

1 2 3

Bien s'y prendre pour entreprendre

Mon guide spécial **Entrepreneurs**



À propos

Il n'existe pas une seule, mais plusieurs raisons de se lancer dans l'entrepreneuriat ! Parmi les principales motivations, on retrouve la volonté d'indépendance, le goût du défi ou encore la recherche d'une meilleure rémunération. Le souhait de saisir une opportunité ou le désir de développer une idée personnelle, voire de faire comme son entourage familial, sont aussi des motifs pour franchir le pas.

C'est précisément parce qu'il existe un tas d'excellentes raisons de créer "sa" boîte, "son" business, que l'entrepreneuriat n'a jamais eu autant le vent en poupe en France. En effet, près du double d'entreprises a vu le jour au début des années 2020 par rapport au début des années 2010 pour atteindre aujourd'hui un rythme élevé, autour d'un million de nouvelles entités par an (Source : [INSEE](#)).

Auto-entrepreneurs, freelances, micro-entreprises, TPE : de plus en plus de Français optent pour ce choix de vie professionnelle. Mais avant de se lancer, il faut savoir où l'on va et comment l'on y va !

Pour mettre toutes les chances de votre côté, Hiscox a créé ce guide spécial Entrepreneurs. Il aborde de façon claire et concrète les trois étapes majeures dans la vie de votre projet :

1

Je crée
mon entreprise

2

Je développe
mon activité

3

Je protège
mon business

À travers ce précieux document, nous partageons avec vous notre connaissance du monde de l'entrepreneuriat.

Bonne lecture !



Sommaire

1

Je crée mon entreprise

Le business plan, à soigner absolument !	5
Le statut juridique, une décision stratégique	6
Et vous, quel statut vous va le mieux ?	7
Comment trouver les aides qui vous concernent ?	8
Les clés pour se lancer en freelance	9

2

Je développe mon activité

Gérez vos finances avec excellence	11
TVA, charges et impôts...	12
Prospectez avec habileté	13
Partez à la conquête de vos clients !	14
Devenez facilement un pro du marketing	15
Réinventez-vous en permanence !	16

3

Je protège mon business

Maîtrisez les 3 catégories d'assurances liées à l'entrepreneuriat	18
Évaluez les risques propres à votre activité en quelques clics	19

Créer, développer
et protéger votre boîte,
on vous explique tout !

Suivez le guide !



2

Je développe
mon activité

3

Je protège
mon business

1

Je crée mon entreprise

C'est ici que tout commence.
À ce stade, vous devez vous conformer
aux obligations légales et faire des choix.
C'est aussi le moment de trouver les aides
pour financer votre projet. La réussite
de votre entreprise dépend en grande
partie d'une bonne entrée en matière...





1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

Le business plan, à soigner absolument !

Le business plan synthétise, structure et présente de façon claire et concrète les tenants et aboutissants de votre projet. Sa rédaction doit être limpide et sa présentation soignée car ce document crucial est garant de la crédibilité de votre entreprise.



Simplifiez-vous la vie !

Créez votre Pass Créa et réalisez votre business plan en ligne gratuitement grâce à l'outil développé par Bpifrance Création. Pour y accéder, c'est **ici**.

Les 10 étapes de votre business plan

1. **Résumé exécutif** : vous mettez en lumière les points clés du projet et vous indiquez les atouts de l'entreprise, du marché cible et des objectifs.
2. **Description de l'entreprise** : vous présentez de façon détaillée l'entreprise, incluant sa structure, sa mission, sa vision, sa date de création, son emplacement et d'autres informations pertinentes.
3. **Étude de marché** : vous analysez en profondeur votre marché cible en prenant en compte les tendances, la taille du marché, la concurrence, les segments de clientèle et les opportunités. Soyez méticuleux : une grande partie de l'avenir de votre entreprise se joue ici.
4. **Stratégie de marketing** : vous expliquez comment l'entreprise veut atteindre son marché en donnant des informations sur les actions marketing, la position de l'offre et les stratégies de promotion. N'oubliez jamais : savoir se vendre, c'est savoir surprendre !
5. **Organisation et gestion** : vous décrivez la structure organisationnelle de l'entreprise, avec la présentation des rôles clés de chaque membre de l'équipe, les compétences des dirigeants et leurs parcours.
6. **Produits ou services** : vous décrivez ce que vous proposez. Simplement. Sans utiliser un langage trop commercial. "Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement" : respectez l'adage !
7. **Stratégie de développement** : vous définissez sur quelle tranche de prix vous souhaitez vous situer, les offres proposées, mais aussi tous les plans à court et moyen termes pour monter en puissance. N'hésitez pas à afficher vos différences !
8. **Analyse financière** : vous expliquez le tableau des investissements, le plan de financement initial, le compte de résultat pour les 3 premières années, la trésorerie sur 12 mois, le seuil de rentabilité, le plan de financement à 3 ans ou encore le tableau des annuités de crédit.
9. **Plan d'action** : vous définissez les étapes pour atteindre les objectifs fixés à travers une timeline précise. Soyez réalistes, mais montrez votre ambition !
10. **Évaluation des risques** : vous identifiez l'ensemble des freins potentiels à votre projet. Il peut s'agir de risques externes liés à la concurrence, au secteur d'activité, à la dimension du projet, à la réglementation ou aux technologies. Il est aussi question des risques internes : sur ou sous-effectif, profils similaires ou conflits sociaux. Souvent, en évaluant les risques, on décèle des opportunités cachées.



Les échecs proviennent souvent d'un manque de planification, d'un marché mal évalué ou d'une mauvaise compréhension des besoins des clients.

