



CRÉER VOTRE MICRO-ENTREPRISE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Le Guide Express pour salariés, étudiants, demandeurs
d'emploi et retraités en quête de revenus
complémentaires

Boost Consult'

INTRO

Bienvenue dans ce guide conçu spécialement pour toi, qui souhaite générer un revenu complémentaire en lançant une micro-entreprise.

Ce livret t'accompagnera pas à pas pour t'aider à franchir le cap et structurer ton projet, tout en limitant les risques.

Tu vas découvrir comment transformer une idée en activité rentable, quelles sont les démarches à suivre, et comment attirer tes premiers clients.

Prêt à sortir de ta zone de confort ? C'est parti !

1-Pourquoi et Comment Entreprendre en Micro-Entreprise ?

2-Trouver la Bonne Idée de Business

3-Les Premiers Pas Concrets

4-Réussir Son Lancement en Toute Sérénité

5-Se Démarquer et Attirer Ses Premiers Clients

C H A P I T R E

01

A photograph of a person sitting cross-legged in a field of wildflowers, meditating with hands in a mudra. The scene is bathed in the warm, golden light of a sunset or sunrise, with the sun low on the horizon creating a soft glow and lens flare. The person is wearing a light blue top and shorts. The field is filled with tall, thin wildflowers and grasses.

POURQUOI ET COMMENT ENTREPRENDRE EN MICRO-ENTREPRISE

Les avantages de la micro-entreprise

- Simplicité administrative : tu peux créer ton statut en ligne en quelques clics via autoentrepreneur.urssaf.fr. Pas de bilan comptable, ni de comptable obligatoire.
- Fiscalité allégée : tu declares ton chiffre d'affaires et tes cotisations sociales sont calculées dessus. Avec le prélèvement libératoire, l'impôt est payé en même temps, donc pas de surprise.
- Tu dois tenir des documents comptables comme par exemple le livre de recettes, en cas de contrôle on te le demandera avec d'autres documents. Tu devras créer un modèle de facture avec toutes les mentions obligatoires. Voir si tu es concerné par l'obligation d'avoir un compte bancaire, ...

Charges proportionnelles : tu ne paies des cotisations que si tu gagnes de l'argent.

Idéal pour tester une idée sans gros risques financiers.

A photograph of a person sitting cross-legged in a field of wildflowers, meditating with hands in a mudra. The scene is bathed in the warm, golden light of a sunset or sunrise, with the sun low on the horizon creating a soft glow and long shadows. The person is wearing a light blue top and shorts. The field is filled with various wildflowers and tall grasses, some in sharp focus and others blurred in the background.

POURQUOI ET COMMENT ENTREPRENDRE EN MICRO-ENTREPRISE

Entreprendre sans quitter son emploi

- Le cumul emploi salarié + micro-entreprise est légal. Vérifie :
 - L'absence de clause d'exclusivité dans ton contrat.
 - Les obligations de loyauté (ne pas faire concurrence à ton employeur).
- C'est une excellente façon de sécuriser tes revenus tout en développant ton projet à ton rythme.

Si tu as déjà une société, il faudra vérifier ton statut, pour savoir si c'est possible d'avoir une micro-entreprise en complément.



POURQUOI ET COMMENT ENTREPRENDRE EN MICRO-ENTREPRISE

Exercices pratiques

1. Note 3 raisons personnelles qui te poussent à entreprendre (indépendance, liberté, complément de revenu, etc.).
2. Vérifie ton contrat de travail ou consulte ton RH : as-tu une clause d'exclusivité ?

Témoignages :

- Marie, 62 ans : retraitée active, elle est devenue assistante administrative indépendante en micro pour garder un lien social et surtout un complément de revenu.
- Ali, 45 ans : salarié à mi-temps, il vend ses créations de bijoux sur Etsy pour arrondir ses fins de mois, passionné et prudent à la fois.

C H A P I T R E

02

Trouver la Bonne Idée de Business

Identifier une idée rentable

- Tes compétences : que sais-tu faire naturellement ? (organiser, rédiger, réparer, écouter...)
- Tes passions : qu'est-ce qui te motive vraiment ? (cuisine, déco, bien-être, etc.)
- Les besoins du marché : observe autour de toi → de quoi manquent tes proches ? Que recherchent les gens en ligne ? ...

Exemples d'activités accessibles

- **Services** : aide à la personne, administratif, babysitting, soutien scolaire, homme toutes mains.
- **Produits** : objets faits main, accessoires, créations numériques.
- **Conseil** : coaching bien-être, accompagnement pro, orientation scolaire, optimisation LinkedIn...

Attention il existe une liste de métiers interdits en micro-entreprise ou réglementés.

Par exemple : Mécanicien (il faut un diplôme ou valider une expérience), Sage femme, médecin, comptable, ...



Trouver la Bonne Idée de Business

Valider son idée

Pour valider une idée, il faut la tester. Tu peux faire des interviews autour de toi, une enquête,... et analyser les retours que tu auras.

