

---

---

## Droit d'utilisation

### **A LIRE – ATTENTIVEMENT**

Les informations contenues dans cet ouvrage sont disponibles à titre informatif.

En conséquence, l'auteur ne pourra pas être tenu responsable d'erreur, d'inexactitude, ou d'omission de ces informations ; et de dégât ou frais encourus pour une interprétation contraire de celles-ci.

L'auteur ne garantie pas que le contenu est complet et précis.

Des exemples peuvent être utilisés, et doivent être pris à titre d'exemple seulement.

Des offenses envers une communauté de personnes, ou une organisation et n'importe qu'elle ressemblance avec la vie de personne réelle ou imaginaire, décédée ou vivante sont purement involontaires.

Vous avez le droit de diffuser librement et gratuitement ce guide.

Vous n'avez pas le droit de le vendre ou le modifier.

---

---

## Mot de l'auteur

Bonjour, je me prénomme Dosithée.

J'ai été étudiante et salariée dans des entreprises diverses et variées.  
Comme beaucoup d'entre vous, me direz-vous !

Mon expérience professionnelle marketing et commerciale c'est  
accumulée pendant 8 ans.

Et un jour... J'en ai eu assez !!!...

Je me suis toujours intéressée à la création d'entreprise, mais de loin. Il  
était donc, enfin temps, que je m'y intéresse de plus près.

J'ai d'ailleurs créé ma propre structure, pour tester les rouages et  
mécanismes du système.

J'ai été tellement surprise, car contrairement à ce que tout le monde dit,  
avant d'arriver au césame (le n° de SIRET)

Il y a une multitude de choses à faire et surtout à comprendre !!

J'ai fait des recherches, notamment sur l'APCE, le RSI, l'INPI, les  
impôts,...

J'ai échangé avec d'autres entrepreneurs, et rencontré des personnes  
clés.

Etes-vous prêt à partager la création d'entreprise d'un porteur de projet ?

**C'EST PARTI !!!**

---

---

## Introduction

Si vous voulez créer votre entreprise, il vous faut savoir où vous mettez les pieds !

Ce ne sera pas facile tous les jours !!!

Vous aurez certainement des doutes, vous vous demanderez si vous avez fait le bon choix !!

Allo !! (pourquoi allo ??)

L'entrepreneuriat c'est une aventure !

On ne peut pas tout prévoir, mais on peut améliorer ses connaissances et compétences pour atteindre ses objectifs !!!

Le tout est de savoir où l'on va, se donner un but à atteindre et les moyens de ses ambitions.

Donc à bas le « je ferai plus tard ou l'éternel remise à plus tard », et le manque de confiance en soi !

Et bonjour à la motivation, la persévérance et le dépassement de soi !

Ce guide a été conçu pour vous, Profitez-en !!!

---

# I- Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?

## Définitions

L'**entrepreneuriat** c'est l'action de créer de la richesse et/ou de l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise.

### Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Une entreprise est une organisation qui regroupe des moyens, humains et matériels, immatériels et financiers combinés afin de fournir des biens et/ou des services.

Elle évolue sur un marché (lieu où se retrouvent l'offre et la demande).

Elle est dotée d'une structure juridique ou statut juridique (auto entrepreneur, SARL, EURL etc.) afin de définir les droits et obligations d'un groupe d'individus.

Celui qui la crée est appelé entrepreneur.

### Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?

L'entrepreneur est un individu qui crée un besoin, et regroupe les ressources nécessaires pour mettre en place un projet d'entreprise qui répond à celui-ci.

C'est un porteur de projet qui anticipe le plus que possible les risques, recherche des financements et ou des partenaires.

L'entrepreneur est celui qui crée l'entreprise. Il n'est pas forcément celui qui la dirige. D'où la distinction d'entrepreneur et chef d'entreprise.

### Qu'est-ce qu'un chef d'entreprise ?

C'est une personne qui dirige au quotidien l'entreprise sans pour autant en être le fondateur ou le propriétaire. Aussi appelé dirigeant.

Pour devenir chef d'entreprise il faut :

- soit créer une entreprise (EI, EURL, SA...)
- soit posséder tout ou une partie majoritaire du capital (dans le cas de la société (SARL, SA..))
- soit avoir hérité d'une entreprise
- soit en avoir racheté une
- soit être nommé à ce poste par les propriétaires de celle-ci (actionnaires).

