

# Sommaire

Note .....	19
Introduction.....	21
<b>1<sup>re</sup> partie - QUE FAIRE POUR ME LANCER ? .....</b>	<b>27</b>
<b>Étape 1 - Qui suis-je ? .....</b>	<b>29</b>
Pourquoi créer ma boîte ? .....	30
Quels objectifs personnels ? .....	31
Suis-je compétent techniquement pour le métier que je veux faire ? .....	32
Ai-je les qualifications requises obligatoires ? .....	34
Suis-je un entrepreneur, un leader ?	
Quelles sont mes chances de réussite ? .....	35
Peut-on devenir leader, si on ne l'est pas naturellement ? .....	37
<b>Étape 2 - Quel projet d'entreprise ? .....</b>	<b>39</b>
Au départ il faut une idée forte, un projet .....	39
Avant de planifier le futur proche, ayez une vision à long terme .....	40
Laissez se révéler vos valeurs dès le premier jour .....	41
Quelles valeurs concernent l'entreprise ? .....	42
Définir les grandes lignes d'une charte d'entreprise .....	42
<b>Étape 3 - Un business plan, pourquoi ? .....</b>	<b>45</b>
Le business plan, c'est avant tout pour vous-même .....	45
Comment procéder ? Comment va-t-il s'articuler ? .....	46
Finalement, le plan c'est aussi pour vos partenaires .....	47

<b>Étape 4 - Quelle stratégie retenir ?</b> .....	49
Le choix d'un métier ne suffit pas à en faire une entreprise rentable - Le modèle économique .....	49
Quel modèle de stratégie choisir ?.....	50
Pour une petite entreprise, viser à se doter d'un avantage concurrentiel est la base d'une analyse sur le métier, les marchés.....	51
Concevez une stratégie qui soit claire et cohérente pour vos collaborateurs.....	52
Toutes les fonctions sont importantes.....	53
Gardez le souci du détail.....	55
<b>Étape 5 - Quels objectifs pour votre entreprise ?</b> .....	57
Une fois établi votre projet, fixez-vous des buts à atteindre.....	57
Fixez des objectifs à chacun de vos collaborateurs .....	58
Fixez-vous des objectifs dans le temps.....	58
<b>2<sup>e</sup> partie A - MON BUSINESS PLAN ET MON PLAN MARKETING</b> .....	61
<b>Étape 6 - Quel métier, quel environnement ?</b> .....	63
Choisissez avec précision votre métier, parce que la plupart ont des contours variés.....	63
N'hésitez pas à changer votre regard sur un métier.....	64
<b>Étape 7 - Quels marchés, quelle cible de clientèle, quels facteurs de succès ?</b> .....	67
Commencez par segmenter votre marché potentiel pour en faire l'analyse .....	67
Choisir, c'est déterminer la cible où vous aurez le plus de chances de succès .....	70
<b>Étape 8 - Quelle concurrence ?</b> .....	71
Connaître ses concurrents est indispensable.....	71
Votre concurrent doit vous pousser à devenir meilleur .....	72
<b>Étape 9 - Quels produits, quels services, quel positionnement ?</b> .....	73
Choisir un positionnement pour vos produits, pour votre service.....	73
Quels critères de différenciation ? .....	74

Trouver le bon nom, une marque, un logo est un exercice de grande précision .....	75
<b>Étape 10 - Quels prix ?</b> .....	77
Le prix est celui que le client est prêt à payer .....	77
Comment calculer vos marges ? .....	79
Analysez la valeur de vos produits avec précision .....	80
Ne vous lancez dans une guerre des prix que si vous êtes sûr de la gagner.....	80
<b>Étape 11 - Quelle stratégie de distribution ?</b> .....	83
Votre étude de marché est la base de votre analyse pour choisir votre distribution .....	84
Quelles conditions pour entrer chez un distributeur ?.....	85
Ne dérogez pas à votre stratégie de distribution malgré les pressions....	86
Choisir un emplacement .....	86
L'e-business, un terrain à exploiter si vous avez les compétences et une grande capacité d'adaptation .....	88
L'export, un immense terrain d'opportunités plus difficile à conquérir .....	89
<b>Étape 12 - Quelle communication ?</b> .....	91
La communication est essentielle quel que soit votre métier.....	91
Quelle va être une stratégie de communication pour une petite entreprise ?.....	92
Construire un message publicitaire .....	94
Quel support de communication pour une micro-entreprise ? .....	96
Quel budget de communication ? .....	97
<b>2<sup>e</sup> partie B - MON BUSINESS PLAN STRATÉGIE : PRODUCTION, ACHATS, INVESTISSEMENTS</b> .....	99
<b>Étape 13 - Produire</b> .....	101
Quel que soit votre positionnement, produisez au mieux de la qualité et au meilleur prix de revient .....	101
Développez tout ce qui permet de vendre plus cher .....	102
Être en surcapacité, c'est garder de la souplesse .....	103

