



Création d'entreprise. 8 erreurs à éviter absolument

● De plus en plus de Français envisagent de créer leur entreprise. Rêve d'indépendance, vivre de sa passion, être payé à sa juste valeur... Les motivations sont nombreuses et les démarches pour se lancer ne semblent pas si compliquées que cela. Encore faut-il éviter de tomber dans les pièges tendus par l'entrepreneuriat.

Dossier réalisé par Gilles Cayuela

Le statut d'entrepreneur fait rêver les Français ! En effet, selon l'indice entrepreneurial français, lancé en 2016 par l'Agence France Entrepreneur (AFE, ex-APCE), 15 millions de nos compatriotes ont déjà songé à créer leur entreprise. Autonomie, rémunération à la hauteur de son engagement, épanouissement professionnel... Le statut d'entrepreneur véhicule une image attractive qui ne laisse pas insensible, surtout en période de chômage de masse. À défaut de trouver un emploi, pourquoi ne pas créer le sien ? « C'est l'un des premiers

pièges à éviter quand on se lance dans la création d'entreprise. Le projet de création par défaut, en raison d'un licenciement économique ou faute de trouver un emploi, c'est clairement une fausse bonne idée. Tout le monde n'a pas vocation à devenir chef d'entreprise », explique Julien Pyleyre, chargé de clientèle au sein du cabinet d'expertise-comptable In Extenso.

Pas si simple de créer son entreprise !

D'autant plus que, contrairement à une croyance largement répandue et amplifiée depuis l'arrivée des sociétés au



Se lancer dans la création d'entreprise n'est pas toujours simple. Pour réussir, il faut savoir éviter les obstacles et les pièges.

capital de 1 euro et du statut d'auto-entrepreneur, créer son entreprise n'est pas si facile que cela. Au contraire, le par-

cours du créateur peut même parfois virer au véritable chemin de croix ! Surtout si ce dernier tombe dans les nombreux

pièges que lui tend l'entrepreneuriat. Pour tenter d'y voir plus clair, le Journal des entreprises a

sélectionné pour vous 8 erreurs à ne pas commettre et qui pourtant plombent de nombreuses créations.

1. Négliger l'appui de ses proches



Il est parfois difficile de concilier vie de famille et entreprise.

Pouvoir compter sur ses proches, sa famille en particulier, est la clef du succès d'un projet de création d'entreprise. « Il faut que le projet soit partagé avec la famille, et notamment le conjoint. Un projet d'entreprise est forcément un projet familial et il faut que le conjoint ait conscience qu'il existe une part de risque », explique Gérard Leseur, président de Réseau Entreprendre. « Créer une entreprise a forcément un impact sur la vie fami-

liale. Le créateur sera moins souvent à la maison, surtout au démarrage. Il peut aussi avoir besoin de l'aide du conjoint pour des tâches administratives... Bref, c'est un choix de vie qui doit être partagé si on veut que cela fonctionne », abonde Julien Pyleyre, spécialiste de la création d'entreprise chez In Extenso.

Et il ne faut pas oublier les aléas financiers. « Le salaire peut ne pas être le même tous les mois. Il peut y avoir plusieurs mois où il y aura des efforts à faire, où il faudra se serrer la ceinture. Il faut donc que le conjoint soit au côté du créateur et qu'il contribue à le rassurer, à lui donner confiance », développe Gérard Leseur. Et d'ajouter : « Le rôle de la famille est capital dans la réussite d'une entreprise. En revanche, je suis farouchement opposé à ce qu'il y ait de l'argent familial dans l'entreprise. Quand tout fonctionne, cela ne pose pas de problème, mais dès qu'il y a des difficultés, vous avez non seulement celles-ci à gérer, mais aussi les relations avec la famille ».

2. Faire l'impasse sur les banques

● Seulement 22 % des créateurs d'entreprise sollicitent leur banquier au démarrage de leur activité. Une erreur aux yeux des professionnels de la création.

Selon une étude de 2013 de l'Agence France Entrepreneur seulement 22 % des créateurs d'entreprise sollicitent leur banquier au lancement de leur activité. Or, même si vous êtes en mesure de financer votre création avec vos économies ou grâce à de l'argent recueilli auprès de proches, l'appui des banques est capital pour votre réussite future.

