Conseiller en création d’entreprise

Description

Le conseiller en création d’entreprise est un acteur-clé de l’entrepreneuriat. Son intervention porte notamment sur :

- L’évaluation de la faisabilité du projet ;
- Le choix du statut juridique ;
- L’identification des partenaires techniques ou financiers.

Les démarches pour créer une entreprise peuvent être complexes, c’est pourquoi les porteurs de projet ont besoin d’un accompagnement. Le conseiller en création d’entreprise est le partenaire idéal.

Créez votre entreprise

Quels sont les interlocuteurs d’un conseiller en création d’entreprise ?

Relations

La **mise en relation avec les différents partenaires** est primordiale pour lancer une société. Que ce soit pour les démarches administratives, la recherche de financements ou encore les besoins de formation, le conseiller doit être en mesure de disposer d’un carnet d’adresses qui répond aux besoins du porteur de projet.

Experts

Les experts sont reconnus pour leurs compétences et leur expérience dans des domaines précis. Leur concours s’avère essentiel pour le conseiller en création ou en reprise de société.

Expert-comptable

L’expert-comptable est un professionnel spécialisé dans les **questions techniques ayant un rapport avec la comptabilité et la fiscalité**. Son intervention est

© 2023 LEGALPLACE SAS

particulièrement importante dans la phase de création, notamment pour éviter les difficultés financières ultérieures.

Bon à savoir : l'expert-comptable peut être sollicité pour créer un business plan impactant.

Avocat

L'avocat doit être privilégié pour toutes les **questions d'ordre juridique**. Qu'il s'agisse d'enregistrement des statuts ou de rédaction des actes officiels, ce professionnel est le garant du respect des dispositions légales et du formalisme qu'elles imposent.

À noter : l'avocat est également un conseiller indispensable en cas de dissolution de la société.

Organismes

Les organismes sont également des partenaires qui peuvent contribuer à la réussite d'un accompagnement par un conseiller en création d'activité. Ils apportent notamment de nombreuses solutions adaptées aux différentes étapes de la création de la société. Par exemple, ils peuvent organiser des **formations en gestion d'entreprise**.

Bon à savoir : le recours aux organismes permet aussi d'avoir accès à des solutions de financement. Certains réseaux proposent même des prêts à taux zéro. C'est notamment le cas de certaines plateformes d'initiative locale (PFIL).

Il faut noter aussi qu'il existe une aide au financement faisant partie des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise : la prime régionale à la création d'entreprise qui peut être accordée aux porteurs de projet pour encourager l'entrepreneuriat.

Agence pour la création d'entreprise (APCE)

L'Agence pour la création d'entreprise (APCE) ou Agence France Entrepreneur est une plateforme spécialisée dans **le conseil et l'information** à destination des porteurs de projet (créateurs et repreneurs d'entreprise notamment). Elle organise également des formations axées sur l'entrepreneuriat.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Chambres de commerce et d’industrie (CCI)

Les chambres de commerce et d’industrie (CCI) permettent un accompagnement personnalisé à travers leurs centres d’informations et de formations.

À noter : les CCI sont particulièrement importantes dans la mesure où les formalités d’enregistrement doivent y être effectuées.

Bpifrance

Grâce à ses solutions d’accompagnement, Bpifrance est un partenaire financier de choix pour tous ceux qui souhaitent **créer des entreprises innovantes**. Cette banque publique peut par exemple leur accorder un prêt sans caution personnelle.

Bon à savoir : Bpifrance intervient uniquement pour compléter un crédit bancaire classique.

Comment devenir conseiller en création d’entreprise ?

Les différences entre un conseiller en création d’entreprise salarié et indépendant

Le conseiller salarié est **engagé par un cabinet ou par un organisme dédié**. Il intervient uniquement dans le cadre de missions qui lui sont confiées par son employeur. Le statut de salarié lui permet de bénéficier d’une rémunération fixe et des avantages sociaux liés à son contrat de travail.

Quant au conseiller indépendant, **il intervient en son nom propre**. Il s’agit donc d’un auto-entrepreneur, dont l’objet de l’intervention et la rémunération peuvent varier d’une mission à l’autre.