C'est une personne responsable assujetti à des devoirs, mais aussi à des obligations. Ceux-ci sont déterminés par la législation.

---

## II- Qui peut devenir entrepreneur ?

### 1. quelles sont les conditions requises ?

- Être âgé de plus de 18 ans ou mineur émancipé,
- Ne pas être sous tutelle ou curatelle,
- Être de la nationalité du pays dans lequel vous créez, à défaut détenir une autorisation d'exercer sur le territoire,
- Ne pas être assujéti à une interdiction d'exercer des actes de commerce ou de faire du commerce suite à une condamnation pénale,
- Ne pas être assujéti à une incapacité juridique (=état permettant de protéger les mineurs et les majeurs dont les capacités mentales ont subi une altération),

### 2. Situation du créateur (chômeur salariés, fonctionnaire etc.)

#### **Jeune/ étudiant**

Vous n'avez pas d'expérience professionnelle, ne vous inquiétez pas !! Cette expérience de créateur vous en apportera. Vous pouvez vous lancer à condition de vous faire accompagner par des professionnels, être super motivé et surtout le rester.

Il existe dans certaines écoles des incubateurs d'entreprises, alors pensez-y !!

#### **Demandeur d'emploi**

Avoir un projet de création d'entreprise et le signifier à Pôle Emploi, ne vous empêche pas de toucher vos allocations chômage. De plus vous pouvez bénéficier d'un accompagnement gratuit à la création.

Lorsque vous décidez de vous lancer, donc de vous immatriculer, vous pouvez demander à Pôle Emploi :

- le maintien de vos allocations, dans ce cas ils seront calculés en fonction de vos droits,
- ou le versement du capital (sous certaines conditions à voir au niveau de Pôle Emploi).

#### **Fonctionnaire**

Selon votre situation (fonctionnaire à temps plein ou temps partiel choisi, temps incomplet etc.) et sous certaines conditions, vous pouvez exercer une activité indépendante limitée ou pas dans le temps.

---

---

Vous pouvez demander une disponibilité pour créer une entreprise, et dans certains cas prétendre à une indemnité d'un montant maximal de 2 ans de rémunération brute annuelle.

### **Salarié**

Vous pouvez exercer une activité salariée tout en étant indépendant, mais vous ne devez pas concurrencer votre employeur.

Si vous êtes plusieurs salariés, l'entreprise pour faire appel à un cabinet conseil pour accompagner les entrepreneurs salariés dans leur démarche.

Il existe aussi des structures qui peuvent aussi vous aider.

### **Retraité / sénior**

Il n'y a pas d'âge pour créer une entreprise, de plus vous avez déjà l'expérience, et un réseau professionnel. Vous pouvez cumuler la retraite avec votre activité.

Le tout est de bien réfléchir aux conséquences de ce changement, car au début de l'aventure, vous devrez tout faire vous-même, et par la suite ne pas avoir de revenu régulier.

### **Personnes à mobilité réduite**

L'Agefiph peut vous aider à mettre en place votre projet. Pour rappel, ce qui fait l'entrepreneur c'est sa compétence, ses qualités et son savoir être !!!

Pour aller plus loin je vous invite à consulter mon [article les 10 caractéristiques indispensables de l'entrepreneur](#).



---

## III- Les idées reçues

### 1. Un chef d'entreprise a beaucoup d'argent

Faux : Car avoir une entreprise qui génère 15 000€ de chiffre d'affaires ne veut pas dire 15 000 euros dans votre poche !!!

Voyons cela dans le détail, en tant que chef d'entreprise vous devez :

- Payer les impôts (si vous y êtes assujetti)
- Régler les assurances maladies, maternité etc.
- Cotiser pour votre retraite
- Participer à la formation professionnelle en cotisant auprès d'une Opca qui vous permet de financer une ou plusieurs formations pour vous ou vos employés
- Etre à jour des cotisations sociales et patronales quand vous êtes employeur
- Payer vos fournisseurs (eau, électricité, connexion internet, téléphone, marchandises etc.)
- Régler vos dettes (prêt bancaire etc.)

### 2. Je crée mon entreprise pour être riche

Je vous le souhaite !! Sans vouloir être défaitiste, il faut savoir que peu le deviennent.

Selon l'INSEE, la majeure partie des entreprises gagnent moins de 80 000€ de chiffres d'affaires dont 15% gagnent moins de 15 000€/an après 3ans d'activité.

