

Créer une entreprise de fabrication de meubles

Description

Créer une entreprise de fabrication de meubles constitue un projet rentable, à condition qu'il soit mené par un entrepreneur expérimenté. Ce dernier doit non seulement posséder des compétences techniques, mais également avoir la fibre entrepreneuriale.

Avant de se lancer, il faudra qu'il s'informe sur les [aides à la création d'entreprise](#) auxquelles il peut prétendre. Il devra également définir clairement sa stratégie de production et de distribution. Il est tout aussi important qu'il sache comment trouver des fournisseurs et choisir de façon appropriée un emplacement pour son local.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quelles sont les démarches à réaliser pour créer une entreprise de fabrication de meubles ?

Avant de créer une entreprise de fabrication de meubles, il est préférable de s'informer au préalable concernant les démarches à accomplir. Le [choix du statut juridique](#) en fait partie. La réalisation des **formalités d'immatriculation** figure également dans la liste.

Choisir la forme juridique

Pour créer une entreprise de fabrication de meubles, il est nécessaire de choisir le **statut adapté à l'activité et aux objectifs** du porteur de projet. Cette étape doit être prise au sérieux, parce que c'est d'elle dont dépendra :

- Le mode d'imposition de l'entreprise (impôt sur les sociétés ou sur le revenu) ;
- Le régime social du ou des dirigeants (TNS ou bien assimilé salarié) ;
- La responsabilité des associés (limité ou bien illimitée).

Le statut choisi impactera la façon dont les revenus de l'entreprise seront déclarés. Il est **conseillé de consulter un professionnel dans le domaine** pour prendre la décision la plus adaptée. Il peut s'agir d'un :

- Avocat ;
- Comptable certifié.

Si le fondateur de l'entreprise prévoit de **se lancer tout seul**, il a le choix entre :

- L'entreprise individuelle ;
- La SASU ;
- L'[EURL](#).

Dans le cas où il souhaiterait **s'associer avec d'autres personnes**, il pourra opter pour une :

- SARL ;
- SAS ;
- [SA](#).

Réaliser les formalités de création

Une fois la forme juridique choisie, le futur fabricant de meubles peut procéder à la formalisation de l'entreprise. **Il faudra qu'il déclare l'activité et réalise les formalités d'immatriculation** sur le [guichet unique](#) de l'INPI. À l'issue de la démarche, le déclarant obtiendra un numéro Siren et un extrait Kbis.

Il convient de savoir que l'entrepreneur sera tenu également d'obtenir une **licence professionnelle pour pouvoir mener légalement son activité**. Il faudra aussi qu'il s'informe sur les règles liées à la sécurité des consommateurs avant de démarrer son projet.

Les fabricants de meubles doivent **respecter les réglementations** au sujet :

- De l'élimination des déchets dangereux ;
- Des émissions de formaldéhyde provenant du bois ;
- Des gaz à effet de serre ;
- Des polluants atmosphériques des revêtements de métaux et de bois.

À noter : selon la région où il est installé, l'entrepreneur peut encore être soumis à d'autres réglementations spécifiques.

Comment rédiger le business plan d'une telle entreprise ?

Il est particulièrement important de rédiger un business plan solide avant de créer une entreprise de fabrication de meubles. Dans le document, le porteur de projet peut formuler ses idées et projections. Le plan d'affaires lui **servira de feuille de route**.

Se considérant souvent comme des artistes, les menuisiers et les ébénistes ont tendance à ne pas accorder d'importance à la rédaction d'un business plan. Parfois, ils considèrent même que la démarche risque tout simplement de les distraire. Or, il est **indispensable pour tout entrepreneur de définir une stratégie marketing efficace** pour lancer une activité rentable.

Pour vivre de son art, le fabricant de meubles se doit de développer également des **projections financières**. Dans le business plan, il est généralement possible de trouver :

- Une description de l'entreprise et du projet ;
- Une présentation de l'équipe ;
- Le type de meubles pouvant être fabriqué ;
- Le procédé de fabrication utilisé ;
- Le marché cible ;
- Les avantages concurrentiels ;
- Les résultats d'une [étude de marché](#) ;
- Une description de la ligne de produits ;
- L'utilité des meubles créés ;
- Les matériaux utilisés dans la fabrication des produits ;
- La stratégie de distribution et de communication ;
- La stratégie de développement de l'activité ;
- Une projection financière pour les trois prochaines années.