Tous ces écueils peuvent être évités grâce à l'élaboration d'un business plan cohérent et efficace.



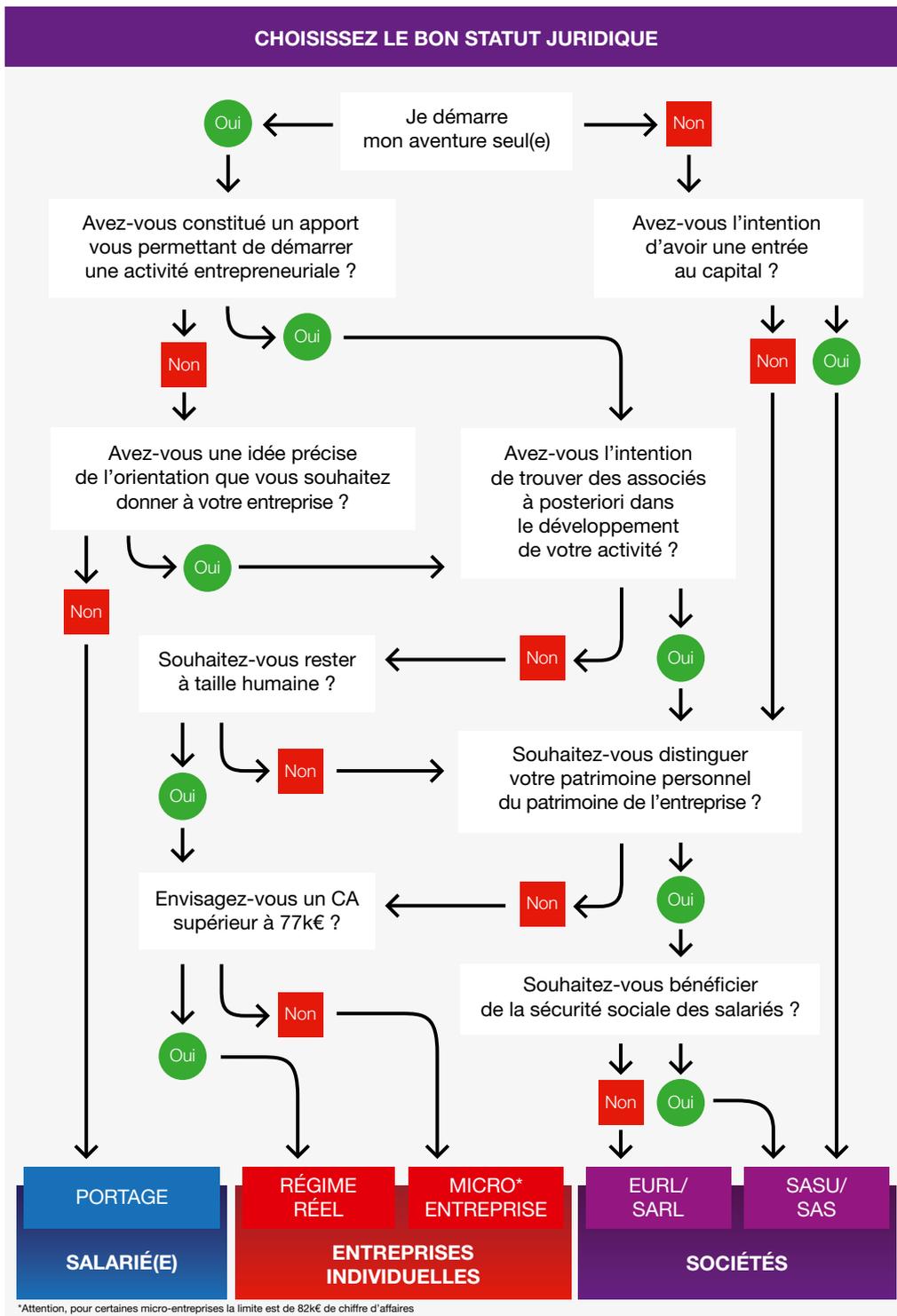
1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

Le statut juridique, une décision stratégique

Entreprendre, c'est faire les bons choix. Celui du statut est décisif car il s'agit d'offrir un cadre juridique à votre projet. Il convient cependant de se poser au préalable les bonnes questions. Cette infographie réalisée par Hiscox en partenariat avec Numbr, société d'expertise comptable dédiée aux indépendants, vous guidera dans votre réflexion.





