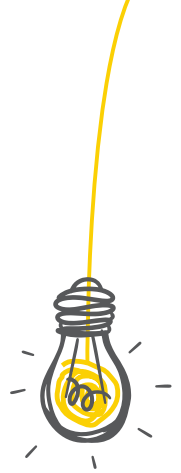


AVANT-PROPOS



Une après-midi, au détour d'un joyeux zapping sur YouTube, je suis tombée nez à nez sur une sorte de théorie minimaliste que l'on pourrait retranscrire ainsi :

Dans le monde, il existe trois types de personnes, celles qui disent « je voudrais bien », celles qui disent « je veux » et celles qui disent « je veux absolument ».

Jusque-là, c'est clair... mais voici la chute : *ce sont celles qui le veulent « absolument » qui réussissent.*

Ce jour-là, ces quelques mots¹ limpides et lapidaires m'ont paru sur le champ d'une efficacité redoutable. Car, en effet, à bien y réfléchir, cette maxime nous invite à considérer que si « réussir » c'est atteindre le but que l'on se serait fixé, cela implique aussi de se donner toutes les chances pour y arriver, professionnellement,

1. M. Bernard Tapie s'exprime ainsi dans une de ses dernières interviews (émission Les Grands Entretiens d'Yves Thréard publiée le 27 février 2021 par la chaîne de télévision LCP) : « Un, c'est "Je voudrais bien". Deux, c'est "Je veux !". Trois, c'est "Je veux absolument". Et c'est celui-là qui réussit. C'est le "absolument". »

pourquoi pas, mais aussi dans les études, dans le sport, dans une quête spirituelle, dans un régime, dans la préparation d'une soirée sensationnelle... Au fond, l'idée est simple : quoi que l'on entreprenne dans la vie, pour espérer arriver à ses fins, il vaut mieux, en effet, le « vouloir absolument ».

Alors, si vous, chers lecteurs et chères lectrices, faites partie de ceux qui « veulent absolument » créer une entreprise mais ne savent pas par où commencer, cet opuscule vous sera très (et je dirais même plus, vraiment très) utile.

Si par ailleurs, vous êtes de ceux qui ont déjà mis leur aventure entrepreneuriale en route mais qui ressentent comme un besoin de « resserrer les boulons » (soit pour mieux piloter leur activité, soit pour la développer ultérieurement) ce manuel vous donnera une structure claire de l'anatomie de la petite entreprise et ainsi l'occasion précieuse et nécessaire de faire un état des lieux complet de votre projet.

Dans un style franc et direct, permettez-moi donc d'aller droit au but. L'objectif de ce manuel est, pour les uns, de vous guider pas à pas sur le chemin qui sépare votre « idée business » de la mise en œuvre concrète de votre PME (petite *ou* moyenne entreprise !), et, pour les autres, de vous faire revisiter l'écosystème de votre entreprise afin de l'appréhender au mieux et par conséquent de l'améliorer si nécessaire et de la maîtriser dans sa globalité.

Quel que soit votre cas de figure, mon intention est de vous donner les outils et les mécanismes vous permettant d'une part de bien préparer le terrain, en n'oubliant aucun des éléments essentiels de votre projet, et d'autre part, d'en faire une gestion simple et fluide.

« Simple » est le maître mot de mon approche. On pourrait dire également claire et accessible au plus grand nombre : celles et ceux qui n'ont jamais osé se lancer malgré leur créativité débordante et une petite flamme qui les titille ; celles qui, coincées dans une réalité professionnelle qui ne leur dit plus rien, ressentent l'urgence de créer un projet qui ait du sens ; ceux qui ayant perdu leur emploi se retrouvent sur le carreau mais avec l'envie de se réinventer sans plus dépendre que d'eux-mêmes ; celles qui ont déjà tenté l'aventure avec plus ou moins de succès et qui ont juste besoin d'un cadre et de quelques conseils bien ciblés pour reprendre de plus belle ; ceux qui ayant fini leurs études ne trouvent pas de travail et en ont marre d'attendre qu'une « grosse boîte » veuille bien leur ouvrir la porte de service...

