



10 étapes clés

Je lance ma startup !

Un guide pratique d'informations, de conseils et d'outils !

WE Wallonie
Entreprendre



LE BRABANT wallon



Cofinancé par
l'Union européenne



Wallonie

Mai 2026



Table des matières

1. Présente ton idée 4

2. Entoure-toi 6

3. Etablis un plan d'action 8

4. Etudie ton marché 10

5. Crée ton prototype 12

6. Développe ta communication 14

7. Sois convaincant.e 16

8. Réfléchis à ton budget 18

9. Pense aux aspects légaux 20

10. Lance-toi ! 22

Sans **entrepreneur.e.s**, le monde ne serait qu'une **idée** !

Entreprendre, c'est oser, apprendre, parier, analyser, décider, rebondir et évoluer. C'est aussi prendre des risques : de rater ou de réussir !

Pour te donner toutes les chances de développer ton projet avec réussite, il est important de prendre le temps de bien réfléchir avant de te lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

C'est justement pour cela que toute l'équipe ICE Louvain Incubateur est là pour t'aider. Ensemble, nous te permettons de prendre de la hauteur et de commencer ton chemin en tant que véritable entrepreneur.e !

Dans ce guide, tu trouveras des informations sur les étapes clés par lesquelles tout.e entrepreneur.e passe pour donner vie à son projet. Nous t'expliquerons le contenu de l'aide qu'ICE Louvain Incubateur t'apportera à chaque moment de ton parcours et nous te donnons quelques conseils et pistes de réflexion pour que tu mènes au mieux ta mission !

Bonne lecture !

No stress !

Ces étapes ne doivent pas être réalisées dans l'ordre décrit. En fonction de type de projet ces étapes peuvent s'intervertir entre elles. On parle même de l'entrepreneuriat comme d'une démarche réitérative, c'est-à-dire qu'il est souvent nécessaire de retourner sur ses pas afin de modifier et d'adapter son projet au fil de son avancement et ses apprentissages. En tous cas une chose est sûre : toutes ces étapes sont clés !

Mais ICE Louvain Incubateur, c'est quoi ?

ICE Louvain Incubateur est une structure de soutien à la création d'entreprises dédiée aux étudiant.e.s et jeunes diplômé.e.s du Brabant wallon.

WORKSHOPS : formations et ateliers participatifs !

Profite de ces séances thématiques et interactives, en petits groupes avec des professionnel.le.s du terrain.

COACHING : suivi régulier et personnalisé avec des coachs et expert.e.s professionnel.le.s !

Planifie tes rencontres individuelles en fonction de l'évolution de ton projet.

NETWORKING : Participations aux événements majeurs de l'entrepreneuriat !

Profite de nos événements conçus spécialement pour toi, mais aussi de notre réseau et de ceux de nos partenaires. Nous te proposons de saisir des opportunités nationales et internationales !

COWORKING : Espaces de travail disponibles 24h sur 24, 7 jours sur 7 !

Profite d'un espace de travail professionnel et de salles de réunion avec grand écran de projection pour rencontrer tes partenaires, investisseurs, futur.e.s collaborateurs.rice.s, ect.



Notre équipe !



Sophie Neu
*ICE Louvain Incubateur
Manager*



Françoise Lombaerde
*Co-manager et coach
Incubateur*



Isabelle Douchi
*Chargée de communication
Incubateur*

Nos coachs !



Eric Van Cutsem



Mireille Rousseaux



Myriam Malou



Vincent Leroy



Julien Riat



Sebastien Legrain



Hugues Dethienne



Sophie Trenteseaux



Larissa Stocchi



Françoise Lombaerde

1. Présente ton idée

Comment trouver une idée ?



Découvre toi !

Connais-toi toi-même : commence par identifier tes passions, talents et ressources. Ensuite, définis tes motivations à créer une entreprise: est-ce pour le goût du challenge, l'envie de faire ce qui te plaît, ou pour l'aspect financier ? Enfin, associe l'une de tes idées à l'un de tes points forts et commence à établir une liste d'idées créatives.

Qu'est ce qui t'anime ?

Quelle est ton ultime motivation derrière ce projet ?