- Pose la question autour de toi : “Tu paierais pour ce service ?”
- Teste une petite offre pilote (ex. : publication sur les réseaux, annonce sur Leboncoin).



Trouver la Bonne Idée de Business

Exercices pratiques

1. Fais une liste de 5 compétences + 5 passions.
2. Tape-les sur Google ou TikTok et note les services proposés ou les contenus populaires.
3. Tu peux rechercher tes concurrents et analyser ce qu'ils proposent. A toi ensuite de proposer quelque chose qui fait la différence. Une petite touche de toi en plus.



Par exemple, je propose un accompagnement à la création d'entreprise, plus spécifiquement la micro-entreprise, car cela n'intéresse pas les comptables.

Le fait que je sois salariée de France Travail, j'ai une casquette supplémentaire en plus de mes 15 années en cabinet.

J'ai une vision à 360° et je peux faire profiter de mon savoir au niveau des aides de France travail.

C H A P I T R E

03



LES PREMIERS PAS CONCRETS

Créer sa micro-entreprise

- Déclaration gratuite sur le site officiel du guichet unique INPI, où en passant par le site de l'Urssaf. (Sauf pour les agents commerciaux et les rectifications).
- Choix du type d'activité :
 - Commerciale (vente) : Achats / reventes de marchandises
 - Artisanale (fabrication, services techniques) (Chambre des métiers) : BIC Bénéfice Industriels Commerciaux
 - Libérale (services intellectuels, formation, coaching) BNC Bénéfice Non Commerciaux.

Aides disponibles - Liste non exhaustive mais je ne peux pas rentrer dans le détail ici, chaque cas est différent.

- ACRE : exonération partielle des charges sociales pendant un an. Tu dois en faire la demande à la création. Le formulaire est visible sur google.
- Pôle emploi :
 - Cumul de l'ARE (allocations) - Attention des changements sont arrivés au 01/04/2025
 - Versement d'un capital via l'ARCE. Attention une nouvelle convention de l'assurance chômage est en cours depuis le 1er avril 2025. Il faudra se renseigner pour savoir si tu es concerné ou non. Tu peux prétendre à 60% de ton capital à la date de la création en deux versements. Mais ils regarderont pour le second versement à 6 mois si tu es en CDI à temps plein.



LES PREMIERS PAS CONCRETS

Obligations fiscales et sociales

- Tu declares ton chiffre d'affaires à l'Urssaf chaque mois ou chaque trimestre. Il est préférable de la faire mensuellement pour éviter les retards de paiement. Et si tu es demandeur d'emploi, si tu fournis mensuellement ta déclaration tu auras un versement complet de ton allocation, autrement tu percevras 70% par mois puis le solde quand tu fourniras ta déclaration à la fin du trimestre (Si ton Chiffre d'affaires est à 0).
- Tant que tu ne dépasses pas un certain seuil, tu es exonéré de TVA. Il faudra suivre l'actualité car des changements sont en cours.
- Le paiement se fait en ligne directement sur ton espace personnel URSSAF, environ 90 jours maximum après ta création.
- Tu devras également créer un espace professionnel sur le site des Impôts pour payer ta CFE (Cotisation Foncière des entreprises).
- Suivant ton choix lors de l'immatriculation Versement libératoire ou non, tu pourras bénéficier d'un abattement suivant ta catégorie :
Achats/reventes : 71 % - BIC 50% - BNC : 34%. Ce qui signifie que tu ne pourras rien déduire en Micro-entreprise. Tu déclareras ton CA brut sans aucune déduction.



LES PREMIERS PAS CONCRETS

Exercices pratiques

☐ Crée ton entreprise sur le site mentionné plus haut puis ton compte URSSAF (à la réception du courrier d'affiliation de 1 semaine à 3 mois environ).

☐ Calcule tes charges sociales sur une base de 500 € de CA mensuel grâce à un simulateur URSSAF.
<https://mon-entreprise.urssaf.fr/simulateurs/auto-entrepreneur>

CHAPITRE

04

Réussir Son Lancement en Toute Sérénité



Gérer son activité en parallèle

- Bloque du temps dédié chaque semaine dans ton agenda numérique (2h, 4h... peu importe, mais régulier). J'utilise Notion Calendar qui est en lien avec google agenda.
- Utilise un planning réaliste et respectueux de ton énergie. Ne te surcharge pas.

S'organiser efficacement

- Utilise des outils gratuits :
 - Google Calendar ou Notion Calendar (planning)
 - Trello (gestion des tâches)
 - Canva ou Genially (création visuelle)
- Henrii, Indy, Aby (facturation)
- Mets en place une routine simple :
 - Point hebdo (suivi clients, tâches)
 - Plan mensuel (objectifs, offres, contenus)

Réussir Son Lancement en Toute Sérénité



Éviter les erreurs courantes

- Sous-estimer tes prix : calcule ton temps et n'oublie pas tes charges. Le but étant de faire du bénéfice.
- Ne pas faire signer de devis ou CGV : protège-toi juridiquement. Suivant ton activité, fais-toi payer en avance par exemple, pour éviter les impayés.
- Vouloir être partout : concentre-toi sur 1 ou 2 canaux (en ligne par exemple, en physique, RDV chez le client, ...) maximum pour démarrer.

