



Sous la direction de Michelle Jean-Baptiste

**LES FICHES OUTILS**

# DE LA **CRÉATION** **D'ENTREPRISE**

---

**75** fiches opérationnelles

---

**15** cas pratiques

---

**165** conseils

---

**20** schémas et illustrations

---



**Compléments téléchargeables**

Modèles, fiches pratiques, check-lists

**EYROLLES**

## LES FICHES OUTILS

# DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Basé sur l'expérience des auteurs, ce guide opérationnel propose au lecteur une plongée concrète et pédagogique dans le monde de la création d'entreprise. Divisé en onze modules, l'ouvrage fait un tour exhaustif de la question en **75 fiches**.

- ➔ Quelles précautions prendre ?
- ➔ Comment se financer ?
- ➔ Quel accompagnement choisir ?
- ➔ Quelle protection juridique adopter ?
- ➔ Comment recruter ?
- ➔ Comment gérer son entreprise ?

Un panorama exhaustif de tout ce qu'il faut savoir pour réussir son aventure entrepreneuriale.

### LES FICHES OUTILS : DES GUIDES OPÉRATIONNELS COMPLETS

Les ouvrages de cette collection permettent de découvrir ou d'approfondir un sujet ou une fonction. Regroupées en modules, leurs fiches pratiques et largement outillées (conseils, cas pratiques, schémas, tableaux, illustrations...) vous seront rapidement indispensables !

**MICHELLE JEAN-BAPTISTE** (sous la direction de) est entrepreneure, business developer spécialisée en droit des affaires, de l'Internet et des médias et avocate. Enseignante-chercheuse, conférencière, chroniqueuse radio et auteure de plusieurs livres sur des sujets aussi variés que le droit, le marketing on line, les réseaux sociaux ou la gestion des temps de vie.

**Ont collaboré à cet ouvrage :** Michelle Jean-Baptiste, Laurence Bourgeois, Bruno Broucke, Patrick David, Émilie Devienne, Patrick Dhery, Thibaut di Maria, Christelle Dumont, Alexandre Grevet, Thierry Jallon, Philippe Jean-Baptiste, Céline Marque, Michel Miné, Joël Saingré, Jean Sendé, Jean-Marc Tariant.



## **MODULE 1 CONNAÎTRE LA RÉALITÉ DE L'ENTREPRENEURIAT**

- FICHE 1 • Posture entrepreneuriale : entre fantasmes et réalités
- FICHE 2 • Entrepreneurs, des motivations multiples
- FICHE 3 • Entrepreneurs : des profils variés

## **MODULE 2 PRENDRE LES PRÉCAUTIONS UTILES AVANT DE SE LANCER**

- FICHE 4 • Travailler la cohérence homme- projet
- FICHE 5 • Connaître son marché et formaliser son offre
- FICHE 6 • Identifier les barrières réglementaires
- FICHE 7 • Mettre en place un business plan et un prévisionnel financier

## **MODULE 3 SAVOIR SE FAIRE ACCOMPAGNER**

- FICHE 8 • Solliciter les structures institutionnelles d'accompagnement
- FICHE 9 • Solliciter les associations et les fédérations professionnelles
- FICHE 10 • Solliciter les pépinières, les incubateurs et les accélérateurs
- FICHE 11 • Solliciter les structures privées d'accompagnement

## **MODULE 4 METTRE EN PLACE UNE PROTECTION JURIDIQUE ADAPTÉE**

- FICHE 12 • Comment protéger vos idées, marques, logos et noms de domaine ?
- FICHE 13 • Comment protéger vos innovations ?
- FICHE 14 • Quelle forme juridique choisir ?
- FICHE 15 • Comment choisir et protéger le nom de votre entreprise ?
- FICHE 16 • Comment rédiger vos statuts ?
- FICHE 17 • Quelles sont les formalités de création à mettre en œuvre ?
- FICHE 18 • Comment mettre en place les premiers contrats avec ses clients et fournisseurs ?
- FICHE 19 • Comment choisir le contrat de bail adapté ?
- FICHE 20 • Penser à la protection de l'entrepreneur

## **MODULE 5 LES DEMANDES**

- FICHE 21 • Les aides à la création et à la reprise d'entreprise
- FICHE 22 • Les prêts
- FICHE 23 • Les investisseurs
- FICHE 24 • Financer son entreprise grâce au *crowdfunding*

## **MODULE 6 VENDRE SES PRODUITS ET SERVICES**

- FICHE 25 • Les différents modèles de distribution de son offre
- FICHE 26 • La veille concurrentielle
- FICHE 27 • S'approprier les techniques de vente
- FICHE 28 • Le prix de vente
- FICHE 29 • Diversifier ses clients pour se développer
- FICHE 30 • Savoir négocier
- FICHE 31 • « Booster » son entreprise sur Internet