Explore ton environnement !

Observe ton milieu : au sens large (le marché) comme au sens plus restreint (ton entourage), analyse les modes actuelles mais aussi les besoins de tes proches. Imagine des pistes d'améliorations à tes expériences personnelles et décèle les opportunités qui se cachent derrière un concours de circonstances.

Qu'est-ce qu'il manque dans ta ville ?

Qu'est-ce qui pourrait faciliter ton quotidien ?

Qu'est-ce qui te rendrait ton entourage plus heureux ?



Conseil #1 : Toute idée a du potentiel !

Une idée peut paraître farfelue et pourtant déboucher sur un concept original. Fais donc place au brainstorming : gribouille un maximum d'idées, trie, explique et discute avec proches, ton coach ou tes futurs clients, élimine et laisse murir l'idée.



ICE Louvain Incubateur t'apporte un regard critique sur ton projet, challenge ton idée puis t'aide à l'affiner. Ensemble, nous déterminerons une réelle proposition de valeur pour partir sur de bonnes bases !

Mon idée est-elle bonne ?

La démarche entrepreneuriale a pour premier but de répondre à un besoin. Avoir une idée de projet, c'est déjà une grande étape, mais avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, il faut être en mesure de répondre à la question : "Mon projet apporte-t-il une réelle solution ? "

Pourquoi pas entreprendre autrement?

L'économie sociale et solidaire répond aux mêmes principes économiques qu'une entreprise traditionnelle, en y ajoutant les principes du développement durable, au travers de sa finalité sociale et de son mode de gestion participatif et démocratique.

Mais tu peux aussi avoir un projet classique qui est axé sur les 3 impacts : économique, social et environnemental. C'est encore mieux et tu agis en tant qu'entrepreneur.e responsable !

Good to know !

- Découvre des méthodes pour développer ta créativité
- Inspire-toi des tendances actuelles via : Trendsnow, SmartFutur
- Découvre des idées d'autres entrepreneurs via un site de projets en recherche de financement (ex. Sites de crowdfunding : Ulule, LITA, KickStarter...)
- Explore les idées de business pour ta région ou ton pays

2. Entoure toi

Pourquoi m'entourer ?

Dans un monde toujours plus interconnecté, il est aujourd'hui devenu plus difficile de réussir seul. On parle même de l'équipe comme un des éléments clés du succès d'une entreprise. Alors qu'il s'agisse de membres externes ou internes au projet, entoure-toi !

Collaborateurs

Se lancer seule ou en groupe ? Tu es à même de faire ton propre choix, tout en sachant qu'il y a plus dans deux cerveaux que dans un ! Si tu préfères te lancer en groupe, tu viendras alors à choisir tes associés, un choix fondamental pour l'évolution de ton projet. La clé est de t'entourer de compétences et de caractères complémentaires aux tiens, tout en partageant les mêmes valeurs.

Organismes de soutien

Entre les accélérateurs, incubateurs, couveuses, il existe une quantité de structures et initiatives de tous genres pour t'aider à concrétiser tes idées. Choisis celle qui te correspond le mieux à toi et aux besoins de ton projet

Réseau

On parle ici de réseau comme l'ensemble de tes rencontres et connaissances professionnelles.

Ainsi, le fait d'appartenir à un réseau montre le niveau de maturité d'un entrepreneur et lui permet de dépasser ses propres craintes en sollicitant l'avis ou le soutien de son réseau.



En fonction du domaine de ton projet, un coach te sera attribué selon son domaine d'expertise. Ainsi, il sera à même de challenger ton idée, d'évaluer le travail déjà fourni, t'aider et te conseiller pour les prochaines étapes à venir. Combiné à cela, un panel d'experts est disponible pour répondre à tes questions dans les domaines juridiques, bancaire, management humain, marketing digital,...

Mais ce n'est pas tout ! Un autre rôle de l'incubateur est d'organiser des évènements de networking et provoquer des rencontres pour t'aider à constituer ton réseau. Encore mieux, en étant incubé tu peux aussi utiliser le réseau ICE Louvain afin de rencontrer tes clients, faire ta promotion, tester tes produits, etc. C'est donc grâce à ce fameux réseau et au travers de rencontres régulières avec ton coach et les experts que l'incubateur peut être un véritable tremplin pour ton projet d'entreprise !