En fonction des charges (fournisseur, dette etc.) que supporte votre entreprise, vous aurez plus ou moins de bénéfice (=CA - (tous ce qu'il y a à payer)).

Il vous faudra beaucoup travailler, et peut être faire appel à quelques conseils de professionnels pour générer plus de bénéfices, avant d'envisager de vous rémunérer un peu plus. Qui sait après quelques années vous deviendrez peut être riche !!!

### 3. Il faut avoir des diplômes pour créer

Faux, beaucoup d'entrepreneurs se sont lancés sans diplôme. Le tout est d'acquérir les bases qui vous permettront de :

- montrer que vous savez de quoi vous parlez
- savoir présenter un prévisionnel et répondre aux questions
- et comprendre quand un expert-comptable vous parlera chiffres

### 4. Il faut avoir de l'argent pour entreprendre

*Faux, Il existe des aides financières qui vous permettront de financer vos projets. Il existe aussi d'autres possibilités, le tout est de savoir où les trouver. Mais nous verrons cela un peu plus bas.*

---

## **5. Vendre moins cher que la concurrence va automatiquement m'apporter des clients**

Faux, car si le client estime que le prix ne correspond pas au produit proposé il n'achètera pas.

En effet, si la valeur perçue par le client est importante mais que le produit est considéré comme trop bon marché vous perdrez en crédibilité !!!

De même si vous vendez le même produit que le concurrent plus cher sans une plus-value, vous passerez vite pour un arnaqueur !!!?

## **6. En vendant moins cher j'aurai plus de clients et donc plus d'argent**

Faux, avoir plus de clients à petit prix ne veut pas forcément dire plus d'argent !!!

Pourquoi ?

Prenons un exemple pour y voir plus clair : si vous achetez un produit à 15 euros et que vous devez le vendre à 50€ mais que vous le vendez à 35 euros, au lieu de gagner 25 euros vous gagnerez 20€

	Vous :enseigne 1	Concurrent: enseigne 2
Achat fournisseur	15 €	15 €
Prix de vente appliqué sur le marché	50 €	50 €
Marge attendu (prix de vente- achat)	25 €	35 €
Prix réellement appliqué	35 €	50 €
<b>Marge réelle ( prix réellement app- achat)</b>	<b>20 €</b>	<b>35 €</b>
Clients acquis	50	50
Chiffre d'affaires obtenus	1 750 €	2 500 €
<b>Marge obtenue</b>	<b>1 000 €</b>	<b>1 750 €</b>
Total achat produit fournisseur	750 €	750 €

**Vous perdez de l'argent !!!**

Pourquoi ?

Car **le plus important ce n'est pas le chiffre d'affaires** que vous avez fait, **mais c'est ce qu'il vous reste après avoir payé toute vos charges**. Dans cet exemple, j'ai considéré qu'il n'y avait que les fournisseurs à régler.

Bien que votre offre soit intéressante pour vos clients, cette stratégie n'est donc pas bénéfique pour vous !!!

***Je vous entends déjà : « Mais je vais me rattraper sur le volume (= sur la quantité vendu) puisque j'attire plus de monde !!! »***

Oui peut être mais vous ne gagnerez pas forcément au change !!

**Pour rester compétitif, vous devez considérer la réaction de votre concurrent et d'autre facteur comme votre marge de manœuvre auprès du fournisseur (par exemple renégocier le prix d'achat produit à la baisse).**

---

## Pourquoi ?

Et bien reprenons l'exemple de tout à l'heure pour bien comprendre. Nous dirons que vous avez gagné 25 clients sur l'enseigne 2 et que vous avez attiré 25 clients de plus.

L'enseigne 2 pour faire face à votre arrivée a renégocié ses prix avec son fournisseur et paye chaque produit 10€ au lieu de 15€.

Rien qu'en faisant cela, avec 2 fois moins de clients, 1000€ de chiffre d'affaires en moins, il obtient la même marge que vous !!!

	Vous :enseigne 1	Concurrent: enseigne 2
Achat fournisseur	15 €	10 €
Prix de vente appliqué sur le marché	50 €	50 €
Marge attendu (prix de vente- achat)	25 €	40 €
Prix réellement appliqué	35 €	50 €
<b>Marge réelle ( prix réellement app- achat)</b>	<b>20 €</b>	<b>40 €</b>
Clients acquis	100	50
Chiffre d'affaires obtenus	3 500 €	2 500 €
Total achat produits fournisseur	1 500 €	500 €
<b>Marge obtenue</b>	<b>2 000 €</b>	<b>2 000 €</b>

Vous faites **donc plus d'effort** pour obtenir certes un chiffre d'affaires plus élevé mais **la même marge** que votre concurrent. **Et votre marge de manœuvre est réduite !!**

## Pourquoi ?

Votre concurrent touche deux fois plus de marge que vous, donc il a une capacité financière plus importante.

