

## CONSTRUIRE VOTRE PROJET

Définir le socle du projet

Valider le besoin et construire la solution

Construire le modèle économique

Bâtir l'organisation

Démarrer l'activité

## DÉMARRER L'ACTIVITÉ

### 1 Faites les démarches non prises en charge par les centres de formalités des entreprises

**Voici quelques démarches que vous devrez effectuer vous-même.**

*Certaines démarches, imposées par l'activité de l'entreprise, ne pouvant être prises en charge par le centre de formalités des entreprises (CFE).*

- demande d'autorisation, de carte professionnelle, de licence, inscription auprès d'un ordre professionnel, etc. ;
- si votre activité est artisanale, vous devez effectuer un stage de gestion, ou solliciter une dispense, si vous êtes en mesure de justifier de certains diplômes ;
- vous pouvez exercer votre activité à votre domicile si aucune clause contractuelle ou législative ne vous l'interdit. Si tel est le cas, une autorisation de votre propriétaire ou du syndicat de copropriété sera nécessaire ;
- si une clause législative ou contractuelle s'oppose à ce que vous domiciliiez votre société dans votre local d'habitation, la loi vous permet tout de même de le faire pendant une durée maximale de cinq ans. Vous devez alors adresser une lettre d'information au propriétaire (ou syndicat de copropriété) ;
- si vous utilisez une dénomination ou un nom commercial original, vérifiez préalablement auprès de l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) que ce nom n'est pas déjà utilisé ou déposé en tant que marque ;

- de même, vous pouvez déposer le nom utilisé pour désigner votre entreprise ou le produit commercialisé auprès de l'INPI et une réservation de nom de domaine auprès de l'AFNIC (Association Française pour le Nommage Internet en Coopération) dans l'éventualité de la création, à plus ou moins long terme, d'un site Internet ;
- il est également important de garantir la responsabilité professionnelle de votre entreprise, et ce, quelle que soit l'activité que vous exercez. Le Centre de documentation et d'information de l'assurance (CDIA) dispose d'une documentation complète sur les obligations des entreprises en matière d'assurance ([www.cdia.fr](http://www.cdia.fr)).

#### **Vous souhaitez créer votre entreprise sous statut associatif ?**

Déposez les statuts à la préfecture ou à la sous-préfecture.

#### **Où s'informer ?**

Syndicat national des centres d'affaires et entreprises de domiciliation : 57 rue d'Amsterdam 75008 Paris

INSEE, en partenariat avec le Réseau CFE, a réalisé un annuaire des CFE, disponible sur internet : <http://annuaire-cfe.insee.fr/AnnuaireCFE/jsp/Contrôleur.jsp>

### 2 Protégez vos idées

**Si vous êtes à l'initiative d'une marque, d'un procédé ou d'une invention, pensez à en garantir la propriété intellectuelle.**

Les droits de propriété intellectuelle se divisent en deux branches : les droits d'auteurs et les droits de propriété industrielle. Ils ont pour fonction de vous prémunir contre toute appropriation et exploitation par un tiers.

#### **Les droits d'auteur**

Ils protègent les œuvres de l'esprit : œuvres littéraires, œuvres d'art, œuvres musicales, audiovisuelles ou logiciels. Avant de divulguer votre création, constituez des preuves attestant de la paternité d'une création, pour faire valoir vos droits, s'il est nécessaire. Aucune formalité particulière n'est à accomplir. Vous pouvez cependant contacter les sociétés d'auteurs.

## Les droits de propriété industrielle

Ils se répartissent en deux catégories :

- les droits sur les créations nouvelles, utilitaires (brevets d'invention) ou ornementales (dessins, modèles) ;
- les droits sur les signes distinctifs (marques, appellations d'origine, indication provenance, etc.).

Contrairement aux droits d'auteur, ils nécessitent l'accomplissement de formalités particulières auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI).

**Pour plus d'informations :** consulter le site de l'INPI : [www.inpi.fr](http://www.inpi.fr)

## 3 Pitez votre projet de manière efficace

**Au démarrage de l'activité, mais pas uniquement, vous aurez besoin de communiquer, de convaincre et de lever des fonds.** Voici quelques conseils pour soigner votre présentation orale.

### Avant le pitch

Une intervention en public provoque souvent le « trac ». Il s'agit d'un stress qui peut se révéler assez utile s'il est bien canalisé puisqu'il augmente l'attention et l'énergie. Au contraire, mal géré, il peut mettre en difficulté l'orateur en lui faisant perdre ses moyens. Pour le gérer au mieux, il est généralement recommandé de :

- **Préparer au mieux son discours**

Réaliser une présentation simple, claire, concrète et percutante. Produire un support peut aider à accentuer les messages clés, mais ne constitue pas le fond d'un discours.

- **Se préparer mentalement et canaliser le stress**

A travers la pratique d'un sport, en allant marcher, en respirant, en se familiarisant avec le lieu avant son intervention.

- **Faire plusieurs répétitions**

Enregistrées en vidéo ou en audio, les répétitions permettent de vérifier que le temps est respecté et aident à surmonter les difficultés.

### Pendant le pitch

Un message est généralement transmis par 30% de verbal et 70% de non-verbal, aucun détail ne doit donc être négligé.

Faire attention à sa posture, se monter ouvert et sourire afin de transmettre une sensation de confiance et d'enthousiasme est une partie importante du pitch.

Par ailleurs, les dix premières secondes conditionnent le reste de l'intervention, il convient donc de commencer lentement, si vous avez tendance à parler vite.

La création d'une entreprise est souvent liée à l'expérience personnelle d'un entrepreneur. **Il s'agit, avant tout, de raconter une histoire.** Le *storytelling* permet de décrire l'origine d'un projet et favorise l'enthousiasme et la sympathie du public.

En revanche, il est indispensable de baser son discours sur des faits et chiffres pour **qualifier et/ou quantifier le besoin, présenter la solution, le marché, la viabilité économique et l'impact social.**

### Après le pitch

On croit souvent que le pitch se fait uniquement pendant l'intervention, mais en réalité, il continue lors des échanges avec le public. Il vaut mieux donc anticiper les éventuelles questions et prévoir une réponse type en cas d'oubli par exemple.

Très souvent, le pitch s'accompagne d'un support. Ils constituent **deux manières différentes de communiquer** et atteindre le public et il est important de bien les différencier.

Ainsi, un support de présentation doit privilégier le visuel au texte et ne pas concentrer l'attention de celui qui écoute au détriment du discours. Tant l'un comme l'autre doivent être clairs, concrets et inspirant pour les participants.