« On voit encore trop de porteurs de projets qui se lancent sans présenter leur projet à leur banquier car ils partent du principe que ce dernier ne les suivra pas. C'est vrai que les banques financent difficilement, mais elles sont aussi des filtres. Quand une banque valide votre projet et décide de vous faire confiance, cela donne de la crédibilité au projet et cela rassure le chef d'entreprise. On peut aussi s'appuyer sur des organismes qui octroient des prêts d'honneur pour s'en servir de leviers auprès des banques », expose Nathalie Finger-Ollier, directrice associée du cabinet Avocats et Partenaires. Parmi les organismes qui



Les banques prêtent généralement aux dossiers bien ficelés et sont aussi là pour accompagner le créateur.

octroient des prêts d'honneur, l'un des plus connus est le Réseau Entreprendre. Mais pour son président Gérard Leseur, le seul prêt d'honneur ne suffit pas et « faire l'impasse sur les banques est une grave erreur. Il faut pouvoir négocier des découverts et surtout suivre sa trésorerie de façon journalière, que l'on soit une petite, une moyenne ou une grande entreprise. La trésorerie, c'est

le sang de l'entreprise. Et le minimum quand on lance une entreprise, c'est d'avoir deux banques », développe le président du réseau.

Deux banques valent mieux qu'une

Pourquoi deux banques ? Pour mieux se couvrir ! « Une banque peut avoir une grande confiance en votre projet, mais lors d'un changement de direction dans

la banque, votre entreprise peut ne plus être comprise. Il peut aussi y avoir des nouvelles règles prudentielles au sein de la banque. Celles-ci vont changer la gestion de votre trésorerie au quotidien et vous plonger dans les difficultés. Avec deux banques, il est rare que les deux modifient leurs règles en même temps. Cela vous offre une sécurité supplémentaire », argumente Gérard Leseur.

3. Vouloir aller trop vite et ne pas se faire accompagner

● **Confondre vitesse et précipitation est souvent préjudiciable... C'est le cas lorsque l'on décide de se lancer trop vite dans la création d'une entreprise !**

Faire une étude de marché, établir un business plan, trouver des financements, décrocher ses premiers clients... Créer son entreprise nécessite du temps. Or les créateurs ont trop souvent tendance à confondre vitesse et précipitation !

« Avoir une idée géniale, c'est très bien, mais encore faut-il qu'elle réponde à un besoin, qu'il existe un marché derrière. C'est la première chose qu'il faut vérifier avant de se lancer dans la création d'une entreprise. Certains ont tendance à passer un peu vite sur cette étape. Il faut au contraire prendre le temps d'analyser le marché potentiel, la concurrence et ne pas hésiter à se faire accompagner pour cela et pour les autres étapes de la création d'entreprise », expose Julien Pyleyre, spécialiste de la création d'entreprise au sein du cabinet d'expertise-comptable In Extenso.

L'accompagnement, la clé du succès ?

Idem pour l'élaboration du business plan et de l'étude financière, qui vont permettre au porteur de projet de



Pour créer une entreprise, il ne faut pas hésiter à prendre son temps. Ce n'est pas une course de vitesse !

connaître son besoin initial et la rentabilité possible de son projet.

« Il faut prendre son temps et surtout s'appuyer sur une personne expérimentée. Au-delà des chiffres, l'accompagnement apporte aussi de la confiance. Une personne expérimentée à côté de soi va vous obliger à regarder loin l'entre-

prise, à vous projeter à cinq ans pour bâtir une vraie stratégie. C'est ça le métier d'entrepreneur, c'est de regarder loin », commente Gérard Leseur, président de Réseau Entreprendre.

« En se faisant accompagner, le porteur de projet augmente ses chances de réussite et dans le même temps le taux

de pérennité de son entreprise. De nombreuses études ont montré que, sur l'ensemble des créateurs en France, 50 % ne passent pas le cap de la cinquième année alors qu'ils sont 80 % à réussir quand ils bénéficient d'un accompagnement par un professionnel », abonde Julien Pyleyre.

5. Brader ses produits et prestations

● **Au démarrage, les créateurs ont tendance à casser les prix pour séduire. Une erreur fatale car c'est la valeur de votre travail que vous remettez en cause.**

Un prospect connaît une autre entreprise qui peut lui fournir le même travail pour la moitié, voire le quart de votre prix ! Laissez courir ! La valeur de votre travail ne se marchandise pas !

« Il ne faut surtout pas brader ses prestations. On ne gagne pas par du low cost, sauf si on est sur un marché low cost. En revanche, on doit travailler fortement ses compétences, ses facteurs de différenciations, la qualité de ses produits et de ses prestations, mais ne jamais casser ses prix pour tenter de se faire une place



Évitez de faire l'op de cadeaux !

sur le marché », explique Gérard Leseur, président de Réseau Entreprendre.

