

# RE START

**LE GUIDE RE-START POUR  
LES ENTREPRENEURS  
MIGRANTS**



Le Guide Re-Start pour les Entrepreneurs Migrants  
Copyright © 2023 Welcome Home International  
Auto-publié  
info@welcomehome.international

Tous droits réservés. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite ou utilisée de quelque manière que ce soit sans l'autorisation écrite préalable du détenteur des droits d'auteur, à l'exception de l'utilisation de brèves citations dans une critique de livre.

Rédigé et édité par:  
Talitha Brauer et Barbara Winn-Hagelstam

Rédaction et recherche par:  
Marja-Liisa Helenius  
Yves Kanarek  
José Carlos León  
Sofia Mexia

Édition, mise en page et conception par:  
Talitha Brauer et Barbara Winn-Hagelstam

Photographie par:  
Talitha Brauer  
<http://www.talithabrauer.com>

Illustrations par:  
Zdenek Sasek  
<http://www.zdeneksasek.com>

Le guide Re-Start pour les entrepreneurs migrants est un projet cofinancé par Erasmus+.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Le consortium du projet Restart est le suivant  
Welcome Home International (Belgique)  
Learning for Integration (Finlande)  
Tropical Astral (Portugal)  
Indepcie (Espagne)

Clause de non-responsabilité:

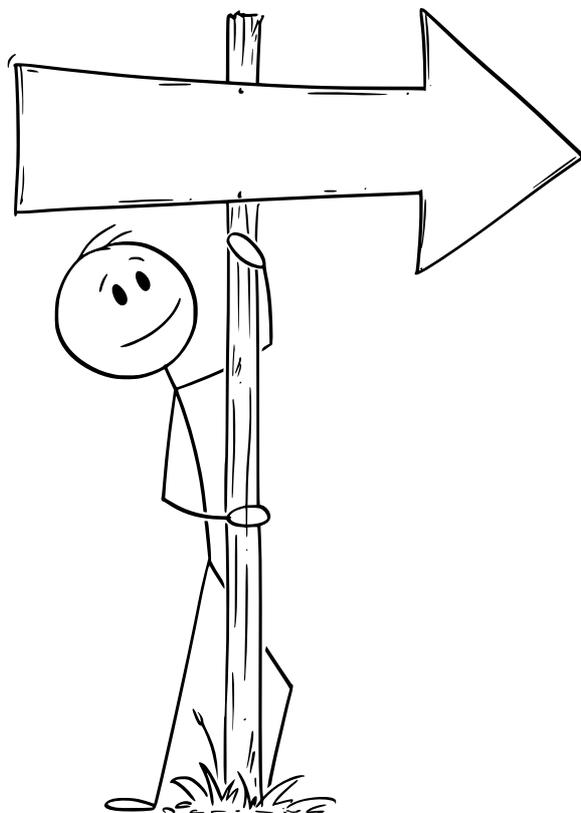
Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation du contenu, qui reflète uniquement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'utilisation qui pourrait être faite des informations contenues dans cette publication.

# **LE GUIDE RE-START POUR LES ENTREPRENEURS MIGRANTS**

Project Re-Start - Refugee Start-Up resources to facilitate  
entrepreneurship and business  
development for refugees and migrants  
2021-1-BE01-KA210-ADU-000034932

## guide **nom**

- un livre qui donne des informations utiles sur un sujet particulier
- *notamment* un livre d'information pour les voyageurs



## entrepreneuriat **nom**

- l'activité consistant à gagner de l'argent en créant ou en gérant des entreprises, en particulier lorsque cela implique de prendre des risques financiers

# LE GUIDE DE REDÉMARRAGE POUR LES ENTREPRENEURS MIGRANTS

## Index

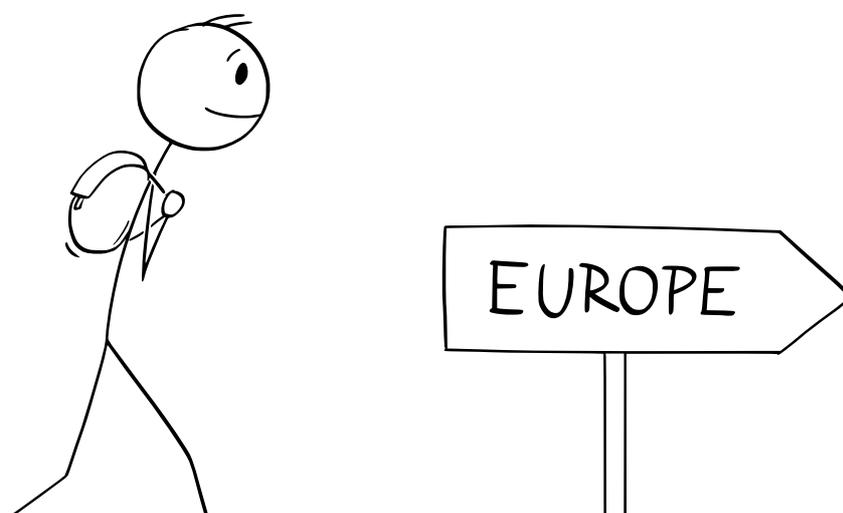
Introduction	5
Objectifs du guide	7
Chapitre 1 Vous voulez devenir entrepreneur en Belgique?	11
Chapitre 2 Définir les 5 principaux modèles d'entreprise	17
Chapitre 3 Les Entrepreneurs Migrants	23
Chapitre 4 Comment créer votre entreprise en 10 étapes	27
Chapitre 5 Trouver une idée d'entreprise	35
Chapitre 6 Rédiger un plan d'entreprise	39
Chapitre 7 Comprendre les obligations fiscales et d'assurance	42
Chapitre 8 Définir sa marque	47
Chapitre 9 Concevoir votre identité visuelle	51
Chapitre 10 Recherche de financement et de soutien	55
Conclusion	61
Contact	64
Bibliographie	65

## Introduction: Bienvenue dans l'UE!

Bienvenue dans notre guide destiné aux immigrants désireux de créer leur propre entreprise dans l'Union européenne!

Nous avons créé le **guide** Re-Start pour les **entrepreneurs** migrants afin de vous soutenir dans vos **efforts** pour transformer vos rêves d'entreprise en réalité.

Nous écrivons ce guide en 2023, donc si vous le lisez dans le futur, n'oubliez pas de vérifier les informations relatives à l'assurance, à l'enregistrement, à la fiscalité et au permis de travail pour vous assurer qu'elles sont à jour.



**Important à savoir...** 💡 Veillez à repérer l'ampoule qui indique une information importante à savoir...

**Important à savoir...** Combien de temps faut-il pour qu'une nouvelle entreprise réussisse?

💡 Les recherches montrent qu'il faut trois ans à une entreprise pour commencer à vous rapporter de l'argent. Cela signifie que vous devez vous attendre à ce que les trois premières années soient difficiles et que vous devrez travailler très dur pour que votre entreprise survive. Ne vous découragez pas si la création d'une entreprise s'avère plus difficile que prévu.

**Tout au long du guide, vous trouverez les encadrés suivants pour vous aider:**

**Nouveaux mots à apprendre:** ces définitions expliquent le nouveau vocabulaire de la section.

**Guide (n):** un livre qui donne des informations utiles sur un sujet particulier ; en particulier un livre d'information pour les voyageurs.

**Entrepreneur (n):** personne qui gagne de l'argent en créant ou en gérant des entreprises, ce qui peut impliquer de prendre des risques financiers.

**Effort (n):** tentative de faire quelque chose, en particulier quelque chose de nouveau ou de difficile.

Important à savoir...

S'il y a d'autres mots que vous ne connaissez pas, nous vous recommandons d'utiliser le <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais> ou le <https://dictionnaire.lerobert.com/>. Ce sont les dictionnaires que nous avons utilisés pour ce guide.

**Infobox:** Utiliser le guide Restart pour l'entrepreneuriat

Tout au long du guide, des infobox expliquent les thèmes importants.

- **Permis de travail** (page 13)
- **Les risques liés à la création d'une entreprise** (page 21)
- **Idées et modèles d'entreprise classiques** (Page 33)
- **Liste de contrôle administratif pour la Belgique** (page 34)

**Des questions pour vous aider à démarrer:** Utilisez ces exercices pour développer votre entreprise

- **Quel est le modèle d'entreprise qui me convient le mieux** (page 21)
- **Faites des recherches approfondies sur votre projet** (page 31)
- **Inspirez-vous de votre culture et de votre patrie** (Page 38)
- **Rédiger votre plan d'entreprise** (page 41)
- **Qu'est-ce qu'un nom?** (page 49)
- **Choix des éléments de conception** (page 52)

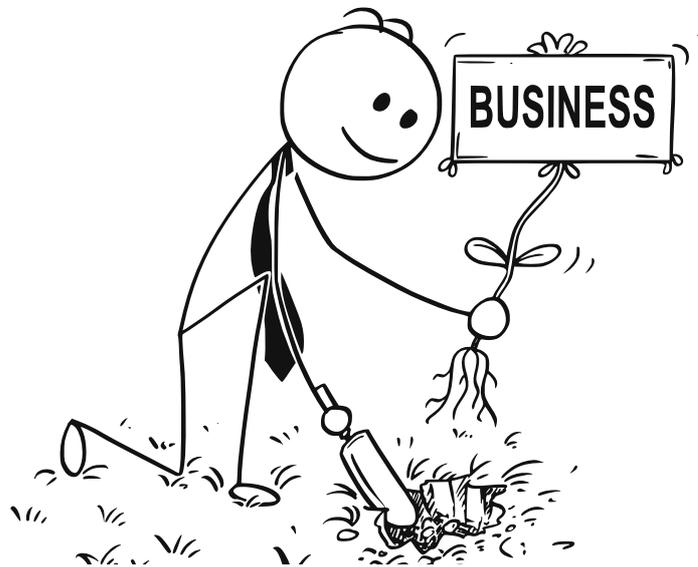
## Objectifs du guide:

Ce guide vous sera d'une **aide** précieuse pour apprendre à devenir un entrepreneur prospère.

La création d'une entreprise peut être **intimidante**, surtout lorsqu'on vient d'arriver dans un pays et qu'on ne connaît pas son **environnement** commercial. Toutefois, l'Union européenne abrite une communauté d'affaires **diversifiée** et **prospère**, et de nombreuses ressources sont disponibles pour vous aider à réussir.

L'entrepreneuriat peut comporter de nombreux risques, qu'ils soient financiers, juridiques ou personnels. C'est le cas pour de nombreuses décisions importantes dans la vie. Le guide Restart pour les entrepreneurs migrants vous **fournira** les informations **essentielles** dont vous avez besoin pour prendre des décisions en connaissance de cause et des **risques calculés** au fur et à mesure que vous développez votre entreprise.

Voici quelques-uns des **domaines** clés que nous couvrons:



- **Étudier votre marché:** Avant de créer votre entreprise, il est important de comprendre les besoins et les préférences de vos clients **potentiels**. L'étude de votre marché vous aidera à **identifier** les opportunités et à adapter vos produits ou services aux **exigences** de votre public **cible**.
- **Création d'un plan d'entreprise:** Un plan d'affaires est un document qui décrit les détails de votre entreprise, y compris vos objectifs, votre marché cible, vos **projections** financières avec une **estimation** des **profits** et des pertes, et votre **stratégie de marketing**. Un plan d'entreprise solide vous aidera à rester organisé et concentré lors du **lancement** et de la croissance de votre entreprise.
- **Recherche de financement et de soutien:** La création d'une entreprise peut s'avérer coûteuse et vous aurez peut-être besoin d'un soutien financier pour lancer votre **projet**. Nous vous fournirons des informations sur les différents types de financement et d'aide dont peuvent bénéficier les jeunes entrepreneurs dans l'UE, notamment les **prêts**, les **subventions** et les plateformes de **financement participatif (crowdfunding)**.
- **Comprendre les entreprises locales:** Chaque pays possède ses propres règles et **réglementations** applicables aux entreprises. Il est important de **se familiariser** avec ces lois et règlements afin de s'assurer que les activités de l'entreprise sont **légales** et **éthiques**.

La création d'une entreprise est une expérience à la fois stimulante et gratifiante. En suivant notre guide, vous réduirez les facteurs de risque et augmenterez vos chances de réussite.



**Ensuite, lorsque vous serez prêt, vous pourrez lancer votre entreprise en toute confiance!**





## Chapitre 1. Vous voulez devenir entrepreneur en Belgique?

Lorsque vous êtes arrivé en Belgique, vous pensiez probablement que vous arriviez dans une seule culture, mais vous avez probablement remarqué que la Belgique est une combinaison de trois communautés!

La Belgique est un État fédéral composé de trois régions linguistiques. Ensemble, ces régions forment la totalité du pays. Chaque région a son propre **parlement**, son propre gouvernement et sa propre langue.

- La Région de Bruxelles-Capitale (Bruxelles) : la zone bilingue (néerlandais et français)
- La Région flamande (Flandre) : la région de langue néerlandaise
- La Région wallonne (Wallonie) : la région de langue française et allemande

Il existe de petites différences régionales lors de la création d'une entreprise, mais nous avons rendu les informations aussi simples que possible. Voici le tout premier point de départ:

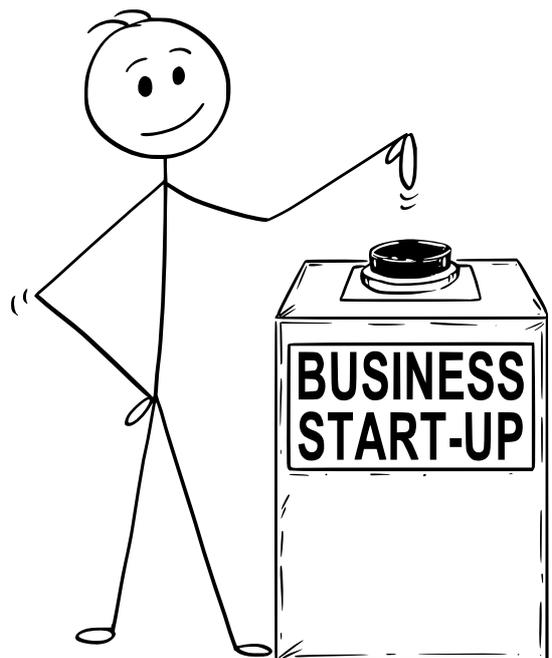
### 1. Conditions légales pour devenir entrepreneur en Belgique

Avant d'ouvrir une entreprise, quelle qu'elle soit, en Belgique, il y a des étapes à suivre et des **conditions** à remplir. Vous devez remplir ces conditions légales **obligatoires** pour devenir indépendant en Belgique:

- Avoir 18 ans ou plus
- Ne pas avoir été **déclaré incompetent** et ne pas être en **période de probation**
- pouvoir **exercer** tous ses droits **civils** et **politiques**
- être autorisé à effectuer toutes les actions liées à la gestion d'une entreprise indépendante ;

Quelle que soit votre origine, vous pouvez créer une entreprise en Belgique. Vous devez avoir le droit de vivre en Belgique, les compétences nécessaires à votre travail et des connaissances en français ou en néerlandais. La procédure de création d'une entreprise est la même que pour les Belges, mais il y a des étapes supplémentaires à franchir pour obtenir l'autorisation de travailler.

Les étapes de la **constitution** légale d'une entreprise sont toujours les mêmes, que vous soyez étranger ou non. La seule différence réside dans la première étape que doit franchir toute personne non belge : devenir un résident légal dans le pays. Le statut juridique est **obligatoire**. Une fois que vous avez obtenu le statut de résident, la marche à suivre est la même.