Il peut donc investir par exemple offrir un cadeau dès l'achat d'un de ses produits ou organiser un évènement pour récupérer ses clients perdus.

Nous dirons que l'ajout d'une valeur ajoutée à son offre lui coûte 2€/produit vendu mais qu'il le vend toujours à 50€

	Vous :enseigne 1	Concurrent: enseigne 2
Achat fournisseur	15 €	10 €
offre de service ou produit complémentaire (cadeaux etc)		2 €
Prix appliqué à cette offre		0 €
Prix de vente appliqué sur le marché	50 €	50 €
Marge attendu (prix de vente- achat)	25 €	38 €
Prix réellement appliqué	35 €	50 €
<b>Marge réelle ( prix réellement app- achat)</b>	<b>20 €</b>	<b>38 €</b>
Clients acquis	90	60
Chiffre d'affaires obtenus	3 150 €	3 000 €
Total achat produits fournisseur	1 350 €	600 €
<b>Marge obtenue</b>	<b>1 800 €</b>	<b>2 280 €</b>

---

Résultat : En ne récupérant que 10 clients et même avec un investissement sans répercussion sur le prix, sa marge augmente. Et vous vous ne pouvez pas réaliser un tel effort, car sinon vous perdrez encore plus d'argent.

## **7. Il faut absolument une idée extraordinaire pour démarrer**

Faux, beaucoup se lance avec des concepts déjà existants, comme les franchises. Ou des concepts ou produits améliorés.

## **8. Quelqu'un va voler votre idée si vous ne la protégez pas**

Vrai et Faux : Concentrez-vous sur le plus important : **prenez à l'action et mettez-la en place le plus rapidement possible !!**

En faisant cela vous avez déjà pris une longueur d'avance sur le potentiel voleur ! Et donc susceptible de sortir votre projet avant lui !!

Vous n'êtes pas le seul à avoir des idées !!! Le tout c'est d'être le premier à l'exploiter.

Une fois votre concept lancé, vous bénéficierez de l'expérience du marché et serez le plus à même à réagir efficacement !!!

Vous êtes donc susceptible d'en acquérir toute la notoriété.

**Si vous passez votre temps à tergiverser, oui, il y a plus de chance qu'on vous la pique !!**

Attention : ce n'est pas l'idée ou le concept que vous protégez en tant que tel, mais c'est la matérialisation technique de votre idée ou concept que vous protégez.

C'est la description technique de ce qui fait votre produit ou concept que vous protégez !!!

Exemple : Dyson, la marque de l'aspirateur sans sac !!!

**Ce n'est pas l'idée de l'aspirateur sans sac** que le concepteur a protégé mais **c'est la réalisation technique du moteur** qui permet l'aspiration sans sac et sans perte d'aspiration (**la technique de la séparation cyclonique**) qu'il a protégé !!

Le fait de protéger la matérialisation technique de votre idée, vous confère un monopole d'exploitation donc un avantage concurrentiel pendant une durée maximale de 20 ans dans le cas d'un brevet.

Il existe d'autres méthodes de protection à découvrir sur le site de l'Inpi.

**Vous pouvez protéger votre idée à tout moment.**

Le fait de la protéger vous permet d'interdire l'exploitation (utilisation, fabrication, importation etc.) de votre invention, d'attaquer en justice et demander des dommages et intérêts aux contrevenants.

---

---

# Créer une entreprise par où commencer ?

## 1. Faire le point sur soi et son environnement personnel (famille, budget etc.)

Pourquoi voulez-vous créer ?

Quels sont les compétences personnelles et professionnelles que vous pourrez utiliser pour votre projet ?

Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

Qu'est ce qui est susceptible, selon vous d'être un frein à l'avancement de votre projet ?

Votre famille vous soutient-elle ?

Combien de temps êtes-vous prêt à consacrer à votre projet ?

Quel sont vos revenus et ceux de votre conjoint ?

Combien vous reste-t-il après paiement de vos charges personnelles et de vos dettes ?