L'établissement de cette dernière est particulièrement important si le fondateur de l'entreprise de fabrication de meubles prévoit de **réaliser une levée de fonds pour démarrer l'activité**. En effet, les investisseurs potentiels en auront besoin parce qu'elle les aidera à prendre des décisions. Mais dans tous les cas, il est préférable que le business plan présente le projet de manière :

- Détaillée ;
- Chiffrée ;

- Argumentée.

Le document comprendra alors un prévisionnel financier, ainsi qu'une partie rédigée. Il permettra de **vérifier qu'aucun détail n'a été oublié lors du montage du projet**. De plus, il donnera le moyen de voir si ce dernier est bien fiable financièrement. Et il facilitera la recherche de financement.

À noter : pour faciliter sa rédaction, il est conseillé de se procurer un logiciel de business plan.

Où trouver ses fournisseurs ?

Dans le cadre de l'activité, **le fabricant de meubles sera amené à interagir avec plusieurs fournisseurs**, qu'il doive se procurer des matières premières ou qu'il souhaite acheter des produits auprès de grossistes en vue de les revendre.

Le moyen le plus rapide de trouver ses fournisseurs est d'**effectuer des recherches sur Internet**. Si l'entreprise ne dispose pas d'un site web, il faudra se contenter de consulter les avis laissés par les anciens clients au sujet de la qualité de ses produits et de son service.

À noter : pour tout achat, il faut penser à demander un devis auprès de plusieurs fournisseurs et à comparer les tarifs avant de s'engager.

Quels financements pour une entreprise de fabrication de meubles ?

Créer une entreprise de fabrication de meubles requiert généralement un **investissement financier important**. C'est pourquoi il est essentiel d'identifier des sources de financement pour réaliser le projet.

L'entrepreneur peut se passer de cette démarche uniquement s'il dispose d'assez d'**économies personnelles**. Autrement, il devra demander un soutien financier auprès de ses proches ou d'autres entreprises, qui voudraient bien investir dans le projet.

Quand c'est le cas, il est conseillé de leur **présenter un plan de remboursement** ou de leur offrir des parts dans l'entreprise. En outre, le futur fabricant de meubles peut effectuer une demande de prêt auprès d'une institution financière comme la BPI. Il a même le choix de tenter d'obtenir un crédit bancaire, voire d'hypothéquer sa maison. Soulignons qu'aujourd'hui, il devient courant de passer par une plateforme de

financement participatif comme Ulule pour collecter des fonds.

Il convient de savoir que souvent, la majorité du budget est consacré à l'achat du matériel de fabrication. De nos jours, les coûts d'acquisition sont élevés parce que les entreprises préfèrent s'équiper de machines sophistiquées. De plus, elles doivent encore acquérir et entretenir des **véhicules pour assurer les livraisons**. Mais pour réaliser des économies, elles peuvent toujours recourir au service d'un transporteur sous-traitant.

Dans tous les cas, les associés doivent **réaliser des apports en fonds propres** pour pouvoir se lancer. Pour compléter la somme réunie, il reste toujours possible de se tourner vers des investisseurs privés. Outre les proches, le futur fabricant de meubles peut demander un financement auprès de :

- Business angels ;
- Particuliers fortunés.

Un **établissement de crédit** peut l'aider également à financer :

- L'acquisition du stock ;
- Une partie des travaux dans les locaux ;
- L'achat d'un véhicule professionnel (par exemple un camion de livraison).

À noter : il est toujours préférable de s'informer également sur les subventions ou les aides à la création d'entreprise pouvant être accordées dans la région où l'entreprise est installée.

