

# Création d'entreprise dans la Région SUD

## Démographie – Région SUD

### Habitants:

2003: 137.488 habitants

2008: 144.869 habitants

2013: 155.444 habitants

### Densité brute:

2003: 686,68 habitants / km<sup>2</sup>

2008: 723,55 habitants / km<sup>2</sup>

2013: 776,37 habitants / km<sup>2</sup>

Une région en croissance continue depuis 2002. En 10 ans le Sud a gagné plus de 17.956 habitants.

### Nationalités:

2003: 63,17 % (Luxembourgeois) et 36,83 % (Non-nationaux)

2008: 58,23 % (Luxembourgeois) et 41,77 % (Non-nationaux)

2013: 56,76 % (Luxembourgeois) et 43,24 % (Non-nationaux)

## Pourquoi choisir la Région SUD

La région réunit tout ce dont vous avez besoin pour vous aider à lancer et à faire fructifier votre entreprise. En effet la région SUD représente la densité plus élevée du pays (776,37 habitants par km<sup>2</sup>) et n'a pas d'équivalent en termes de dynamisme et d'activité économique.

## Chiffres importants de la Région SUD

→ 5.427 entreprises (sièges sociaux en 2013 – 4.057 en 2012) implantées dans la région SUD

→ les sièges sociaux du secteur tertiaire évoluent de 31,45% dans la région SUD contre 19% pour le pays

→ sur les 5.427 entreprises implantées dans la région:

**0,15%** sont du secteur primaire **18,61%** sont du secteur secondaire **81,24%** sont du secteur tertiaire

## Devenir entrepreneur

Est-ce que vous avez déjà pensé devenir entrepreneur et de créer votre propre entreprise dans la région SUD? Voici les raisons d'être entrepreneur et les différentes étapes pour créer son entreprise.

## 5 raisons d'être entrepreneur

- pour devenir son propre chef
- pour la liberté
- pour le challenge et la réussite
- pour l'argent
- pour donner du sens

Entreprendre devient alors un choix de vie, une vie de choix qui permet l'accomplissement de soi.

# Création d'entreprise dans la Région SUD

## 10 étapes pour créer son entreprise

### 1) L'idée

- comment la définir précisément?
- est-elle réalisable?
- suis-je capable de la développer?
- qui sont mes clients?
- pourquoi un client achèterait-il mon produit ou service?

### 2) Le projet

- est-il viable?
- qu'apporte-il au marché actuel?
- quelles sont les opportunités

### 3) L'étude de marché

- quelle est la définition précise de l'objectif de la recherche?
- analyser, interpréter et utiliser les résultats

### 4) Les prévisions financières

- comment rédiger mon business plan?

### 5) Recherche d'un financement

- combien dois-je investir dans mon projet?
- où trouver le financement et les capitaux nécessaires?

### 6) Les aides

- les aides étatiques
- les aides et concours des associations privées

### 7) L'implantation dans la région SUD

- où vais-je m'installer?
- zone industrielle, centre commerciale, bureau

### 8) Choix statuts et formalités

- quelle structure juridique dois-je choisir?
- quelles autorisations dois-je demander?

### 9) L'installation de l'entreprise et le démarrage

- quelle équipe dois-je réunir?
- de quel matériel et machines ai-je besoin pour être opérationnel?

### 10) Premières années d'activités

- combien de temps me faudra-t-il pour être opérationnel?
- quels seront mes résultats pendant les premiers exercices?
- comment pérenniser mon entreprise?

# Création d'entreprise dans la Région SUD

## Le business plan

Pour la plupart, ce document se résume à présenter le ou les fondateurs du projet et les perspectives financières de l'entreprise. Mais un Business Plan est beaucoup plus que cela. La plus importante étape est de savoir si votre projet est rentable et viable.

Le plan d'affaires est utilisé à des fins internes et externes.

Utilisé en interne, le plan d'affaires permet à l'entrepreneur:

- de structurer et planifier son projet,
- de suivre l'évolution de son projet et d'en informer régulièrement les parties prenantes
- de motiver ses collaborateurs.

Utilisé en externe, le plan d'affaires permet à l'entrepreneur :

- de vendre son projet
- de communiquer vers l'extérieur pour obtenir des financements et du soutien.

Self-made business plan:  
[www.businessplan.lu](http://www.businessplan.lu)

Business plan avec l'aide d'une fiduciaire (voir liste avec les fiduciaires de la Région SUD).

## Les aides et subventions

→ solutions bancaires et aides étatiques :

[www.guichet.public.lu/entreprises/fr/financement-aides/index.html](http://www.guichet.public.lu/entreprises/fr/financement-aides/index.html)

→ société nationale de crédit et d'investissement (snci)

[www.snci.lu](http://www.snci.lu)

→ mutualité de cautionnement et d'aide aux commerçants

[www.cc.lu](http://www.cc.lu)

→ mla mutualité des P.M.E.

[www.groupec3.lu](http://www.groupec3.lu)

→ le coup de pouce de la FUSE

[www.eco.lu/-Communiques](http://www.eco.lu/-Communiques)

## Accompagnement

Le mentorat est un accompagnement personnel, volontaire et bénévole, à caractère confidentiel, apporté par une personne expérimentée dite le "mentor" à une autre personne le "mentoré" dans la réalisation de son projet. On parle de mentorat d'affaires lorsque l'activité est liée au management d'entreprise.

[www.businessmentoring.lu](http://www.businessmentoring.lu)

# Création d'entreprise dans la Région SUD

---

## Reprise d'entreprise

Au lieu de créer une entreprise, il est aussi possible de reprendre une société existante. Ceci comporte plusieurs avantages, notamment ceux d'un personnel rodé, d'une clientèle existante, de contrats existants avec les fournisseurs etc. Toutefois, il n'est pas aisé de trouver les entreprises qui sont à céder. A cet effet, la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers ont créé une bourse d'entreprise afin que cédants et repreneurs d'entreprise puissent être mis en contact.

(Chambre de Commerce: Espace Entreprises - Bourse d'Entreprises) :

[business.exchange@cc.lu](mailto:business.exchange@cc.lu)

(Chambre des Métiers: Bourse d'Entreprises) :

[www.cdm.lu/services/bourse-d-entreprises](http://www.cdm.lu/services/bourse-d-entreprises)