## **MODULE 7 PROMOUVOIR ET COMMUNIQUER SUR SON ENTREPRISE**

- FICHE 32 • Image de marque de l'entreprise

- FICHE 33 • Image de l'entrepreneur
- FICHE 34 • Lancer une campagne de communication
- FICHE 35 • Communiquer grâce à la presse
- FICHE 36 • Utiliser les réseaux sociaux
- FICHE 37 • Utiliser les réseaux physiques et les recommandations

#### MODULE 8 SAVOIR S'ENTOURER

- FICHE 38 • L'expert-comptable
- FICHE 39 • Comment choisir votre avocat ?
- FICHE 40 • Le banquier
- FICHE 41 • Comment choisir votre assureur ?
- FICHE 42 • Le coaching au service du créateur d'entreprise
- FICHE 43 • Comment choisir votre traducteur-interprète ?
- FICHE 44 • Pourquoi avoir un parrain ou un mentor ?
- FICHE 45 • Pourquoi avoir un confident ?
- FICHE 46 • Pourquoi faire appel au médiateur ?

#### MODULE 9 RECRUTER SES PRESTATAIRES ET SES SALARIÉS

- FICHE 47 • Externaliser ou faire en interne ?
- FICHE 48 • Embauche du premier salarié
- FICHE 49 • Rémunération des salariés
- FICHE 50 • Gérer la croissance
- FICHE 51 • Gestion RH : motiver, évaluer
- FICHE 52 • Gestion RH : sanctionner, se séparer
- FICHE 53 • Formation des salariés

#### MODULE 10 GÉRER SON ENTREPRISE EFFICACEMENT

- FICHE 54 • Pourquoi et comment structurer vos achats ?
- FICHE 55 • Mieux comprendre l'acte d'achat pour mieux vendre
- FICHE 56 • Bien choisir ses fournisseurs
- FICHE 57 • Gérer la trésorerie
- FICHE 58 • Le BFR
- FICHE 59 • Investir à bon escient
- FICHE 60 • Les comptes courants d'associés
- FICHE 61 • Augmenter ses fonds propres
- FICHE 62 • Les différentes formes de crédit moyen et long terme
- FICHE 63 • Les différentes formes de crédit court terme
- FICHE 64 • L'affacturage (factoring)

#### MODULE 11 ANTICIPER LES RISQUES ET LES DIFFICULTÉS

- FICHE 65 • Les conflits entre associés
- FICHE 66 • Conflits avec les salariés
- FICHE 67 • Difficultés personnelles et familiales
- FICHE 68 • Le stress, le *burn-out* : une réalité à ne pas négliger
- FICHE 69 • Contrôle fiscal
- FICHE 70 • Contrôle Urssaf
- FICHE 71 • L'Inspection du travail
- FICHE 72 • Abus de biens sociaux et acte anormal de gestion
- FICHE 73 • Difficultés financières et dépôt de bilan
- FICHE 74 • Comment éviter les pièges ?
- FICHE 75 • Comment rebondir après une crise ?

**LES FICHES OUTILS**  
DE LA **CRÉATION**  
**D'ENTREPRISE**

Éditions Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05

[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2016  
ISBN : 978-2-212-56287-3

Sous la direction de Michelle Jean-Baptiste

**LES FICHES OUTILS**  
DE LA **CRÉATION**  
**D'ENTREPRISE**

**EYROLLES**

The logo for Eyrolles, featuring the word "EYROLLES" in a bold, sans-serif font. Below the text is a horizontal line with a small circle in the center, resembling a stylized underline or a decorative element.





# Le mot de la directrice d'ouvrage

---

« *Chaque fois que vous voyez une entreprise qui réussit, dites-vous que c'est parce qu'un jour quelqu'un a pris une décision courageuse.* »

Peter Drucker<sup>1</sup>

Créer une entreprise, développer ses propres produits et services. Partir à l'abordage d'un marché en mouvement permanent dans un contexte économique difficile. Écrire sa propre histoire, créer son propre emploi et aussi celui des autres. Quel challenge ! Quelle aventure ! Comment se lancer en prenant le maximum de précautions, mais sans pour autant briser son élan et altérer le désir ? Car entreprendre n'est pas juste une affaire de chiffres, de business, de réglementation, de marketing, de vente ou de gestion, c'est aussi une question humaine, ainsi qu'un mode de vie.

Que vous ayez déjà créé ou que vous en soyez à votre toute première entreprise, l'émotion est la même et votre quotidien se retrouve soudain bouleversé par des enjeux professionnels importants. C'est dit : à partir du moment où vous avez créé, vous voici responsable.