Les circonstances personnelles qui poussent les uns ou les autres à vouloir créer leur propre activité sont nombreuses et variées. Et une chose est sûre, tout un chacun peut se donner les moyens de le faire. Il suffit d'y croire et de croire en soi... et de le « vouloir absolument » !

Permettez-moi, à présent, un mot rapide sur la conjoncture économique actuelle. Il est un fait qu'aujourd'hui,

plus encore que par le passé, l'incertitude est devenue omniprésente dans nos vies. L'économie, le climat, les équilibres sociétaux fragiles, les relations internationales instables, la précarité des régimes de protection sociale, les modèles de gouvernance, les nouvelles technologies... sont autant d'inconnues dans la grande équation de notre futur collectif. Et nul ne sait vraiment de quoi demain sera fait.

Au printemps 2020, avec la propagation au niveau mondial d'un nouveau virus (le désormais célèbre Covid-19), les événements ont pris une tournure particulièrement inquiétante. Face à cette nouvelle inconnue, les gouvernements nationaux de la quasi-totalité de la planète ont réagi en essayant de minimiser le plus possible les contacts humains et, se faisant, ont purement et simplement mis à l'arrêt des pans entiers de l'économie. Un peu partout, des périodes de quarantaine plus ou moins restrictives, des limitations d'échanges et de déplacements se sont succédé pendant presque deux ans en précarisant fortement nos économies.

Ensuite, comme si cela ne suffisait pas, le 24 février 2022, l'invasion de l'Ukraine par la Russie, a déclenché une guerre régionale dont les répercussions sur l'ordre géopolitique mondial mettent un peu plus à mal l'équilibre économique, énergétique et alimentaire déjà fragile aux quatre coins de la planète.

Aujourd'hui, nos économies européennes, autrefois solides, titubent bon an mal an dans l'espoir de trouver le bout du tunnel tout en faisant face à une situation incertaine où les problèmes bien réels de l'inflation (augmentation des prix), de l'approvisionnement en énergie et autres matières premières nous obligent à jouer cartes sur table.

Je n'ai aucunement l'intention de faire ici une quelconque analyse de la pertinence de telle ou telle approche ou de dire si telle ou telle autre stratégie fut bonne ou mauvaise car en vérité, comme disait l'autre, on ne fait pas l'histoire avec des « si ». Cependant, même en se limitant à un constat économique général voire superficiel, il est indéniable que les conséquences désastreuses sur l'économie réelle des mesures restrictives visant à limiter la propagation du virus, d'une part, ou encore de la dépendance énergétique de l'Europe vis-à-vis de la Russie, d'autre part, commencent doucement mais implacablement à émerger et personne ne sait quelle sera la véritable ampleur de la crise économique et financière qui nous pend au nez. Les différents États font de leur mieux pour mettre en place des politiques économiques visant à atténuer le plus possible les dégâts de cette onde de choc mais, il y a de fortes chances qu'un très grand nombre d'entreprises de toutes tailles – quand elles n'ont pas déjà mis la clé sous le paillason – continueront à vaciller encore pendant un certain temps. De là à entrevoir les conséquences sur le monde du travail et sur le quotidien de tout un chacun il n'y a qu'un pas.

Face à ces enjeux qui nous dépassent et qui pourtant nous affectent bel et bien, que pouvons-nous faire ?

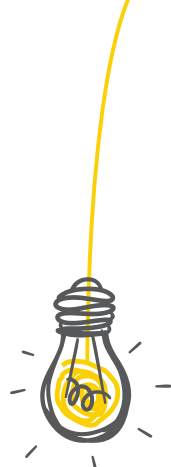
Réagir et ouvrir le champ des possibles en prenant en main notre propre destin.

Aujourd'hui, au-delà de la nécessité tout à fait légitime de subvenir financièrement à ses propres besoins, créer son propre projet entrepreneurial en respectant des valeurs justes et équitables devient un acte de résistance citoyenne et politique dans un monde qui semble s'égarer. Et, cela nous permet aussi, à notre petite échelle, de matérialiser le monde que nous souhaiterions voir éclore.