### **Infobox: Permission de travailler**

La loi autorise les étrangers à créer une entreprise en Belgique, qu'ils soient ou non citoyens de l'UE. En tant que migrant ou réfugié extracommunautaire, vous devez remplir des formalités administratives importantes et vous inscrire sur le site avant de commencer.

La première étape pour vivre en Belgique est d'obtenir un statut légal qui vous donne le droit de vivre et de travailler en Belgique

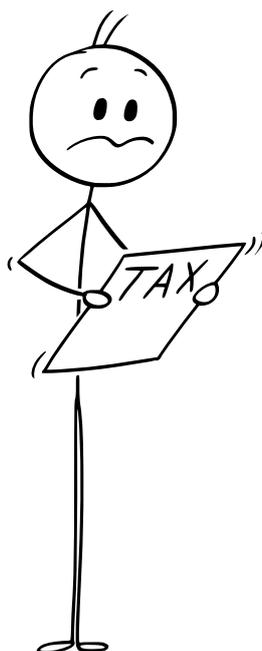
Une fois que vous avez obtenu votre carte d'identité légale, la deuxième étape consiste à vous procurer une carte professionnelle. Les frais de demande s'élèvent à 140 euros et les mêmes frais s'appliquent si vous devez modifier, renouveler ou remplacer la carte.

La carte professionnelle vous permet de travailler partout en Belgique en tant qu'indépendant. Si vous résidez en Belgique, déposez votre demande auprès d'un [guichet d'entreprise reconnu](#).

Votre demande est toutefois traitée par la Communauté flamande, la Communauté wallonne, la Région de Bruxelles-Capitale ou la Communauté germanophone, en fonction de votre lieu de résidence.

### **Important à savoir... Exigences fiscales**

 Le système de paiement des impôts lorsque vous possédez une entreprise diffère d'un pays à l'autre. Il est important de connaître les **exigences fiscales** et toute autre **responsabilité** liée à la gestion d'une entreprise avant de commencer. Nous avons rassemblé les informations de base dans ce guide, mais vous devriez toujours **consulter** un **comptable** et un **notaire** avant de commencer. En discutant de votre situation avec des professionnels dès le départ, vous vous assurez d'éviter des erreurs coûteuses.

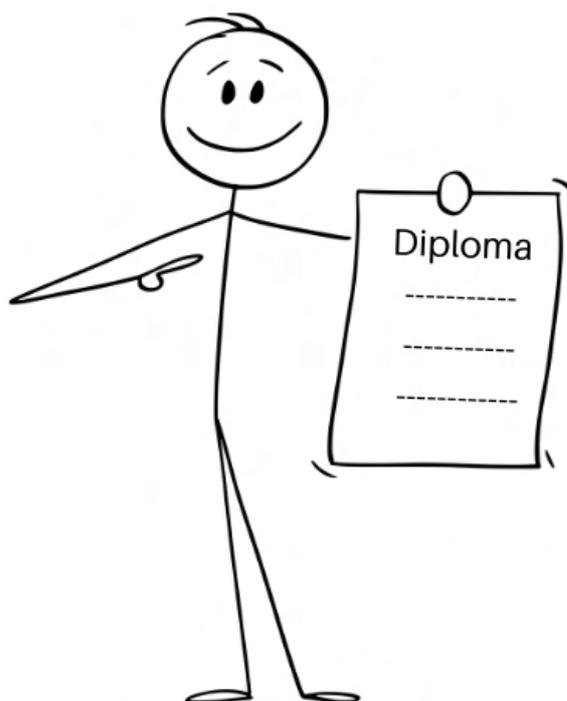


## 2. Quelles sont les entreprises qui nécessitent une licence, une certification légale ou un diplôme?

Renseignez-vous pour savoir si votre type d'entreprise doit répondre à des exigences supplémentaires, telles qu'une **licence** ou certaines qualifications. En Belgique, la loi peut interdire la création de certains types d'entreprises sans autorisation officielle. Pour certaines activités ou professions, vous aurez besoin d'un diplôme ou d'un certificat. Voici un lien vers une liste en [français](#) et en [néerlandais](#) d'activités ou de professions nécessitant une certification ou un diplôme.

### Important à savoir... En cas de doute, demandez à un expert!

💡 Lors de la création de votre entreprise, vous devrez prendre de nombreuses décisions financières et juridiques importantes. Le Guide du redémarrage est un recueil d'informations et de lignes directrices utiles, mais il ne s'agit pas d'un avis juridique, vous devez vous adresser à un avocat pour cela. Il est également conseillé de s'adresser à un comptable pour obtenir des conseils financiers et à un courtier d'assurance pour obtenir des conseils en matière d'assurance.



### 3. Indépendant ou propriétaire d'une petite entreprise?

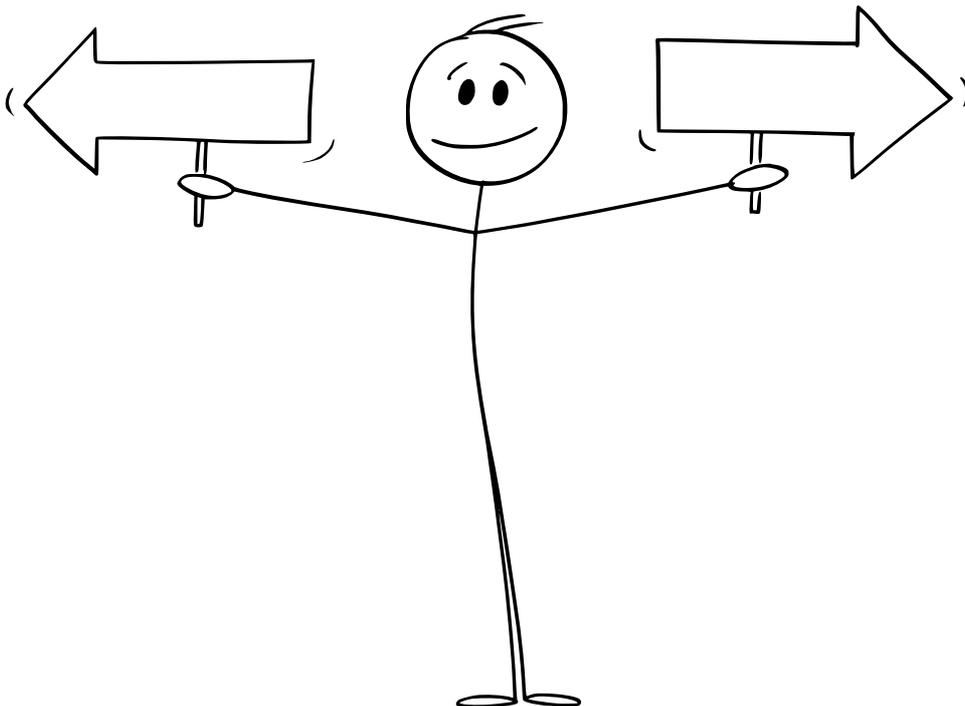
Lorsque vous créez une entreprise en Belgique, vous devez vous demander si vous devez devenir indépendant ou créer votre propre société à responsabilité limitée (SRL / BV). Les deux options présentent des avantages et des inconvénients et celle qui vous convient le mieux dépend de votre situation personnelle

Les professions qui se prêtent au travail en free-lance sont entre autres les suivantes: graphiste, coiffeur, journaliste, photographe.

Décidez dès le départ si vous voulez travailler en tant que **free-lance** ou créer une **entreprise** ou une **société**. Voulez-vous être une entreprise individuelle ou une société ? Voulez-vous employer d'autres personnes? Dressez une liste des **avantages et des inconvénients** du statut de free-lance par rapport à la gestion d'une entreprise

Les deux voies présentent des avantages et des risques (juridiques et financiers). principaux avantages du statut de free-lance sont la liberté et la flexibilité. Vous avez la possibilité de fixer votre propre horaire et de constituer votre propre liste de clients. Vous pouvez également refuser les clients qui ne vous conviennent pas. Le principal risque du travail en free-lance est que toutes les responsabilités reposent sur vos épaules. Si votre entreprise échoue, vous êtes tenu pour **responsable**. En d'autres termes, vous êtes personnellement responsable des coûts.

fait d'être tenu pour responsable signifie que vous pouvez être amené à payer des dettes à partir de votre **patrimoine privé**. Si vous créez une société dans laquelle les **actifs de l'entreprise** sont clairement séparés de vos actifs privés, vous êtes protégé en cas d'échec de l'entreprise. Toutefois, cette procédure est plus compliquée et prend plus de temps à mettre en place. Vous pouvez commencer votre activité en tant que travailleur indépendant, puis, lorsque votre activité devient suffisamment importante pour nécessiter des employés, vous pouvez la transformer en société.





### Nouveaux mots à apprendre #1

**Condition (nom)** : règle ou décision que vous devez accepter, faisant parfois partie d'un contrat ou d'un accord officiel

**Obligatoire (adjectif)** : quelque chose que vous devez faire en raison de la loi ou des règles

**Déclaré incompetent (terme)** : Une personne est jugée incompétente lorsqu'elle n'a plus la capacité de prendre des décisions dans son intérêt. [encyclopedia.com](http://encyclopedia.com)

**Probation (nom)** : action de suspendre la peine d'un condamné et de lui accorder la liberté en cas de bonne conduite sous la surveillance d'un agent de probation

**Exercice (verbe)** : utilisation d'un pouvoir, d'une compétence, d'une qualité ou d'un droit pour réaliser quelque chose

**Civil (adjectif)** : qui concerne des questions juridiques personnelles et non le droit pénal

**Politique (adjectif)** : lié à l'État, au gouvernement ou aux affaires publiques.

**Incorporation (nom)** : acte de création d'une société légalement reconnue.

**Obligatoire (adjectif)** : exigé par la loi

**Impôt (nom)** : argent que vous devez payer au gouvernement pour qu'il puisse financer les services publics. Les particuliers paient des impôts en fonction de leurs revenus et les entreprises en fonction de leurs bénéfices. La

taxe est également souvent payée sur les biens et les services.

**Exigence (nom)** : quelque chose que l'on doit avoir pour pouvoir faire autre chose.

**Responsabilité (nom)** : le fait d'être légalement responsable de quelque chose

**Consulter (verbe)** : aller voir quelqu'un pour lui demander des informations ou des conseils

**Comptable (nom)** : une personne dont le travail consiste à tenir ou à vérifier des comptes financiers

**Notaire (nom)** : un officier public qui atteste ou certifie des documents pour les rendre authentiques

## Notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



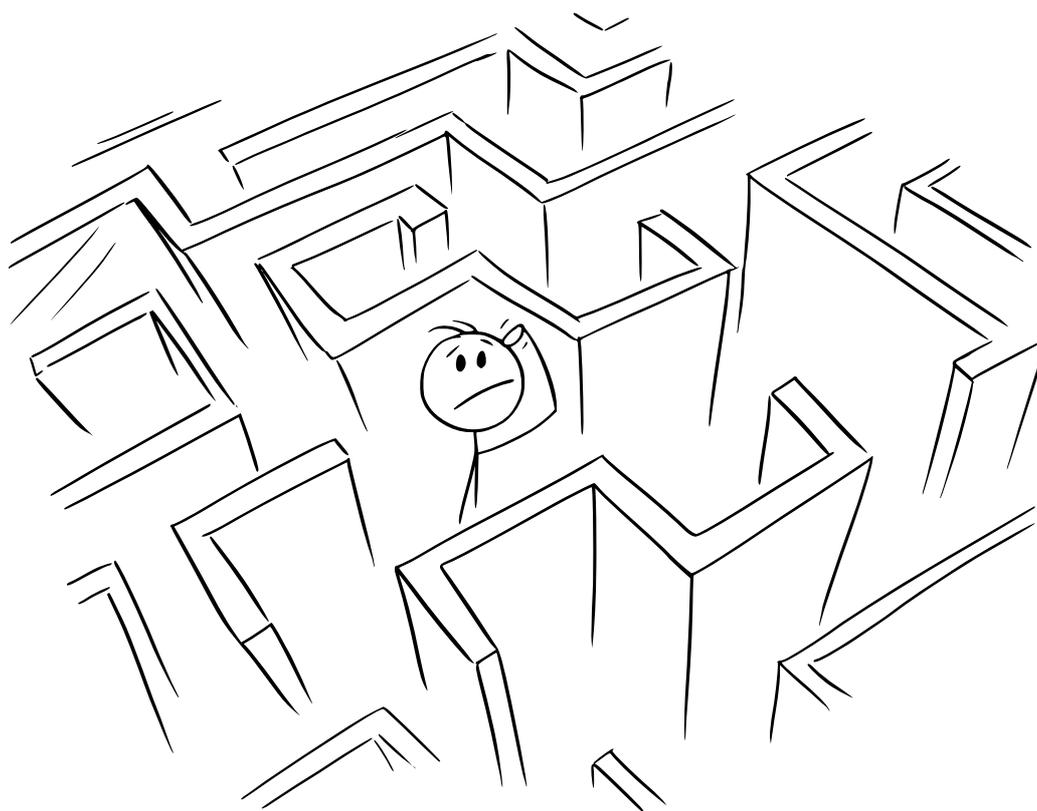
## Chapitre 2. Définir les 5 principaux modèles d'entreprise

La décision la plus importante à prendre lors de la création d'une entreprise est de savoir quel **modèle d'entreprise** vous convient le mieux. Il est important de le savoir lorsque vous **enregistrez** votre société et que vous décidez si vous avez besoin **d'investisseurs**. Chaque modèle d'entreprise a une **structure** différente.

Selon le type de société que vous créez, vous devrez passer par un notaire qui pourra vous conseiller sur la structure de l'entreprise. Un notaire est une personne habilitée à accomplir certaines **formalités juridiques**, notamment à **certifier** ou à rédiger des **contrats**, des **actes** et d'autres documents importants.

Le choix de la forme de la société dépend notamment du nombre de **fondeurs**, du montant du **capital** nécessaire, de la répartition des responsabilités et des décisions, de la manière dont l'argent est collecté et de la manière dont les impôts sont gérés.

Il existe quatre principaux types de sociétés qui peuvent être constituées en Belgique. Vous pouvez enregistrer votre société auprès du guichet d'entreprises que vous avez choisi.



## Il existe quatre principaux types de sociétés qui peuvent être constituées en Belgique:

### 1. La société à responsabilité limitée (SRL / BV)

Une société à **responsabilité limitée** peut être utilisée pour presque tous les types d'activités. Elle peut être créée par une ou plusieurs personnes. En fonction du nombre d'**actions** détenues par une personne, celle-ci peut voter, gagner de l'argent et être responsable des **dettes**. Cette forme de société est particulièrement adaptée aux start-ups et aux petites et moyennes entreprises. L'un des grands avantages de la société à responsabilité limitée est qu'elle ne nécessite pas de capital de départ.

### 2. Le partenariat

Facile à mettre en place, mais risquée en raison de la responsabilité personnelle et illimitée. Cela signifie que le propriétaire de l'entreprise et les associés sont entièrement et légalement responsables de toutes les dettes de l'entreprise, et cette responsabilité n'a pas de limite, et doit être payée par le patrimoine privé de la société.

