Presence

EXPERTS-COMPTABLES · MARCQ-EN-BAROEUL

Guide de la création d'entreprise

Les informations essentielles pour construire votre projet : business plan, statut juridique, financement, démarches et organisation administrative, jusqu'au lancement de votre activité.

AU SOMMAIRE

01 Valider votre idée
02 Construire le business plan
03 Choisir le statut juridique
04 Financer le projet
05 Les démarches de création
06 S'organiser dès le premier jour
07 Check-list du créateur

Édition 2026 · presence-experts.fr · contact@presence-experts.fr · +33 3 20 74 68 31

CHAPITRE 1

Valider votre idée avant de créer

Une entreprise ne se construit pas sur une intuition mais sur une demande réelle. Avant toute démarche, prenez le temps de confronter votre projet au marché : qui sont vos clients, quel problème résolvez-vous, combien sont-ils prêts à payer et qui répond déjà à ce besoin ?

Les questions à se poser

- Quelle est mon offre, en une phrase, et pour qui ?
- Quel prix le marché accepte-t-il pour cette offre ? Sur quelle base ?
- Combien de clients me faut-il chaque mois pour couvrir mes charges et me rémunérer ?
- Quels sont mes trois principaux concurrents et qu'est-ce qui me distingue ?
- De quelles compétences, autorisations ou diplômes ai-je besoin pour exercer ?

> **LE CONSEIL PRÉSENCE**
>
> Rencontrez dix clients potentiels avant d'écrire la moindre ligne de business plan. Leurs réponses valent mieux que toutes les études de marché.

CHAPITRE 2

Construire le business plan

Le business plan n'est pas un document destiné au banquier : c'est d'abord votre outil de pilotage. Il traduit votre projet en chiffres et met en évidence les hypothèses décisives, celles qu'il faudra surveiller dès les premiers mois.

Les cinq tableaux indispensables

- Le compte de résultat prévisionnel sur trois ans : chiffre d'affaires, charges, résultat.
- Le plan de financement initial : besoins de démarrage (investissements, stock, trésorerie) et ressources (apports, emprunts, aides).
- Le plan de trésorerie mensuel de la première année : encaissements et décaissements mois par mois.
- Le seuil de rentabilité : le chiffre d'affaires à partir duquel l'entreprise gagne de l'argent.
- Le besoin en fonds de roulement : le décalage entre ce que vous payez et ce que vous encaissez.

Les erreurs les plus fréquentes

- Surestimer le chiffre d'affaires de la première année et sous-estimer le délai de montée en charge.
- Oublier la TVA dans le plan de trésorerie, ou la rémunération du dirigeant et ses cotisations.

- Négliger le besoin en fonds de roulement, première cause de difficulté des jeunes entreprises rentables.

CHAPITRE 3

Choisir le statut juridique

Le statut juridique détermine votre responsabilité, votre protection sociale, la fiscalité de vos bénéfices et la souplesse de votre gouvernance. Il n'existe pas de meilleur statut dans l'absolu : il existe le statut adapté à votre projet et à votre situation personnelle.

Entreprise individuelle ou société ?

- L'entreprise individuelle (dont la micro-entreprise) : simple et peu coûteuse, adaptée aux activités à faibles investissements ; patrimoine personnel protégé depuis 2022, sauf engagement contraire.
- La société (SARL, EURL, SAS, SASU) : personne morale distincte, capital social, possibilité d'accueillir des associés ou des investisseurs, image plus solide vis-à-vis des partenaires.

SARL ou SAS : les points qui font la différence

- Statut social du dirigeant : gérant majoritaire de SARL travailleur non salarié (cotisations plus faibles) ; président de SAS assimilé salarié (protection plus complète, cotisations plus élevées).
- Souplesse des statuts : la SAS laisse une grande liberté d'organisation, la SARL est plus encadrée par la loi.
- Dividendes : traitement social différent selon la forme, à intégrer dans votre stratégie de rémunération.
- Fiscalité : impôt sur les sociétés par défaut dans les deux cas, option temporaire pour l'impôt sur le revenu possible.

> **À RETENIR**
>
> Le choix du statut se fait à partir de trois éléments : votre besoin de protection sociale, la manière dont vous souhaitez vous rémunérer et vos perspectives d'associés ou d'investisseurs.

CHAPITRE 4

Financer le projet

- Apport personnel : il rassure les financeurs et constitue en général 20 à 30 % du besoin total.
- Prêt bancaire professionnel : pour les investissements durables ; préparez un dossier complet avec votre expert-comptable.
- Prêts d'honneur (Initiative, Réseau Entreprendre) : sans intérêts ni garantie, ils renforcent vos fonds propres.

- Aides à la création : ACRE (exonération partielle de cotisations la première année), ARCE ou maintien des allocations pour les demandeurs d'emploi, aides régionales des Hauts-de-France.
- Crédit-bail et location : pour le matériel et les véhicules, sans immobiliser de trésorerie.

CHAPITRE 5

Les démarches de création

Depuis 2023, toutes les formalités passent par le guichet unique des entreprises. Les étapes ci-dessous s'enchaînent en deux à quatre semaines pour une société.

- Rédaction des statuts et, le cas échéant, du pacte d'associés.
- Dépôt du capital social sur un compte bloqué et obtention de l'attestation de dépôt.
- Publication d'une annonce légale dans un journal habilité du département.
- Déclaration au guichet unique : immatriculation au registre national des entreprises et au RCS.
- Réception du Kbis, du numéro SIREN et du numéro de TVA intracommunautaire.
- Ouverture du compte bancaire professionnel, souscription des assurances (responsabilité civile professionnelle, multirisque, décennale selon l'activité).

CHAPITRE 6

S'organiser dès le premier jour

Une organisation administrative simple, tenue dès la première facture, évite la plupart des mauvaises surprises : retard de TVA, pièces manquantes, trésorerie mal anticipée.

- Un compte bancaire dédié et un outil de facturation conforme, prêt pour la facturation électronique.
- Des justificatifs déposés au fil de l'eau dans votre espace client, plutôt que rassemblés en fin de trimestre.
- Un tableau de bord mensuel : chiffre d'affaires, marge, trésorerie à 90 jours.
- Un calendrier des échéances fiscales et sociales, partagé avec votre expert-comptable.
- Un point d'étape régulier avec votre interlocuteur pour ajuster la rémunération et les acomptes d'impôt.

CHECK-LIST

Le créateur bien préparé

- [ ] Mon offre, mes clients et mes prix sont validés sur le terrain.
- [ ] Mon business plan comporte un plan de trésorerie mensuel.
- [ ] Mon statut juridique est choisi en fonction de ma protection sociale et de ma rémunération.
- [ ] Mon plan de financement est bouclé, aides comprises.

- [ ] Mes statuts, mon annonce légale et mon dépôt de capital sont prêts.
- [ ] Mon compte bancaire, mes assurances et mon outil de facturation sont en place.
- [ ] Mon premier rendez-vous de pilotage est fixé avec mon expert-comptable.

PRENDRE RENDEZ-VOUS

Présence accompagne les créateurs de la métropole lilloise à chaque étape : business plan, statut, financement, démarches. Premier échange sans engagement : +33 3 20 74 68 31 · contact@presence-experts.fr