Good to know !

- A la rencontre d'autres entrepreneurs (et potentiels collaborateurs) au [Mind & Market](#), [B2BW Connect](#) et au [Déclic en perspectives](#).
- Découvre aussi le soutien d'associations d'étudiants : StartGen, LLN Juris Club, Expand Consulting, Junior Consulting Louvain, Aiesec.

3. Etablis un plan d'action

Business Model Canvas

Partenaires Clés Qui sont les partenaires clés de ton projet ? Quels sont les avantages de leur association ? Quels sont les risques de leur association ?	Activités Clés Quelles sont les activités clés de ton projet ? Quelles sont les ressources nécessaires pour les réaliser ? Quels sont les coûts de ces activités ?	Propositions de Valeur Quelle est la proposition de valeur de ton projet ? Quels sont les avantages pour le client ? Quels sont les risques de cette proposition ?	Relations avec les Clients Quelles sont les relations avec les clients de ton projet ? Quels sont les avantages de ces relations ? Quels sont les risques de ces relations ?	Segments de Clientèle Quels sont les segments de clientèle de ton projet ? Quels sont les besoins de ces segments ? Quels sont les risques de ces segments ?
	Ressources Clés Quelles sont les ressources clés de ton projet ? Quels sont les avantages de ces ressources ? Quels sont les risques de ces ressources ?		Canaux de Distribution Quels sont les canaux de distribution de ton projet ? Quels sont les avantages de ces canaux ? Quels sont les risques de ces canaux ?	
Structure des Coûts Quels sont les coûts de ton projet ? Quels sont les avantages de ces coûts ? Quels sont les risques de ces coûts ?			Sources de Revenues Quelles sont les sources de revenus de ton projet ? Quels sont les avantages de ces sources ? Quels sont les risques de ces sources ?	

Il est important que tu prennes le temps de réfléchir en amont à toutes les facettes de ton projet. Imagine ton projet selon différents segments, à l'aide du Business

Model Canvas (BMC) :

Quelle est ton activité clé ? Ta proposition de valeur ajoutée ? Qui sont tes clients ? Par quels moyens les atteindre ? De quelles ressources as-tu besoin pour les satisfaire ? Qui sont tes partenaires pour t'aider ? Quels en sont les coûts ? De quoi tes revenus se constituent-ils ?

Le but est de décider du «comment faire» en vérifiant que le choix de ton projet est à la fois cohérent (en adéquation avec un besoin, une cible, etc.) mais aussi réalisable (viabilité financière et faisabilité technique). Une fois ton BMC complété et validé sur le terrain, tu seras prêt à rédiger une première version de ton Business Plan.

Conseil #2 : désirable + faisable + monétisable = viable

Pour démontrer que ton projet tiendra la route sur le long terme, modélise ta stratégie financière après réflexion sur ton BMC. Ton projet doit être désirable (répondre à une réelle demande), mais aussi faisable (réalisable avec les technologies et réglementations actuelles), dans une logique financière validée, soit monétisable. Ces trois conditions forment la première base du chemin de ton projet !



N'hésite pas à visiter la plateforme en ligne Wikipreneurs, sur laquelle tu peux trouver toutes les fiches et outils nécessaires pour construire de façon schématique ton projet. Tu y trouveras notamment le Business Model Canvas (BMC), cet outil visuel en 9 cases, représentant les composantes clés d'un projet et t'offre une vision globale sur ton projet. Combiné à des formations qui t'aideront à utiliser cet outil parmi d'autres, des experts et ton coach pourront aussi t'aider à définir ton modèle d'entreprise et voir comment établir ton plan d'action.

Pourquoi pas entreprendre autrement ?

L'économie de la fonctionnalité substitue la vente d'un bien par la vente de son usage, favorisant la prolongation de sa durée d'utilisation et contribuant ainsi à une économie plus durable.

L'économie circulaire met l'accent sur la réutilisation, la réparation, la rénovation et le recyclage des produits existants en transformant les déchets d'une industrie en ressources d'une autre, réduisant notre impact sur l'environnement.