Ne vous privez pas de l'opportunité d'améliorer le design, l'esthétique de tous vos produits .....	104
<b>Étape 14 - La qualité</b> .....	105
La qualité concerne toute l'entreprise .....	106
Faut-il une norme ISO ? .....	107
Le contrôle qualité a posteriori ne résout pas les problèmes.....	108
<b>Étape 15 - Les achats, les fournisseurs</b> .....	111
Traitez bien vos fournisseurs, vos premiers partenaires après vos clients.....	111
Qui est le bon fournisseur ?.....	112
Choisissez le bon intermédiaire à défaut de pouvoir acheter en direct au fabricant .....	114
Obtenir du crédit fournisseur .....	115
Le bon prix est celui qui est pratiqué dans la profession.....	115
<b>Étape 16 - Les investissements à prévoir</b> .....	117
Un peu de comptabilité.....	117
Placez vos ressources dans les investissements qui rapporteront le plus demain .....	118
<b>Étape 17 - Les partenaires financiers</b> .....	121
Si vous êtes en société, faites-vous des alliés de vos actionnaires.....	121
Le banquier n'est un allié que si votre entreprise marche, ou si elle progresse constamment.....	122
<b>3<sup>e</sup> partie - STRUCTURE JURIDIQUE ET SOCIALE</b> .....	125
<b>Étape 18 - Quelle structure juridique ?</b> .....	127
Choisir sa catégorie d'entreprise .....	127
Quelle forme peut revêtir l'entreprise ?.....	128
Quels critères de choix pour la structure juridique ? .....	129
Quels statuts juridiques pour les petites entreprises ?.....	130
<b>Étape 19 - L'entreprise individuelle</b> .....	133
Engagement financier de l'entrepreneur individuel.....	133

Management de l'entreprise .....	134
Régime social .....	134
Régime fiscal.....	135
Cumul de statuts : salarié et entrepreneur individuel .....	135
L'EIRL ou Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (pour protéger son patrimoine).....	135
<b>Étape 20 - Le statut de micro-entrepreneur .....</b>	<b>137</b>
La micro-entreprise est une entreprise individuelle .....	138
Est-ce que mon projet est compatible avec le statut de micro-entrepreneur ? .....	138
Qui peut être micro-entrepreneur ? .....	139
Les métiers possibles .....	141
Activités exclues .....	142
Fraude : cas du client unique .....	143
Le régime de la micro-entreprise pour le social et le fiscal (dont les micro-entrepreneurs) .....	143
<b>Étape 21 - Les petites sociétés les plus courantes .....</b>	<b>145</b>
La SARL, l'EURL, la SAS et la SNC pour un commerce.....	145
La SARL (société à responsabilité limitée) .....	145
L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) .....	146
La SAS (et la SASU).....	147
La SNC (société en nom collectif) .....	148
Cas particulier de la SCS.....	148
<b>Étape 22 - Quelle protection sociale pour le chef d'entreprise ?.....</b>	<b>151</b>
Créateur relevant du régime des salariés .....	152
Créateur indépendant.....	153
Le micro-social.....	154
La protection sociale du conjoint .....	154
<b>Étape 23 - Quelles charges sociales ? .....</b>	<b>157</b>
Les charges sociales pour les salariés et gérants minoritaires ou égalitaires de SARL, associés d'une EURL ou présidents de SAS...	157