Il convient de savoir également qu'il faudra **couvrir aussi bien les besoins matériels qu'humains listés dans le business plan** de l'entreprise. Outre les travaux de rénovation ou d'aménagement dans les locaux choisis pour mener l'activité, il faudra se procurer l'équipement pour la vente :

- Comptoirs pour les caisses ;
- Caisses enregistreuses ;
- Étagères et rayons.

De même, le futur fabricant de meubles devra **acquérir du matériel informatique et du mobilier de bureau**. Même l'établissement des documents juridiques a un coût. Il est alors tout aussi nécessaire de consacrer un budget pour rédiger les :

- Contrats de travail ;
- Bons de commande ;

- Factures ;
- [CGV](#).

Et il ne faudra pas non plus négliger les **frais liés à la création de l'entreprise**, tels que les :

- Dépenses liées à la rédaction des statuts ;
- Frais d'immatriculation ;
- Frais de [publication d'une annonce légale](#).

Au sujet du **personnel de l'entreprise**, il comprend généralement des :

- Vendeurs ;
- Livreurs ;
- Commerciaux ;
- Agents administratifs.

Concernant les vendeurs, il est conseillé de **s'intéresser à des personnes qui ont le sens de l'accueil et du renseignement**. Il serait préférable également qu'elles aient suivi une formation liée à l'univers des meubles. En guise d'exemple, l'idéal serait de recruter un candidat diplômé en design intérieur.

D'autre part, **les tâches administratives ne manquent pas au sein d'une entreprise de fabrication de meubles**. Il faudra embaucher des personnes en mesure de gérer :

- Les stocks ;
- La paie ;
- Les emplois du temps ;
- La [comptabilité](#).

En cas de besoin, le [chef d'entreprise](#) ne devra pas hésiter à faire appel à un expert-comptable pour l'aider dans la gestion et le développement de l'entreprise. Et concernant les livreurs, ils doivent surtout avoir un **permis de conduire adapté au type de véhicule utilisé pour assurer les livraisons**.

Pour réussir le projet, la **budgétisation du lancement de l'activité** est cruciale. En prévoyant les dépenses liées au démarrage du projet, l'entrepreneur facilite la communication avec les investisseurs. Elles peuvent varier d'une entreprise à une autre, mais comprennent souvent :

- Le coût d'obtention d'une licence pour se conformer à la loi en matière

d'environnement et de sécurité ;

- Les salaires et avantages des collaborateurs ;
- L'achat ou la location des équipements ;
- Les coûts de publicité et de communication ;
- La location et l'achat de l'espace de travail et de l'endroit pour vendre les meubles.

Quel emplacement pour son local ?

L'emplacement pour le local sera facilement trouvable après avoir mené une étude de marché. Dans tous les cas, il faudra qu'il soit bien adapté à l'exercice de l'activité. En effet, **il est essentiel qu'il soit assez spacieux pour qu'il permette l'exposition des meubles**. Il est tout aussi important qu'il dispose d'une réserve qui servira d'entrepôt.

Lors du choix du local et de son emplacement, il faut aussi prévoir un **espace dédié à la partie administrative**. L'idéal serait que celui-ci comprenne même un autre espace pour installer un atelier pour la réparation, si l'entreprise propose ce type de service. Celui-ci sera utilisé en même temps pour monter les différentes créations réalisées.

Il est souvent difficile de trouver un local spacieux à un tarif abordable en centre-ville. Il est alors conseillé d'en chercher en périphérie. Il serait intéressant de **se tourner vers les zones commerciales** où les magasins de meubles sont tous installés dans un même lieu. Elles permettent de bénéficier d'un flux important de clients potentiels.

Dans le cas où le fondateur de l'entreprise ciblerait le marché résidentiel, il lui est par ailleurs conseillé d'opter pour un local facile d'accès pour les familles. Les fournisseurs profiteront également de cet avantage lors de la livraison des matériaux.

Soulignons que **l'emplacement ne doit pas être choisi selon le prix de location**. Mieux vaut choisir celui que l'on peut se permettre de louer, mais qui arrange les clients et donne en même temps la possibilité de mettre en avant les créations de l'entreprise.

Comment définir sa stratégie de production et de distribution ?

