

# Table des matières

Introduction .....	7
--------------------	---

## **PARTIE I - La préparation du projet**

<b>1. La préparation du projet .....</b>	<b>11</b>
1.1 <i>Le plan d'affaires</i> .....	12
1.2 <i>Les 6 grands principes de la préparation</i> .....	13
1.2.1 Être curieux et ouvert .....	14
1.2.2 S'entourer.....	14
1.2.3 Avancer sans foncer .....	16
1.2.4 Se baser sur des faits, mesurer, chiffrer et accepter la remise en question .....	17
1.2.5 Se respecter .....	17
1.2.6 Entretenir sa motivation .....	18
1.2.7 L'avis du micro-entrepreneur.....	18
<b>2. La définition de mon profil de créateur .....</b>	<b>20</b>
2.1 <i>Qui suis-je ? Quel est mon projet ? Quels sont mes objectifs ?</i> .....	20
2.1.1 Mes motivations et valeurs .....	20
2.1.2 Mes contraintes .....	23
2.1.3 Mes compétences.....	24
2.1.4 Le profil de créateur sous forme de tableau .....	26
2.1.5 L'avis du micro-entrepreneur.....	27
2.2 <i>Définir mes objectifs</i> .....	28
2.2.1 La technique SMART .....	28
2.2.2 Les problèmes que vous rencontrerez peut-être à ce stade .....	32
2.2.3 La présentation de ses objectifs à autrui.....	36
2.2.4 L'avis du micro-entrepreneur.....	38
<b>3. La définition de mon marché .....</b>	<b>39</b>
3.1 <i>Quelles sont les caractéristiques de mon produit ?</i> .....	39
3.2 <i>Quelles sont les caractéristiques de mes clients ?</i> .....	41
3.3 <i>Existe-t-il des produits de substitution et quels sont-ils ?</i> .....	44
3.4 <i>Qui sont mes concurrents ?</i> .....	45

3.5 Dans quel cadre global évoluent mon produit, mes clients et mes concurrents ?	51
3.6 L'étude de marché	57
3.6.1 Les recherches bibliographiques	58
3.6.2 L'observation directe	58
3.6.3 Les enquêtes	59
3.7 L'avis du micro-entrepreneur	68
<b>4. Le bilan stratégique de mon projet (la matrice SWOT)</b>	<b>69</b>
4.1 Connais-toi toi-même et connais ton environnement ! »	69
4.2 Exemples de matrice SWOT	71
4.3 L'avis du micro-entrepreneur	74
<b>5. La rentabilité</b>	<b>76</b>
5.1 L'avis du micro-entrepreneur	77
5.2 Définir ma structure de coût	77
5.3 Définir mon chiffre d'affaires	85
5.3.1 Définir mes prix de vente	86
5.3.2 Evaluer les quantités	87
5.4 Définir ma marge brute sur ventes	92
5.5 Déterminer mon futur revenu et adapter des variables au projet si nécessaire	93
5.6 Les pistes de réflexion si la rentabilité n'est a priori pas au rendez-vous	95
5.7 Définir mon besoin en trésorerie	97
5.7.1 Les paramètres à prendre en compte pour le fonds de roulement	97
5.7.2 Le cas spécifique de la trésorerie en début d'activité	99
5.8 Trouver le financement adéquat	101
<b>6. Quelques conseils pour la route</b>	<b>104</b>

## PARTIE 2 - Les formalités administratives d'installation

<b>1. J'obtiens l'autorisation d'exercer</b>	<b>107</b>
1.1 Le choix « personne physique vs. personne morale »	107
1.1.1 Définitions	107
1.1.2 Les pistes de réflexion	109
1.1.3 Les références	113
1.1.4 L'avis du micro-entrepreneur	113
1.2 L'inscription au guichet d'entreprise	114
1.2.1 Les formalités pour se lancer en personne physique	115
1.2.2 Les formalités pour se lancer en société	116

1.2.3 Les références .....	117
1.3 L'affiliation à une caisse d'assurances sociales.....	117
1.3.1 Le statut social de l'indépendant .....	117
1.3.2 Les obligations de l'indépendant.....	120
1.3.3 Le droit à une couverture sociale.....	122
1.3.4 L'avis du micro-entrepreneur.....	123
1.3.5 Les références .....	123
<b>2. Je remplis mes obligations.....</b>	<b>124</b>
1) Les obligations fiscales.....	124
1.1. IPP vs. ISOC.....	124
1.2 Les devoirs de l'assujetti .....	125
1.2.1 Payer ses impôts.....	125
1.2.2 Compléter une déclaration fiscale.....	126
1.3 Les références .....	126
2) Les obligations comptables .....	127
2.1 La tenue de la comptabilité.....	127
2.2 Le choix d'un comptable.....	127
2.3 Les références .....	128
2.4 L'avis du micro-entrepreneur .....	128
3) Les obligations liées à la TVA .....	129
3.1 La taxe sur la valeur ajoutée .....	129
3.2 Les régimes particuliers.....	130
3.2.1 Le régime forfaitaire.....	130
3.2.2 Le régime de la franchise.....	131
3.3 Les devoirs de l'assujetti .....	131
3.4 La facture et ses mentions obligatoires .....	132
4) L'obligation de s'assurer .....	133
4.1 S'assurer pour sa personne, ses biens, sa responsabilité .....	133
4.1.1 Les types d'assurances.....	133
4.2 Assurer son personnel.....	135
4.2.1 Les types d'assurances.....	135
5) Les obligations spécifiques à l'activité .....	136
5.1 Les connaissances professionnelles .....	136
5.2 Les autorisations complémentaires .....	138
5.3 Les autres obligations .....	138

<b>3. Je décide d'engager du personnel</b> .....	<b>140</b>
3.1 <i>L'engagement de personnel salarié</i> .....	140
3.1.1 Travailleur salarié ou travailleur indépendant.....	140
3.2 <i>Le calcul du coût d'un engagement</i> .....	141
3.2.1 Le coût d'un travailleur salarié .....	141
3.2.2 Le travail intérimaire.....	144
3.2.3 Travailler avec un secrétariat social .....	144
3.3 <i>Le contrat de travail</i> .....	146
3.3.1 Le type de contrat selon le statut du travailleur .....	146
3.3.2 Le type de contrat selon la durée et le régime de travail .....	146
3.3.3 L'obligation de rédiger un écrit.....	147
3.3.4 La période d'essai.....	147
3.3.5 La rupture du contrat de travail .....	148
3.4 <i>Les références</i> .....	150
3.5 <i>L'avis du micro-entrepreneur</i> .....	150
<b>4. Derniers concepts</b> .....	<b>152</b>
4.1 <i>La franchise</i> .....	152
4.1.1 La législation sur la franchise.....	153
4.1.2 Les références .....	153
4.2 <i>La concession de ventes</i> .....	153
4.2.1 La législation sur la concession de ventes .....	154
4.3 <i>La couveuse d'entreprise</i> .....	154
4.4 <i>Et bien d'autres...</i> .....	154

## **PARTIE 3 - Conclusion et annexes**

Conclusion.....	157
Sites web référents .....	159
Bibliographie .....	163
Index .....	165