1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

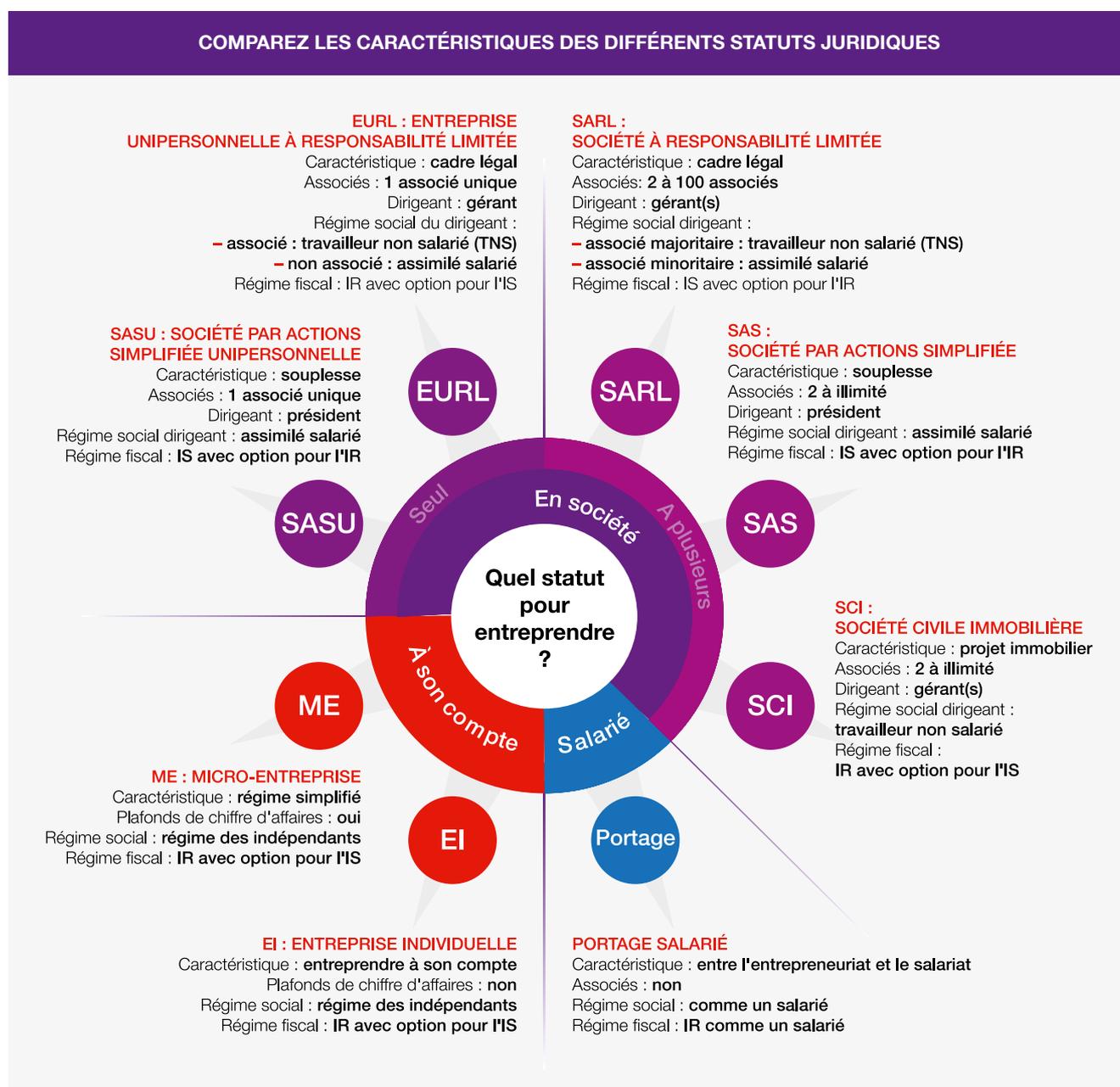
3
Je protège
mon business

Et vous, quel statut vous va le mieux ?

Cela peut paraître compliqué à première vue, mais le choix du statut est relativement aisé. La chose la plus importante à intégrer, c'est que vous avez le choix parmi deux types de structures : entreprise individuelle ou société. Ensuite, c'est à vous de définir la forme juridique qui vous convient le mieux.

Comparez, choisissez...

Vous devez prendre en considération plusieurs critères : nombre d'associés, montant des apports ou encore régime social ou fiscal des associés.



Vous avez besoin d'être guidé ? L'outil en ligne de Bpifrance vous permettra d'identifier les statuts les plus appropriés à votre activité en répondant à 5 questions liées à votre projet.



1

Je crée
mon entreprise

2

Je développe
mon activité

3

Je protège
mon business

Comment trouver les aides qui vous concernent ?

Il est important de ne pas avancer seul pour construire votre projet. Voici les différents organismes qui peuvent vous aider dans la création de votre entreprise à travers de précieux coups de pouce financiers.

Quels organismes solliciter pour vous aider ?

1. Les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)

Elles ont pour mission de former, d'informer et d'apporter leur soutien et leurs conseils aux entreprises. Vous pourrez bénéficier d'entretiens individuels avec un conseiller, des outils de formation, des temps d'échange collectif pour affiner votre business model...

2. Les Chambres de métiers et de l'artisanat

Elles accompagnent les entrepreneurs artisans dans la création et la pérennisation d'entreprises. Elles viennent en soutien lors de toutes les étapes du cycle de vie d'une entreprise, de la création de votre projet à la transmission éventuelle de votre entreprise. Elles aident à définir le projet, comprendre la réglementation, réaliser une étude de marché, rechercher des financements, établir les démarches administratives...

3. L'Union nationale des professions libérales (UNPL)

Elles proposent plusieurs guides pour bien se lancer. Les réseaux d'Office Régional et National d'Information, de Formation et de Formalités des Professions Libérales aident les futurs professionnels libéraux à réaliser leurs projets, qu'ils soient en phase de réflexion ou en cours de création.

4. Les organismes d'aides pour les projets innovants, notamment le numérique

Si votre projet de création d'entreprise est innovant ou qu'il met en œuvre des technologies spécifiques, vous pouvez notamment faire appel aux organismes suivants :

- Les Technopoles
- Les Incubateurs
- Les Centres Européens d'Entreprise et d'Innovation (CEEI)
- Le pôle d'innovation pour l'artisanat et les petites entreprises

5. Les organismes d'aides pour des projets qui s'inscrivent dans l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)

Les activités de l'ESS répondent aux nouveaux besoins de la société et aux défis environnementaux. Elles nécessitent l'implication d'acteurs locaux pour se lancer et se développer, une contrainte à avoir en tête lors de la création de votre projet. Il existe différents dispositifs d'accompagnement : incubateurs spécialisés, couveuses ESS et des coopératives d'activité et d'emploi ou pépinières dédiées. Parmi les acteurs les plus connus : l'Avise, le portail du développement de l'économie sociale et solidaire ou les Unions régionales des Scop.