Good to know !

Télécharge ton Business Model Canvas.
Découvre le livre référence «Business Model Nouvelle Génération» d'A. Osterwalder.
Des conseils pour identifier tes clients.
Comprendre l'économie circulaire 5 minutes !
30 exemples d'innovations de business modèles, avec BMC à l'appui !

4. Etudie ton marché

Dans quelle cour joues-tu ?

Marché cible

Qui sont mes clients ?

Pour déterminer ton public cible, commence par segmenter l'ensemble du marché en groupes de clients aux besoins comparables. Ces groupes, appelés segments, peuvent être divisés sur base de différents critères (sociodémographiques, psychosociologiques, comportementaux, etc.) et peuvent cibler tant les particuliers que les entreprises.

Marché concurrentiel

Qui sont mes concurrents ?

Questionne-toi sur ce qui existe déjà dans ton marché cible, les principaux acteurs et les grandes tendances. Interprète ensuite ces informations afin d'analyser les conditions de succès sur ce marché. Cela te permettra de réfléchir à ton positionnement par rapport aux concurrents, à ta part de marché espérée et à ton modèle économique.

Conseil #3 : Une bonne segmentation s'appuie sur de fortes différenciations

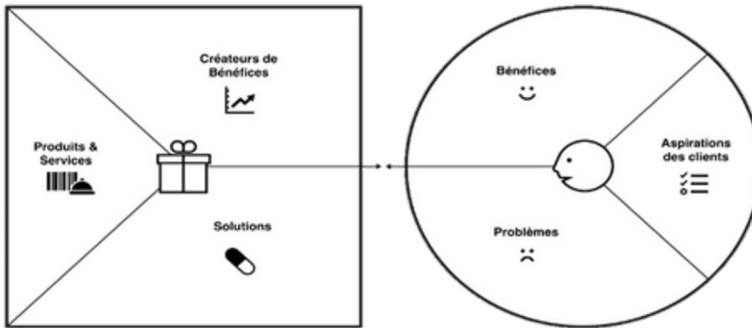
Segmenter ses clients de façon optimale, c'est identifier parmi différents types de variables celles qui sont les plus importantes en termes de relation à la marque. Une fois tes segments clients trouvés, il faut ensuite pouvoir les hiérarchiser, les valoriser et les classer par ordre de priorité.



Des formations t'offriront les outils pour que tu puisses identifier les segments de clients les plus pertinents pour ton projet.

De plus, l'incubateur met à ta disposition son réseau et te met en relations avec des acteurs majeurs pour que tu puisses bien identifier ton marché cible, découvrir d'autres concurrents et valider ton marché.

Value proposition Canvas



Good to know !

- Découvre l'explication du "[Value Proposition Canvas](#)"
- Pour trouver toutes les [statistiques](#) pertinentes sur l'économie belge.
- Des vidéos ludiques pour analyser sa [clientèle](#) et ses [concurrents](#) !
- Un [guide](#) pour réaliser ton étude de marché avec des [outils](#) pratiques.
- Une fois avoir étudié ton marché, sort de la théorie et de ton cadre habituel pour aller sur le terrain : à la rencontre de tes concurrents !

5. Crée ton prototype

Convaincu de ton idée ? Construis-la !

1. Prétotype

Je valide mon concept !

Le plus rapidement possible, commence par créer ton prétotype: une première version visuelle de ton offre. Dessin, schéma, maquette ou plasticine, tous les moyens sont permis car à ce stade le but est de faciliter la compréhension de ton offre auprès de ton public et de récolter des avis constructifs afin de la valider.

2. Prototype

Je valide les fonctionnalités !

Une fois ton idée validée, construis ton premier prototype viable: il représente la version bêta de ton produit final, de façon simplifiée mais avec fonctionnalité incluses, car à ce stade-ci le but est de fournir une preuve de fonctionnalité de ton produit ou service. Pour cela, tu peux faire appel aux laboratoires de fabrication ou imprimantes 3D.

Conseil #4 : Patience et persévérance comme maîtres mots !

Construire les premières versions d'un projet innovant nécessite certaines compétences et beaucoup de ressources.