Les charges sociales de l'entreprise individuelle et du gérant majoritaire de SARL ou gérant d'EURL .....	158
Les charges sociales pour la micro-entreprise dont le micro-entrepreneur .....	160
Droits de retraite pour la micro-entreprise.....	161
Revenus faibles ou déficitaires .....	161
Bénéficiaire de l'ACRE .....	162
Contribution à la formation professionnelle.....	164
Charges sociales en cas de cumul de statut : salarié et entrepreneur individuel.....	164
Portage salarial (pour les consultants surtout) .....	165
<b>Étape 24 - Quelles charges fiscales ?</b> .....	167
Entreprise soumise à l'impôt sur le revenu (IR) .....	168
Sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS).....	171
Cumul de statut, salarié et autre activité professionnelle .....	172
Impôts divers sur les entreprises et les sociétés.....	173
<b>Étape 25 - Cumul chômage et création d'entreprise</b> .....	175
Être chômeur et devenir entrepreneur.....	175
Cumuler vos revenus de créateur et votre Aide au Retour à l'Emploi (ARE) .....	176
Bénéficiaires de l'ASS et créateur.....	178
Prime d'activité et créateur .....	178
Demandeur d'emploi handicapé et créateur.....	178
<b>Étape 26 - Agrément service à la personne</b> .....	179
Ou comment faire bénéficier vos clients d'avantages fiscaux .....	179
<b>4<sup>e</sup> partie - MON PLAN FINANCIER PRÉVISIONNEL</b> .....	181
<b>Étape 27 - Pourquoi une comptabilité ?</b> .....	183
La tenue d'une comptabilité est obligatoire.....	183
Faut-il un comptable ?.....	184
Transparence et consistance pour que la confiance soit forte.....	185
Les états financiers principaux.....	185

<b>Étape 28 - Calculer ses volumes et son chiffre d'affaires prévisionnel</b> .....	187
Suivre son chiffre d'affaires .....	187
Bases pour estimer son chiffre d'affaires prévisionnel.....	188
Calcul de son chiffre d'affaires prévisionnel.....	188
En micro-entreprise, ignorez les revenus à faible marge .....	190
La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) .....	190
<b>Étape 29 - Achats, marge brute et autres charges variables</b> .....	193
Le poste d'achat conditionne votre marge brute et donc la base de vos résultats .....	193
Calcul de la marge brute sur achats .....	194
Fixez-vous un objectif de marge brute volontariste que vous suivrez dès le départ.....	195
En période de trésorerie tendue, renforcez votre contrôle des achats...	195
Les autres charges variables .....	196
<b>Étape 30 - Les charges fixes de l'entreprise</b> .....	197
Séparer les charges liées à l'activité professionnelle des charges personnelles (familiales).....	197
Les dépenses entrant dans vos charges fixes .....	198
Quelle rémunération pour le chef d'entreprise ? .....	199
Suivez de près vos salaires et vos charges sociales .....	200
Les amortissements.....	201
Suivez régulièrement vos charges fixes, un poste très maîtrisable .....	202
Gérez votre entreprise de façon économe.....	203
<b>Étape 31 - Le compte d'exploitation et son analyse</b> .....	205
Calculer votre résultat d'exploitation .....	205
Votre résultat d'exploitation, c'est votre indicateur principal de performance.....	207
N'oubliez jamais le point d'équilibre du chiffre d'affaires, votre seuil d'alarme .....	208
Pensez à analyser vos prix de revient et ceci dès le départ .....	210

<b>Étape 32 - Le bilan</b> .....	213
Le haut de bilan, capitaux propres, dettes à terme au passif, immobilisations à l'actif.....	214
Le bas de bilan, actif et passif circulant dont la trésorerie.....	216
Le besoin en fonds de roulement .....	216
<b>Étape 33 - Le plan de financement et la trésorerie</b> .....	221
Les emplois .....	221
Les ressources .....	222
Plan de financement pour vous, mais aussi pour vos partenaires extérieurs .....	225
Le plan de trésorerie, le plus souvent si la situation est tendue .....	226
Négociez des délais avec les organismes sociaux avant de retarder une échéance.....	229
<b>Étape 34 - Budget et contrôle budgétaire</b> .....	231
Budgéter pour chiffrer le futur.....	231
Contrôle budgétaire pour confronter la réalité à la prévision .....	232
Un reporting dès le départ .....	233
<b>5<sup>e</sup> partie - COMMENT DÉMARRER ?</b> .....	235
<b>Étape 35 - Le parcours du combattant des formalités de création d'entreprise</b> .....	237
Préparez-vous psychologiquement.....	237
Préparez les réponses aux questions qui vous seront posées .....	238
Questions supplémentaires si vous créez une société .....	239
Enregistrement de l'entreprise .....	240
Démarches auprès de l'Administration sociale et fiscale.....	241
Déclarer ses salariés .....	243
Titre emploi service entreprise (Tese).....	243
TVA entre pays si vous importez ou exportez .....	243
Attention aux arnaques .....	244