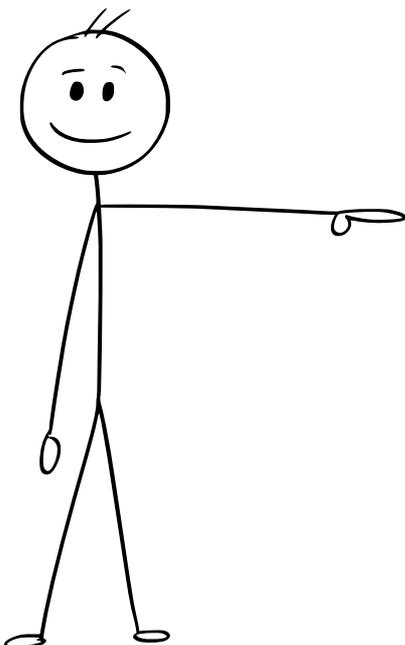
### 3. Société coopérative (SC / CV)

Les personnes qui font partie d'une association **coopérative** sont propriétaires de l'entreprise. Il peut y avoir un seul membre ou plusieurs. Lorsqu'une association coopérative se réunit, chaque membre dispose d'une voix. Les membres ne sont responsables que de leur capital social lorsqu'il s'agit des **obligations** de l'association coopérative, telles que les dettes.

L'objectif principal d'une coopérative n'est pas d'enrichir ses **actionnaires**, mais d'affecter les **bénéfices** financiers à la réalisation d'un objectif **social** de la coopérative.

### 4. Société à responsabilité limitée (SA / NV)

Convient le mieux aux grandes entreprises, avec un capital de départ de 61 500 €.



Voir [ici](#) pour plus d'informations. Voici également quelques organisations qui peuvent vous aider à créer votre entreprise :

[Dansaert](#),

[UNIZO en français](#) and

[UCM](#).

## Modèle d'entreprise nombre 5: le freelancing

N'oubliez pas qu'une autre option consiste à devenir indépendant...

Un moyen plus simple et moins coûteux de créer une entreprise est de travailler en tant qu'indépendant. C'est un bon moyen de tester votre idée d'entreprise/produit/service à petite **échelle**, pour voir s'il fonctionnera dans une entreprise plus grande.

Devenir freelance est moins compliqué que de créer une entreprise, mais cela implique tout de même des compétences commerciales de base en matière de **comptabilité**, de gestion du temps, de marketing et d'impôts.

### Important à savoir... Recettes et dépenses

💡 Tous les chefs d'entreprise (y compris les free-lances) doivent tenir une **comptabilité** officielle des paiements entrants et sortants. Vous conservez vos **reçus** pour montrer les **dépenses** que vous avez effectuées. C'est une bonne habitude d'envoyer chaque mois vos dépenses et vos reçus à votre comptable, qui les utilisera ensuite pour votre déclaration d'impôts à la fin de l'année.



### Infobox: Le risque de la création d'entreprise

Créer une entreprise, c'est prendre un risque. Il est important de prendre des risques calculés, et non des risques inutiles. Réfléchissez à l'avance aux risques que vous prenez afin de vous préparer à réagir en cas de problème.

De nombreux risques peuvent être évités en établissant une **base** solide pour votre entreprise et en mettant les choses au bon endroit dès le départ.

Le choix du type d'entreprise à créer en est un exemple. Étudiez les modèles d'entreprise présentés ci-dessus, discutez-en avec des membres de votre famille ou des amis en qui vous avez confiance et décidez de celui qui vous convient le mieux. Les questions ci-dessous vous aideront à réfléchir à cette décision importante.

### Important à savoir... Apprendre des erreurs des autres

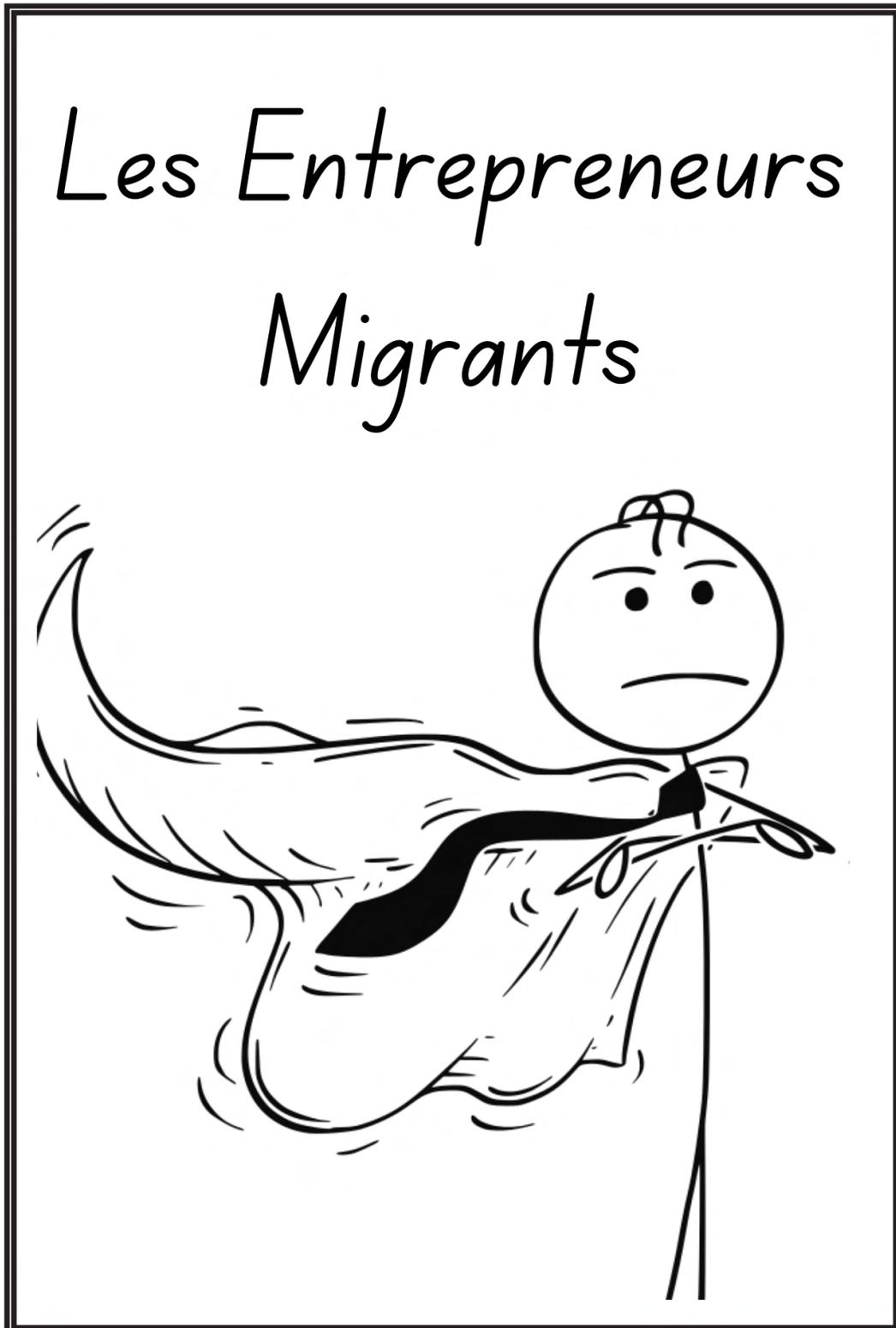
 Trouvez quelqu'un qui possède une entreprise prospère similaire à celle que vous voulez créer, et demandez-lui si vous pouvez prendre un café et l'interviewer. Demandez-lui ce qui a bien fonctionné pour elle, ainsi que les erreurs qu'elle a commises. C'est un excellent moyen d'en savoir plus sur l'entreprise !

### Questions pour vous aider à démarrer: Quel modèle d'entreprise me convient le mieux?

1. Est-ce que je veux construire ce projet seul ou avec un partenaire commercial?
2. Si je suis dans un partenariat, comment puis-je mettre en place des **garde-fous** qui nous aideront à **gérer les conflits** ou les désaccords à l'avenir?
3. Quel type d'impôts dois-je payer ? Obtenez des conseils professionnels sur l'organisation fiscale correcte de votre entreprise et suivez ces règles. Payez vos impôts à temps.
4. Ai-je besoin d'une assurance pour gérer cette entreprise?
5. Ai-je besoin des conseils d'un avocat avant de lancer mon entreprise?



### Chapitre 3. Les Entrepreneurs Migrants





Rencontre avec Amjad, un réfugié, et Attika, dont le père est immigré.

Ils rêvent tous deux d'avoir une petite entreprise et commencent à en discuter ensemble.



Ils s'adressent à leurs amis et à leur famille et définissent leur idée en s'appuyant sur un grand nombre de commentaires et de séances de remue-méninges!



Ils rédigent leurs idées commerciales et consultent des études de marché en ligne.





Enfin, ils sont prêts à ouvrir un compte bancaire et à enregistrer leur société.



Il ne leur reste plus qu'à lancer leur entreprise.

**LA FIN**  
...OU  
N'EST-CE QUE LE DÉBUT ?



## Chapitre 4. Comment créer votre entreprise en 10 étapes

### 1. Assurez-vous d'avoir ce qu'il faut

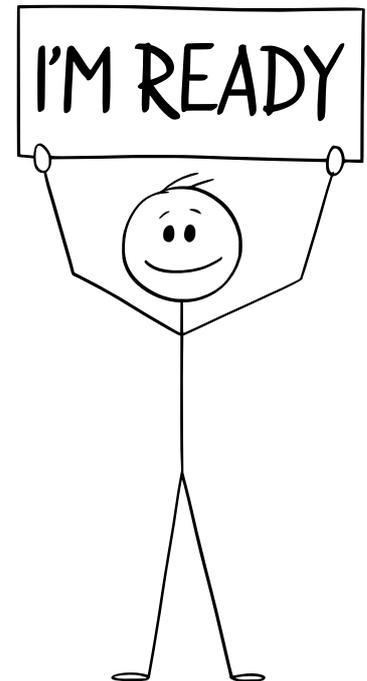
Les entrepreneurs sont souvent **confrontés** à des défis et à des périodes de travail intense. Cela signifie que vous devrez probablement traverser des saisons très stressantes. Pour réussir à surmonter le stress, vous devez avoir:

- ✓ un bon état d'esprit
- ✓ la motivation
- ✓ la **résilience**



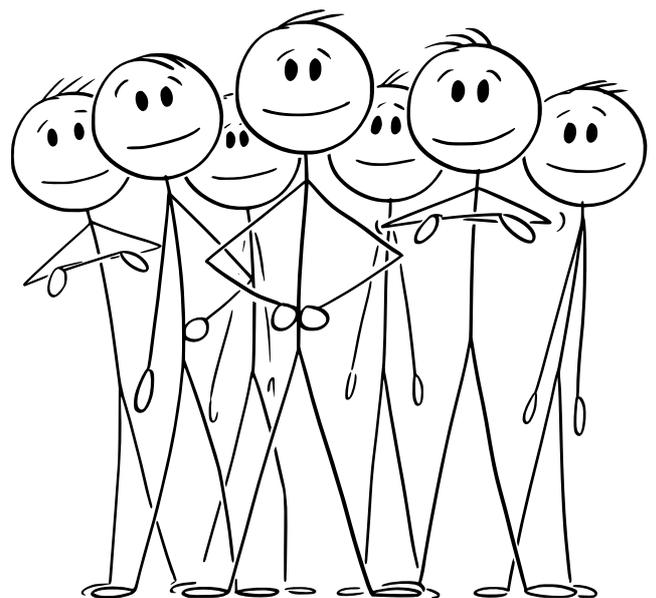
### 2. Bien définir votre projet

Vous devez avoir une idée **précise** de ce que vous voulez faire, du **secteur** dans lequel vous voulez travailler et du type d'entreprise que vous voulez créer, qu'il s'agisse d'un magasin, d'une **unité** de production ou d'un commerce en ligne. Il est important de **déterminer** que votre projet répondra à un besoin des **consommateurs** ou apportera une **solution** à une demande du marché.



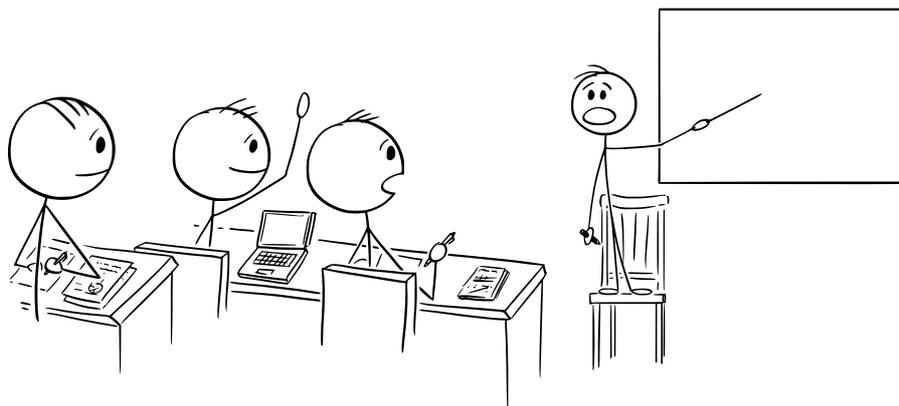
### 3. Créez un système de soutien autour de vous

Il est utile d'avoir un **réseau** d'amis et de membres de la famille sur lesquels vous pouvez compter, qui peuvent vous soutenir et vous conseiller, en particulier dans les moments difficiles. En tant que migrant ou réfugié relativement récent en Belgique, si vous ne pouvez pas compter sur vos amis et votre famille pour vous apporter ce soutien, il existe également des organisations qui ont été créées pour vous aider. (Plus d'informations à ce sujet dans la section VI.)



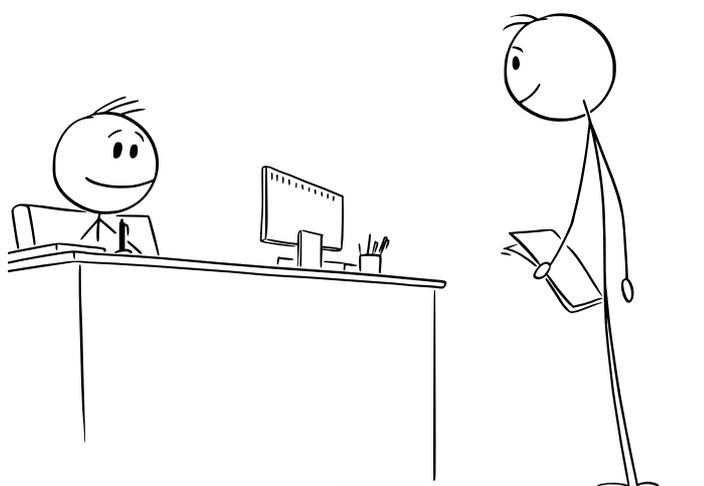
#### 4. Renforcer ses compétences par l'éducation

Bien qu'il ne soit pas nécessaire d'avoir un diplôme pour devenir entrepreneur, il est judicieux de choisir une activité qui corresponde à vos compétences et à vos talents. Tous les propriétaires d'entreprise devraient avoir des connaissances de base en matière de comptabilité, de gestion, de marketing et de fiscalité. Développez vos compétences dans ces domaines en suivant un cours ou une formation. Recherchez les cours pour adultes proposés dans votre région ou les cours en ligne. Passez au chapitre 9 pour plus d'informations sur la formation continue.



#### 5. Apprendre la langue locale

Apprendre la langue locale est essentiel pour réussir en tant qu'entrepreneur. En tant que migrant ou réfugié résidant en Belgique, vous devrez vous assurer que vous avez une bonne compréhension du français et/ou du néerlandais pour interagir avec vos clients, vos partenaires, votre personnel, les autorités, etc.