S'attirer les foudres de la concurrence

Un point de vue que partage également Nathalie Finger-Ollier, directrice associée du cabinet Avocats et Partenaires. « Il faut être dans les prix du marché, sinon on se ridiculise et, en prime, on s'attire les foudres de la concurrence. On fausse le marché et en général, on ne parvient pas à tenir longtemps et à pérenniser son entreprise avec des prix cas-

sés ». Sans parler de la difficulté ensuite à renégocier ses prix à la hausse auprès de ses clients.

« On croit toujours que l'on va se refaire, mais c'est faux ! On ne parvient plus à rehausser les prix car le client est habitué à un prix bas », assure Gérard Leseur. Pour éviter cet écueil tout en se rendant attractif au démarrage de son activité, le créateur peut en revanche accorder un rabais lors de sa première prestation. Une sorte d'offre de lancement !

7. Ne plus se former

● **Faute de temps et de moyens financiers, les créateurs d'entreprise oublient souvent de se former. Pourtant, c'est un élément capital pour réussir.**

« Il y a un permis de conduire, un permis de chasser, un permis de pêcher, mais pas de permis pour être patron ! On laisse le pouvoir à des gens qui n'ont pas forcément la formation adaptée », lance Nathalie Finger-Ollier, directrice associée au sein d'Avocats et Partenaires.

Cette absence de formation au métier de chef d'entreprise est en partie palliée par les chambres consulaires avec le stage préparatoire à l'installation et les formations « cinq jours pour entreprendre ». « C'est un minimum, une sorte de description du paysage dans

lequel le chef d'entreprise va être amené à évoluer, mais ce n'est en aucun cas suffisant. Pour réussir, un créateur doit continuer à se former », estime l'avocate d'affaires.

Problème, lorsque l'on devient son propre patron, il n'est pas toujours évident de trouver les ressources pour le faire. « Le créateur est souvent dans l'opérationnel, le développement de son business et n'a, par conséquent, pas le temps de se former. Et puis, en devenant chef d'entreprise, et en relevant du statut de travailleur non salarié, vous ne bénéficiez plus des dispositifs de formations accordés

aux salariés », explique Julien Pyleyre, chargé de clientèle et spécialiste de la création d'entreprise au sein du cabinet d'expertise-comptable In Extenso.

Des financements possibles et un crédit d'impôt en plus

Exit donc le plan de formation annuel, le compte personnel de formation (CPF) ou encore les périodes de professionnalisation ! Le financement de la formation du dirigeant est moins balisé. Il existe néanmoins des dispositifs. Les créateurs dans l'industrie peuvent faire une demande auprès de l'Agefice. En contrepartie de leur contribu-

tion à la formation professionnelle, ils peuvent bénéficier d'une enveloppe de 2.000 € nets par année civile et par cotisant. Le principe est sensiblement le même pour les métiers relevant de l'artisanat ou les professions libérales avec le Fonds régional de la formation pour les artisans et le Fonds interprofessionnel de la formation des professionnels libéraux.

« Et puis il existe aussi un crédit d'impôt pour la formation des dirigeants d'entreprise. Et ce quelles que soient son activité et sa forme juridique. Il y a donc des possibilités », conclut Julien Pyleyre.

4. Mal choisir son statut

EI, EURL, SARL, SAS, SA... Pas facile de s'y retrouver parmi la multiplicité des statuts juridiques possibles. Pourtant il s'agit d'un choix stratégique pour le futur de votre entreprise. « On choisit sa forme juridique en fonction de la vie sociale et de la stratégie que l'on veut adopter. L'erreur serait donc ne pas avoir réfléchi au statut social et de choisir sa forme juridique, soit parce que c'est la plus connue, comme la SARL, ou parce qu'elle a le vent en poupe, comme la SAS », développe Nathalie Finger-Ollier, directrice associée chez Avocats et Partenaires.

Et de poursuivre : « Le fait de se tromper n'est pas grave en soi, mais cela coûte de l'argent. Je peux toujours transformer une société, mais cette transformation a un coût. Il y a un commissaire à la transformation, des coûts de publicités, de dépôt aux greffes, d'assemblée, de refonte de statut. Cela peut facilement coûter 3.000 à 4.000 euros. Ce qui au final, coûte plus cher que la constitution de votre société ».

Pour quel régime opter ?