6. Le crowdfunding ou financement participatif

Ce mode de financement alternatif permet au porteur de projet de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes via une plateforme en ligne. Parmi les acteurs les plus réputés en France, citons Ulule, Kickstarter et KissKissBankBank.

7. L'Allocation d'Aide au Retour à l'Emploi (ARE) et l'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE)

Il s'agit de deux aides versées par France Travail (anciennement Pôle emploi) aux porteurs de projets. L'ARE garantit un revenu de remplacement aux salariés ayant perdu leur emploi, à condition de remplir certains critères. L'ARCE est une aide financière versée aux créateurs ou repreneurs d'entreprise qui ne perçoivent pas l'ARE. Les deux aides ne sont pas cumulables.



Il est important de solliciter un organisme d'aide à la création d'entreprise pour assurer un bon accompagnement et ainsi bénéficier de l'expertise de tiers compétents et d'un avis objectif sur les problématiques entrepreneuriales.

Vous voulez en savoir plus sur les aides dédiées aux auto-entrepreneurs ?

Les réponses vous attendent sur le [blog Hiscox](#) !



Je crée
mon entreprise



Je développe
mon activité



Je protège
mon business

Les clés pour se lancer en freelance

Le statut de freelance est certes attractif : à vous la liberté ! Mais cette liberté, il faut savoir la comprendre, la gérer et l'assumer. On vous conseille...

Savoir où l'on va et comment on y va...

Vous devez tout d'abord vous renseigner sur les conditions et les conséquences du statut juridique de freelance sur votre vie privée et professionnelle. Il faut souvent "jongler" entre les deux... Vous devez ensuite vous mettre en accord avec la Loi et remplir l'une des conditions suivantes pour être reconnu sous ce statut :

- Être immatriculé au titre de l'activité exercée : registre du commerce et des sociétés (RCS), répertoire national des entreprises (RNE), registre des agents commerciaux (RSAC)
- Être dirigeant d'entreprise
- Exercer une activité commerciale relevant du régime micro-social
- Se fixer soi-même ses conditions de travail, à moins qu'elles ne soient définies par le contrat avec le donneur d'ordre.



Les deux principales différences entre salariés et freelances

1. La non contractualité

Le travailleur indépendant n'est pas lié par un contrat de travail avec l'entreprise ou la personne pour laquelle il exécute sa mission. De plus, le statut freelance est **synonyme d'autonomie**. Le travailleur indépendant doit gérer lui-même, ou avec l'aide d'un comptable, toutes les **démarches administratives** et les aspects de la gestion d'entreprise. Il doit aussi réfléchir à toutes les éventualités pour se protéger des obstacles qui pourraient arriver sur sa route, que ce soit à titre professionnel ou pour son entreprise. D'où la **nécessité de souscrire des assurances** (cf. partie 3. Je protège mon business).

Cependant, le travailleur indépendant n'est pas démunie de couverture sociale. Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2020, la protection sociale des indépendants auparavant gérée par le Régime social des indépendants (RSI), a été intégrée au régime général de la Sécurité sociale.

2. La stabilité

En cas de cession de votre activité indépendante, vous n'avez pas nécessairement droit aux allocations-chômage. En outre, le statut d'indépendant est encore quelque peu mal perçu par les bailleurs et les banques. Il est donc plus difficile de se voir accorder des prêts bancaires ou un appartement sans être un salarié en poste fixe.

Même si le statut de salarié présente de nombreux avantages, des progrès et des mesures sont en cours pour favoriser le statut des travailleurs indépendants, afin de réduire les écarts considérables entre salariés et freelances en France. Incontestablement, ce statut a de l'avenir !



Contrairement à ce que l'on peut penser, les freelances bénéficient du **même taux de remboursement des soins médicaux**. Ils profitent également d'**indemnités journalières maladie** et peuvent prendre, comme les salariés, un **congé maternité/paternité et un congé parental**.

Vous voulez démarrer en freelance en toute confiance ?

Les 5 conseils du **blog Hiscox** vous éclairent.



1

Je crée mon entreprise

3

Je protège mon business

2 Je développe mon activité

Une fois la phase de création de votre entreprise achevée, vous devez lancer à proprement dit votre activité. À cette étape, la maîtrise du volet finance et des techniques de marketing et communication est essentielle pour la réussite de votre projet. On vous accompagne...





1

Je crée
mon entreprise

2

Je développe
mon activité

3

Je protège
mon business

Gérez vos finances avec excellence

Que vous soyez en micro-entreprise ou en société, vous avez des obligations à respecter pour tenir vos chiffres à jour. Ce n'est pas seulement une contrainte : c'est un moyen de savoir où vous en êtes financièrement et de prévoir vos charges, notamment.

Est-il obligatoire d'avoir un compte pro ?

Blank, partenaire d'Hiscox, propose un compte pro en ligne pour les indépendants et vous aide à y voir plus clair.



1. Pour les micro-entrepreneurs

Un compte pro n'est pas obligatoire, mais fortement conseillé. Il permet de fluidifier la tenue de ses finances, mais aussi de profiter de services bancaires exclusifs.



2. Pour les sociétés (EURL, SASU)

Un compte pro est obligatoire pour le dépôt de capital. Il permet de séparer les finances personnelles et professionnelles et facilite la gestion comptable.



4 raisons d'ouvrir un compte pro, même si ce n'est pas obligatoire...

1. Permet un suivi plus précis des entrées et sorties d'argent liées à votre activité
2. Facilite la tenue des comptes et la gestion financière de votre entreprise
3. Offre des services bancaires adaptés aux besoins des entreprises
4. Simplifie vos déclarations pour l'administration fiscale et l'Urssaf

Comment tenir sa comptabilité ?