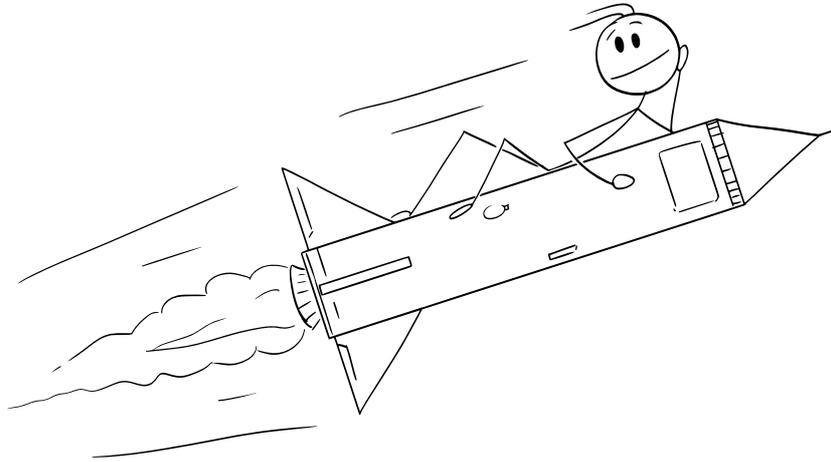


#### 6. Ouvrir un compte bancaire professionnel

Il est bon de séparer les finances de votre entreprise de vos finances personnelles. En créant un compte bancaire professionnel distinct, il vous sera beaucoup plus facile de suivre vos paiements entrants et sortants.

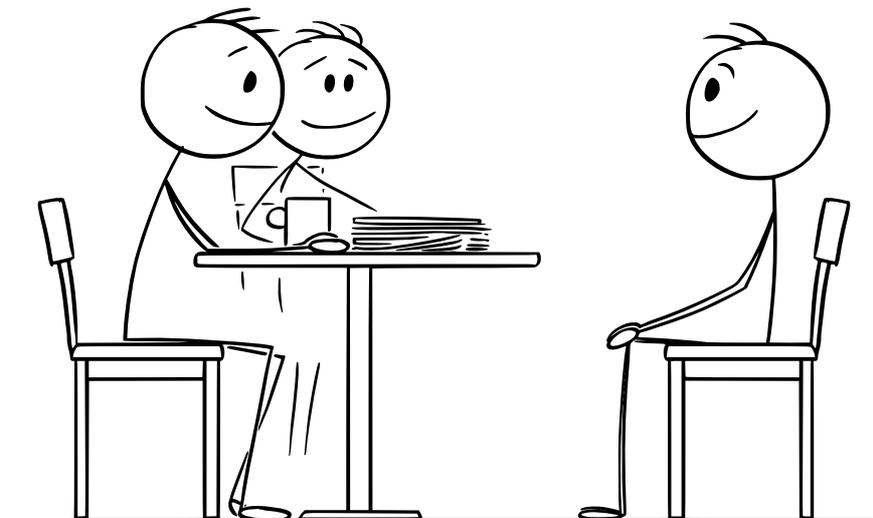
## 7. Testez votre produit/service

Vous pouvez réduire considérablement le risque d'échec en réalisant un projet **pilote**, un **prototype** ou une **validation de principe**. Cela vous permet de tester et d'améliorer votre produit/service avant de lancer officiellement votre entreprise.



## 8. Ne pas hésiter à demander de l'aide

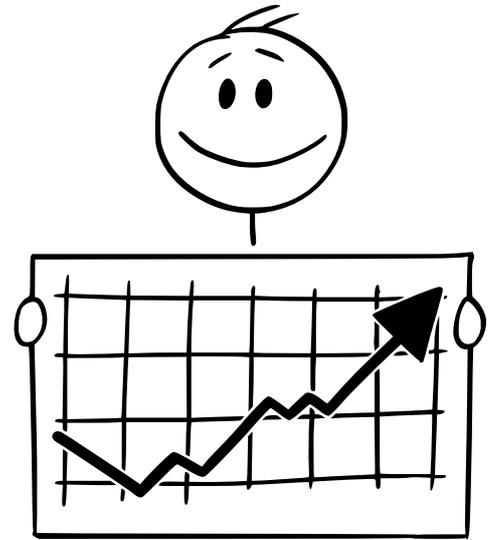
Vous avez plus de chances de réussir si vous vous faites aider pour votre projet. Six séances avec un **coach** de carrière ou de vie peuvent donner d'excellents résultats, car un coach vous aidera à définir et à atteindre vos objectifs par le biais d'étapes pratiques. De nombreuses organisations peuvent vous aider à démarrer. Elles organisent souvent des ateliers et des événements pour vous donner des conseils et l'occasion de nouer des contacts. Vous pouvez également rejoindre un **incubateur** ou un **accélérateur** où vous pourrez rencontrer un coach ou même un futur partenaire commercial.



## 9. Établir un plan financier

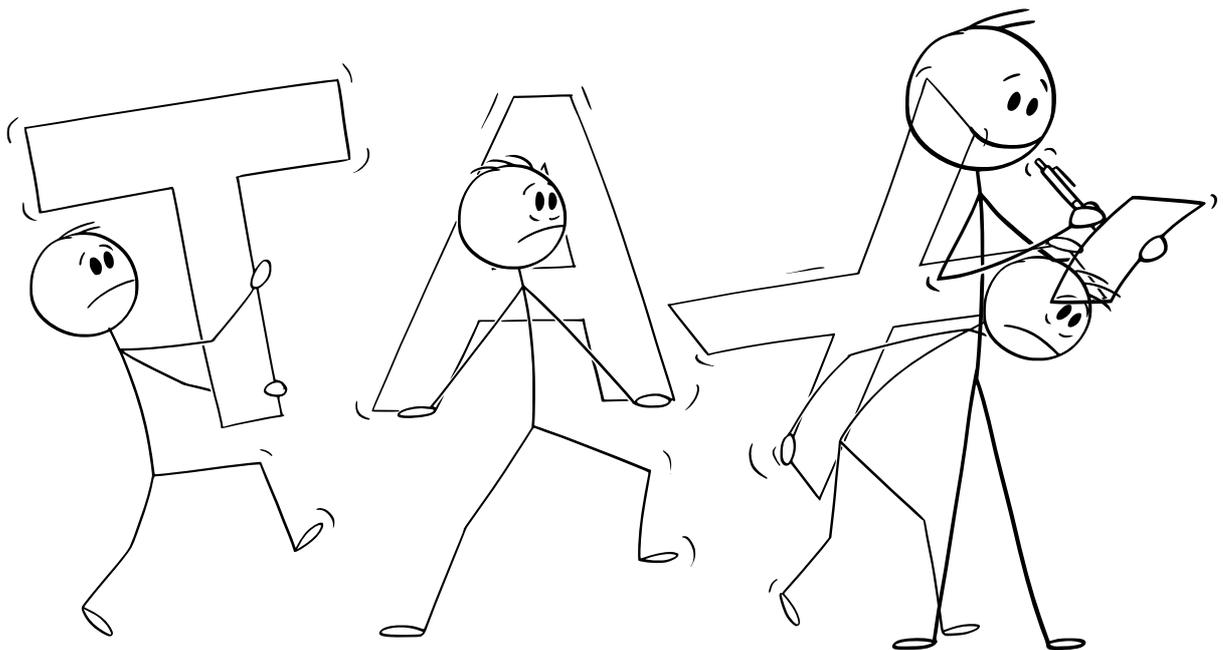
Toute nouvelle entreprise a besoin de temps avant d'être **rentable**. En tant que **fondateur** de l'entreprise vous devez disposer de suffisamment d'argent non seulement pour démarrer l'entreprise, mais aussi pour subvenir à vos besoins et à ceux de votre famille jusqu'à ce que l'entreprise commence à gagner de l'argent

L'objectif du plan financier est de montrer comment vous subviendrez aux besoins de l'entreprise et aux vôtres. Tous les frais de démarrage que vous devrez payer et comparez la à une liste de votre capital financier (liquidités, biens immobiliers, épargne, **subventions** et prêts bancaires). Il existe des institutions qui peuvent vous aider à obtenir un prêt, un microcrédit ou une **garantie** bancaire. Le crowdfunding est une autre source de collecte de fonds, mais avant de le faire, vous devez être très clair sur les fonds dont vous avez besoin et sur la manière dont vous les utiliserez.



## 10. Vérifier les exigences juridiques, fiscales et **administratives**

Consultez un notaire ou un avocat pour connaître les obligations légales et les responsabilités liées à la création d'une nouvelle entreprise. Il est également conseillé de consulter un comptable dès le début pour connaître votre situation fiscale.



## Des questions pour vous aider à démarrer: Faites des recherches approfondies sur votre projet

Pour définir votre projet, il est important de faire des recherches. Rassemblez autant d'informations que possible sur le domaine dans lequel vous voulez entrer, vos concurrents, vos clients potentiels, les prix et toutes les certifications nécessaires à l'exercice de votre activité. Mieux vous connaîtrez le domaine, mieux vous vous démarquerez.

- Que va faire votre entreprise?
- Vous démarrez votre entreprise seul(e)?
- Vous achetez/reprenez une entreprise existante?
- S'agira-t-il de votre emploi principal
- Où travaillerez-vous?
- Quelle est la spécificité de votre service?
- Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence?
- Comment pouvez-vous apporter une valeur ajoutée?

### Infobox: Idées d'entreprises classiques

Chacune de ces entreprises peut être constituée sous la forme d'une société à responsabilité limitée (SRL / BV).

- Je veux être propriétaire d'une épicerie ou d'un magasin qui vend du tabac et des magazines.
- Je fabrique un produit artisanal comme du savon ou des bijoux.
- Je suis coiffeur ou barbier.
- Je suis photographe ou musicien.
- Je suis chauffeur de taxi.
- Je veux ouvrir un restaurant.
- Je veux être tailleur.

### Important à savoir...Avoir une adresse de bureau officielle



En Belgique, il est nécessaire d'avoir une adresse de bureau officielle, même si vous travaillez à domicile. Vous pouvez le faire en louant un bureau virtuel auprès de la plupart des grands services de co-working tels que Regus. Ils vous fourniront une adresse officielle, vous enverront votre courrier, vous offriront une conciergerie téléphonique et stockeront vos statuts sur place.

### Infobox: Liste de contrôle administrative pour la Belgique

Ce sont les étapes les plus importantes de la création d'une entreprise:

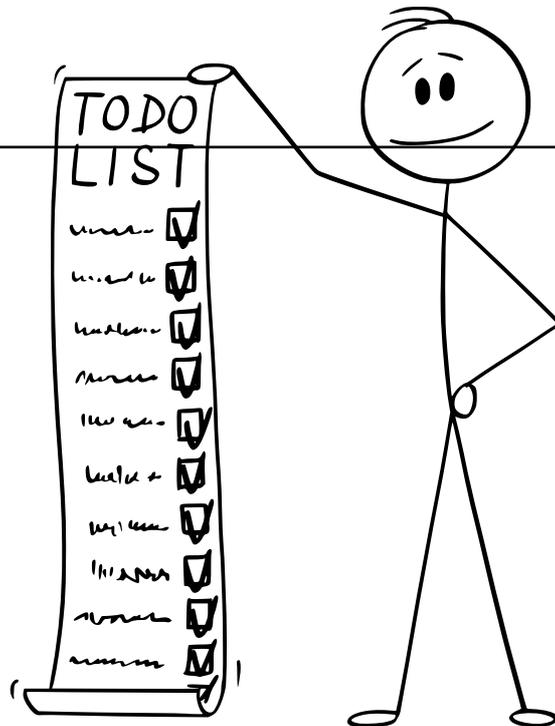
1. Choix du statut juridique : entreprise individuelle (personne physique) ou société (personne morale)
2. Création d'une société par le dépôt et l'enregistrement d'un acte constitutif
3. Enregistrement de l'entreprise auprès d'un guichet unique certifié
4. Ouverture d'un compte bancaire courant pour votre entreprise : déterminez le montant à déposer sur le compte en fonction du type d'entreprise que vous souhaitez créer
5. Demande d'identification TVA et un certain nombre d'obligations à cet égard
6. Demande d'identification douanière et de numéro EORI
7. S'affilier à une caisse d'assurance sociale pour travailleurs indépendants et payer les cotisations sociales
8. S'affilier à l'assurance maladie de son choix pour bénéficier des prestations de l'assurance maladie et de l'assurance invalidité
9. La souscription de certaines polices d'assurance, obligatoires ou non
10. Lors de l'embauche : s'affilier à une société de traitement des salaires et effectuer certaines démarches auprès de l'Office de sécurité sociale

Selon la région, vous devrez également démontrer que vous comprenez les principes fondamentaux de la gestion d'entreprise. Des données régionales supplémentaires sont disponibles sur les sites portails suivants des institutions régionales:

[Région flamande](#)

[Région de Bruxelles-Capitale](#)

[Région wallonne](#)







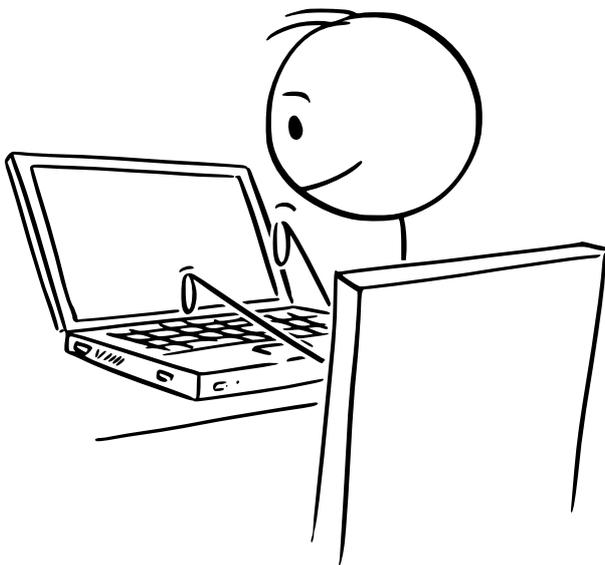
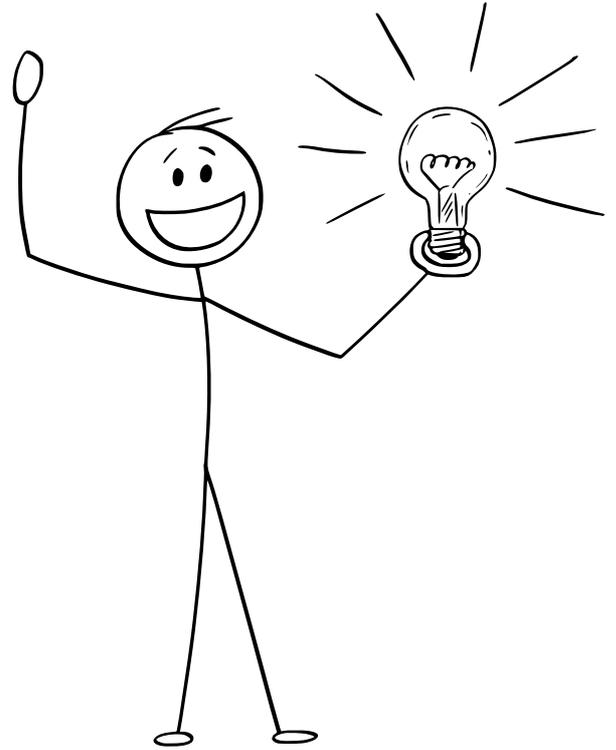
## Chapitre 5. Trouver une idée d'entreprise

Le choix d'une idée d'entreprise est un processus actif. Regardez, observez, recherchez et lisez diverses sources et discutez-en autant que possible avec d'autres personnes. Soyez curieux et ouvert!