Il convient de rappeler que pour mener son activité en toute légalité, le fabricant de meubles doit obtenir une licence auprès des autorités compétentes. Une fois son

entreprise créée, **il faudra encore faire en sorte que les clients se rendent compte de son existence.**

Plus important encore, il est essentiel de **leur donner envie de se rendre au magasin**. Aussi, il convient de penser aux moyens à mettre en œuvre pour faire connaître l'entreprise de fabrication de meubles. La stratégie à adopter dépendra surtout de l'emplacement du local. Un endroit situé dans une zone de chalandise fréquentée facilitera la tâche au chargé de marketing parce qu'il bénéficiera naturellement d'une bonne visibilité.

Autrement, il faudra trouver le moyen de faire venir les clients jusqu'à soi. Pour ce faire, il est aujourd'hui **indispensable de créer un site e-commerce et d'être présent sur les réseaux sociaux** si l'on veut réussir dans le domaine.

Concernant les **circuits de distribution**, les grandes surfaces dominent le secteur. Le marché de l'ameublement représente plus de la moitié des parts de marché. Et la concurrence étant rude dans le domaine, il est essentiel de se distinguer des autres entreprises de fabrication de meubles.

Même si l'entrepreneur ne vend pas ses meubles en ligne, il est toujours préférable qu'il ait un site internet de qualité pour présenter ses créations. Il lui est conseillé d'engager un prestataire spécialisé afin de bénéficier du travail d'un professionnel.

Il est recommandé de mettre le site internet à jour régulièrement. En effet, il **permet de présenter les nouvelles créations** et de donner des conseils aux clients concernant leur utilisation. Le fabricant de meubles peut même s'en servir pour leur expliquer le processus de conception des produits. Il est recommandé d'engager un photographe professionnel pour prendre les résultats du travail en photo. Plus les images seront de qualité, plus ce dernier sera attrayant pour les acheteurs potentiels.

Pour augmenter ses ventes, l'entrepreneur **peut également travailler avec des galeristes**. Ces derniers présenteront les meubles créés comme des œuvres d'art. Une telle approche permet de toucher plus de personnes et de les familiariser avec les créations.

Les clients peuvent les acheter directement auprès d'un galeriste. L'entrepreneur devra ainsi lui **verser un pourcentage de ses recettes**. Notons que les fabricants de meubles sont nombreux à mettre en avant leur collaboration avec les galeries pour développer leur entreprise vers de nouveaux marchés.

D'autre part, **créer de nouvelles lignes de produits** permet d'écouler également plus

facilement les meubles. Pour ce faire, il est nécessaire de participer à des ateliers, de se familiariser avec de nouvelles techniques de création et d'incorporer ces dernières au travail.

En prenant le temps de **créer de nouveaux meubles**, l'entrepreneur développera plus vite son activité et en apprendra davantage sur son métier. Pour y parvenir rapidement, il lui est conseillé d'échanger avec d'autres professionnels du secteur.

FAQ

1) Quelles sont les démarches à suivre pour créer un magasin de meubles ?

Les démarches à suivre pour créer le magasin sont nombreuses. Avant de passer aux formalités de constitution d'entreprise, il faudra définir le concept et s'assurer de la viabilité du projet, en réalisant une étude de marché et un business plan. Une fois tout cela fait, l'entrepreneur devra trouver un emplacement pour son local et trouver des fournisseurs avant d'accomplir les formalités d'immatriculation.

2) Quels sont les principaux outils utilisés pour monter des meubles ?

Le mètre et le marteau comptent parmi les outils indispensables pour le montage des meubles. La perceuse-visseuse sans fil en fait également partie. Dans la liste figure aussi : Le niveau à bulle ; La pince ; Le cutter ; La visseuse ; Les clés mâles.

3) Qui peut s'occuper de la restauration d'un meuble ?

Le menuisier ébéniste est en mesure de s'en occuper. Le recours à cet artisan est indispensable dans la réalisation de produits en bois. C'est un véritable spécialiste en matière de fabrication et de rénovation de meubles. Le monteur-assembleur l'aidera à assembler chaque pièce, selon leur plan de montage.