Quelle est votre capacité financière disponible pour vivre les premiers mois d'activité en attendant que votre activité décolle ? si vous n'en avez pas, combien vous faut-il ?

## 2. Trouver une idée

Si vous ne l'avez pas encore trouvé, c'est le moment de faire le point :

- ***sur ce qui vous passionne***

Vous avez certainement un ou des centres d'intérêts que vous maîtrisez ou dans le ou lesquels vous avez été formé. Vous êtes donc capable de partager votre savoir !

De transmettre vos connaissances et votre savoir-faire à d'autres personnes qui ont ou qui souhaitent découvrir ce ou ces centres d'intérêts.

- ***et ce que vous savez faire.***

Votre expérience professionnelle, job, activité, tout est a répertorié. Listez- les tous sans exception !!!

## 3. Décrivez votre produit et service

Pour cela, mettez-vous à la place de votre potentiel client et demandez-vous pourquoi vous l'achèteriez !!

Quelles sont ses caractéristiques, ses avantages, ses inconvénients ?

---

Vous pouvez faire cela sous forme de tableau :

Produits/services	Caractéristiques	Avantages	Inconvénients

#### 4. Où allez-vous le vendre ?

En ligne, dans des magasins spécialisés, dans votre magasin, en supermarché etc.

#### 5. A quel prix ?

Combien votre cible est-elle prête à dépenser pour votre produit ou service ?

#### 6. Comment allez-vous communiquer sur votre produit ou services ?

Quels seront vos supports et technique de communication ? (carte de visite, plaquette commerciale, prospection terrain et téléphonique etc. ?)

#### 7. Connaître son marché (étude de marché) et définir une stratégie

##### a) Préparer votre étude

**Il vous faut déterminer précisément le marché sur lequel va évoluer votre entreprise, voir l'article définir votre marché.**

**Pourquoi réalisez-vous l'étude de marché ?** Quelle est le ou quels sont les problèmes que vous souhaitez résoudre ?

Il s'agira d'être ici le plus précis que possible. Listez toute les questions que vous vous posez sur l'environnement du marché que vous visez !!

##### **Quels sont les objectifs de votre étude ?**

Quelles informations devez-vous obtenir pour résoudre votre problématique ?

**Quelles sont les ressources dont vous avez besoin ?** (moyens humains, matériel et financier)

##### b) Réalisez votre étude documentaire et mener des enquêtes

Il vous faut observer le marché du secteur d'activité concerné dans sa globalité :

- ***quel est son potentiel ?***
- ***les risques,***
- ***l'environnement législatif***

Existent-il s des réglementations sur votre activité ? Il y a-t-il des conditions de sécurité à respecter ?

- **Qui sont les concurrents ?**

Proposent- ils les même produits ou services que vous ou proposent-ils un produit qui n'est pas forcément adapté mais qui fait l'affaire ? Quelles sont leurs stratégies, leurs forces et leurs faiblesses ?

---

- **Qui sont vos clients et comment consomment-ils ?**

Combien dépensent-ils ? Quels types de consommateurs sont-ils? (actuels, non client etc.)

- **Les distributeurs** : Est-ce qu'il y a des personnes qui ne consomment pas mes produits mais qui les achètent pour que d'autre les consomment ? Existence-ils des sociétés susceptibles de distribuer mes produits ?
- **Les prescripteurs** : Est-ce qu'il y a des personnes qui sont susceptibles de recommander mes produits ou services sans pour autant les consommer etc.

Cette liste est non-exhaustive.

Vous pouvez par exemple l'écrire sous forme de tableaux en y mettant les opportunités et les menaces.

OPPORTUNITES	MENACES

c) Analyser les résultats, prendre une décision et définir une stratégie

Afin d'écrire la synthèse de votre étude, pour chacun des points que vous avez étudiés, faites un résumé de ce que vous y avez appris.

Puis, présentez, sans entrer dans les détails, comment vous allez saisir cette opportunité, et comment vous allez parer ou atténuer les effets de ces menaces. Cela vous aidera à faire des **propositions de solutions** à votre problème.

Ensuite, prenez en considération les contraintes, ce que vous savez faire, les limites de votre offre, les moyens à dispositions, etc. Grâce à cela vous devriez pouvoir faire un choix parmi les diverses solutions.

Et enfin, précisez les actions à mettre en place sur la solution choisie.