1. Pour les micro-entrepreneurs

Vous devez tenir ce qu'on appelle une comptabilité simplifiée, c'est-à-dire que vous n'avez pas besoin d'avoir un logiciel comptable. Un fichier Excel ou un logiciel "de base" suffit. Vous n'avez pas non plus nécessairement besoin de faire appel à un comptable.

Vous avez cependant des obligations :

- Tenir un journal de recettes.
- Tenir un journal d'achats si vous êtes dans la vente de marchandises, de fourniture de denrées à emporter ou à consommer sur place, et pour les prestataires d'hébergement.



2. Pour les sociétés (EURL, SASU)

Vous devez tenir une comptabilité complète. À moins d'avoir des notions, vous devez faire appel à un comptable pour tenir votre compte et passer vos écritures tout au long de l'année.



1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

TVA, charges et impôts...

Les obligations varient sensiblement en fonction de votre statut, micro-entrepreneur ou en société. Dans tous les cas, n'oubliez jamais de régler à temps ces sorties d'argent car des pénalités sont automatiquement appliquées en cas de retard de paiement.

TVA ou pas ?



1. Pour les micro-entrepreneurs :

Vous n'êtes pas concernés par la TVA, et ce, jusqu'à un certain seuil de chiffre d'affaires. On parle de franchise en base de TVA, et cela dépend de votre activité.

	Ventes de marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place, et prestations d'hébergement	Artisans, professions libérales et prestations de services (commerciales et artisanales)
Seuil de franchise en base de TVA	91 900 €	36 800 €
Seuil de tolérance	101 000 €	39 100 €



2. Pour les sociétés (EURL, SASU) :

Vous devez facturer la TVA dès votre premier euro de chiffre d'affaires. Vous avez également la possibilité de récupérer la TVA que vous avez payée sur vos dépenses. Vous devez faire vos déclarations tous les mois ou tous les trimestres.

Comment payer ses impôts ?

Le sujet est complexe : allons au plus simple...



1. Pour les micro-entrepreneurs :

Vous devez payer tous les mois ou tous les trimestres des cotisations sociales à l'Urssaf. Elles sont calculées par rapport à un pourcentage de votre chiffre d'affaires, considéré comme votre revenu. Vos charges ne sont pas déductibles de **vos impôts sur le revenu (IR) que vous payez après intégration de toutes ces données.**



2. Pour les sociétés (EURL, SASU) :

Vous êtes généralement soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), que vous payez tous les ans en fonction de votre résultat. Vous réglez également des cotisations sociales sur les rémunérations que vous vous versez. L'avantage de la société est qu'elle prend en compte vos charges pour le calcul de votre IS. Plus vous avez de charges, moins vous payez donc d'impôts ! **Vous êtes également soumis à l'IR sur votre rémunération.**

Vous voulez devenir freelance et tout ce qui concerne les impôts est un peu flou ?

Nous vous aidons à vous y retrouver sur le [blog Hiscox](#) !



1

Je crée mon entreprise

2

Je développe mon activité

3

Je protège mon business

Prospectez avec habileté

Tout entrepreneur se doit de prospecter. Au début de l'activité, mais aussi pendant toute la vie de l'entreprise, même (surtout !) quand tout va bien et que le carnet de commandes est plein. À vous de bien gérer votre activité pour ne pas vous laisser déborder, surtout si vous êtes "seul à bord".

Pour prospecter, vous devez respecter ces 3 étapes :

1. La qualification des prospects

Identifiez votre cœur de cible en intégrant ses caractéristiques, ses habitudes d'achats, ses comportements, ses canaux de communication préférentiels. En résumé, vous devez qualifier vos prospects par leur intérêt et interaction.

2. La segmentation

Catégorisez les prospects froids, tièdes, chauds pour mieux comprendre les besoins de chacun et adapter votre discours. Les tableaux Excel suffisent généralement pour "classer" les différentes typologies de clients. Si vous avez des besoins plus importants, vous pouvez utiliser un outil de CRM (Customer Relationship Management). Il existe aujourd'hui des CRM gratuits en ligne comme Hubspot, Monday Sales CRM ou Pipedrive. Le CRM vous permet de centraliser et organiser les informations sur vos clients ou encore de compiler les différentes interactions passées.

3. La création de votre site internet

Votre site vitrine va contribuer à façonner votre profil d'expert et à rassurer vos prospects. De précieux outils de CMS gratuits vous aident aujourd'hui à concevoir vous-même votre espace web : WordPress, Joomla !, Drupal... Pensez au SEO pour être bien référencé sur Google et pour multiplier vos chances de remonter dans les algorithmes, la création d'un mini-blog régulièrement alimenté est une riche idée.



Les 5 atouts du CMS

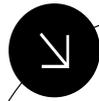
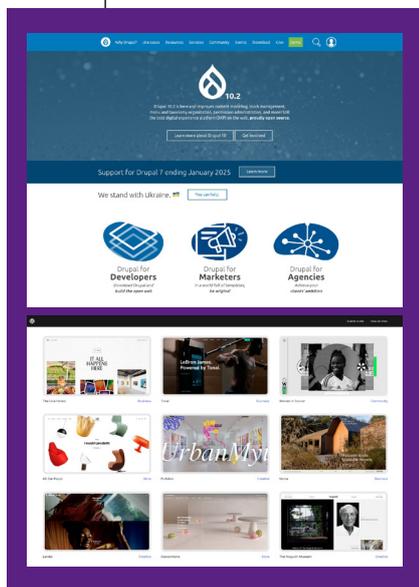
1. Facilité d'utilisation : les CMS d'aujourd'hui sont intuitifs et faciles à utiliser. Avec des solutions pré-conçues, des plugins et des thèmes spécifiques et des fonctionnalités prédéfinies, vous créez et gérez votre site web sans avoir à investir du temps et de l'argent dans l'apprentissage de compétences techniques complexes.