Outre du matériel, il te faudra rassembler énergie, temps et efforts pour parvenir à la version de tes rêves ! Alors ne t'impose pas de délais trop courts et ...keep working !



Tu recevras des formations aux méthodes du Lean Canvas, une variante au Business Model Canvas, qui permet d'identifier les hypothèses, de les trier par priorité ou par importance de risque.

Teste ensuite tes hypothèses sur le terrain à l'aide ton préprototype/prototype, que tes coachs t'encouragerons à créer au sein de nos laboratoires de fabrication partenaires. Tu auras accès à l'espace de fabrication, à des machines et matériaux de bases ainsi qu'à l'aide de personnes qualifiées qui pourront t'aider dans ta création.

Lean Canvas

Problème  Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre ?	Solution  Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?	Proposition de valeur unique  En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ? En quoi est-elle différente et meilleure que les autres ?	Avantage compétitif  En quoi avez-vous une longueur d'avance sur la concurrence ? Comment vous protégez-vous contre ?	Segments de clientèle  Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?
Alternatives existantes Comment ces problèmes sont-ils actuellement résolus ?	Indicateurs de performance  Quels indicateurs des devez-vous surveiller en priorité pour vérifier la vigueur de votre activité ?	Votre «Pitch»! Quel est le «véritable pitch» de votre activité ? Écrivez-le en un slogan !	Canaux  Par quels canaux de communication et de distribution touchez-vous vos clients ? Quels sont les temps forts de la relation client ?	Utilisateurs pionniers Qui seront vos early adopters ?
Coûts Quels sont les coûts (fonctionnels et économiques) liés au lancement et au fonctionnement de votre activité ?		Sources de revenus  D'où vient l'argent ? Qui paie ?		

Good to know !

- Découvre le [Lean Startup](#) en 5 minutes !
- Les [explications](#) du Lean Canvas vs Business Model Canvas.
- Des [outils](#) pour créer ton prototype d'application ou de site internet.
- Contacte le Makilab via l'[Open Hub](#) pour réaliser ton premier prototype !

6. Développe ta communication

Pour atteindre tes clients de façon optimale, tu devras définir tes objectifs et une stratégie adaptée. Et c'est pour parvenir à atteindre ces objectifs généraux qu'il est vital de développer une stratégie marketing.

Stratégie marketing traditionnelle ou digitale ?

Avec la multiplication des canaux de communication, la numérisation massive et l'émergence d'une data omniprésente, déterminer une stratégie digitale (internet et réseaux sociaux) est aujourd'hui devenu indispensable, que ce soit pour appuyer ou remplacer ton plan marketing traditionnel (dépliants, affiches, articles de presse, etc.)

Pour élaborer les solutions adaptées à ton projet, pose-toi ces questions :

- Quels sont les canaux de communication que ma clientèle cible utilise le plus ?
- Quel type de relation recherche ma clientèle avec mon entreprise ?
- Existe-t-il des groupes que je peux cibler de façon plus efficace que d'autres ?

Conseil #5 : Connais bien ta cible pour éviter de la perdre

Crée toute sorte de contenus pour ton audience: photos, articles, infographies, podcasts, etc.

Sans oublier le format tendance: les vidéos !

Un contenu varié a plus de chances d'être partagé et ainsi de devenir viral.

À une condition: qu'il soit perçu comme pertinent, crédible et de qualité.



Tu pourras t'aider des experts en marketing et communication afin de choisir les outils de communication les plus pertinents pour ton projet. Tu auras également l'opportunité de suivre diverses formations, comme par exemple en marketing digital pour être capable de déterminer les bonnes stratégies pour toucher ta clientèle, ou comme celle en gestion des relations avec la presse qui t'aidera à mobiliser les bons outils de communication pour faire connaître ton projet. Ces formations te serviront d'outils pour t'aider à développer ton image de marque !

Pourquoi pas faire participer tes clients ?

Le marketing participatif ou collaboratif consiste à associer le client dans la conception d'un projet (cocréation, choix des caractéristiques recherchées, ect.), dans la prise de décision (choix de nouveau nom de marque, logo, packaging, etc.) mais aussi dans des actions de ventes. Il permet ainsi de bénéficier d'idées innovantes à moindres coûts, mais surtout d'interagir avec ses clients et de susciter leur intérêt !.