**8. Moyens humains, matériels et financiers**

Décrivez les moyens dont vous avez besoin : nombre de salarié, compétences, matériels etc.

**9. Créer son plan financier**

Il vous faut tout d'abord vous imprégner des diverses définitions liées à la partie financière de votre projet (point mort, plan de financement, compte de résultat prévisionnelle etc.).

Mais savoir aussi comment les réaliser pour pouvoir les présenter et les expliquer.

Ensuite, listez toutes vos futures dépenses : loyer, électricité, eau etc. et ce par mois cela vous aidera à les remplir.

Pour apprendre à les réaliser vous pouvez vous rapprocher d'un expert-comptable ou d'un cabinet conseil.

---

## 10. Choisir sa forme juridique

Voici 4 questions que vous devez prendre en compte, lorsque vous choisissez votre statut :

- **Vous souhaitez vous lancer seul ou à plusieurs ?**
  - o Si c'est **seul** vous devrez choisir l'entreprise individuelle (auto entrepreneur, EI, EIRL, etc.). Dans ce cas vous êtes seul à prendre les décisions.
  - o Si vous décidez de **créer à plusieurs**, renseignez vous sur les sociétés (SARL, SA, SAS etc.). Dans celui –ci vous devez vous mettre d'accord avec vos associés et décider ensemble.
- **Certaines activités sont incompatibles avec certain statut juridique :**  
Exemple le statut d'auto entrepreneur n'est pas compatible avec l'activité de formateur occasionnel rémunéré par un organisme de formation ou d'enseignement.
- **Souhaitez- vous protéger ou transmettre votre patrimoine ?** Dans le cas de l'entreprise individuelle, si vous rencontrez des difficultés financières dans le cadre de votre activité, vos créancier pourront saisir tout vos biens (résidence principale si vous êtes propriétaire, compte courant personnel, véhicule etc.)

Votre patrimoine est confondu avec votre activité. En gros ce qui est à vous est à votre entreprise.

Dans le cas de la société, le patrimoine des associés et de l'entreprise sont distincts. Donc si vous rencontrez des difficultés financières vos créanciers pourront se rembourser à hauteur de vos apports.

NB : le statut d'auto-entrepreneur, et l'EIRL sont des statuts de l'entreprise individuelle mais qui vous permettent de protéger votre patrimoine.

;

- **Vous aurez peut être besoin de moyens financiers importants**  
Sur certain marché, le fait d'avoir une société avec un capital conséquent est plus crédible qu'avoir une entreprise individuelle.

De même, le plan financier prévisionnel que vous aurez préalablement réalisé, peut vous conduire à choisir de créer dans un premier temps une entreprise individuelle puis une société.

## 11. Aides et financements

**Le NACRE** : c'est un dispositif d'accompagnement mis en place pour aider les personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés à créer ou reprendre une entreprise.

L'aide se décompose en trois phases :

- Une aide au montage du projet (phase 1)
- Un appui à la structuration financière (phase2)
- Un suivi de l'entreprise (phase 3)



---

Pour y avoir accès rapprochez-vous d'un opérateur conventionné NACRE, rapprochez-vous de ceux-ci si vous êtes éligibles à ce dispositif car l'accompagnement est gratuit pour vous.

De plus un prêt à taux zéro Nacre peut vous être accordé.

**Le prêt à la création d'entreprise (PCE)** : contribue à financer les investissements immatériels tels que les frais commerciaux, publicité etc.

Pour vous tenir informer des autres aides disponibles rendez-vous sur [financer un projet](#).

---

## IV- Ce dont on parle peu !

### 1. CFE (centre de formalité des entreprises)

C'est le lieu où vous devez vous rendre quand vous devez réaliser les formalités de création, modification, ou cessation d'entreprises des professions libérales, travailleurs indépendants, sociétés (SARL, SA, EURL etc.), artisan, agriculteur.

Selon le type d'activité vous pouvez avoir plusieurs CFE, un spécialisé dans l'enregistrement d'une ou plusieurs activités.

Avant d'y aller préparez vous :

\*Imprimé et remplissez votre formulaire de demande d'ACCRE disponible [ici](#), ou demandez- le à votre CFE,

Ps : si vous avez oublié de la remplir vous avez 45 jours après l'enregistrement de votre entreprise pour ramener le document et les pièces demandés.

Vérifiez que vous avez bien tous les documents et que vous avez signé le formulaire avant de le remettre.

