



LE GUIDE DU FUTUR ENTREPRENEUR

Créer son entreprise : la checklist ultime avant de se lancer

Partez sur de bonnes bases.

Les étapes essentielles pour structurer votre projet, éviter les erreurs des débuts et lancer votre entreprise avec plus de clarté.

GUIDE PRATIQUE • 12 ÉTAPES



Votre entreprise est-elle réellement prête à démarrer ?

Vous avez une idée. Peut-être même déjà un nom, un logo ou vos premiers clients potentiels.

Mais créer son entreprise ne consiste pas seulement à choisir un statut et remplir quelques formulaires. Les décisions prises avant le lancement peuvent avoir des conséquences importantes sur votre organisation, vos finances et votre quotidien d'entrepreneur.

Objectif de ce guide : faire le point, étape par étape, avant de vous lancer.

01 Valider le problème

02 Identifier votre client

03 Construire l'offre

04 Calculer vos prix

05 Choisir le statut

06 Choisir l'adresse

07 Vérifier votre nom

08 Préparer la trésorerie

09 Séparer pro / perso

10 Vérifier vos obligations

11 Préparer votre acquisition

12 Réaliser les formalités

01

Validez le problème avant de créer la solution

La première erreur consiste souvent à tomber amoureux de son idée avant de vérifier que des clients sont réellement prêts à payer pour elle.

Quel problème est-ce que je résous ?

Pour qui est-ce que je le résous ?

Pourquoi cette personne choisirait-elle ma solution plutôt qu'une autre ?

Le test à faire

**« J'aide [TYPE DE CLIENT] à [RÉSULTAT RECHERCHÉ]
grâce à [VOTRE SOLUTION]. »**

Si cette phrase est encore difficile à écrire, continuez à travailler votre positionnement avant d'investir massivement dans votre lancement.



02

Identifiez votre premier vrai client

« Tout le monde » n'est jamais une cible. Plus votre client idéal est précis, plus il sera facile de savoir où le trouver, comment lui parler et ce qui peut le convaincre.

Votre client idéal

Mon client est :

Son problème principal est :

Aujourd'hui, il essaie de le résoudre en :

Ce qui pourrait le convaincre de me choisir :

Ne demandez pas seulement : « Est-ce que mon idée vous plaît ? » Demandez : « Comment gérez-vous ce problème aujourd'hui ? »



03

Construisez une offre, pas seulement une idée

Une entreprise commence réellement lorsqu'une personne accepte de payer pour ce que vous proposez. Votre offre doit donc être compréhensible immédiatement.

Que vendez-vous exactement ?

À qui ?

À quel prix ?

Quel résultat obtient le client ?

Que comprend l'offre ?

Qu'est-ce qui n'est pas compris ?

Comment achète-t-on ?

Quel est le prochain pas ?

Le test des 10 secondes : ce que vous faites, pour qui, et pourquoi cela vaut la peine.

Si vous devez commencer par « c'est un peu compliqué à expliquer », votre offre mérite probablement encore d'être simplifiée.



04

Calculez avant de fixer vos prix

Un prix ne doit pas être choisi uniquement en regardant ce que font vos concurrents.

Cotisations et fiscalité
Banque et assurance
Logiciels
Communication et publicité
Comptabilité
Domiciliation ou locaux

Prestataires
Déplacements
Matériel
Votre rémunération
Imprévus
Marge de sécurité

Combien devez-vous vendre chaque mois pour que votre activité soit réellement viable ?

Le chiffre d'affaires n'est pas ce qu'il vous reste à la fin du mois. Votre objectif est de construire une activité rentable.



05

Choisissez votre statut en fonction de votre projet

Micro-entreprise, entreprise individuelle, SASU, EURL... Il n'existe pas un statut systématiquement meilleur que les autres.

Vais-je entreprendre seul ou avec des associés ?
Quel chiffre d'affaires est-ce que j'anticipe ?
Aurai-je beaucoup de frais professionnels ?
Est-ce que je souhaite me rémunérer rapidement ?
Ai-je prévu de recruter ?
Mon projet nécessitera-t-il des investisseurs ?
Mon activité est-elle réglementée ?

Ne choisissez pas votre statut uniquement parce qu'un proche a choisi le même.

Le bon choix dépend de votre activité, de votre situation personnelle et de votre développement futur. Faites valider votre choix si nécessaire.



06

Choisissez l'adresse de votre entreprise avec stratégie

Toute entreprise doit disposer d'une adresse de siège. Cette décision est souvent prise très rapidement, alors qu'elle peut avoir un impact durable sur votre organisation.

Est-ce que je souhaite utiliser mon adresse personnelle ?

Cette adresse correspond-elle à l'image que je souhaite donner ?

Est-ce que je risque de déménager prochainement ?

Est-ce que je souhaite séparer clairement vie personnelle et activité ?

Comment vais-je réceptionner et gérer mon courrier professionnel ?

Votre domiciliation n'est pas qu'une formalité administrative. C'est aussi une décision d'organisation.

Une solution de domiciliation peut vous permettre de disposer d'une adresse professionnelle distincte de votre domicile personnel.



07

Vérifiez votre nom avant de construire votre marque

Vous avez trouvé le nom parfait ? Avant de commander votre logo, vos cartes de visite et votre enseigne, vérifiez sa disponibilité.

La disponibilité du nom d'entreprise

La disponibilité de la marque

Le nom de domaine

Les principaux réseaux sociaux

Réserver tôt vos principaux identifiants peut vous éviter des difficultés plus tard.