Nous sommes de plus en plus nombreux à ressentir le besoin urgent de faire ce que nous aimons et de nous réaliser à travers ce qui compte vraiment pour nous, afin que nous puissions devenir les sources d'autant de cercles vertueux autour desquels se répandrait le bien-être de nos proches et de nos communautés.

Le but de ce manuel est donc précisément de vous donner une boîte à outils et un cadre clair vous permettant d'envisager sereinement de nouvelles perspectives, et à partir de là, de matérialiser votre futur professionnel en connaissance de cause.

INTRODUCTION



Dès que l'on tient une idée commerciale qui nous semble prometteuse, il arrive généralement que l'on attrape son ordinateur ou son smartphone et que l'on se mette à naviguer sur Internet en quête d'informations utiles voire nécessaires à la création ou à la gestion de notre entreprise : procédures administratives, modèles de business plans (plans d'affaire), sources de financement...

Et c'est ainsi que commence la descente d'Alice au Pays des Merveilles dans la tanière Google.

3, 2, 1, START ! Search the web (Recherche sur le web)...

FORMALITÉS D'IMMATRICULATION
MARKETING FORMATIONS
ÉTUDE DE MARCHÉ ÉTAPES ADMINISTRATIVES
AIDE À L'ENTREPRENEURIAT AUTO-ENTREPRENEUR
MIND MAPPING BUSINESS ANGELS
STATUT JURIDIQUE

Si vous l'avez déjà fait (et j'imagine que oui), je sais (car c'est un fait) qu'une avalanche de sites et de liens en tous genres a déferlé sur vous en manquant de peu de vous mettre K.-O.

Il suffit de mettre quelques mots-clés dans un moteur de recherche pour voir apparaître à foison des articles de presse, des analyses macroéconomiques, des sites vantant l'efficacité de programmes informatiques de gestion, des modèles payants ou non de business plans, des fichiers Excel destinés à l'élaboration de comptes de résultat ou de prévision de trésorerie, des publicités de banques et leurs options de prêts financiers, des études du FMI ou de l'OCDE sur les tendances sectorielles mondiales, de la documentation nationale ou régionale sur des aides publiques au financement, des blogs d'économistes plus ou moins réputés... sans compter la multitude de réseaux d'entrepreneurs, de boîtes de conseils ou de caisses d'assurance sociale...

Lorsqu'on essaye de parcourir cette foule d'information, il est aisé de se retrouver dans un état profond de confusion.

Sur le Net, si bon nombre de sources sont excellentes (voir *Quelques sites incontournables*, en annexe), il y a malgré tout « à boire et à manger » et si on manque d'expérience dans le domaine, on est rapidement désarmé face aux innombrables galaxies qui composent l'univers de l'entrepreneuriat : le fisc, le droit commercial, les institutions bancaires, les assurances, la finance, les multinationales, les réseaux sociaux... Autant d'acteurs

économiques qui donnent l'impression de vouloir nous dévorer tout crus comme des amuse-gueules à l'heure de l'apéro.

Pour mettre de l'ordre dans tout cela, je vous propose de faire pas à pas l'état des lieux, en commençant d'abord, en première partie, par vous expliquer quelques notions de base que j'estime être essentielles pour l'administration d'une société aussi petite soit-elle. Ensuite, dans la seconde partie du manuel, nous plongerons dans le vif du sujet et passerons en revue point par point les différentes étapes du parcours que je vous invite à suivre¹. À travers les différents chapitres qui vont suivre, mon intention est de me limiter à l'essentiel afin que vous vous sentiez encadré et à votre aise dans votre démarche.

Aussi, vous pourrez télécharger gratuitement un cahier d'exercices sur :

librairie.gereso.com/ouvrage-NEUR

Celui-ci comprend notamment un modèle de business plan à remplir, qui suit exactement le déroulé de la seconde partie du manuel. En le complétant au fur et à mesure avec vos propres informations, vous serez à même de bien calibrer votre projet d'entreprise autant en « interne » (en fonction de vos ressources et de vos besoins) qu'en « externe » (par rapport aux exigences du marché),

1. Comme vous pourrez le constater, ce parcours correspond en tous points à l'élaboration d'un business plan classique qui, lorsqu'il est bien conçu, est extrêmement puissant !

de concevoir ses différentes étapes de développement et d'élaborer ainsi un plan d'action exhaustif et pertinent.