<b>Étape 36 - Formalités de création d'une micro-entreprise</b> .....	245
Préparez vos réponses .....	245
Quelles formalités pour créer votre micro-entreprise ? .....	246
<b>Étape 37 - Ouvrir un compte bancaire</b> .....	249
Séparez vos comptes d'entreprise de vos comptes personnels .....	249
<b>Étape 38 - Quelles assurances ?</b> .....	251
Obligations d'assurances professionnelles.....	251
Compléments de protection individuelle santé, accident, retraite et chômage .....	253
<b>Étape 39 - Tenir ses comptes</b> .....	255
Quelle comptabilité pour une micro-entreprise ? .....	255
Comptabilité super simplifiée pour les entreprises individuelles .....	257
Comptabilité pour les assujettis aux régimes réels et simplifiés d'imposition.....	258
<b>Étape 40 - Établir des documents commerciaux et des règles commerciales</b> .....	259
Enregistrer son nom, sa marque .....	259
Enregistrer une commande ou établir un devis.....	260
La facture.....	261
Le bon de livraison .....	262
Délais de paiement clients .....	263
Modes de paiement .....	264
Impayés .....	264
Conditions générales de vente.....	264
Clause de réserve de propriété.....	265
Gestion commerciale .....	265
<b>Étape 41 - Organisation, processus, pratiques, calendrier</b> .....	267
Seule l'écriture des procédures permet d'y voir clair.....	267
Quelles procédures mettre en place au départ ?.....	268
L'informatique, une fonction qui ne se délègue pas aux seuls spécialistes.....	269

<b>Étape 42 - Le droit</b> .....	271
Comment s'assurer de suivre le droit ? .....	271
Comment et quand choisir un avocat ? .....	272
<b>Étape 43 - Sortir du régime de la micro-entreprise</b> .....	273
Arrêt d'activité .....	273
Changer de régime pour charges élevées .....	274
Changer de régime pour l'entreprise individuelle.....	274
Changer de régime pour une EURL, une SAS ou une SARL.....	275
<b>6° partie - RENDRE L'ENTREPRISE PERFORMANTE</b> .....	277
<b>Étape 44 - Leader ou manager, quel modèle d'entrepreneur êtes-vous ?</b> .....	279
Diriger, c'est montrer l'exemple.....	279
Montrez-vous déterminé .....	280
Soyez engagé, passionné.....	280
Essayez d'être un exemple de transparence et de franchise .....	280
Soyez conforme à vos propres valeurs : éthique, honnêteté, justice .....	281
Soyez modeste, le contraire n'impressionnera pas ; osez dire « Je ne sais pas » .....	281
Maîtrisez votre colère .....	281
Ayez courage et volonté, et si un jour vous doutez, faites-le en secret.....	282
Se convaincre qu'il faut régler les problèmes dès que possible.....	282
C'est au leader de prendre le plus de risques .....	282
N'oubliez pas que vous êtes aussi un être humain .....	283
<b>Étape 45 - Optimiser son équipe</b> .....	285
Former une équipe.....	285
Obtenir le meilleur de son équipe, cela dépend de vous.....	286
Ne faites jamais de promesses que vous ne tiendrez pas .....	287
Ayez des indicateurs objectifs pour évaluer vos équipes, et récompensez-les.....	287
Prévoyez une révision annuelle pour que chacun sache où il se situe .....	288
Faut-il garder les nuisibles ?.....	288

<b>Étape 46 - Organiser sa prospection</b> .....	291
Peut-on identifier, attirer les clients et comment ? .....	291
Mettre le client au centre de sa stratégie, une réalité et pas seulement des mots .....	292
Fidélisez vos clients, c'est moins cher .....	293
Ayez des prospects en cours parce que vous perdrez des clients .....	294
Séparez-vous des mauvais clients .....	294
<b>Étape 47 - C'est au chef d'entreprise d'être le moteur de l'innovation</b> .....	297
<b>Étape 48 - Pensez gagnant, pour arriver aux meilleures performances</b> .....	299
La révolution en tête .....	299
Recrutez des gagnants .....	300
<b>Étape 49 - La crise fait partie de la vie de l'entreprise</b> .....	301
Pas d'avancée sans commettre des erreurs... dans le privé .....	301
Les crises courantes doivent se gérer sans attendre .....	302
<b>Étape 50 - Se faire accompagner</b> .....	305
Conclusion .....	307
Webographie .....	309
À propos de l'auteur .....	311