Bon à savoir : qu’il soit salarié ou indépendant, le conseiller peut également animer diverses formations.

Formations pour accéder au métier

© 2023 LEGALPLACE SAS

Compte tenu du niveau d'expertise requis pour ce métier, il faut généralement un **niveau bac+5** pour y accéder. Les parcours suivants sont les plus recommandés :

- Les écoles de commerce ;
- Le master comptabilité, contrôle et audit (CCA) ;
- Le diplôme supérieur de comptabilité et de gestion (DSCG).

Bon à savoir : certains organismes comme Bpifrance organisent des formations certifiantes. Pour les suivre, il faut détenir un bac +2 et disposer d'une expérience professionnelle probante.

Compétences requises

Pour accéder au métier, il faut avant tout disposer de solides connaissances en fiscalité, en comptabilité, en gestion d'entreprise, mais surtout en droit des affaires.

Débouchés

Le conseiller en création d'activité peut :

- Exercer en tant qu'entrepreneur individuel ;
- Intégrer un cabinet spécialisé ;
- Postuler auprès d'un réseau d'accompagnement entrepreneurial.

Salaire

Le salaire du conseiller dépend principalement du statut choisi ainsi que de la ville où il exerce. Les débutants peuvent prétendre à une rémunération annuelle de **21 540 euros, contre 156 000 euros par an** pour les plus expérimentés.

Possibilité d'évolution de carrière

Le conseiller peut évoluer vers un **poste de management**. En effet, avoir des compétences en management peut s'avérer utile afin de mieux accompagner et former les entrepreneurs. En pratique, nombreux sont les conseillers en création d'entreprise qui ont eu une expérience préalable en management d'unité commerciale ou en création d'activité.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Rappel : quels sont les conseils et erreurs à connaître sur la création d’entreprise ?

Les 5 conseils à suivre

Anticiper les risques d’échec

Selon les statistiques, **1 projet d’entreprise sur 2 disparaît dans les 3 années qui suivent sa création**. Le risque d’échec est réel. Il est vital de l’admettre pour prévoir un plan de rechange.

Savoir concilier vie professionnelle et personnelle

Un projet entrepreneurial requiert un investissement personnel important, notamment au niveau du temps. Concilier vie professionnelle et personnelle est essentiel pour **éviter les conflits familiaux ou l’isolement social**.

Établir un plan marketing chiffré

Le plan marketing est un élément-clé pour une entreprise. Il nécessite de réaliser une **prévision des coûts et des revenus** en veillant à ce qu’ils soient les plus réalistes possible.

Se méfier des aides à la création d’entreprise

Les aides accordées aux entreprises peuvent contribuer à une sous-évaluation des coûts et des frais d’exploitation. Il est préférable de **ne pas les inclure dans les prévisions financières**.

S’entourer de bonnes relations

Il est essentiel de s’associer avec des **personnes compétentes** ou d’engager des collaborateurs qui pourront contribuer à la réussite du projet.

Erreurs de débutant à éviter

© 2023 LEGALPLACE SAS

Étude de marché incomplète

Une idée d'entreprise doit répondre à des besoins réels, identifiés et vérifiés dans le cadre d'une **étude de marché pertinente et complète**.

Projet sous-capitalisé

Pour éviter les problèmes de trésorerie qui peuvent paralyser l'activité, il est important de **prévoir des ressources financières suffisantes**.

Importance du business plan sous-estimée

Le business plan est un document-cadre qui permet de s'assurer de la faisabilité d'un projet. Il sert de référence pour toutes les actions à mener. À ce titre, il doit être **rédigé avec soin et précision**.

Fixation d'objectifs non réalistes

Les objectifs déterminent les stratégies et les actions à mener sur le long terme. Ils doivent être **clairs, mais également réalistes** pour éviter le découragement.

Veille concurrentielle négligée

Pour rester compétitif et adapter les stratégies, il est indispensable d'effectuer une veille concurrentielle dès le lancement de l'activité. Il faudra notamment **rester à l'affût des réactions des concurrents et riposter avec inventivité**.

© 2023 LEGALPLACE SAS