Ton CA n'est pas ta rémunération. Tu paies des charges sociales dessus, puis si tu es imposable des Impôts.

Réussir Son Lancement en Toute Sérénité

Exercices pratiques

1 - Réalise ton premier devis avec un modèle trouvé en ligne.

Logiciel ?

2 - Crée ton planning hebdomadaire type pour ton activité.

Par exemple sur celui-ci :

<https://www.notion.com/product/calendar>

Inscris ici tout ce dont tu as besoin pour compléter ton planning.

C H A P I T R E

05



SE DÉMARQUER ET ATTIRER SES PREMIERS CLIENTS

Bases du marketing

- Une offre claire avec :
 - Ce que tu proposes
 - À qui tu t'adresses - Trouver sa cible et ne pas s'éparpiller
 - Ce que ça va changer pour eux (bénéfice)

Définir ton client idéal : âge, situation, problématique, objectif. Tout part de lui.

Trouver ses premiers clients

- Ton réseau proche : amis, collègues, voisins, anciens contacts.
- Plateformes :
 - Leboncoin
 - Facebook groupes
 - Instagram
 - LinkedIn
- Bouche-à-oreille



SE DÉMARQUER ET ATTIRER SES PREMIERS CLIENTS

Créer une présence en ligne

- Mini-site (Google Site, Notion, Linktree) des solutions existent pour débiter sans frais.
 - Page pro Instagram
 - Page perso ou prof sur linkedin
 - Page ou groupe Facebook
- (publie régulièrement et parle à ton client idéal)



SE DÉMARQUER ET ATTIRER SES PREMIERS CLIENTS

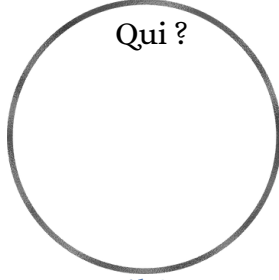
Exercices pratiques

1. Décris ton client idéal en 5 lignes : ses problèmes, ses attentes, ses besoins.

➤ 2. Crée ton profil avec ma carte empathique proposée sur la page suivante



Qui ?



Que pense t-il ? Que ressent-il ?

- Quelles sont ses émotions, ses craintes, ses préoccupations ?
- Que veut-il ?
- Quelles sont ses ambitions ?
- De quoi rêve t-il ?



Quels sont ses besoins ?

- Quelles sont ses envies ?
- Quels sont ses désirs ?
- Quels sont ses critères de réussite ?
- Quelles solutions envisage t-il pour résoudre ses problématiques ?



Qu'entend-il ?

- Que disent ses amis ?
- Que dit sa famille ?
- Que disent ses collègues ?
- De quelle manière est-il influencé ?



Que fait-il ? Que dit-il ?

- Comment se comporte t-il avec les autres ?
- Comment se comporte t-il lorsqu'il est seul ?
- Que dit-il à son entourage, ses collègues ?
- Quelle est son attitude en public ?
- Quels sont ses centres d'intérêt ?

Attention, le persona ne fait toujours ce qu'il dit et ne dit pas forcément ce qu'il pense !



Que voit-il ?

- Quel est son environnement (pro / perso) ?
- Quels médias consulte t-il ?
- Que propose le marché de votre secteur ?



Quels sont ses problèmes, ses peurs ?

- Quelles sont ses peurs, ses craintes, ses frustrations ?
- Quelles sont ses prises de risque ?
- Quels sont les obstacles qu'il rencontre ?



Conclusion & Prochaine Étape

Bravo ! Tu connais maintenant les “basiques” pour te lancer avec confiance.

Il ne te reste plus qu’à passer à l’action.

Bien entendu, il existe encore beaucoup de notions non abordées dans ce livret.

◆ Si tu veux être accompagné pour réussir ton projet sans erreur , rejoins ma formation complète pour apprendre tout ce qu’il faut savoir et maximiser tes chances de succès !

Je propose un programme en autonomie avec ou sans accompagnement.



**Tu es déjà en train de te réaligner. Respire...
et continue d'écouter ce qui vibre en toi.**

Quand je me respecte, je transforme tout.

Ce livret est une première étape .

La suite t'appartient.

Tu n'as pas besoin de tout savoir pour avancer.

Fais-le à ton rythme, en y croyant chaque jour.



Moi c'est Gaëlle, j'accompagne toute personne qui souhaite reprendre le pouvoir sur sa vie pro, en lançant une activité qui a du sens, en toute autonomie. Tout devient plus simple quand tu comprends comment fonctionne ton régime.

Retrouve-moi sur Instagram et sur Facebook pour des conseils clairs, simples et sans prise de tête.

Et si tu veux en parler plus concrètement, réserve ton appel découverte : je t'écoute, je t'oriente et on voit en semble si mon accompagnement est fait pour toi.

Appel Découverte