Dressez une liste de vos compétences, de vos connaissances et de vos centres d'intérêt. Quels sont vos points forts? Quelle est votre expertise? Qu'aimez-vous faire en dehors de votre travail et qui pourrait éventuellement se transformer en entreprise?

Prenez le temps de **réfléchir** et de lister toutes les idées qui vous viennent à l'esprit, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. Une fois que vous avez dressé votre liste d'idées, parcourez-la et répondez aux questions suivantes : "Est-ce possible? Est-ce réaliste? Est-ce que c'est quelque chose que je suis capable et désireux de construire?"

**Cherchez l'inspiration en ligne**, il existe de nombreuses idées sur la création de votre propre entreprise. Effectuez des recherches, consultez des forums, des réseaux sociaux ou des sites de crowdfunding pour trouver des idées.

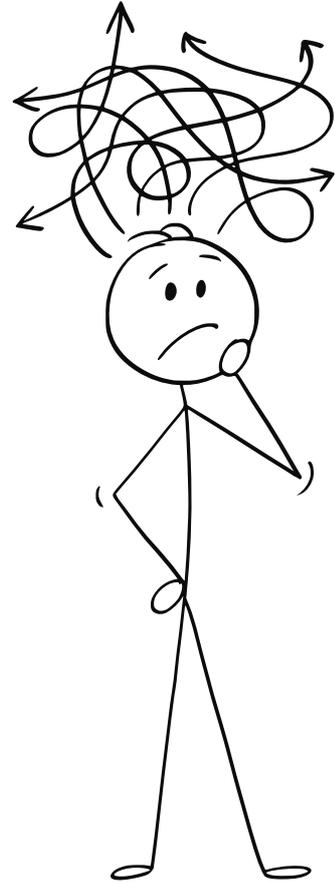


Consultez les **bases de données de brevets** elles vous aideront à découvrir si d'autres personnes ont eu une idée similaire. Cela peut aussi vous aider à trouver de nouvelles opportunités, car de nombreuses demandes de brevet ne sont plus actives, ce qui signifie que l'idée est disponible pour que vous puissiez l'utiliser.

Voici le [lien vers Espacenet](#), une grande base de données fournie par l'Office européen des brevets.

Consultez la **législation**, car les nouvelles lois adoptées par les **législateurs** au **Parlement** peuvent offrir des incitations au développement de nouvelles technologies et de nouveaux profils professionnels. Cela pourrait vous donner des idées d'entreprise.

**Identifiez les points de frustration**, les besoins ou les désirs non satisfaits en raison d'un manque d'offres existantes ou de produits de qualité. Demandez-vous comment vous pouvez améliorer et simplifier le produit/service. **Anticipez** ce que le client recherche et comment vous pouvez rendre le processus plus efficace. Faites en sorte que votre idée soit forte, car les clients ne changeront pas leurs habitudes si votre idée n'en vaut pas la peine.



**Mettez toutes vos idées sur papier (ou sur écran)**, cela les rendra **concrètes**. Mettez en évidence les points forts et les aspects les plus réalistes et **analysez** s'ils fonctionneront ou non dans le monde réel. Essayez-les sur les personnes qui vous entourent.

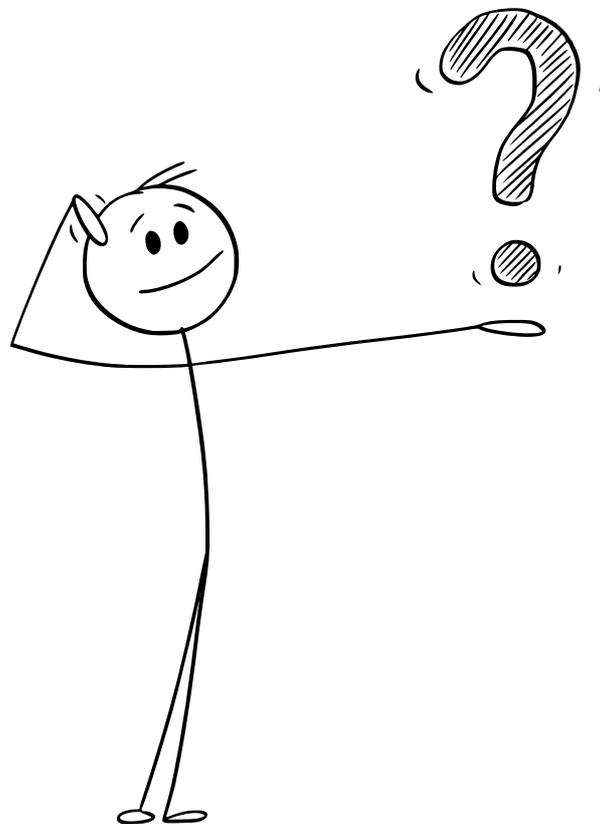
## Important à savoir...Les avantages de la création d'entreprise en tant qu'étranger

💡 Lisez au-delà des frontières, regardez vers votre pays d'origine pour trouver l'inspiration pour votre idée d'entreprise originale. Le fait d'être étranger peut être un tel avantage, car vous avez connu un paysage et une culture totalement différents de ceux de la Belgique.

### Des questions pour commencer: Inspirez-vous de votre culture et de votre pays d'origine

Inspirez-vous de votre culture et de votre pays d'origine.

- Quel est le produit, le concept ou le service qui a du succès chez vous et qui n'existe pas en Belgique?
- Pourriez-vous importer ce produit ou ce service?
- Ce produit ou ce concept peut-il être utilisé tel quel ou doit-il être adapté aux goûts et aux besoins locaux?
- S'il doit être modifié, comment pouvez-vous le faire?
- S'il s'agit d'un produit manufacturé, existe-t-il un producteur digne de confiance dans votre pays d'origine ou peut-il être produit dans votre nouveau pays?
- Quels sont les **obstacles**? Pensez aux tâches administratives, aux coûts, aux **droits de douane**, aux **limitations** des **importations** et à la qualité des matériaux.





## Chapitre 6. Rédiger un plan d'entreprise

Quel que soit le type de votre projet, le plan d'affaires est un outil essentiel. Il vous donnera la feuille de route pour les trois à cinq prochaines années afin de vous guider dans votre démarche et de montrer comment votre entreprise pourra accroître son **chiffre d'affaires**.

Il vous aidera à vous préparer et vous soutiendra lors d'éventuelles **négociations** avec des **investisseurs extérieurs**. Il vous permettra de **démontrer** la qualité de l'opportunité commerciale, d'identifier les risques, de définir la stratégie et de fixer des objectifs

Au fur et à mesure que vous développerez votre entreprise, vous mesurerez vos performances par rapport au plan d'entreprise et, le cas échéant, vous apporterez les modifications nécessaires pour atteindre vos objectifs.

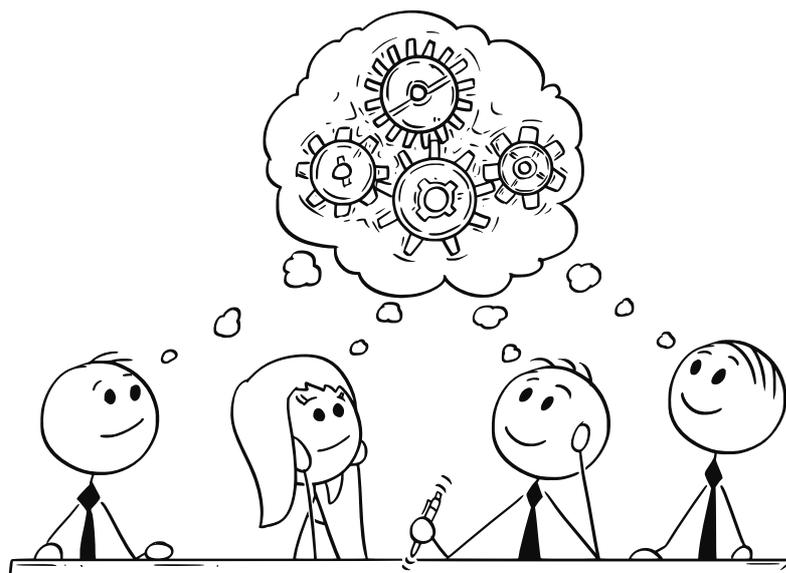
### Votre plan d'affaires doit contenir

- Une description de l'entreprise (un examen de haut niveau des différents éléments de votre entreprise)
- Une description du produit/service qui met en évidence les avantages pour les clients potentiels
- Une analyse de marché illustrant votre connaissance du **secteur** et des **tendances** du marché
- L'état actuel et l'**évolution** probable du marché et de l'environnement,
- Une **vision** à long terme de l'orientation de votre entreprise
- Une stratégie de vente et de marketing
- Une méthode de livraison des produits ou services
- La structure de l'**administration** de votre entreprise
- Le plan financier et les méthodes de financement
- Une description des ressources humaines et financières. Cette description doit comprendre
  - la structure organisationnelle de votre entreprise
  - des détails sur la propriété de votre entreprise
  - les **profils** de votre équipe de direction
  - les qualifications de votre conseil d'administration.
- Les ressources manquantes et la manière dont vous envisagez de les combler
- Terminer par les facteurs clés de succès



## Important à savoir... Conseil d'administration

💡 Le conseil d'administration est défini dans le dictionnaire Larousse comme "organe d'une société anonyme ou d'une association composé de membres élus par l'assemblée générale, qui a pour mission de gérer les affaires de la société ou de l'association". Ils sont chargés d'orienter la direction et de superviser la gestion d'une entreprise afin d'en **assurer** la réussite et la **pérennité**.



### Questions pour vous aider à démarrer: Rédiger votre plan d'affaires

1. Quel est le principal produit que je propose? Quel problème mon produit permet-il de résoudre?
2. Quel est le **client idéal** pour mon produit?
3. Quelle est la taille de ma **clientèle** potentielle? Comment vais-je atteindre ces clients?
4. Pourquoi les clients choisiront-ils mon produit plutôt que celui de la concurrence?
5. Où mon entreprise exercera-t-elle ses activités? En personne ou en ligne, ou une combinaison des deux?
6. Si je choisis d'avoir un magasin physique, où doit-il se situer?
7. Qui travaillera pour l'entreprise?
8. Quand l'entreprise sera-t-elle lancée?
9. Comment vais-je financer l'entreprise?
10. Ai-je suffisamment de fonds pour couvrir tous mes frais jusqu'à ce que l'entreprise soit rentable?

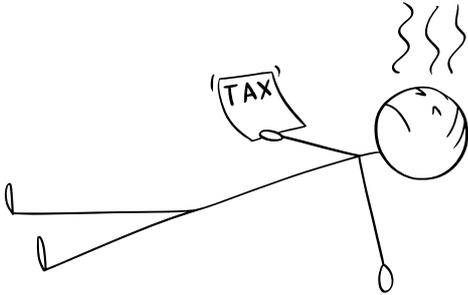
### Terminez la phrase...

Dans 2 ans, je souhaite que mon entreprise soit  
Dans 5 ans, je me vois



## Chapitre 7. Comprendre les obligations fiscales et d'assurance

### Impôts



Les impôts sont un élément essentiel à prendre en compte lors de la création d'une entreprise. Une fois encore, la manière dont vous créez votre entreprise aura des **implications** différentes.

Vous devrez payer l'impôt sur le revenu, les impôts locaux et, en fonction de vos produits/services, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur vos ventes ou services. Vous devrez également payer votre sécurité sociale sur une base **trimestrielle** et remplir votre **déclaration** d'impôts annuelle, que ce soit en tant

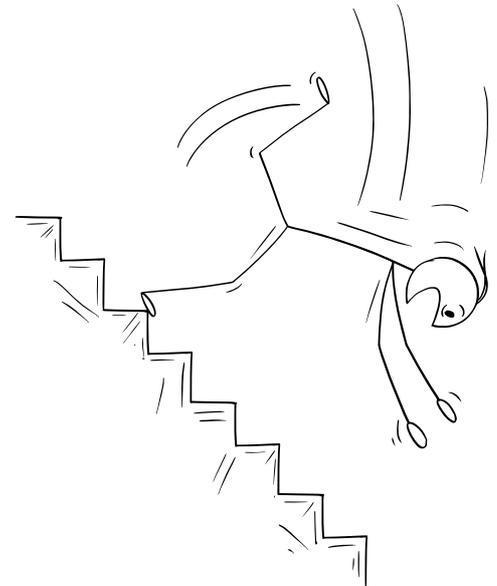
qu'indépendant ou pour votre entreprise. Pour tout cela, il est recommandé de faire appel à un comptable.

Avant même de vous lancer en tant qu'indépendant ou de créer votre société, vous devez vous renseigner auprès du guichet d'entreprise et/ou du notaire que vous allez employer sur les implications financières des différentes structures d'entreprise.

### Assurance

Une assurance est-elle nécessaire pour créer une entreprise? Selon le type d'entreprise que vous allez créer, vous aurez besoin de différents types d'assurance.

Si vous avez un magasin ou une usine, vous aurez besoin d'une assurance pour couvrir les risques liés aux locaux que vous louez ou dont vous êtes propriétaire (incendie, dégâts des eaux, dommages aux fenêtres, etc.). Vous devrez également couvrir les risques liés à vos stocks (dommages et vols). Et si vous avez des employés, vous devrez les couvrir contre les blessures ou autres types de risques qu'ils pourraient subir au travail.



### Assurance des entreprises

En tant que propriétaire d'entreprise, il est important de disposer d'une assurance d'entreprise appropriée pour protéger et gérer votre entreprise. S'adresser à un expert est le moyen le plus simple de s'assurer que vous disposez d'une couverture d'assurance suffisante. Il vous indiquera le type d'assurance dont votre entreprise a besoin.

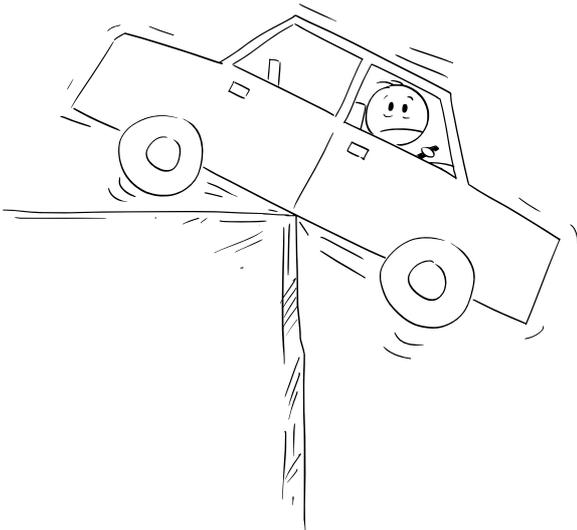
Le paiement des **primes** d'assurance coûte cher. Néanmoins, vous devez vous demander si vous et



voire entreprise pouvez vous permettre de ne pas avoir une assurance suffisante.

Vous devriez vous adresser à un **courtier** d'assurance **réputé**. Il pourra vous indiquer le type d'assurance dont votre entreprise a besoin et vous aider à comparer les offres et à **négoier** des formules abordables. Il pourra également vous renseigner sur les lois que vous devez respecter.

La plupart du temps, il existe quatre grands types d'assurance: **L'assurance des véhicules, l'assurance du personnel, l'assurance de la responsabilité civile et l'assurance des bâtiments et du contenu.**



#### Assurance des véhicules

Selon la loi, toutes les voitures doivent être suffisamment assurées pour couvrir les dommages causés aux **tiers**.

