Créer son entreprise : les 10 étapes à ne pas manquer.

De l'idée au premier client : la méthode, les choix structurants et nos conseils d'experts-comptables pour démarrer sur de bonnes bases.



Bien préparé, c'est déjà bien parti !

Lancement
sur des bases solides

Un projet validé avant de vous lancer

Les bons choix juridiques et fiscaux

Des chiffres pour convaincre

00 —

Avant de commencer : une méthode en 3 temps

Créer une entreprise ne se résume pas à des formalités. Les décisions prises avant l'immatriculation (statut, régime fiscal, financement) engagent votre rémunération, votre protection sociale et votre trésorerie pour plusieurs années. Voici le parcours que nous recommandons.

PHASE 1

Valider le projet

- 01 Étudier son marché
- 02 Construire son prévisionnel
- 03 Savoir présenter son projet

PHASE 2

Structurer

- 04 Choisir son statut juridique
- 05 Choisir son régime fiscal et de TVA
- 06 Choisir et protéger son nom
- 07 Financer son projet

PHASE 3

Lancer

- 08 S'entourer des bons partenaires
- 09 Planifier son lancement
- 10 S'équiper des bons outils

Ce guide vous permet de :

Vérifier que votre idée répond à une vraie demande

Faire les bons choix juridiques et fiscaux dès le départ

Sécuriser votre financement et votre trésorerie

Bon à savoir

L'ordre compte : choisir un statut avant d'avoir chiffré son projet, c'est décider à l'aveugle. Le prévisionnel (étape 02) conditionne le statut (04), le régime fiscal (05) et le financement (07).

01 — 03 —

Valider votre projet avant de vous lancer

Avant d'investir du temps et de l'argent, assurez-vous que votre offre répond à une demande réelle et qu'elle peut vous faire vivre.

01 Étudier votre marché

Comprendre qui sont vos clients, ce qu'ils achètent déjà et à quel prix.

- **Analysez la demande et l'offre existante** sur votre zone ou votre secteur.
- **Identifiez vos concurrents directs** : positionnement, prix, points forts et faibles.
- **Faites une matrice SWOT** : forces, faiblesses, opportunités et menaces.
- **Allez sur le terrain** : interrogez des clients potentiels et, pour un local, observez les flux de passage.

02 Construire votre prévisionnel

Le document central de votre projet : il sert à décider, puis à convaincre.

- **Chiffrez votre chiffre d'affaires** de façon réaliste (prix × volume), mois par mois la première année.
- **Listez toutes vos charges**, y compris vos cotisations sociales et votre propre rémunération.
- **Calculez votre seuil de rentabilité** : le niveau d'activité à partir duquel vous couvrez vos charges.
- **Anticipez votre besoin de trésorerie** : délais de paiement clients, stock, investissements de départ.

Le conseil Ezzy

Construisez au moins deux scénarios, un prudent et un réaliste. Si le scénario prudent ne tient pas, le projet doit être retravaillé avant d'aller plus loin.

03 Savoir présenter votre projet

Banquier, associé, réseau d'accompagnement : tous attendent la même chose, un projet clair et chiffré.

- **Résumez votre projet en moins d'une minute** : le problème, votre solution, vos clients, votre modèle économique.
- **Rédigez un business plan synthétique** appuyé sur votre étude de marché et votre prévisionnel.
- **Anticipez les questions** : montant de l'apport, hypothèses de chiffre d'affaires, délai pour atteindre la rentabilité.

Ce qui fait douter un banquier

- Un chiffre d'affaires sans hypothèse détaillée
- Aucun apport personnel
- Une rémunération du dirigeant oubliée
- Des charges sociales sous-estimées

Ce qui le rassure

- Des hypothèses justifiées et prudentes
- Un apport, même modeste
- Un prévisionnel établi par un professionnel
- Des premiers clients ou intentions d'achat

Bon à savoir

Un prévisionnel établi ou relu par un expert-comptable pèse dans une demande de prêt : il garantit la cohérence des chiffres et des hypothèses fiscales et sociales.

Un projet clair et chiffré, c'est un projet qui convainc !

04 Choisir votre statut juridique

C'est le choix le plus structurant : il détermine votre responsabilité, votre régime social, la fiscalité de vos bénéfices et votre façon de vous rémunérer.