\*Choisissez :

- l'activité principale et activités annexes
- La date à laquelle vous souhaitez commencer votre activité

On vous remettra un récépissé de votre enregistrement. Puis quelques jours après vous recevrez votre numéro de SIRET et de SIREN de l'INSEE

### 2. La retraite

Que vous soyez salarié, artisan et/ou commerçant, profession libérale, vous cotisez au régime d'assurance vieillesse de base.

En ce qui concerne la retraite complémentaire, elle est obligatoire pour les non-salariés (artisan, commerçant, profession libérale, exploitant agricole etc.).

**Que vous bénéficié de l'assurance vieillesse de base ou de la retraite complémentaire votre caisse reste la même :**

- **Pour les salariés** la CNAV (caisse nationale de l'assurance vieillesse) ou la MSA (mutualité sociale agricole), Si vous exercez l'activité salarié comme activité principale (= si vos revenus salariés sont supérieur à votre activité non-salarié).

- 
- **Pour les commerçant et les artisans** le RSI (régime social des indépendants)
  - **Pour les professions libérales** la CNAVPL (Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales)

Bénéficiaire de l'ACCRE, ne vous exonère pas du paiement des cotisations liées à la retraite complémentaire.

Si vous êtes dans les DOM, et que c'est la première fois que vous créez vous pouvez bénéficier automatiquement de l'exonération DOM pendant deux ans. Vous n'avez donc aucune démarche à faire !

### 3. Protection sociale

Si vous êtes **salarié** et que cette activité est votre **activité principale**, alors votre protection sociale est gérée par la sécurité sociale. Pour vous, rien ne change.

Si votre **activité salariée** est votre activité secondaire, vous devez vous rapprocher du RSI.

Pour les **commerçants, artisans et professions libérales** rapprochez vous du **RSI**, C'est à ce niveau qu'est géré votre protection sociale.

***Ps : si vous voyez sur votre récépissé de déclaration d'activité dans la partie DECLARATION SOCIALE,***

→ ***Assurance maladie : organisme choisi « un autre nom que celui du RSI », c'est normal.***

Explication : Vous avez 30 Caisses liées au RSI qui exercent les missions du service de prestations,

- des allocations et du recouvrement des cotisations d'assurance maladie des professions indépendantes
- et d'assurance vieillesse des professions artisanales, industrielles et commerciales.

Les assurés au régime social des indépendants relèvent de la caisse dont dépend le lieu de leur résidence. Source RCI

**L'exonération DOM**, vous exonère des cotisations sociales obligatoires :

(Sources APCE.com)

- Maladie-Maternité
- Allocations familiales
- CSG et CRDS
- La retraite de base

Pour ce qui est de la retraite complémentaire, ainsi que la cotisation à la formation professionnelle continue reste à payer.

---

Ps : Vous êtes assujetti à la prévoyance cadre dans certain cas, et ce même si vous n'avez pas de personnel.

Sachez tout de même qu'**aucune cotisation** ne vous sera réclamée **tant que vous n'aurez pas de salarié**.

Vous avez aussi l'**ACCRE**, vu précédemment, qui est aussi une exonération des cotisations sociales :

- assurance maladie-maternité
- indemnités journalières
- allocations familiales
- vieillesse de base
- invalidité-décès

Ici les cotisations CSG et CRDS, la retraite complémentaire, la cotisation à la formation professionnelle continue ne sont pas exonérés.

**L'exonération salarié-créateur ou repreneuse** valable sur un an d'activité. Elle concerne :

- assurance maladie-maternité
- allocations familiales
- vieillesse de base
- invalidité-décès

Ici les cotisations CSG et CRDS, la retraite complémentaire, la cotisation à la formation professionnelle continue ne sont pas exonérés

Pour bénéficier de cette exonération, vous devez faire une demande par courrier simple au RSI. Et pour les professions libérales au RSI et au caisse d'assurance vieillesse.

#### **4. Fiscalité**

Elle dépend du statut juridique que vous avez choisi. Pour en savoir plus, je vous invite à télécharger et à lire [le livret fiscal du créateur d'entreprise](#) sur le site [impots.gouv.fr](http://impots.gouv.fr).

Vous pouvez aussi faire une simulation de votre imposition sur le **simulateur d'impôt** sur le site [impots.gouv.fr](http://impots.gouv.fr). Cela vous permettra **d'avoir une idée des éventuelles répercussions** de votre future activité sur votre fiscalité.