Il est important de noter que l'intention première de cet ouvrage est de vous donner les outils vous permettant d'ancrer votre idée business dans la réalité concrète, en mettant en avant les rouages fondamentaux de la mécanique entrepreneuriale. L'aspect purement administratif de la création d'entreprise (démarches à accomplir, organismes compétents de référence, aspects légaux et fiscaux...) est exploré en première partie (voir le chapitre *Formalités administratives*, p. 63). Cela étant dit, bien que les formalités administratives (et notamment le choix du statut juridique de votre projet) soient, certes, très importantes, sinon contraignantes (puisqu'elles ont une réelle influence sur votre futur cadre d'action), comprenez bien qu'elles ne sont pas décisives pour que votre projet d'entreprise puisse éclore et réussir. De fait, les modalités autour de l'existence légale d'une entreprise, aussi significatives soient-elles, se situent au-delà (ou en deçà) de son succès opérationnel et commercial.

C'est d'ailleurs justement en réfléchissement soigneusement en amont aux multiples facettes de votre projet, que vous serez davantage à même, le temps venu, d'aborder sereinement et avec discernement les formalités administratives nécessaires à l'enregistrement et au démarrage effectif de votre activité entrepreneuriale.

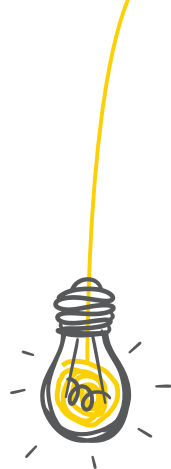
L'objectif de ce manuel est donc essentiellement de vous amener à envisager la possibilité de créer votre propre emploi et de vous accompagner sur ce chemin dont on parle trop souvent comme du parcours du combattant ou du défi impossible.

Avec un zeste de courage, un grain de clairvoyance et l'envie de se réaliser, entreprendre est vraiment à la portée de tous.

A thick, yellow, wavy line that starts from the left edge of the page, curves upwards, then downwards, and finally upwards again towards the top right corner. It passes behind the text.

Partie I

QUELQUES NOTIONS
FONDAMENTALES



Chapitre I

LA VALEUR AJOUTÉE

Tout le monde sait ce qu'est la valeur ajoutée, n'est-ce pas ?

C'est une expression utilisée très fréquemment, mais si certains savent précisément ce que l'on entend par valeur ajoutée, nombreux sont ceux qui n'en appréhendent pas forcément l'importance. Or c'est un concept tout à fait essentiel car il est à la base de tout processus de création de richesse.

Le portail du ministère français de l'Économie la définit comme suit :

La valeur ajoutée correspond à la richesse produite lors du processus de production. La valeur ajoutée traduit le supplément de valeur donné par l'entreprise par son activité (le travail) aux biens et aux services en provenance de tiers.

Pour vous donner un exemple qui sort du cadre purement entrepreneurial, imaginez que vous ayez un pommier dans votre jardin et que les fruits soient mûrs.

Imaginez que la valeur d'une pomme mûre à même la branche soit de 1 €.

Pour pouvoir manger cette pomme, il vous faudra la cueillir, à l'aide ou non d'une échelle.

Disons que **V** est la **valeur de la pomme cueillie**. Nous aurons donc deux cas de figure :

1. **Si la pomme est à portée de main** : V sera égale à 1 € (valeur de la pomme à l'origine) + la valeur de votre travail, soit :

$$V = 1 \text{ €} + \text{Travail}$$

2. **Si la pomme n'est pas à portée de main** : V sera égale à 1 € + la valeur de votre travail + la valeur d'avoir une échelle à disposition, soit :

$$V = 1 \text{ €} + \text{Travail} + \text{Échelle}$$