	Entreprise individuelle dont micro-entreprise	EURL / SARL	SASU / SAS
Responsabilité	Patrimoine personnel protégé par défaut (séparation des patrimoines)	Limitée aux apports	Limitée aux apports
Régime social du dirigeant	Travailleur non salarié (TNS)	TNS si gérant majoritaire, assimilé salarié sinon	Assimilé salarié (président)
Coût social	Plus faible, protection sociale moindre	Plus faible (gérant majoritaire)	Plus élevé, protection proche d'un salarié (hors chômage)
Imposition des bénéfices	Impôt sur le revenu, option IS possible	IS (EURL : IR par défaut si associé personne physique)	IS, option IR temporaire sous conditions
Dividendes	Sans objet à l'IR	Soumis en partie aux cotisations TNS (gérant majoritaire)	Pas de cotisations sociales TNS
Pour qui ?	Tester une activité, démarrer seul avec peu de charges	Activité établie, maîtrise du coût social	Projet à associés, levée de fonds, rémunération mixte

Le conseil Ezzy

Il n'existe pas de « meilleur » statut. Le bon choix dépend du bénéfice attendu, de votre rémunération, de votre besoin de protection sociale et de vos projets. Nous comparons les options chiffres à l'appui avant l'immatriculation.

05 Choisir votre régime fiscal et de TVA

Un même statut peut relever de régimes très différents. Ces options se décident à la création, certaines sont difficiles à revenir.

- **IR ou IS** : à l'IR, le bénéfice est imposé chez vous qu'il soit prélevé ou non ; à l'IS, la société est imposée et vous l'êtes sur ce que vous percevez.
- **Micro ou réel** : le régime micro est simple, mais ne permet pas de déduire vos charges réelles. Comparez-les sur la base de votre prévisionnel.
- **TVA** : la franchise en base évite de facturer la TVA mais empêche de la récupérer sur vos achats. À arbitrer selon vos clients (particuliers ou professionnels) et vos investissements.
- **Provisionnez vos charges sociales** : en TNS, les cotisations des débuts sont calculées sur une base forfaitaire puis régularisées. Mettez de côté dès le premier mois.

06 Choisir et protéger votre nom

Un nom disponible, mémorisable et protégé vous évite une coûteuse remise en cause plus tard.

- **Vérifiez la disponibilité** sur la base des marques de l'INPI et dans l'annuaire des entreprises.
- **Réservez le nom de domaine** et les comptes sur les réseaux sociaux en même temps.
- **Déposez votre marque** auprès de l'INPI si le nom est un actif de votre activité : l'immatriculation seule ne la protège pas.

Bon à savoir

Un nom de société enregistré au registre ne protège pas une marque : seul le dépôt auprès de l'INPI vous donne un droit exclusif sur le nom pour les produits et services visés.

07 Financer votre projet

Le financement se construit en combinant plusieurs leviers. Plus votre plan est solide, plus il est simple de les mobiliser.

- **Votre apport personnel** : il conditionne souvent l'accès au prêt bancaire.
- **Le prêt bancaire** : comparez plusieurs banques, prévisionnel en main.
- **Le prêt d'honneur** : prêt personnel à taux zéro, sans garantie, accordé par des réseaux d'accompagnement (Initiative France, Réseau Entreprendre…). Il renforce vos fonds propres et facilite le prêt bancaire.
- **Bpifrance et les collectivités** : garanties, prêts et aides de la région, du département ou de la commune.
- **Vos droits en tant que demandeur d'emploi** : maintien des allocations ou versement en capital (ARCE), à étudier avec France Travail avant la création.

ACRE : ce qui a changé en 2026

Depuis le 1er janvier 2026, l'exonération partielle de cotisations des débuts d'activité n'est plus automatique : elle est **réservée à certains profils** (notamment demandeurs d'emploi indemnisés, bénéficiaires de minima sociaux, jeunes, implantation en zone prioritaire) et doit faire l'objet d'une **demande auprès de l'Urssaf**. Son niveau a également été réduit. Ne l'intégrez à votre prévisionnel qu'après avoir vérifié votre éligibilité.

Le conseil Ezzy

Ne financez pas votre besoin de trésorerie de départ avec votre seul compte personnel. Intégrez-le à votre plan de financement : c'est la première cause de tension financière dans les premiers mois.