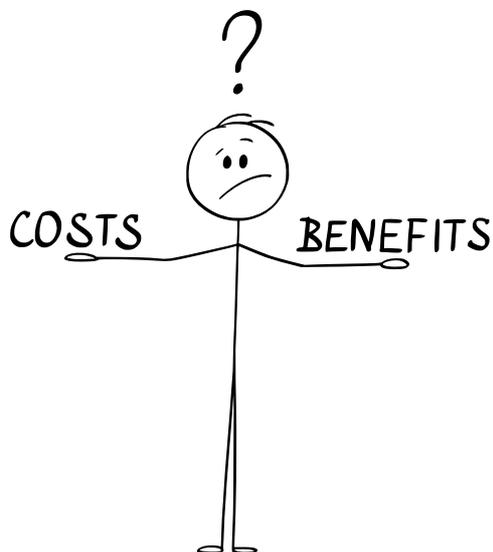
Vous avez le choix entre deux types d'assurance : l'assurance au tiers et l'assurance tous risques. Si quelqu'un vous poursuit pour des dommages corporels et des frais de justice, vous aurez besoin d'une assurance contre les dommages corporels.

L'assurance automobile multirisque couvre les dommages causés à votre propre voiture, ainsi que les dommages causés aux voitures ou aux biens d'autrui, l'incendie et le vol.

#### Assurance du personnel

Cette assurance vous couvre, vous et vos employés, en cas de maladie ou d'accident.

Un employeur doit fournir à ses employés une assurance en cas de blessure ou de maladie. Mais les personnes qui travaillent à leur compte ne sont pas couvertes par l'indemnisation des accidents du travail. Elles doivent donc souscrire leur propre assurance auprès d'une compagnie privée. Il existe différents types d'assurance, tels que la protection des revenus, l'assurance traumatisme, l'assurance vie et l'assurance invalidité.



#### Assurance responsabilité civile

Ce type d'assurance est exigé par la loi et protège contre les réclamations de tiers en cas de **négligence**, de décès, de blessures, de pertes et de dommages matériels, et de pertes économiques ou financières.



### Assurance bâtiment et contenu

Cette assurance protège vos biens, objets et stocks contre les dommages causés par le feu, l'eau, les tremblements de terre, la foudre, les tempêtes, les explosions, les cambriolages et le vol.

## Autres types d'assurance

### Assurance personnelle

Certaines assurances sont conçues pour répondre à vos besoins quotidiens et vous couvrent si vous ou quelqu'un d'autre se blesse ou porte atteinte à vos biens ou à votre patrimoine.



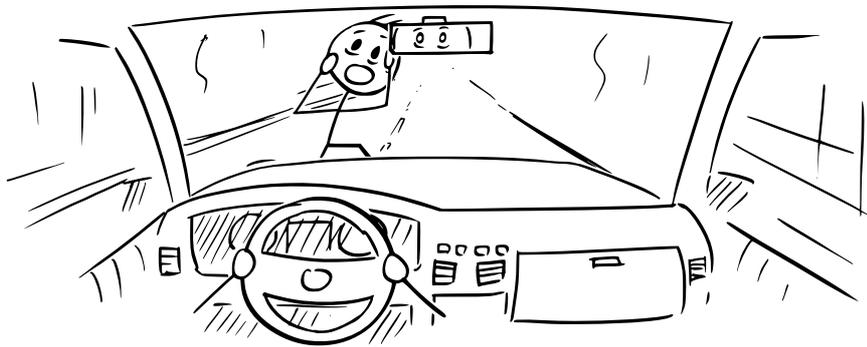
### Assurance habitation

L'assurance habitation couvre vos biens en cas d'incendie, de dégâts des eaux, de vol ou de **vandalisme**. La plupart du temps, le coût de votre assurance habitation dépend du coût de remplacement de votre habitation et des autres biens que vous avez assurés. L'assurance habitation est donc différente pour chaque personne.

## Assurance automobile

Comme c'est le cas dans tous les pays de l'UE, toutes les voitures doivent au moins être couvertes par une assurance responsabilité civile. Toute personne propriétaire d'une voiture doit souscrire une assurance couvrant les dommages corporels et matériels subis par la voiture et les personnes qui s'y trouvent. Il existe deux types d'assurance: l'assurance au tiers et l'assurance tous risques. L'assurance au tiers permet aux victimes d'être indemnisées pour leurs blessures. En revanche, l'assurance tous risques couvre les blessures et les dommages, quelle que soit la personne responsable.

Le montant de l'assurance dépend de votre âge, du type de voiture que vous conduisez et de votre ancienneté. Lorsque vous achetez une voiture, vous avez sept jours pour la faire immatriculer à votre nom et souscrire une assurance.



## Assurance vie

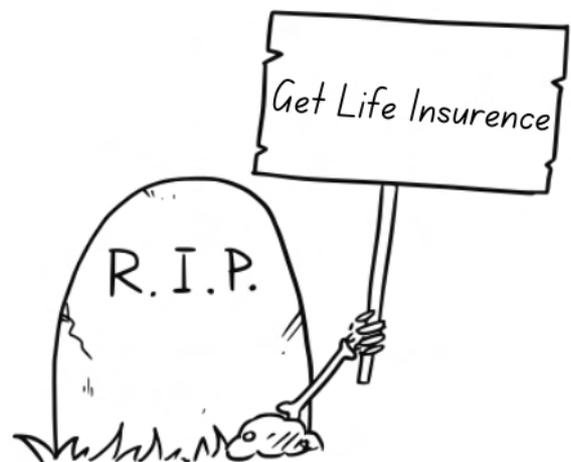
Plus vous souscrivez tôt à une assurance vie, plus vous bénéficiez d'un tarif avantageux. Si vous êtes jeune et en bonne santé, vous avez plus de chances d'obtenir une meilleure offre d'assurance que si vous êtes âgé et malade. Même si vous n'avez pas de famille ou d'autres personnes qui dépendent de vous, vous pouvez toujours souscrire une assurance vie. L'assurance vie est conçue pour répondre aux besoins et à la situation de chaque personne.

Vous devez savoir quels sont les types d'assurance-vie existants. L'assurance temporaire et l'assurance placement sont les types d'assurance les plus courants.

L'assurance temporaire verse de l'argent et des prestations à la famille ou aux personnes à charge d'une personne si celle-ci décède pendant la durée de la police. Par exemple, cela peut les aider à payer des factures.

L'assurance de type investissement comprend des polices **d'assurance mixte** et des polices "vie entière", qui sont valables tant que les primes sont payées. La partie investie prend de la valeur et vous pouvez l'encaisser avant votre décès.

Il est important de garder à l'esprit que vous devez faire le tour du marché pour trouver une police d'assurance vie. Il est important d'obtenir une offre qui corresponde à vos besoins spécifiques.





## Chapitre 8. Définir votre marque

Le produit ou le service que vous offrez est unique: c'est votre **marque**. Votre image de marque indique à un client qui vous êtes avant même que vous n'en disiez un mot. Le nom de l'entreprise, la couleur et la conception du logo, la police ou les couleurs de votre **vitrine** ou de votre site web et la façon dont vous parlez de votre produit sont autant d'éléments qui permettent d'attirer l'attention de votre client, du début jusqu'à la **conclusion de la vente**.

Vous avez **identifié** votre **public** lors de l'**élaboration de** votre plan d'affaires. Vous pouvez utiliser ces réponses pour l'étape suivante, qui consiste à comprendre votre marque.

Avant de commencer, prenez 15 minutes pour réfléchir à ces questions:

- Quelle est la **valeur fondamentale** de mon entreprise?
- Qui est le client que je veux servir?
- Quel est le ton ou le style qui attirera mon **client idéal**?

Vous pouvez continuer à affiner la définition de vos valeurs fondamentales et de votre client idéal. Plus vous développerez votre produit/service et le testerez auprès de votre famille et de vos amis, puis de vos clients, plus vous serez en mesure de déterminer si votre marque est efficace.

### Important à savoir... Le client idéal



Le client idéal est celui qui vous convient parfaitement. Imaginez la personne qui voit votre produit ou service et le veut immédiatement. Imaginez maintenant ses **caractéristiques** - quel âge elle a, quelle est sa profession, ses loisirs, a-t-elle une famille, est-elle un globe-trotter? Toutes ces questions vous aideront à déterminer qui est votre client idéal.

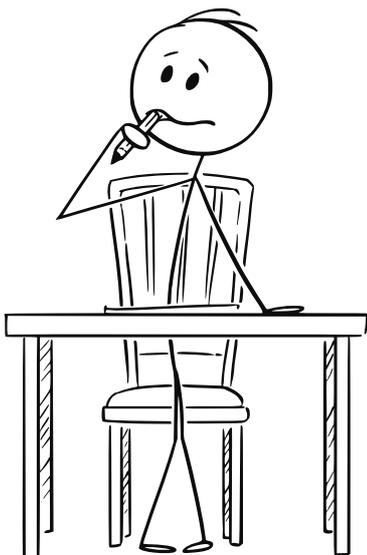
Prenez maintenant les réponses issues de votre brainstorming sur vos valeurs et vos clients idéaux, et appliquez-les à votre prochaine tâche.

### Le nom de l'entreprise

La raison sociale est le nom officiel de la société que vous créez (S.A. ou S.P.R.L.) tel qu'il est inscrit dans les **statuts** et publié au Moniteur belge. Elle est également appelée dénomination sociale.

Une fois que vous l'avez inscrite au Moniteur belge, elle vous appartient légalement et est protégée par la loi sur les sociétés. Il sera utilisé pour identifier formellement l'entreprise et, si vous le souhaitez, il pourra également être utilisé à des fins publicitaires.

On pourrait penser que le choix d'un nom est une tâche simple, mais elle peut s'avérer étonnamment difficile. L'essentiel est de trouver un nom accrocheur, facile à retenir et original.



**Il est donc temps de jouer avec les mots!**

## Des questions pour vous aider à démarrer: Qu'est-ce qu'un nom?

"Une rose portant un autre nom sentirait aussi bon".

Il s'agit d'une citation de William Shakespeare, un célèbre écrivain anglais. Il dit que le nom "rose" n'est pas ce qui fait qu'une rose sent bon ! Il n'en reste pas moins que vous voulez un nom qui restera gravé dans l'esprit de votre client!

Voici quelques éléments à prendre en compte lors du choix d'un nom :

1. Que **représente** votre nom?
2. Pensez au ton. Quelle émotion votre nom suscite-t-il? Est-il énergique? Sérieux? Drôle?
3. Cela correspond-il au type d'activité que vous exercez?
4. **Illustre-t-il** ou donne-t-il des informations sur votre produit ou vos services?
5. Quel est le mot de votre langue maternelle qui ferait un bon nom?

### Important à savoir...



En Belgique, il existe deux types de noms différents: la dénomination sociale et le nom commercial. Ils peuvent être identiques ou différents. Si la dénomination sociale (de l'entreprise) est disponible, vous pouvez également l'utiliser comme nom commercial - c'est le nom qui apparaît sur votre carte de visite et votre devanture.

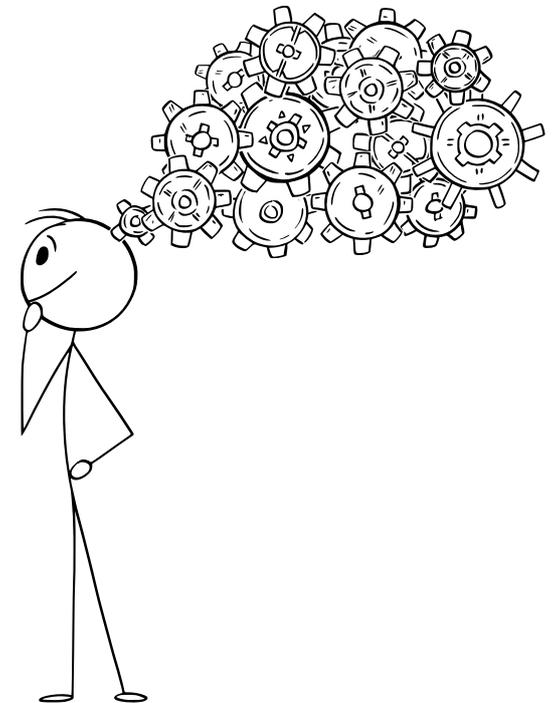
Lorsque vous choisissez le nom de votre entreprise, veillez à ce qu'il soit libre de droits: cela signifie qu'il ne doit pas être déjà enregistré ou trop similaire à un nom d'entreprise déjà utilisé.

Le notaire chargé de la constitution de votre société peut vérifier ce point pour vous. Si le nom de l'entreprise est disponible et approprié, rien ne vous empêche de l'utiliser comme nom commercial.

### Le nom commercial

Le nom commercial est le nom public de votre entreprise. C'est le nom qui apparaîtra sur la vitrine de votre magasin, votre page Facebook, votre carte de visite et vos publicités. Il peut être identique à la dénomination sociale légale de l'entreprise, mais il peut aussi être différent. Là aussi, pour éviter tout risque juridique, mieux vaut vérifier qu'il n'est pas déjà pris et utilisé par une autre entité. Vous pouvez le faire sur le site de la [Banque Carrefour des entreprises](#)

Si vous le souhaitez (ce n'est pas une obligation légale mais c'est mieux de le faire), vous pouvez l'enregistrer comme marque auprès de la Banque Carrefour des entreprises.



## Garder l'originalité

Choisissez un nom qui rendra votre entreprise immédiatement visible et, si vous le souhaitez, vous pouvez inclure le type d'entreprise dans le nom. Ne le rendez pas trop restrictif, car vous souhaitez peut-être étendre votre activité par la suite.

Une autre idée est d'inclure votre nom de famille dans le nom commercial, s'il s'agit d'une entreprise familiale ou unipersonnelle.

## Faites preuve d'imagination!

Dressez une liste de noms en fonction de vos produits ou services. Inspirez-vous de votre pays d'origine et de votre langue maternelle - testez votre idée auprès d'amis locaux pour voir si elle est difficile à prononcer ou si elle a une signification négative en Belgique.

Par exemple IKEA est l'abréviation de Ingvar Kamprad Elmtaryd Agunnaryd - une combinaison du nom du fondateur et de sa ville d'origine.

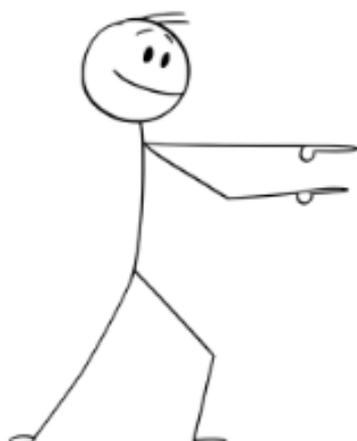
## Viser la simplicité et la disponibilité

Choisissez un nom qui ne soit pas trop compliqué à écrire ou à retenir. Vous pouvez utiliser des abréviations ou des acronymes, comme BMW, qui signifie Bavarian Motor Works. Une autre option est un nom contracté, qui est une combinaison de deux mots. Par exemple, FedEx est l'abréviation de Federal Express.

Il est utile de choisir un nom qui sonne bien et qui s'écrit comme il se prononce.

**Important à savoir...** Assurez-vous que le nom n'est pas utilisé.

💡 N'oubliez pas de vérifier si le nom auquel vous pensez est disponible, s'il n'existe pas déjà une entreprise avec un nom très similaire ou identique. Vous trouverez ce type d'informations en ligne sur le [site de](#) la Banque-Carrefour des Entreprises. Vous pouvez également vérifier quels noms de sites web sont disponibles [ici](#)



**Le Nom  
de Mon Entreprise**



## Chapitre 9. Concevoir votre identité visuelle

Maintenant que vous avez un nom de société, pensez à l'**identité** visuelle de votre entreprise. Avez-vous une vitrine ou une enseigne dans la rue? Ou un site web? Qu'en est-il des cartes de visite, du papier à en-tête et de la facturation?

