

# Les 7 étapes clés pour créer votre première entreprise sereinement

*Hiscox, assureur spécialiste des professionnels et entrepreneurs, revient dans une infographie sur les 7 étapes clés de la création d'entreprise.*

Temps de lecture : minute

---

1 janvier 2020

*Article initialement publié le 16 janvier 2017*

Alors que la création d'entreprise chez les jeunes a fait un bond de 208% en près de 10 ans et que, plus globalement, 37% des Français souhaitent débiter une aventure entrepreneuriale, la plupart ne connaissent pas les bonnes pratiques pour se lancer, et surtout se développer sereinement. Une problématique à laquelle a souhaité répondre l'assureur Hiscox, qui dévoile aujourd'hui une infographie afin de donner aux entrepreneurs en herbe les clés du succès, en 7 étapes.

## 1 - Définir son business model

Trouver un business model viable, capable de dégager des revenus à un moment donné est la première action à mettre en place dans votre plan de développement. Une étape que beaucoup négligent, et qui peut coûter très cher à terme. Des enchères aux commissions en passant par l'affiliation et les abonnements, plusieurs business model ont aujourd'hui déjà fait leurs preuves pour pouvoir envisager de s'y appuyer.

## 2 - Tester son projet

Une étape qui permet de sonder le public, afin d'améliorer le produit avant son lancement officiel, mais également de récupérer une première base de clients potentiels, et ainsi de limiter les risques lors du lancement officiel.

## 3 - Rédiger son business model

Votre business model validé, il vous faudra ensuite le présenter à de potentiels investisseurs au travers d'un document d'une vingtaine de pages capables de démontrer la solidité et la valeur ajoutée de votre projet. Présentation du marché, de la concurrence, de l'équipe, de l'offre, mais également plan d'action et gestion financière ne sont pas à négliger dans cette étape.

## 4 - Trouver des aides à la création

De nombreuses aides privées et publiques existent aujourd'hui afin de vous accompagner dans la création de votre propre entreprise. Certaines pourront par exemple vous aider à trouver des locaux, d'autres pourront vous conseiller sur votre plan d'action ou vous apporter une aide financière.

## 5 - Officialiser son activité

Pour pouvoir exercer légalement, il vous faudra obtenir un numéro d'immatriculation (SIRET). Mais avant cela, sélectionner le statut qui convient le plus à votre activité : entreprise individuelle (auto-entrepreneur ou freelance), société à part entière, ou portage salarial.

## 6 - Se financer...

... En levant des fonds, par exemple (mais pas que !). Une étape qui vous permettra d'atteindre une stabilité financière dans votre développement.

## 7 - Assurer son entreprise

Une prime d'assurance ne représente que quelques dizaines d'euros par mois, soit le prix d'un forfait téléphonique. Une étape à ne pas négliger, afin d'assurer la survie de votre entreprise en cas de sinistre.

# Le parcours entrepreneurial

## en 7 étapes

### 1

#### DEFINISSEZ VOTRE BUSINESS MODEL

Assurez-vous d'avoir un modèle rentable pour dégager des revenus !

**Des business models qui ont fait leur preuve :**

- Les franchises (Mcd, Subway)
- Les commissions (Airbnb, Uber)
- L'affiliation (Amazon)
- Les abonnements (Netflix, Birchbox)



Twitter a enregistré une perte nette de 521 millions de dollars en 2015 à cause d'un modèle peu viable !

### 2

#### RESTEZ VOTRE PROJET

**En matière de Minimum Viable Product (MVP) devriez être indispensable.**  
Testez votre produit avec des options rapides pour démontrer sa valeur ajoutée potentielle.

**Des bénéfices :**

- Limiter les risques lors du lancement
- Construire une base de futurs clients
- Améliorer votre offre

**Des outils :**

- Search Back : créer votre landing page de test (abonnement) et récolter les premières données clients
- Pictory : outils professionnels personnalisés à partir d'animations préfabriquées

**DRIFPRIX** : à leurs débuts, une vidéo simple et une landing page a permis de récolter plus de 75 000 leads !



### 3

#### FINANCEZ VOTRE BUSINESS PLAN

Une présentation de 35 pages pour démontrer la solidité du projet et séduire les investisseurs.

**Ce qu'il doit comporter :**

1. Executive Summary
2. Présentation de l'équipe et de l'entreprise
3. Présentation de l'offre
4. Étude de marché et de la concurrence
5. Business Model
6. Plan d'action
7. Gestion financière



30% des entrepreneurs avec un business plan ont un financement soit 189 026 entreprises sur les 522 100 créées en 2015 !

### 4

#### FINANCEZ VOS MARCHÉS À DÉCOUVRIR

**Plusieurs aides publiques et privées existent pour créer votre entreprise :**

- Aides financières
- Allègements fiscaux
- Fondations de charges sociales
- Conseils à la création
- Aides à l'acquisition de locaux



Vérifiez les conditions d'attribution sur [www.aba-assistance.fr](http://www.aba-assistance.fr)

### 5

#### OPTIMISEZ VOTRE ACTIVITÉ

Choisissez un statut adapté à votre activité et obtenez votre immatriculation (SIRET).

**Entreprise individuelle (sans délégué ou partenaire)**

Vous formez une seule et même personne avec votre entreprise.

**Création d'une société**

Vous devez répondre à une nouvelle procédure distincte de votre département.

**Portage salarial (ou délégué)**

Associez les avantages de développer une activité professionnelle en conservant le statut de salarié.

**7 jours :**

C'est le temps qu'il faut pour monter son entreprise.

62 000 salariés exercent une activité en portage salarial ou ont un projet d'entrepreneuriat.



### 6

#### FINANCEZ VOS

Trouvez des financements afin d'obtenir la stabilité puis la rentabilité.

**Des étapes d'une levée de fonds :**

1. Envoi du briefing et du business plan
2. Présentation orale
3. Remise d'une lettre d'intention
4. Audit de la société
5. Rédaction de l'accord avec les actionnaires
6. Lancement des fonds



**3 manières de présenter son projet :**

- Évaluateur pitch : 5 minutes de présentation, 5 minutes de questions
- Les pitcheries : 40 à 50 minutes de présentation

Les business angels ont investi 41,2 milliards dans les startups en 2015 en France !

### 7

#### PROBLÉMATIQUES VOS BUSINESS

**La taille de l'entreprise n'est pas proportionnelle à celle des problèmes rencontrés.**

Une prime d'assurance, c'est quelques dizaines d'euros par mois, soit le prix d'un forfait téléphonique.

Mélanges avec les banques avec une RC Pro, valable assurance vie de votre entreprise.

**Quelle que soit l'issue, nous aurons énormément appris et rencontré des personnes passionnées.**

8 entrepreneurs sur 10 sont satisfaits de leur projet 3 ans après leur création !

Lancez-vous !



---

Article écrit par Iris Maignan