Pour éviter d'avoir recours à une transformation coûteuse, autant faire le bon choix d'emblée ! Pour ce faire, il y a plusieurs critères à prendre en compte. « Quel a été le statut social jusqu'à présent du créa-

teur ? A-t-il des problèmes de santé ? Est-ce un homme ou une femme en âge de faire des enfants ? Ces questions sont importantes car dans certains cas, il est préférable d'opter pour le régime de la sécurité sociale, et donc le statut de patron assimilé-salarié. Une créatrice en situation de maternité a donc tout intérêt à être assimilée-salariée. Elle peut donc opter soit pour la SAS en étant présidente ou pour la SARL en étant gérante égalitaire ou minoritaire », développe Nathalie Finger-Ollier.

Si l'on envisage de faire entrer des associés, soit par cessions de titres, soit par augmentation de capital, les statuts SAS et SARL sont aussi à privilégier. « On rappellera qu'en SAS les droits d'enregistrement sur cession de titres sont moins chers. Si on parle de peu de titres, ce n'est pas grave, mais si l'on parle de beaucoup de titres, cela peut tout à coup avoir un intérêt majeur », précise l'avocate d'affaires.

Attention aussi à ne pas partir avec un capital trop bas. « En théorie, on peut créer une société à un euro, mais il ne faut pas oublier que le capital est le gage des créanciers. En cas de dépôt de bilan, si le capital social est insuffisant, la limitation de responsabilité saute », conclut Nathalie Finger-Ollier.

6. Ne pas s'assurer de revenu

Parmi les erreurs fréquentes du créateur : la question du revenu. Avant de vous lancer, faites le point sur vos coûts fixes et vos charges. Assurez-vous que vous serez capable de couvrir votre loyer ou votre prêt immobilier, vos frais quotidiens, etc. « Il faut absolument connaître votre "smic", c'est-à-dire vos besoins minimum pour couvrir votre famille, répondre aux besoins de la vie de tous les jours. Il faut faire ce chiffrage et savoir combien de temps on va pouvoir tenir à ce niveau-là. Il faut donc bien négocier avec ses banques pour avoir des prêts pour assurer le développement de son entreprise et les salaires, et notamment son propre salaire minimum », détaille Gérard Leseur, président de Réseau Entreprendre. « Ne pas parvenir à se verser de reve-

nu peut vite devenir problématique. Vous pouvez tenir quelques mois si vous avez pris des dispositions par ailleurs, mais si cela dure, c'est qu'il y a un problème plus global. Si vous ne pouvez vous verser de revenu, c'est que votre volume d'activité n'est pas suffisant et c'est la pérennité même de votre entreprise qui est en jeu », abonde Nathalie Finger-Ollier, directrice associée chez Avocats et Partenaires.

À défaut de se verser immédiatement un salaire, prévoyez donc de quoi tenir au moins la première année, le temps que les bénéfices entrent. Pour les créateurs demandeurs d'emploi, il peut être intéressant de maintenir les allocations chômage le temps du lancement. Pour les autres, avoir de l'argent de côté ou compter sur le salaire du conjoint est un plus.

8. Zapper la couverture santé et prévoyance

Vous n'êtes plus salarié ! Il vous faut donc penser à cotiser pour la maladie, l'accident de travail, la retraite... Bref, il faut vous constituer votre propre protection sociale. Problème, beaucoup de créateurs n'y pensent pas ou préfèrent ne pas y penser. « Bien que l'on soit prescrit par les cabinets comptables, certains créateurs zappent leur couverture santé et prévoyance. Ils préfèrent développer leur entreprise, voir comme cela se passe, et seulement ensuite penser à leur protection sociale », confie Virginie Agrain, conseillère AG2R La Mondiale en charge du marché des professionnels.

Souvent, la problématique est financière. Par soucis d'économie, le créateur fait l'erreur de ne pas se couvrir. Une erreur qui

peut vite s'avérer délicate à gérer. « Quand vous êtes au RSI, vous n'avez droit qu'à un forfait journalier de 21 € en cas d'arrêt de travail. Il faut le savoir ! Il faut aussi avoir conscience qu'un arrêt de travail, une invalidité ou un décès peut remettre en cause la pérennité de l'entreprise. Il faut donc aussi penser à couvrir les charges fixes comme les loyers », explique Virginie Agrain. Et d'ajouter : « La mutuelle est devenue obligatoire pour toutes les entreprises depuis le premier janvier, mais la prévoyance est encore trop souvent mise de côté. Or c'est essentiel ! Autant, on peut mettre de côté la question de la retraite durant une ou deux années d'activité, autant il ne faut pas faire l'impasse sur la prévoyance ! »