### Éléments de conception

Les **éléments** de conception de votre marque doivent tous s'accorder pour créer un style visuel cohérent qui vous distingue de vos concurrents. Ce processus peut être amusant !

Pensez aux couleurs, aux images et aux **polices** que vous aimez et qui communiquent les **valeurs** de votre marque. Chaque élément de votre marque doit correspondre aux valeurs et au **ton** que vous souhaitez communiquer.

#### Questions pour vous aider à démarrer: Choisir vos éléments de conception

Retour à l'**essentiel**: Quelles sont les valeurs de mon entreprise?

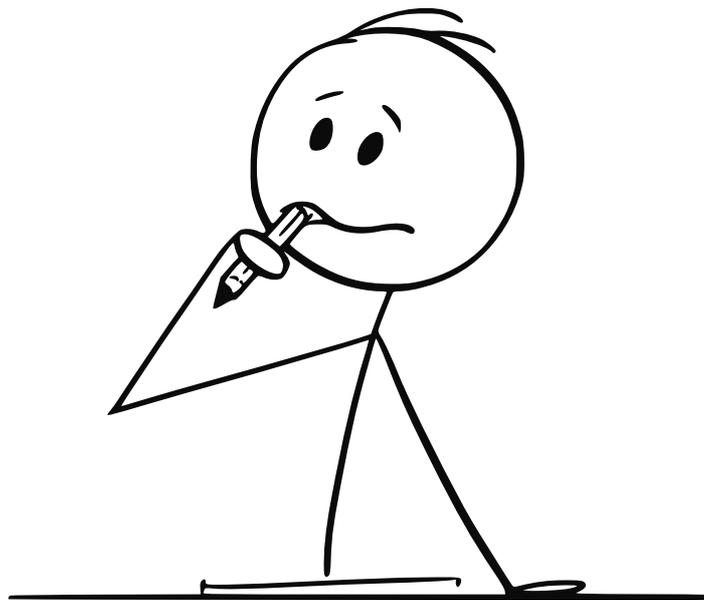
Quelle image ou quelle couleur dois-je utiliser pour attirer l'attention du client?

Comment le client doit-il se sentir lorsqu'il utilise mon produit ou mon service?

Quel type de police **représente** mon produit ?

Ai-je besoin d'un logo pour mon entreprise ou le nom de mon entreprise est-il suffisamment fort?

Maintenant que vous avez répondu à ces questions, vous pouvez commencer à choisir les éléments graphiques qui représentent le mieux l'identité visuelle de votre marque.



## Création d'un logo

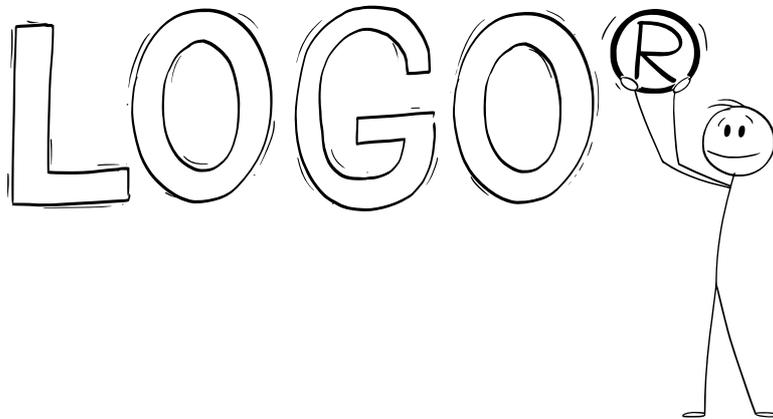
Le but d'un logo est de communiquer instantanément vos valeurs par le biais de textes, de symboles et/ou de couleurs. Souvent, plus un logo est simple, plus il est efficace...

Que vous engagiez quelqu'un, que vous demandiez à un ami artiste ou que vous conceviez le logo vous-même, ces étapes vous aideront à savoir ce que vous voulez :

- Réfléchissez aux couleurs, aux symboles ou aux images qui communiquent votre marque.
- Prenez des crayons, des marqueurs et du papier, et dessinez vos idées.
- Jouer avec les formes, les symboles et les couleurs
- Faites des recherches pour savoir si le logo existe déjà, certaines images sont plus courantes que vous ne le pensez !
- Examinez quelques logos célèbres (Nike, Google, Lidl, Instagram, Chanel) et analysez ce qui les rend efficaces.
- Observez vos concurrents pour voir ce qui fonctionne pour les entreprises qui réussissent.
- Montrez votre logo à votre famille et à vos amis pour voir s'il fonctionne.

Après avoir reçu des commentaires, retournez à votre bureau. Veillez à ce que votre logo soit **unique** et modifiez-le en fonction des commentaires de votre famille et de vos amis.

Voilà, c'est fait ! Vous avez maintenant un logo qui vous ressemble vraiment pour attirer votre client idéal!



En ce qui concerne votre client idéal, le fait de savoir exactement qui vous voulez atteindre vous aidera à entrer en contact avec les personnes qui bénéficieront le plus de votre produit ou de votre service.

**L'intérêt d'une marque forte est de vous mettre en relation avec votre clientèle.**

Soyez très clair sur **ce que vous offrez** et sur **les personnes qui en bénéficieront**. Si vous pouvez résumer cela en une phrase, vous êtes prêt pour l'étape finale...

## Commercialiser votre produit

Vous avez testé votre produit/service et choisi un nom et un design de marque forts. Il est maintenant temps de le partager avec le monde entier!

Il existe de nombreuses façons de faire connaître votre nouvelle entreprise:

- Publicité imprimée (flyers, dépliants, affiches ou panneaux d'affichage)
- Annonces à la télévision ou à la radio
- Publicité en ligne (médias sociaux, annonces Google)
- **Optimisation des moteurs de recherche (SEO)** pour générer du trafic vers votre site web
- Appel à froid (appeler des clients potentiels et leur présenter votre produit ou service)
- Réunions en face à face avec des clients ou des fournisseurs potentiels
- Mot de la bouche

Certaines personnes obtiennent la majorité de leurs clients grâce à des publicités sur Facebook et Instagram. D'autres déposent des prospectus chez les gens. Avant d'investir beaucoup d'argent dans une forme de marketing, faites des recherches et des essais pour voir ce qui fonctionne pour vous.

Ce qu'il faut retenir, c'est que VOUS êtes votre meilleure publicité pour démarrer. Votre passion et vos connaissances sur votre nouvelle activité contribueront grandement à créer une clientèle.



## Ne sous-estimez jamais le pouvoir du bouche à oreille !

### Liste de contrôle de l'image de marque

- Vitrine (physique ou site web)
- Papier à en-tête et factures
- Cartes de visite
- Emballage du produit
- Logo
- Police
- Couleurs de l'entreprise



## Chapitre 10. Recherche de financement et de soutien

Trouver de l'argent pour une nouvelle entreprise en Belgique n'est pas facile, mais ce n'est pas non plus impossible. Quel que soit l'apport financier de l'entrepreneur, il existe des moyens publics et privés d'obtenir de l'argent pour créer une entreprise.

1. Les **organismes publics** : Les entrepreneurs peuvent obtenir de l'aide et des conseils auprès de certaines institutions publiques. Trouvez l'organisme public de votre région qui est chargé de l'entrepreneuriat. Il vous aidera à élaborer un plan d'entreprise et répondra à toutes les questions que vous vous posez sur la manière d'obtenir l'argent nécessaire pour démarrer.

2. Les **incubateurs** d'entreprises : Les incubateurs sont des organisations dont le seul but est d'aider les startups et les nouvelles entreprises à se développer. Elles offrent à ces entreprises un lieu où elles peuvent trouver de l'aide et aident les entrepreneurs à accéder aux services dont ils ont besoin pour gérer leur entreprise.

3. Les sociétés de capital-risque : Il s'agit d'institutions financières d'investissement direct ou de fonds d'investissement qui prennent des participations temporaires dans le capital d'entreprises à différents stades de leur cycle de vie. L'objectif est qu'avec l'aide du capital-risque, l'entreprise augmente sa valeur et qu'une fois l'investissement arrivé à **maturité**, l'investisseur en **capital-risque** se retire avec un bénéfice.

4. Incubateurs et accélérateurs de start-ups : Un incubateur d'entreprises est une organisation conçue pour accélérer la croissance et assurer le succès des projets entrepreneuriaux grâce à un large éventail de ressources et de services commerciaux qui peuvent inclure la location d'un **espace physique**, la capitalisation, **l'accompagnement** ou la mise en réseau.

5. Les business angels. Il s'agit d'investisseurs privés qui apportent des capitaux pour la création d'entreprises en échange d'une participation au capital. Ces business angels investissent avec leurs propres fonds, contrairement aux sociétés de capital-risque, qui gèrent professionnellement l'argent de tiers par le biais d'un fonds.

6. Le financement participatif (crowdfunding). Construire à partir de la communauté ou d'un groupe de personnes est un moyen de plus en plus populaire. En d'autres termes, de nombreuses personnes donnent de petites sommes d'argent pour aider l'entreprise à démarrer. Le crowdfunding a souvent été utilisé pour des projets artistiques, mais il existe de plus en plus de plateformes pour les projets commerciaux et les nouvelles entreprises.

7. Aides et subventions : Les différentes administrations publiques accordent des subventions. La Direction générale de l'industrie et des petites et moyennes entreprises vient de présenter le Guide **dynamique** des aides et **incitations** nationales à la création d'entreprises (par communauté **autonome**).



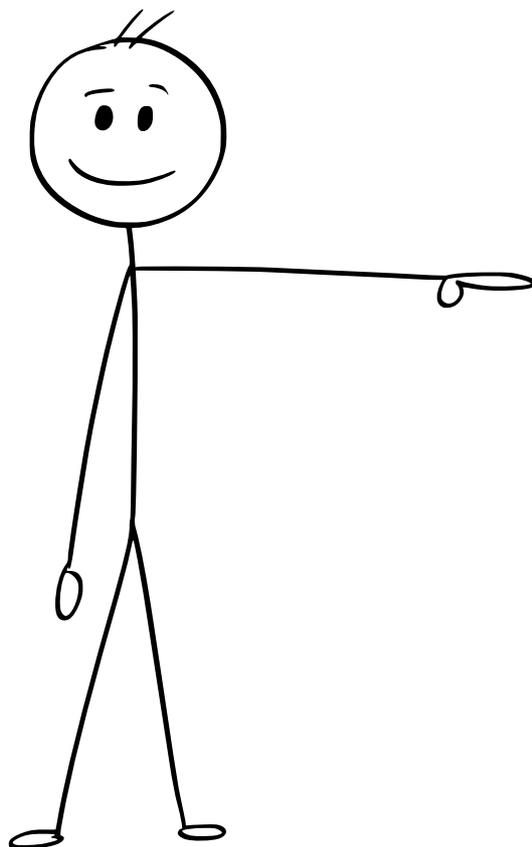
## Wallonie et Bruxelles:

Le réseau [Be Angels](#) est soutenu, entre autres, par la Région de Bruxelles-Capitale et la Région wallonne.

**Prime à l'investissement** Les PME wallonnes peuvent demander une [prime à l'investissement](#). Pour être **éligible**, vous devez disposer d'une unité commerciale enregistrée en Wallonie (ou en créer une). Il existe différents montants que vous pouvez obtenir. Cela dépend du type d'entreprise, du lieu de l'investissement, du nombre d'emplois susceptibles d'être créés, de l'objectif principal de l'activité et du régime auquel vous postulez.

**Cette prime à l'investissement wallonne** vise à [encourager l'utilisation durable de l'énergie et la protection de l'environnement](#). Si vous envisagez d'investir dans des équipements écologiques, il s'agit donc d'une excellente opportunité de financement pour votre petite entreprise.

[1890.be](#) est un bon endroit pour les petites entreprises et les entrepreneurs en Wallonie pour obtenir des informations et des conseils. Il établit des listes de financements et d'options de financement qui s'adressent principalement aux entreprises en phase de démarrage.



**La S.R.I.W.** (Société Régionale d'Investissement de Wallonie) offre un soutien financier dans différents contextes ou activités. La S.R.I.W. vous aide à trouver le type de financement adapté à vos besoins. Il peut s'agir de différents types de prêts (subordonnés, convertibles, participatifs, pari passu), d'investissements en capital, de capital social, etc. Le soutien de S.R.I.W. est adapté aux besoins et à la situation de chaque entreprise. Pour les personnes qui souhaitent poser leur candidature, il existe un [formulaire en ligne](#) à remplir.

Le **Wallonia Investment and Growth Fund** (W.IN.G) de Digital Wallonia est géré par S.R.I.W. Sa mission est de financer la croissance des petites entreprises, en particulier les startups numériques, et de fournir des services de **mentorat** et de mise en réseau.

**Finance and Invest Brussels** est une société anonyme d'intérêt public qui facilite et complète la chaîne de financement des entreprises qui créent de la valeur en Région bruxelloise.

## Consultez ces entreprises pour obtenir des conseils sur le financement:

Informations sur [Crowdfundin](#) en Belgique.

## Flandre:

Soutien aux investissements écologiques VLAIO propose deux types de subventions aux entreprises flamandes qui investissent dans des projets, des initiatives et des actifs respectueux de l'environnement : Ecology Premium Plus (EP PLUS) et Strategic Ecology Support (STRES). Votre entreprise se met au vert ? Vous pouvez poser votre candidature en ligne.

### [En savoir plus sur les éco-subventions accordées par VLAIO.](#)

Subventions pour la recherche et le développement

Pour soutenir l'innovation des entreprises en Flandre, le VLAIO offre de nombreux services de soutien et des subventions aux entreprises, aux centres de recherche et aux autres entités juridiques engagées dans des projets de recherche et de développement.

### [En savoir plus sur le financement de la R&D par VLAIO.](#)

Soutien aux petites et moyennes entreprises (PME)

Pour aider les PME - dont les activités opérationnelles ont leur siège en Flandre - à se développer et à croître, l'agence de soutien VLAIO propose deux types d'aide financière pour la formation et le conseil : le porte-monnaie électronique pour les PME et la subvention de croissance pour les PME.

### [En savoir plus sur les subventions de VLAIO pour les petites et moyennes entreprises](#)

Agences gouvernementales de soutien en Flandre

Deux agences principales, Flanders Innovation and Entrepreneurship (VLAIO) et Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV) offrent un soutien aux entreprises qui investissent en Flandre.

### [Découvrez les agences de soutien de la Flandre.](#)

Soutien à l'innovation par les clusters de Flandre

Vous travaillez dans un secteur stratégique en Flandre ? Si c'est le cas, les clusters de pointe de la région accueilleront volontiers de nouvelles façons de faire.

### [En savoir plus sur les pôles d'excellence de la Flandre.](#)

Accès aux financements européens

Les entreprises étrangères installées en Flandre ont également accès à divers programmes de financement européens, comme Horizon Europe.

### [En savoir plus sur les financements européens.](#)

Comment financer votre entreprise en Flandre : autres possibilités

Découvrez l'autofinancement, les prêts gagnant-gagnant, le crowdfunding, le capital-risque, les prêts aux entreprises de PMV et le financement (non) bancaire en Belgique et en Flandre.

### [Découvrir des fonds structurels supplémentaires](#)

## Soutien et formation

Envisagez de trouver un **mentor** ou un coach pour vous aider à développer votre entreprise.