Good to know !

- Découvre le marketing digital en 20 minutes !
- Des conseils pour pouvoir rédiger un contenu attrayant.
- Comprend les réseaux sociaux !

7. Sois convaincant.e !

L'art de convaincre : le pitch !

A toutes les étapes de la vie de ton projet, tu seras amené à expliquer ton idée et convaincre des parties prenantes. Pour cela, place au pitch ! Le pitch, c'est une présentation courte et synthétique pour te présenter efficacement, toi et ton offre, à des potentiels partenaires, investisseurs, etc.

La difficulté de cet exercice réside dans ses contraintes : ton temps est limité, souvent à moins de 5 minutes ; tes paroles doivent être percutantes ; tu dois sembler à l'aise pour renvoyer une image de confiance en ton projet, etc. Bref, ton discours doit être cohérent et crédible. Mais un bon discours ne fait pas tout ! Des études ont démontré que les mots représentent 7 % de l'impact d'un message, contre 38% pour la façon de le dire (ton, intonation, débit) et 55% pour le langage non verbal (gestuelle, posture, expression faciales, etc).

L'impact de la première impression est déterminant dans la perception d'un candidat ou d'un entrepreneur. Réussir ton pitch c'est déjà mettre toutes les chances de succès de ton côté. Soigne donc ta présentation !

Conseil #6: Tu dois être capable d'expliquer ton projet en une phrase

Peut importe la complexité de ton projet, tu dois pouvoir l'expliquer simplement. Imagine que tu dois faire comprendre ton projet à des enfants de 10 ans en 10 secondes : utilise un vocabulaire familier et va droit au but: parle du problème que ton projet résous et comment.



Tu auras de nombreuses occasions de présenter ton projet, que ce soit devant une dizaine de personnes lors de l'évaluation de fin d'année des projets incubés, mais aussi auprès d'un public plus élargi lors des événements proposés par l'incubateur et ses partenaires. Tu pourras par exemple participer au forum Mind & Market, un événement incontournable pour pitcher ton projet devant un panel d'experts. Pour aller plus loin, profite du réseau de l'incubateur pour recevoir un feedback d'autres acteurs de l'entrepreneuriat et élargir tes horizons !

3 clés pour réussir son pitch

- *Commence en créant une base commune entre ton public, toi et ton projet : crée du lien !*
- *Ne cherche pas à tout dire ! Choisis un message clé, celui que tu veux que le public retienne*
- *Termine avec une accroche pour donner envie au public d'en savoir plus*

Good to know !

- Des conseils pour un pitch irrésistible et des exemples d'introduction intrigantes
- Des astuces pour vaincre la peur de parler en public
- Pour comprendre le langage non verbal en 20 minutes
- Faire des présentations professionnelles avec Prezzi ou Powerpoint
- Pitch ton projet à l'incontournable Mind & Market !
- Découvre l'agenda des concours et événements pour startups en tous genres

8. Réfléchis à ton budget

1. Elabore ton budget

Concevoir un plan financier t'aidera à évaluer la faisabilité financière de ton projet, et à rectifier ton idée.

Quels sont mes frais de départ ? (achats de matériel, mobilier, etc.)

Quelles seront mes potentielles ventes et recettes ?

Quelles seront les charges nécessaires pour supporter ces ventes ? (le personnel, la production, le marketing, etc.)

Quelles sont mes ressources disponibles ?

Elaboré sur plusieurs années, il permet de garder les pieds sur terre en évitant les surprises éventuelles.

2. Finance ton projet

Pour concrétiser ton projet, tu auras besoin de moyens financiers. Mais heureusement, les moyens financier sont nombreux :

Fonds propres (épargne personnel, apports de ta famille ou amis) fonds empruntés (prêts bancaires, prêts startup, etc.) investissement public (subventions, etc.) investissements privés (Business Angels et Venture Capitalists) des solutions plus alternatives comme le crowdfunding (financement collaboratif) et même les concours

Conseil #7: Sois réaliste !