2. Réduction des coûts : l'utilisation d'un CMS open-source, à l'image du célèbre et performant WordPress, est gratuite.

3. Souplesse et évolutivité : les CMS offrent une grande flexibilité et permettent de créer des sites web de tous types et de toutes tailles. Ils peuvent être adaptés dans le temps à vos nouvelles offres ou à l'actualisation de vos cas clients.

4. Référencement optimum : de nombreux CMS sont optimisés pour le référencement naturel (SEO). Cela permet à votre site web d'être mieux positionné dans les résultats des moteurs de recherche.

5. Sécurité accrue : les CMS open-source sont régulièrement mis à jour pour corriger les failles de sécurité, ce qui offre une protection contre les attaques malveillantes.



Ne jamais s'arrêter de prospecter, c'est la clé de la pérennité et du succès de toute entreprise... ne l'oubliez JAMAIS !

Vous voulez développer et soigner votre relation clients ?

On vous conseille sur le **blog Hiscox** !



Partez à la conquête de vos clients !

Décrocher vos premiers clients, c'est la priorité. Dans un univers ultra digitalisé, vous avez de nombreux moyens à votre disposition pour les informer et les séduire. Ajoutez les outils pour multiplier les conquêtes !





1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

Devenez facilement un pro du marketing

Que ce soit pour vous faire connaître, vous imposer sur votre marché et développer votre activité au fil du temps, il est indispensable de mener des actions marketing de qualité. Bonne nouvelle : ce n'est pas aussi compliqué que vous le pensez, il suffit de suivre à la lettre ces 4 conseils...

Les 4 conseils pour soigner votre marketing

1. Démarquez-vous !

Vous devez donner de la force à votre activité en vous inventant une communication impactante et créative.

Cela passe par une identité de marque affirmée, via un logo, une signature et une promesse qui impactent ! Pour les créateurs de services notamment, votre image donne du volume à votre apport, à votre expertise.

2. Montrez votre différence

Vous devez trouver le bon positionnement en ayant ces 3 objectifs en tête :

— Faites-vous comprendre immédiatement par votre cible

“Ergonomie, simplicité et exhaustivité” sont selon Google les critères de création d'un produit innovant. D'où l'importance d'adopter des discours et interfaces “user-friendly”. Être accessible et compréhensible, c'est savoir se rendre irrésistible !

— Communiquez tous vos atouts

Soyez sûr de vos forces. Listez-les et véhiculez ces atouts sur toutes vos communications. Vous êtes réactif ? Concurrentiel ? Innovant ? Unique dans votre département, votre région ? Faites-le savoir, prenez le pouvoir !

— Partez des besoins !

Si l'on vient vers vous, c'est que l'on est en demande. Et si l'on ne vient pas vers vous, il faut aller chercher cette petite chose qui fera dire à vos cibles “ENFIN on prend en compte mes besoins et on y répond bien !”. Alors mettez-vous dans la peau de vos clients potentiels et allez à l'essentiel !

3. Détectez le bon timing

On achète davantage de voitures en mars et septembre, on achète davantage sa maison ou son appartement au printemps... c'est comme cela. Chaque activité a sa saisonnalité. Penchez-vous sur les “pics” d'achats de vos produits/services. De même, faites partir vos communications au bon moment, bien en amont de ces périodes privilégiées. Choisissez également le canal privilégié pour toucher vos cibles : e-mail, téléphone, réseaux sociaux...

Être là au bon endroit (support de communication) et au bon moment (période de l'année), c'est une garantie du succès !

4. Fidélisez après la vente

La relation commence par l'acte d'achat ! Si le client a obtenu satisfaction, il faut qu'elle perdure dans le temps. Plus le client vous sentira à ses côtés sur la durée, plus il vous sera fidèle. Il pourra même devenir prescripteur, ambassadeur... Pour être efficace dans le domaine de la fidélisation, individualisez les messages. Pour compiler les informations clients, dotez-vous d'outils de reporting et d'analyses comportementales des consommateurs.



Pour vous constituer cette identité ou créer votre site web, **il existe de nombreux sites en ligne vous permettant d'accéder à des freelances développeurs, rédacteurs, graphistes à des prix raisonnables, notamment Malt, Codeur.com ou Fiverr.**



1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

Réinventez-vous en permanence !

Pour cela, suivez ces 3 précieux conseils et gardez-les toujours dans un coin de votre tête tout au long de votre activité.

Les 3 conseils pour rester au top

1. Peaufinez votre image

Les tendances évoluent de plus en plus vite et c'est encore plus vrai dans le secteur de la communication. Vous devez donc régulièrement faire le point sur les canaux que vous utilisez et sur la mise à jour de vos supports.

Vous devez donner l'image d'une entreprise qui se soucie d'elle... et donc qui se soucie de savoir ce que ses clients veulent, pensent, envisagent !



Sur les réseaux sociaux notamment, n'hésitez pas à engager des interactions qui vous seront utiles pour vous rapprocher de votre communauté, mais aussi pour prendre le pouls des nouvelles appétences de vos clients. Ils n'attendent que ça : être chouchoutés !

2. Consolidez votre apprentissage !

Que ce soit pour rafraîchir vos connaissances, vos compétences ou bien pour construire un nouveau projet, se former est toujours une bonne résolution.