**Duo for a Job** - une **ONG** qui met en relation un jeune (le **mentoré**, âgé de 18 à 33 ans) nouvellement arrivé en Belgique ou originaire d'un pays hors UE avec un senior local (le mentor, âgé de plus de 50 ans) dans le cadre d'un duo. Ils travailleront ensemble pour (mieux) définir le projet de carrière du mentoré et pour apprendre à naviguer sur le marché du travail en Belgique.

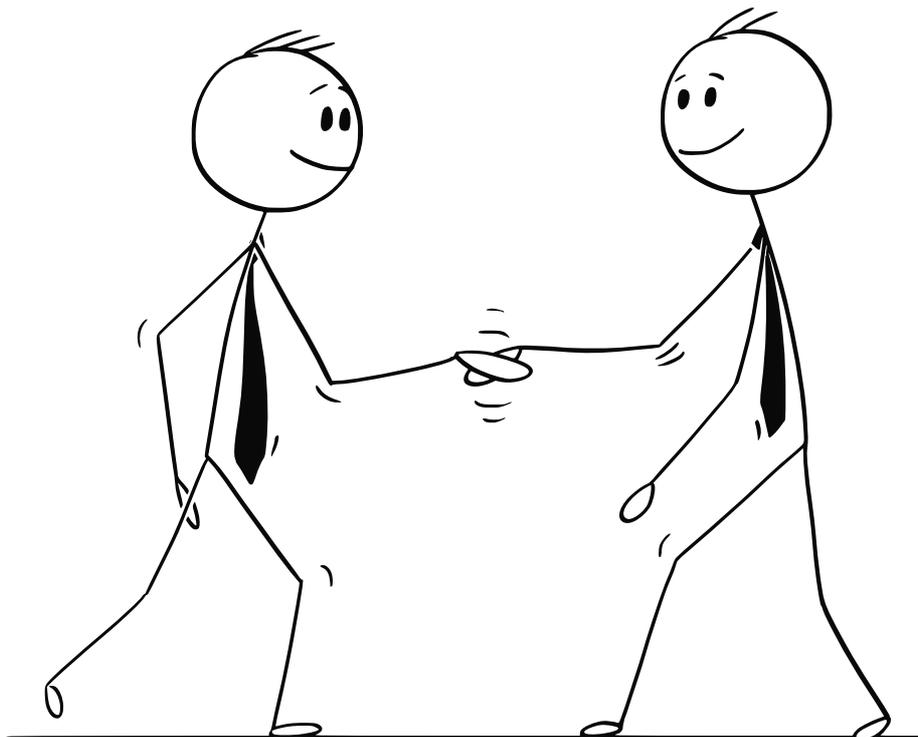
**Microstart** - MicroStart fournit des conseils et accorde des microcrédits aux entrepreneurs (débutants) qui n'ont pas accès au financement des banques "normales".

**Bruxelles Formation** organise des formations en gestion et en comptabilité pour les demandeurs d'emploi et les entrepreneurs.

**L'IFAPME** en Flandre et **l'EFPME** en Wallonie gèrent la formation des futurs managers. Il existe également un certain nombre de politiques visant à encourager les jeunes à créer leur propre entreprise et à les aider à le faire.

**Startup Lab** permet aux jeunes entrepreneurs de passer de l'idée à l'action en leur fournissant des outils et des informations et en utilisant notre position au sein des écosystèmes entrepreneuriaux et des institutions belges.

**Job Yourself** JobYourself donne à toute personne à la recherche d'un emploi et désireuse de créer sa propre entreprise ou de devenir autonome pendant son chômage la possibilité de développer et de tester son idée d'une manière légale, structurée, sûre et éthique.







## Conclusion:

Dans ce guide...

Vous avez appris:

Les étapes juridiques de la création d'une entreprise en Belgique

Vous avez comparé:

Les différents types d'entreprises et celui qui vous convient le mieux

Vous avez testé:

Comment trouver une idée d'entreprise solide

Vous avez développé:

Un plan d'entreprise pour préparer votre réussite future

Vous avez exploré:

La marque et comment créer une identité de marque unique

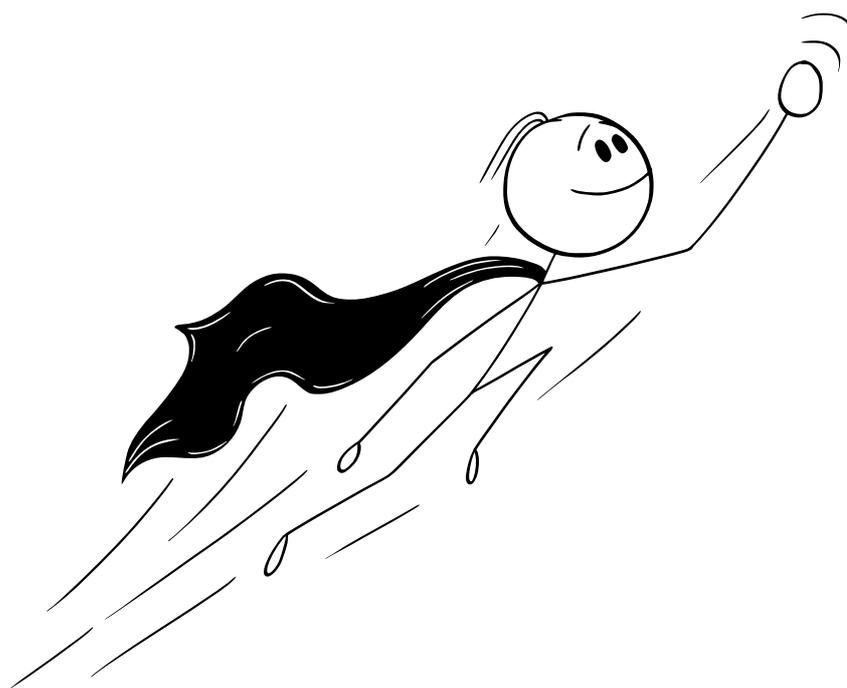
Vous avez fait un brainstorming

Commercialiser votre entreprise pour vous démarquer

Et vous avez fait des recherches

Comment soutenir votre entreprise par le financement et la formation

...Vous avez tous les outils nécessaires, alors foncez! Sautez le pas!



La création d'une entreprise n'est pas pour les âmes sensibles, elle implique de prendre des risques, d'essayer de nouvelles choses, d'apprendre de ses erreurs, de se relever en cas d'échec, de s'adapter et d'essayer à nouveau.

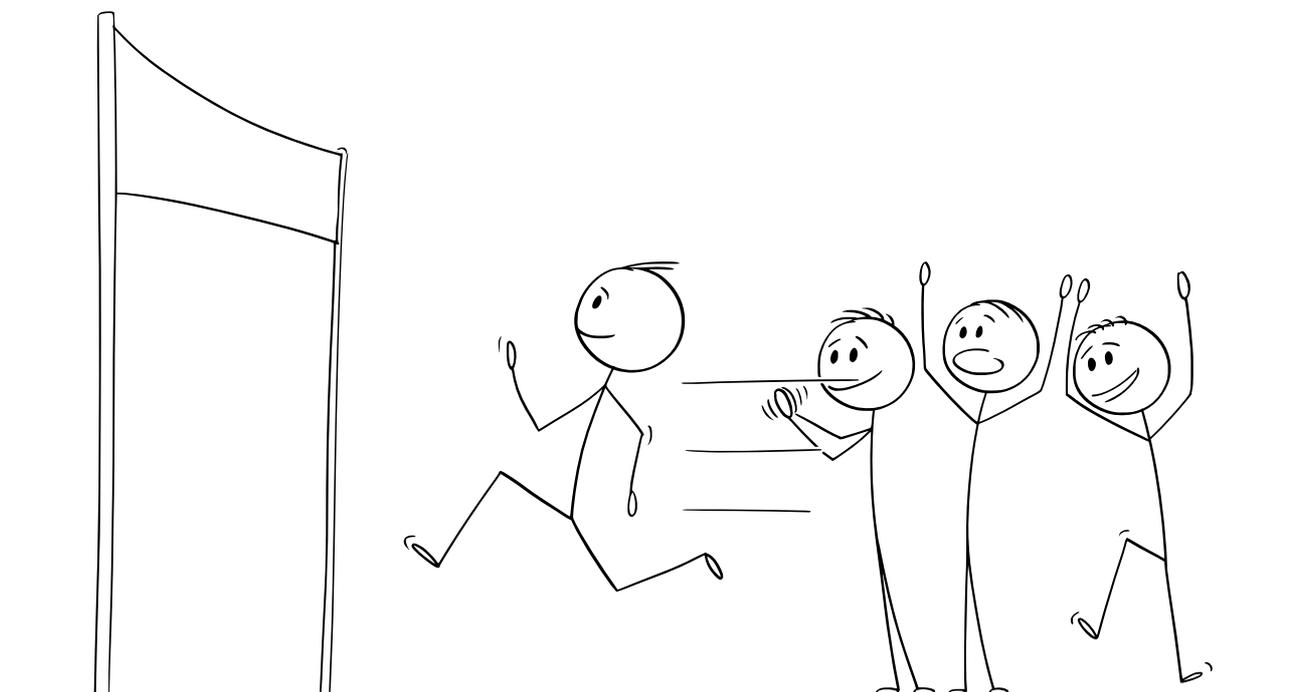
Vous disposez maintenant des outils nécessaires pour lancer une entreprise, et vous devrez ensuite apprendre à la faire fonctionner.

**Soyez persévérants. Soyez curieux. Soyez prêt à apprendre. Soyez patient avec vous-même. Vous créez votre entreprise dans une nouvelle culture !**



Lorsque vous êtes confronté à un revers (oui, cela arrive à tout le monde !) et que vous vous sentez bloqué, ne perdez pas espoir. Prenez le temps de respirer, prenez une douche, allez vous promener, regardez la vue sur la ville ou la verdure d'un parc local. Ces choses changeront votre perspective et vous aideront à vous concentrer sur le positif.

**N'oubliez pas qu'il s'agit d'un marathon et non d'un sprint.**



**Vous l'avez compris.**

## Contact:

Si notre manuel vous a aidé à créer une entreprise, nous serions ravis d'avoir de vos nouvelles !

Envoyez votre histoire par courriel à [barbara@welcomehome.international](mailto:barbara@welcomehome.international)

Nous nous réjouissons de vous encourager sur votre chemin, de vous soutenir dans les moments difficiles et de fêter vos succès avec vous !



## Bibliographie:

### Belgium

“Find the Right Name for Your Company.” *1819.Brussels*, 31 Mar. 2023, 1819.brussels/en/information-library/starting-business/find-right-name-your-company.

sathyasnr. “From Problem-Solving to Profit: How Starting a Business Can Be the Solution.” *Tastesy*, 14 Feb. 2023, www.tastesy.in/how-solving-a-problem-can-lead-to-starting-a-successful-business.

“Setting up a Business as a Foreigner (non-European Resident): The Professional Card.” *1819.Brussels*, 26 Sept. 2022, 1819.brussels/en/information-library/start-business-formalities/setting-business-foreigner-professional-card.

Brief, Entrepreneurs. “Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief.” *Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief*, 27 Mar. 2023, entrepreneursbrief.com/author/admin.

### Portugal

“A Guide to Starting a Business in Portugal (2023).” *Imacoconow*, 18 Feb. 2023, imacoconow-com.ngontinh24.com/article/a-guide-to-starting-a-business-in-portugal.

“Become a European Resident With a Business in Portugal.” *Become a European Resident With a Business in Portugal.*, www.linkedin.com/pulse/become-european-resident-business-portugal-denzil-alachia.

“Business Consultancy – Ambitious PT.” *Business Consultancy – Ambitious PT*, ambitiouspt.com/business-consultancy.

Natalia. “How to Start a Company in Portugal - Get NIF Portugal.” *Get NIF Portugal*, 26 Oct. 2022, getnifportugal.com/how-to-start-a-company-in-portugal.

<https://etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal/>

“Setting up a Business in Portugal - Guide - Expat.com.” <https://www.expat.com/>, 23 July 2014, www.expat.com/en/guide/europe/portugal/10796-setting-up-a-business-in-portugal.html.

“START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global.” *START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global*, etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal.

“Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements.” *Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements*, neo-project.github.io/global-blockchain-compliance-hub//portugal/portugal-registry-requirements.html.

Jeremiah. “5 Steps to Set up a Business in Portugal for Expats | RHJ Accountants.” *RHJ Accountants & Associates*, 25 Oct. 2020, rhjaccountants.com/how-start-a-business-in-portugal.

### Finland

“Starting a Business in Finland.” *Starting a Business in Finland*, www.infofinland.fi/en/work-and-enterprise/starting-a-business-in-finland.

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, [www.op.fi/en\\_us/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance](http://www.op.fi/en_us/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance).

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, [www.op.fi/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance](http://www.op.fi/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance).

“Valtioneuvoston Yhteinen Julkaisuarkisto Valto.” *Etusivu - Valto*, [julkaisut.valtioneuvosto.fi.fi](http://julkaisut.valtioneuvosto.fi.fi).

“Start-up Grants - Ministry of Economic Affairs and Employment.” *Työ- Ja Elinkeinoministeriö*, [tem.fi/en/start-up-grants](http://tem.fi/en/start-up-grants).

“Nordic Mentoring Summit.” *Nordic Mentoring Summit*, [www.nordicmentoringsummit.com](http://www.nordicmentoringsummit.com).

“Entrepreneurship Education - YritysHelsinki.” *YritysHelsinki*, [www.yrityshelsinki.fi/en/education](http://www.yrityshelsinki.fi/en/education).

“Permits and Obligations - Suomi.fi.” *Permits and Obligations - Suomi.fi*, [www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations](http://www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations).

## Spain

<https://quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner/>. [quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner](http://quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner).

balcellsg. “The 8 Steps to Set up a Company in Spain (Types, Costs and More).” *Balcells Group*, 22 Aug. 2018, [balcellsgroup.com/steps-to-set-up-a-company](http://balcellsgroup.com/steps-to-set-up-a-company).

Firmalex. “How to Start a Business in Spain as a Foreigner: Who Can Start a Business in Spain? - FIRMALEX.” *FIRMALEX*, 15 July 2022, [firmalex.com/en/2022/07/15/how-to-start-a-business-in-spain-as-a-foreigner-who-can-start-a-business-in-spain](http://firmalex.com/en/2022/07/15/how-to-start-a-business-in-spain-as-a-foreigner-who-can-start-a-business-in-spain).

“Starting a Business in Spain Guide 2023 | MSV.” *My Spain Visa*, 2 June 2023, [myspainvisa.com/starting-business-spain](http://myspainvisa.com/starting-business-spain).

SpainDesk. “Differences Between SL and SA Businesses in Spain &Ndash; SpainDesk.” *SpainDesk*, 12 Jan. 2022, [www.spaindesk.com/differences-between-sl-and-sa-businesses-in-spain](http://www.spaindesk.com/differences-between-sl-and-sa-businesses-in-spain).

Subinas, Paul Urrutia. “How to Become Self-Employed in Spain? - IR Global.” *IR Global*, 10 Nov. 2022, [irglobal.com/article/how-to-become-self-employed-in-spain](http://irglobal.com/article/how-to-become-self-employed-in-spain).

“What Is an Asset?” *Investopedia*, 7 Sept. 2021, [www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp](http://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp).

“What Is the NIE in Spain?” *What Is the NIE in Spain? A Step-by-step Guide - N26*, [n26.com/en-eu/blog/nie](http://n26.com/en-eu/blog/nie).