08 — 10 —
Lancer votre activité dans de bonnes conditions

Une fois le projet validé et structuré, il reste à bien vous entourer, à organiser votre lancement et à vous équiper.

08 S'entourer des bons partenaires

Les bons interlocuteurs vous font gagner du temps et évitent les erreurs coûteuses des premières années.

- **Un expert-comptable dès la création** : statut, prévisionnel, régimes fiscaux et sociaux, formalités.
- **Une banque professionnelle** : un compte dédié est obligatoire en société, et pour un micro-entrepreneur dès que son chiffre d'affaires dépasse 10 000 € deux années civiles consécutives.
- **Un assureur** : responsabilité civile professionnelle (obligatoire dans certaines professions), local, matériel.
- **Un réseau** : événements, clubs d'entrepreneurs, réseaux d'accompagnement pour échanger et trouver vos premiers clients.

09 Planifier votre lancement et votre communication

Un lancement se prépare comme un projet, avec un calendrier et un budget.

- **Établissez un rétroplanning** avec des échéances claires : immatriculation, compte bancaire, assurance, premiers clients.
- **Définissez votre cible et votre message**, puis choisissez vos canaux : réseaux sociaux, site internet, référencement, prospection directe.
- **Fixez un budget marketing** et un calendrier éditorial, à ajuster selon les résultats.

10 S'équiper des bons outils

Des outils bien choisis dès le départ, c'est moins de saisie, moins d'erreurs et une vision claire de votre activité.

- **Facturation** : un logiciel conforme à la facturation électronique, qui suit vos encaissements.
- **Banque connectée** à votre outil de gestion, pour un suivi de trésorerie en temps réel.
- **Collecte des justificatifs** : photographiez vos reçus et factures dès réception plutôt qu'en fin d'année.
- **Stockage sécurisé** de vos documents et **automatisation** des tâches répétitives.

Facturation électronique : les dates à connaître

1er sept. 2026

Réception : toutes les entreprises, y compris TPE et micro-entreprises, doivent pouvoir recevoir des factures électroniques.

1er sept. 2027

Émission : les PME, TPE et micro-entreprises doivent émettre leurs factures au format électronique et transmettre leurs données (e-reporting).

Vous créez aujourd'hui ? Choisissez directement un outil compatible pour ne pas avoir à en changer dans quelques mois.

Chez Ezzy

Nous configurons vos outils dès votre arrivée : connexion de vos comptes bancaires, facturation et collecte des pièces avec Tiime. Votre comptabilité est tenue à jour au fil de l'eau.

Votre checklist avant le lancement

Cochez chaque étape au fur et à mesure. Tant qu'une case reste vide, prenez le temps d'y revenir.

- ☐ 01 **Marché étudié**
  concurrence, SWOT, terrain
- ☐ 02 **Prévisionnel construit**
  deux scénarios, seuil de rentabilité
- ☐ 03 **Pitch et business plan prêts**
  pour la banque et les partenaires
- ☐ 04 **Statut juridique choisi**
  comparé chiffres à l'appui
- ☐ 05 **Régimes fiscal et TVA arrêtés**
  charges sociales provisionnées
- ☐ 06 **Nom vérifié et marque déposée**
  INPI, domaine, réseaux sociaux
- ☐ 07 **Plan de financement bouclé**
  apport, prêts, aides vérifiées
- ☐ 08 **Partenaires choisis**
  expert-comptable, banque, assureur
- ☐ 09 **Rétroplanning de lancement**
  communication et budget
- ☐ 10 **Outils configurés**
  facturation électronique compatible

Les 4 erreurs que nous voyons le plus souvent

- ✕ Choisir son statut par effet de mode plutôt que sur des chiffres
- ✕ Oublier de provisionner les cotisations sociales des premières années
- ✕ Sous-estimer le besoin de trésorerie de départ
- ✕ Mélanger dépenses personnelles et professionnelles sur un même compte

Vous lancez votre entreprise ?

Statut, prévisionnel, régimes fiscaux et sociaux, outils : un cabinet d'expertise comptable en ligne, avec un vrai accompagnement humain, pour démarrer sur de bonnes bases.

Une équipe à votre écoute

Le bon statut, chiffres à l'appui

Des conseils adaptés à vos enjeux

Échanger avec notre équipe →

www.ezzy.fr

Plus qu'un cabinet comptable, un partenaire pour vos ambitions !