Attention : ce sont des hypothèses établies en fonction des évaluations faite de votre chiffre d'affaires à un moment.

Ils ne seront donc pas forcément valable au moment de votre vraie déclaration.

---

Tapez dans rechercher simulateur d'impôt et choisissez celui de l'année de votre dernière déclaration. Ou vous pouvez vous rapprochez des services des impôts à ce sujet.

## **5. Assurance**

J'ai trouvé un article très intéressant qui résume bien les informations dont vous êtes susceptibles d'avoir besoin.

Cet article a été écrit par la chargée de communication du Centre de documentation et d'information sur les assurances, et vous le trouverez [ici](#) [quelles assurances pour mon entreprise ?](#)

---

## V- Comment rester motivé ?

Personnellement, j'utilise principalement deux méthodes :

La première c'est visualiser ses rêves où ses objectifs :

- a) Vous déterminez vos objectifs professionnels et personnels.
- b) Vous vous projetez dans l'avenir: ce que vous voulez ou où vous voulez être dans 10ans
- c) Attacher une image à votre objectif ou votre rêve

« Je veux vivre de ma passion et voyager, je mets sur mon bureau un globe avec marquer tous les endroits que je veux visiter une fois que mon entreprise m'aura fournit les moyens financiers de mes ambitions.

Pourquoi ?

Parce qu'à chaque fois que vous douterai, vous n'aurez qu'à regarder cette image pour vous rappeler pourquoi vous avez décidé de faire tout cela.

Et la seconde c'est la méthode ZEN TO DONE.

Elle a été développée par Léo BABAUTA. Pour ceux qui ne le connaisse pas, c'est l'auteur du blog anglophone Zen habits,

Ce blog est classez parmi les 25 meilleurs au monde. C'est une des références dans la catégorie développement personnel.

Elle permet de se focaliser et de rester centrer et efficace sur l'atteinte de vos objectifs, et favorise une meilleure organisation et contribue à **diminuer le stress**.

C'est un livre disponible en anglais sous le non de **Zen to done**, et a été traduit en français et qui s'appelle **l'art d'aller à l'essentiel**.

**Il y en a bien d'autre, mais ce sont les deux qui me permettent de rester concentrer sur mes objectifs.**

Si vous souhaitez [acquérir ces livres et avoir d'autres astuces pour rester motivé](#) rendez-sur mon blog.

---

---

## Conclusion

Comme vous avez pu le constater tout au long de cet ouvrage, la création d'entreprise peut paraître compliquée.

Mais en fait c'est très simple. Ce qui rend les choses compliquées c'est le plus souvent :

- Nous, parce que l'on a peur de réussir,
- Parce que l'on n'a pas trouvé le bon interlocuteur,
- Parce que l'on n'a pas pris le temps de faire les choses dans le bon ordre. (On a mis la charrue avant les bœufs)
- Parce que l'on n'a pas de patience, et que l'on veut que tout se fasse tout de suite,
- Parce que le moindre ralentissement ou problème ressemble à une montagne insurmontable,

Comme je l'ai dit en introduction, l'entrepreneuriat est une aventure. Quand vous partez à l'aventure, vous préparez votre sac avec le matériel indispensable à votre survie.

Qui dit matériel indispensable dit que vous avez essayé d'anticiper un maximum les situations qui nécessitent tel ou tel matériel.

Vous ne pourrez jamais tout anticiper, mais vous pouvez vous adapter aux situations que vous rencontrez.

Parce que vous avez confiance en vous et vous avez choisi d'acquérir les bases nécessaire à votre réussite !!!

---

## A PROPOS DE L'AUTEUR



Je me prénomme Dosithée, je suis **passionnée d'entrepreneuriat**. Durant mes divers postes en tant que salariés, mais aussi en tant que consultante indépendante, j'ai appris beaucoup de choses sur le monde de l'entreprise.

J'ai **approfondi ses connaissances et observations à travers diverses formations liées à l'entrepreneuriat**, notamment en création et développement d'activité.

**Ce parcours professionnel** m'a permis, durant **plus de 8 ans, d'acquérir et développer des outils**, des techniques, des méthodes en **création et développement d'entreprises**.

Ce qui me permet aujourd'hui de partager mes compétences en gestion de projet, en **création d'entreprises, en gestion d'une PME** en phase de croissance, de **développement stratégique, marketing et commercial, de gestion et développement d'un portefeuille**