Construire une identité autour d'un nom indisponible ou source de confusion peut devenir coûteux à corriger.



08

Préparez votre trésorerie de départ

Une entreprise peut être rentable sur le papier et pourtant manquer d'argent sur son compte bancaire.

Dépenses avant le lancement

CA minimum nécessaire

Dépenses mensuelles

Trésorerie disponible

Besoin personnel mensuel

Mois de sécurité

Question clé : combien de mois pouvez-vous tenir si vos premières ventes arrivent plus lentement que prévu ?

Prévoir un scénario prudent vous permettra de prendre de meilleures décisions.



09

Séparez votre vie personnelle de votre entreprise

Dès le départ, organisez vos flux et vos documents. Une bonne organisation vous fera gagner un temps considérable lorsque l'activité commencera à se développer.

Vos opérations bancaires
Vos justificatifs
Vos factures
Vos contrats

Vos mots de passe
Votre courrier professionnel
Vos dossiers clients
Vos échéances

Plus l'entreprise grandit, plus une mauvaise organisation coûte cher.



10

Vérifiez vos obligations avant de vendre

Selon votre activité, certaines obligations peuvent s'appliquer. Faites le point avant votre première vente.

- Les assurances nécessaires
- Les qualifications éventuellement requises
- Vos obligations de facturation
- Vos conditions générales
- La protection des données clients
- Les mentions sur vos documents et votre site

En cas de doute, mieux vaut vérifier avant que corriger après.

Ce guide propose des informations générales et ne remplace pas un conseil juridique, fiscal ou comptable personnalisé.



11

Préparez votre première stratégie commerciale

Créer une entreprise ne fait pas apparaître automatiquement des clients. Choisissez deux ou trois canaux maximum pour commencer.

Réseau personnel et pro
Prospection directe
LinkedIn
Instagram / Facebook

Groupes professionnels
Google
Partenariats
Événements / bouche-à-oreille

Votre objectif des 30 premiers jours

Prospects contactés :

Rendez-vous souhaités :

Premiers clients visés :



12

Effectuez vos formalités de création

Une fois votre projet préparé, vient le moment de créer officiellement votre entreprise.

Préparez les informations demandées

Rassemblez vos justificatifs

Relisez chaque information

Conservez les preuves de dépôt

Classez vos documents définitifs

Une erreur ou un document manquant peut ralentir votre création.

Prenez le temps de relire chaque élément avant de valider votre formalité.



Êtes-vous prêt à vous lancer ?

Je sais précisément à qui vendre.

Je connais le problème que je résous.

Mon offre est claire.

J'ai défini mes premiers prix.

J'ai estimé mes dépenses.

J'ai réfléchi au statut.

J'ai choisi mon adresse de siège.

J'ai vérifié mon nom.

J'ai anticipé ma trésorerie.

J'ai séparé pro et perso.

J'ai vérifié mes obligations.

Je sais comment trouver mes premiers clients.

Mes documents sont prêts.

Vous n'avez pas besoin que tout soit parfait pour commencer. Vous devez surtout éviter de construire votre entreprise sur de mauvaises fondations.



ET POUR L'ADRESSE DE VOTRE ENTREPRISE ?

Votre entreprise commence par une adresse.

Séparez pro et perso.

Vous créez votre entreprise et vous ne souhaitez pas utiliser votre adresse personnelle comme adresse de siège ?

Groupe Eduo vous accompagne avec une solution simple de domiciliation administrative :

- adresse de siège
- réception du courrier
- réexpédition du courrier

Découvrez la domiciliation d'entreprise

Eduo

Une adresse professionnelle, dès 19 € HT / mois.

Sans engagement et résiliable à tout moment. Choisissez simplement la formule qui correspond à votre manière de travailler.

Essentiel

19 € / mois HT

Domiciliation du
siège social

Adresse
commerciale &
juridique

Réception du
courrier

Alerte SMS à
chaque courrier
reçu

Attestation de
domiciliation

L'ESSENTIEL

Confort

29 € / mois HT

Domiciliation du
siège social

Adresse
commerciale &
juridique

Réception du
courrier

Alerte SMS à
chaque courrier
reçu

Attestation de
domiciliation

Scan & envoi par
email 1x / semaine

LE BON ÉQUILIBRE

Premium

39 € / mois HT

Domiciliation du
siège social

Adresse
commerciale &
juridique

Réception du
courrier

Alerte SMS à
chaque courrier
reçu

Attestation de
domiciliation

Scan & envoi par
email 1x / semaine

Réexpédition
postale 1x / mois

TOUT COMPRIS

Bon à savoir : votre contrat de domiciliation peut être transmis
sous 2 heures ouvrées après validation de votre dossier.

Une question avant de vous lancer ?

Nous sommes là pour vous répondre.

Domiciliation, création d'entreprise ou gestion administrative : échangez directement avec l'équipe Groupe Eduo.

TÉLÉPHONE

07 83 49 74 07

EMAIL

contact@groupe-eduo.fr

ADRESSE

**2 av. Monteroni d'Arbia
34920 Le Crès**

EN LIGNE

www.groupe-eduo.fr

Domiciliez votre entreprise en quelques clics

Vous préférez être rappelé ?

Laissez vos coordonnées sur notre site : un conseiller vous rappelle dans les 2 heures ouvrées.

<https://www.groupe-eduo.fr>