Bien qu'il ne s'agisse que de prévisions, sois le plus proche de la réalité de terrain en collectant tes chiffres ! Pour mesurer l'impact de différentes décisions sur ton activité, élabore plusieurs plans financiers simultanément, selon les tranches hautes et basses de tes alternatives stratégiques.

Cohérence, clareté et simplicité sont les maîtres mots d'un plan financier réaliste !



L'incubateur met à ta disposition un modèle de plan financier en version Excel, ainsi que toute une série d'outils comptables disponibles sur la plateforme Wikipreneurs. Tu pourras par exemple participer au forum Mind&Market, un événement incontournable pour pitcher ton projet devant un panel d'experts. Ils pourront te dire si le projet tient la route financièrement. Pour aller plus loin, profite du réseau de l'incubateur pour recevoir un feedback d'autres acteurs de l'entrepreneuriat et élargir tes horizons !

Profit&Loss

sur un carton de boisson

Revenus	
Ventes 12000*5€	60,000
Coûts	
Production	- 21,000
(12000*1,75€)	- 17,340
F. généraux (17340€)	- 25,000
Personnel (25000€)	

Good to know !

- Comprendre le chiffre d'affaires, le seuil de rentabilité et le plan de financement.
- Des astuces et explications sur ton plan financier avec un modèle.
- Toutes les aides au financement, comme les Chèques-Entreprises, le Prêt Coup de pouce,...
- Pour un financement participatif: Ulule, LITA, KickStarter,...

9. Pense aux aspects légaux

Une protection juridique, pour quoi ?

Moi, l'entrepreneur

Tu devras choisir ton statut: étudiant-entrepreneur, indépendant à titre principal ou complémentaire, société, coopérative, ASBL. Ce choix est déterminant pour ton statut personnel mais aussi pour tes obligations fiscales, administratives et sociales.

Mon projet

Pense à protéger ton projet et ses parties prenantes :

Ma société: conditions générales de ventes
Mes clients: protection de vie privée
Mes associés: pacte d'associés
etc.

Ensuite, choisis un type de protection intellectuelle pour protéger ton concept: marque, brevet, droit d'auteurs, etc.

Conseil #8: A chaque situation son statut

Il n'y a pas de choix qui soit à priori meilleur que les autres: tous possèdent des avantages et inconvénients. A toi de faire le choix qui te semble le plus pertinent, en fonction de la nature de ton activité, du stade d'avancement de ton activité, du montant et de la nature de tes capitaux, mais aussi de tes ambitions et motivations.



A travers les formations de l'incubateur, tu découvriras les avantages et inconvénients de chaque forme juridique ou statut afin de déterminer celle qui correspond le mieux à tes activités. Sur la plateforme Wikipreneurs, tu trouveras des modèles de contrats et d'autres documents utiles à ton développement. Grâce aux partenariats de l'incubateur, tu bénéficieras du tarif jeunes avantageux pour tes rendez-vous avec un cabinet d'avocats.

Pourquoi pas, devenir étudiant-entrepreneur ?

Tu as entre 18 et 25 ans, tu es inscrit.e dans un établissement d'enseignement supérieur et tu veux lancer un projet ?

Alors, demande le statut étudiant-entrepreneur, qui pourrait te permettre d'aménager tes horaires de cours, de justifier des absences, mais aussi de bénéficier d'un régime avantageux de cotisations sociales.

Good to know !

- Des explications pour choisir entre personne physique et société.
- Découvre les comparatifs des différents types de sociétés.
- Fais appel aux conseils des étudiants du LLN Juris Club.
- Emprunte le numéro de TVA de l'Azimuth ou passe par la SMART.

10. Lance-toi !

La dernière ligne droite !

Une fois arrivé.e jusqu'ici, la dernière étape et celle de l'officialisation de ton entreprise !

On parle de la naissance administrative de ton entreprise, qui prend vie à travers ces étapes :

- L'ouverture un compte bancaire professionnel.
- L'inscription ton entreprise auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises, un registre reprenant les données des entrepreneurs et sociétés en Belgique. Pour cela tu dois passer par un guichet d'entreprise: il en existe un grand nombre et ta demande peut être introduite tant à leurs bureaux qu'en ligne. Cela te permettra d'avoir ton numéro d'entreprise et de valider ton accès à la profession.
- Ton identification à la TVA, numéro dont tu auras besoin pour chaque facture.
- L'obtention d'autorisations spécifiques liées à ton activité.
- L'affiliation à une caisse d'assurance sociale et à une mutuelle.
- La souscription à une assurance en responsabilité civile professionnelle.