Quel que soit votre statut, vous avez accès au Fond d'Assurance Formation proposé par le service public : une partie de vos frais seront pris en charge.

Ça vaut la peine de se perfectionner sur le sujet de votre choix : la vente, la communication, l'expression écrite, la prise de parole en public...

Les coachs sont aussi là pour partager leurs savoirs et vous faire sortir de votre "isolement" : l'Envischool de Catherine Barba est spécialement dédiée aux indépendants tout comme ITG ou Héliccoach.

N'hésitez pas non plus à renforcer vos connaissances ou vous forger de nouvelles compétences à travers les MOOCs des universités prestigieuses, en vous inscrivant à des conférences ou en vous abonnant à la presse spécialisée dans le secteur sur lequel vous souhaitez "cranter". Devenir meilleur, c'est toujours bon pour le business !



3. Apprenez de vos erreurs

L'entrepreneuriat, c'est comme en couple : vous n'allez tout de même pas renoncer à la première crise ! Oui, il peut y avoir des bas, mais vous savez la plupart du temps pourquoi. Parce que vous avez négligé votre communication, parce que vous avez choisi le statu quo dans vos connaissances, parce que vous avez "oublié" d'étoffer votre offre, parce que vous êtes trop cher... ou pas assez.

Dans tous les cas, il est toujours temps de rebondir en se posant les bonnes questions, en se remettant en cause. Mener son entreprise, c'est une remise en perspective permanente et une somme de corrections, d'ajustements qui vous feront rebondir, repartir et donner un nouvel élan à votre activité.

Ne jamais baisser les bras, mais prenez vite et à bras-le-corps ce qui ne va pas !

Vous avez besoin de recruter pour vous développer ou alléger votre quotidien ?

Procédez avec acuité en respectant les 6 étapes présentées sur le [blog Hiscox](#) !



1

Je crée
mon entreprise

2

Je développe
mon activité

3

Je protège mon business

Vous devez sécuriser chaque pan de votre business pour assurer sa pérennité et garantir votre sérénité. Peu de contrats d'assurance sont obligatoires pour un entrepreneur. Cependant, ne négligez pas la protection de votre business : il en va de votre responsabilité et de la pérennité de votre activité.





1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

Maîtrisez les 3 catégories d'assurances liées à l'entrepreneuriat

De la même façon que l'on ne saute pas d'un avion sans parachute, on ne travaille pas sans RC Professionnelle ! Il est essentiel dans un premier temps d'évaluer les risques auxquels vous pouvez être confrontés pour ensuite les "traiter" à travers des assurances professionnelles sur mesure.

Il existe 3 grandes catégories de risques à prendre en compte :



1. L'assurance de l'activité
Domages provoqués dans le cadre de votre activité pouvant engager la responsabilité civile, environnementale, juridique ou toute autre mise en cause de votre entreprise.



Dont 2 assurances **obligatoires** :

- **La Responsabilité Civile Professionnelle** pour les professions réglementées : professionnels du droit, de la santé, du bâtiment, du voyage et de l'immobilier, ainsi que les experts-comptables ou les courtiers, par exemple.
- **La garantie décennale** pour les professionnels du bâtiment.



2. L'assurance des biens
Bâtiments, mobilier, matériels divers, stocks, automobiles outils de production, systèmes informatiques, parc automobile...



Dont 3 assurances **obligatoires** :

- **l'assurance des locaux professionnels** (incendie, explosion, inondation...) si vous avez conclu un bail à usage mixte.
- **l'assurance maître d'ouvrage** (assurance dommages ouvrage) si vous avez fait construire votre espace professionnel.
- **l'assurance du ou des véhicules utilisés à titre professionnel.** Si vous "passez" votre véhicule personnel en véhicule professionnel, vous devrez faire mention auprès de votre assurance auto du ratio "professionnel/personnel" en termes d'utilisation.



3. L'assurance de personnes
Protection sociale, mutuelle retraite, prévoyance, mobilité professionnelle...



Dont 1 assurance **obligatoire** :

- **La mutuelle collective** : depuis 2016, la loi ANI stipule que "tout employeur du secteur privé (entreprise et association) a l'obligation de proposer une couverture complémentaire santé collective à ses salariés (sauf exceptions)".



Être entrepreneur, c'est opter pour une certaine forme de liberté. C'est aussi valable pour le choix des assurances : vous êtes libre. Alors, conjuguez vigilance et prudence sans ralentir vos performances.

Oui, dans l'univers de l'entrepreneuriat, en termes d'assurances, il existe très peu d'assurances obligatoires. Cela peut constituer un piège car en réalité, ce qui n'est pas imposé est, dans le cadre de votre activité, une question de sens des responsabilités et de bon sens tout court.

Vous voulez identifier l'ensemble des risques professionnels auxquels vous pouvez être confrontés ?
Rendez-vous sur le [blog Hiscox](#) !



1
Je crée
mon entreprise

2
Je développe
mon activité

3
Je protège
mon business

Évaluez les risques propres à votre activité en quelques clics

Mieux vaut prévenir que guérir, c'est pourquoi vous devez impérativement mesurer, avant de vous lancer, votre exposition aux risques. Votre profil, votre activité, votre structure... conditionnent vos besoins en assurances, d'où l'importance de réaliser une évaluation sur-mesure.

Pourquoi mesurer vos risques spécifiques ?

Identifier les risques auxquels vous serez exposés dans le cadre de votre activité, c'est visualiser de façon concrète ce qui pourrait mettre en péril votre projet. C'est une action essentielle pour prévoir et se protéger contre des pertes potentielles, les litiges ou des dommages qui pourraient menacer la viabilité de votre entreprise.



