



Les étapes de la création d'une start-up

Quelles sont les étapes de la création d'une start-up ? Comment faire avancer son projet dans les meilleures conditions et réussir son lancement ?

Une start-up est une jeune entreprise innovante, à fort potentiel de croissance. Les start-up interviennent dans tous les domaines : informatique, internet, électronique, nouvelles technologies, mais aussi agriculture, **économie circulaire**, bio-technologies, médical et paramédical, services à la personne, etc.

La France est un des pays les plus favorables à la création et au développement des start-up, aux côtés des Etats-Unis ou encore d'Israël.

Pourtant, **90% des lancements de start-up françaises se soldent par un échec**. Ce taux important s'explique par un mauvais management de projet et une méconnaissance des risques : les pré-requis sont mal définis, les étapes sont imprécises, et l'argent vient à manquer rapidement.

Voici dans l'ordre les étapes de la création d'une start-up, afin de vous aider à vous lancer dans les meilleures conditions possibles. Un conseil : ne cherchez pas à brûler les étapes !

Première étape de la création d'une start-up : Trouvez une idée.

L'idée est à l'origine de tout. Identifier une idée déclenche généralement une phase d'euphorie, qui risque de conduire à un certain aveuglement. Prudence... il va falloir consacrer beaucoup de temps à la phase suivante (l'étude de marché).

Voir nos articles : [75 idées de création de start-up](#) ainsi que notre article sur [l'idée de création d'entreprise](#).

Etape 2 : Pré-validez et affinez votre idée par une étude de marché.

L'étude de marché est incontournable et c'est la deuxième étape de la création d'une start-up. C'est une phase qui semble inutile pour ceux qui croient trop en leur idée : grave défaut que l'on appelle « **excès de confiance** ».

Effectuez une étude documentaire et statistique. Analysez les tendances et les modes du secteur d'activité. Procurez-vous des articles de presse généraliste ou spécialisée. Listez vos concurrents directs ou indirects (si vous pensez ne pas en avoir, c'est certainement que vous avez mal cherché). Listez vos fournisseurs, vos prescripteurs. Informez-vous sur les technologies, leur évolution et les aspects réglementaires. Identifiez des partenaires potentiels.

Effectuez une étude de marché par questionnaire (papier ou électronique) et rassemblez le plus possible de réponses. Parlez de votre projet à un maximum de personnes de votre entourage, **ouvrez-vous aux autres !**

L'étude de marché doit vous permettre de faire évoluer votre idée. Si au contraire votre idée reste figée alors c'est inquiétant.

Au final vous devez arriver à définir vos segments de clientèle cibles ainsi qu'un positionnement commercial lisible (« **marketing-mix** »).

Voir nos articles : [Les meilleures méthodes d'étude de marché](#) et [Quelle stratégie de positionnement marketing pour mon entreprise ?](#)

Etape 3 : Créez un blog.

Si votre futur produit ou service s'adresse au grand public, créez un blog sur la thématique visée et rédigez quelques dizaines d'articles. Proposez aux internautes de réagir. Le but est de tester concrètement l'intérêt pour la thématique, et de repérer les articles les plus visités. Il s'agit aussi de créer une communauté de futurs utilisateurs, sur un mode collaboratif et inclusif.

Etape 4 : Formalisez vos documents projet et fixez-vous un planning.

En bon gestionnaire de projet, vous devez commencer à élaborer un planning de votre lancement d'activité, faisant apparaître, pour chaque étape : les actions, les moyens à mobiliser, le budget disponible et les résultats attendus.

Vous devez aussi concevoir **les documents fondamentaux de votre projet** :

- Un [plan d'affaires](#),
- Un [plan financier prévisionnel](#),
- Une présentation Powerpoint de votre concept et de votre projet.

L'élaboration de ces documents vous permettra de formaliser votre [modèle économique](#), c'est-à-dire une offre de valeur satisfaisante pour le client, une organisation tenable, et une rentabilité suffisante, chacun de ces éléments étant cohérent et compatible avec les autres.

Etape 5 : Trouvez des associés.

Rares sont les projets de start-up qui peuvent être portés par une seule personne. Créer une start-up implique de mobiliser des compétences différentes et complémentaires : commerciales, techniques, organisationnelles, linguistiques, d'animation, etc.

A défaut d'associés, vous devrez identifier des partenariats étroits avec d'autres sociétés ou organisations, ce qui n'est pas forcément plus simple...

S'associer ne s'improvise pas. Cela implique que chacun soit bien au clair sur son rôle dans la start-up, et que les objectifs soient partagés.

Voir notre article : [10 conseils pour bien s'associer.](#)

Etape 6 : Créez la structure juridique.

Le choix du régime juridique est important, d'autant plus pour une start-up du fait de son caractère évolutif. Nous vous conseillons d'opter pour le statut [SAS à capital variable](#) (SASU à capital variable en cas d'associé unique), qui est particulièrement souple en terme d'entrée et de sortie d'actionnaires.

Voir notre article : [Quel statut juridique pour une start-up ?](#)

Créez votre start-up directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

Etape 7 : Intégrez un incubateur, adhérez à un cluster. Concevez votre produit et testez-le.

Le but ici est de créer un laboratoire de votre idée : il ne s'agit pas de créer votre produit ou service définitif, ce qui serait très coûteux, mais de rendre votre idée un peu plus concrète. C'est le moment de concevoir, mais aussi de nouer des partenariats et de préparer l'avenir.

L'idéal, à cette étape, serait d'arriver à pré-commercialiser ou à commercialiser le produit, afin d'obtenir les premiers résultats concrets, indispensables pour l'étape suivante.

Etape 8 : Levez des fonds.

Cette étape nécessite une excellente préparation, et ne doit pas arriver trop tôt. Il est indispensable de présenter un maximum d'éléments stables et crédibles à vos financeurs, qu'ils soient banquiers, [capitaux-risqueurs](#) ou simples particuliers (dans le cadre d'une opération de [crowdfunding](#) par exemple).

Pour préparer au mieux votre levée de fonds, **prévoyez de rassembler les éléments suivants :**

- Un dossier de présentation complet : business plan incluant éléments de marché, réflexion stratégique, choix d'un positionnement, planning, document d'analyse des risques, modélisation économique, etc,

- Une présentation Powerpoint, ainsi que des éléments de discours,
- Le CV des associés à jour,
- Le produit : brochure commerciale, maquette, ou produit lui-même. Une démonstration réelle ou virtuelle peut être réalisée,
- Un plan financier précis s'appuyant sur des hypothèses solides, et montrant les fonds nécessaires au décollage de l'activité.

Votre capacité à convaincre fera la différence : **préparez bien vos arguments et vos contre-attaques !**

Etape 9 : Lancez la communication et démarrez.

Une fois les fonds obtenus, la communication peut enfin être lancée. **C'est le démarrage officiel.**

Des documents Excel pour lancer et gérer votre start-up (gratuit).

WikiCréa a mis au point des fichiers Excel gratuits pour lancer et piloter votre startup :

- un modèle de [plan financier](#) facile à compléter, incontournable pour les recherches de financement,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici](#).

Voir aussi nos articles :

- [75 idées de création de start-up](#)
- [Quel statut juridique pour une start-up ?](#)
- [Capital-risque, business angel : qu'est-ce que c'est ?](#)
- [Créer un prototype et lancer son innovation](#)