Conseil #9: Sois optimiste et amuse-toi !

Pour réussir, tu devras donner de toi-même en offrant beaucoup de temps et d'énergie sur le long terme. Lancer son entreprise s'apparente à un véritable défi et ton chemin ne sera pas sans obstacles. Alors reste optimiste, continue d'avancer et amuse-toi !



Les différents partenaires de l'incubateur sont là pour t'aider et te guider à travers les dernières démarches administratives. Tu trouveras par exemple le soutien de Xerius, dont le métier est justement de t'accompagner et de répondre aux questions liées à tes dernières démarches.

Une fois lancée.e, tu pourras compter sur le réseau de l'incubateur, que ce soit pour faire la promotion de ton entreprise à travers son site, les réseaux sociaux et lors de ces événements, mais aussi pour te mettre en contact avec les partenaires de son écosystème.

Mais ce n'est pas tout! Une fois ton programme d'accompagnement terminé, ton coach continuera à suivre ton évolution pendant une année afin d'assurer la pérennité de ton entreprise.

Good to know !

C'est parti !

- Les dernières démarches administratives expliquées en 2 minutes !
- Des explications sur la Banque-Carrefour des Entreprises.
- La liste et les rôles de tous les guichets d'entreprises agrégées en Belgique.

« Fondamentalement, chacun.e de nous possède en lui/elle l'essentiel pour réaliser tous les objectifs et les rêves qu'il/elle s'est fixé. Ce qu'il nous manque cependant c'est la formation, l'instruction, le savoir et la connaissance approfondie de soi pour mieux utiliser ce que nous possédons en nous. »

Mark Twain

Tu te poses encore des questions ?

N'hésite plus, contacte-nous dès aujourd'hui et nous nous ferons un plaisir de te répondre !



Sophie Neu

ICE Louvain Incubateur

Manager

+32 471 99 63 39

sneu@icelouvain.be

www.icelouvain.be/incubateur

Tu as maintenant toutes les cartes en mains pour te lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Alors à toi de jouer !

WE Wallonie
Entreprendre

BW
Le Brabant wallon

ICE LOUVAIN

MEN
X
W
D
www.enmieux.be



Cofinancé par
l'Union européenne


Wallonie

Tu as une idée de projet ?



1 Présente ton idée

A travers tous secteurs, ton idée sera challengée par des coaches qui t'aideront à avancer tout au long de ton parcours !

2 Entoure-toi

Qu'il s'agisse de collaborateurs internes ou externes, l'incubateur t'aide à t'entourer de compétences complémentaires !

4 Etudie ton marché

Pour bien identifier ta clientèle cible et tes concurrents, l'incubateur t'offre des outils et t'aider à tester et valider ton marché.

3 Etablis un plan d'action

Pense déjà de façon schématique aux principes et outils clés de toutes les facettes de ton projet.

5 Crée ton prototype

Fabrique déjà une première version test de ton service ou de ton produit afin de le faire valider par ta clientèle cible.

6 Développe ta communication

Aide-toi des experts de l'incubateur pour développer ta stratégie digitale et tes outils de communications visuelle.

7 Sois convaincant.e !

Tant pour convaincre tes futurs clients qu'investisseurs, tu apprendras à présenter ton projet devant différents publics !

10 Lance-toi !

Au moment de l'officialisation de ton entreprise, l'incubateur te guide à chaque étape administrative. À toi de jouer !

9 Pense aux aspects légaux

Protège ta marque et ton idée, rédige les documents légaux et choisis tes statuts officiels.

8 Réfléchis au budget

Découvre les concepts indispensables à tout plan budgétaire. Créer ton premier plan financier solide et explore les pistes de financement possible !

ICE Louvain Incubateur est là pour t'aider
à chaque étape de ton parcours !