MON RISQUE ENTREPRISE La solution digitale en 3 étapes simple et rapide pour vous éclairer

Hiscox a développé un parcours pédagogique à partir d'un questionnaire simple et intelligent permettant d'analyser votre exposition aux risques dans 5 catégories différentes.



Responsabilité Civile Professionnelle



Responsabilité Civile Exploitation



Dommage matériel



Protection Cyber



Protection Juridique

1
Vous remplissez le formulaire
Chaque protection est expliquée de façon synthétique et **les questions posées ne nécessitent aucune connaissance en matière d'assurance.**

2
Vous recevez par mail en quelques minutes :
À partir des informations récoltées, **le logiciel Hiscox calcule dans chaque catégorie sélectionnée le degré de risque associé à votre activité** selon 3 paliers : léger, moyen ou élevé.

3
Maintenant vous savez
Il ne reste plus qu'à vous **protéger dans les catégories identifiées "à risques".**

Votre niveau d'exposition au risque

Évaluez VOS risques dès maintenant :
Répondez au questionnaire
Mon Risque Entreprise

Appréhendez les risques et conduisez votre activité sereinement

Votre score

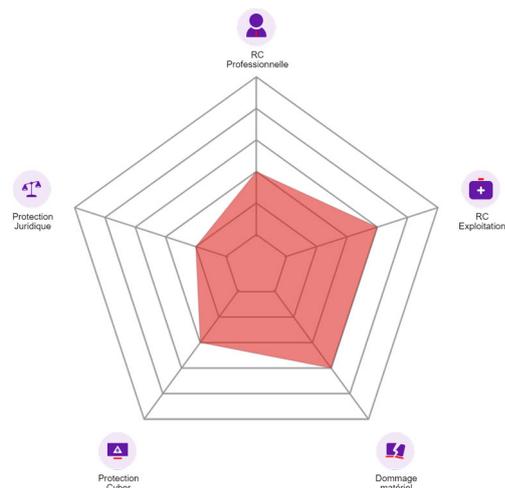
Vous avez obtenu **11** points



Risque Modéré 6-12

Même si cela ne vous est jamais arrivé, vous n'êtes pas à l'abri de commettre une erreur. Plus votre entreprise se développe, plus les risques sont nombreux. Si votre responsabilité ou celle de l'un de vos collaborateurs est engagée, cela peut mettre en péril la pérennité de votre entreprise.

Vous trouverez ci-dessous une cartographie de votre profil de risques.



Assurance Responsabilité Civile Exploitation et Employeur 3/5

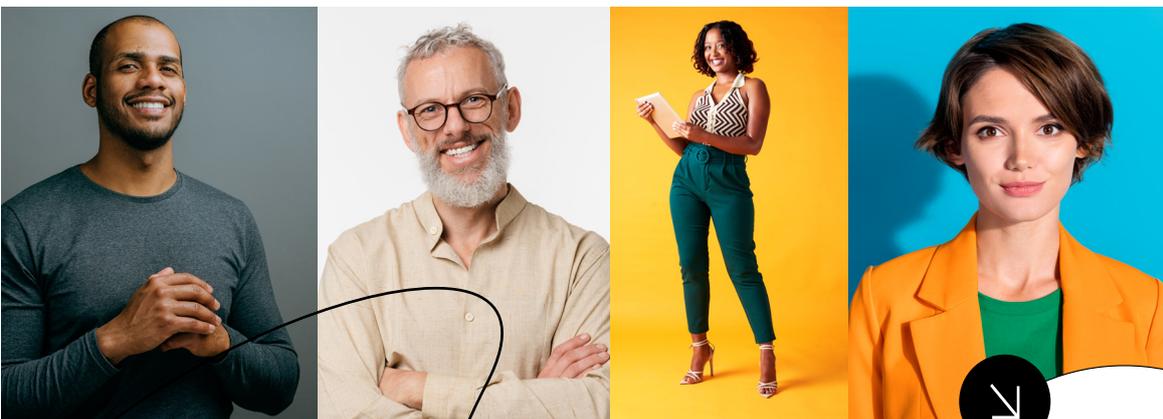
L'activité de votre entreprise n'est pas sans risque pour vos salariés ou vos clients. Des incidents peuvent se produire, avec des conséquences immédiates sur les plans corporels, matériels et/ou immatériels. Ex: Votre client vient visiter vos locaux, une plaque mal accrochée au plafond lui tombe sur la tête et occasionne une sérieuse blessure.

Assurance Dommage Matériel Informatique 3/4

Comment vous protéger contre ces risques ?

Hiscox vous propose des solutions adaptées à votre activité et à votre chiffre d'affaires. Si vous le souhaitez, obtenez dès maintenant un devis sur notre site ou recevez l'appel d'un conseiller afin de bénéficier de conseils sur-mesure.

Hiscox vous souhaite le meilleur
à vous et votre activité !



↓
**Vous vous
posez des questions
sur les assurances
professionnelles ?**

**Toutes les réponses
sont sur le site web
[Hiscox](#) !**

**HISCOX**
ASSURANCES

Hiscox, acteur majeur de l'assurance dans le monde, spécialiste des petites entreprises et des indépendants.

Assureur sur le marché proposant une assurance en ligne, coté à la bourse de Londres, Hiscox offre depuis 1901 des solutions d'assurance spécialisées. Hiscox est implanté en France depuis 1995 et fournit aux petites entreprises, aux freelances, aux indépendants, aux auto-entrepreneurs, aux TPE et autres ETI des solutions pointues et sur mesure.

Vous bénéficiez d'une meilleure protection, d'un service d'excellence, mais aussi d'un accompagnement optimum. Vous êtes ainsi protégés, guidés et conseillés tout au long de votre activité.