Dans les conférences que je donne en écoles de commerce, au sein d'incubateurs ou de clubs

---

1. Tiré de *The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management*, Collins Business Essentials, 2001.

d'entrepreneurs, j'ai pris l'habitude de comparer la création d'une entreprise à celle d'un bébé. Cela peut faire sourire, mais il existe énormément de similitudes entre ces deux créations. Le temps du rêve et du désir, de la projection et de l'imaginaire tout d'abord ; on se rêve parent, on se rêve entrepreneur avant de sauter le pas. Puis vient le temps de la procréation, fébrile, passionné, doux, agréable, facile pour les uns, nécessitant de s'y reprendre à plusieurs fois pour les autres. Puis vient un autre temps, celui de la gestation : neuf mois en moyenne. Des mois d'espérance, mais aussi de doute et de remise en question. Ensuite, le bébé est là. Il existe, il a une identité, les statuts sont créés. S'ouvre alors une période non seulement de découverte, mais aussi de fragilité propice aux angoisses et aux nuits blanches. Pendant six ans et au-delà, l'entrepreneur reste dans le trac jusqu'à ce qu'arrivé à maturité, le « bébé » devienne plus autonome, voire prenne son envol. Il ne s'agit alors plus que de l'accompagner et de lui permettre de s'épanouir encore plus indépendamment.

C'est la raison pour laquelle ces fiches outils ont été pensées et rédigées comme autant de consultations particulières à votre service en s'appuyant sur toutes les questions pluridisciplinaires que vous serez naturellement amené à vous poser ou

les difficultés que vous pourriez rencontrer : de vos besoins de trésorerie à votre promotion sur les réseaux sociaux, de votre politique tarifaire au choix de votre assureur ou à la rédaction d'un contrat de bail, du recrutement d'un salarié au risque de *burn-out*, en passant par le conflit avec votre associé, par exemple.

Je profite de cette introduction pour remercier chaleureusement notre éditrice Marguerite

Cardoso, notre relectrice Géraldine Couget, notre illustratrice Marthe Oréal, ainsi que tous les coauteurs de cet ouvrage qui ont collaboré avec bonne humeur, soin et professionnalisme à cette création collective.

En vous souhaitant une belle lecture, ainsi qu'une longue vie d'entrepreneur-e !

Entrepreneusement vôtre,

Michelle Jean-Baptiste

# Sommaire

---

	Le mot de la directrice d'ouvrage	5
Module 1	Connaître la réalité de l'entrepreneuriat	11
Fiche 1	Posture entrepreneuriale : entre fantasmes et réalités	13
Fiche 2	Entrepreneurs, des motivations multiples	15
Fiche 3	Entrepreneurs : des profils variés	17
Module 2	Prendre les précautions utiles avant de se lancer	19
Fiche 4	Travailler la cohérence homme-projet	21
Fiche 5	Connaître son marché et formaliser son offre	24
Fiche 6	Identifier les barrières réglementaires	26
Fiche 7	Mettre en place un business plan et un prévisionnel financier	28
Module 3	Savoir se faire accompagner	31
Fiche 8	Solliciter les structures institutionnelles d'accompagnement	33
Fiche 9	Solliciter les associations et les fédérations professionnelles	34
Fiche 10	Solliciter les pépinières, les incubateurs et les accélérateurs	36
Fiche 11	Solliciter les structures privées d'accompagnement	38
Module 4	Mettre en place une protection juridique adaptée	41
Fiche 12	Comment protéger vos idées, marques, logos et noms de domaine ?	43

Fiche 13	Comment protéger vos innovations ?	45
Fiche 14	Quelle forme juridique choisir ?	47
Fiche 15	Comment choisir et protéger le nom de votre entreprise ?	49
Fiche 16	Comment rédiger vos statuts ?	51
Fiche 17	Quelles sont les formalités de création à mettre en œuvre ?	53
Fiche 18	Comment mettre en place les premiers contrats avec ses clients et fournisseurs ?	56
Fiche 19	Comment choisir le contrat de bail adapté ?	58
Fiche 20	Penser à la protection de l'entrepreneur	60
Module 5	<b>Trouver les financements nécessaires</b>	<b>63</b>
Fiche 21	Les aides à la création et à la reprise d'entreprise	65
Fiche 22	Les prêts	68
Fiche 23	Les investisseurs	71
Fiche 24	Financer son entreprise grâce au <i>crowdfunding</i>	73
Module 6	<b>Vendre ses produits et services</b>	<b>75</b>
Fiche 25	Les différents modèles de distribution de son offre	77
Fiche 26	La veille concurrentielle	79
Fiche 27	S'approprier les techniques de vente	81
Fiche 28	Le prix de vente	83
Fiche 29	Diversifier ses clients pour se développer	86
Fiche 30	Savoir négocier	88
Fiche 31	« Booster » son entreprise sur Internet	91
Module 7	<b>Promouvoir et communiquer sur son entreprise</b>	<b>93</b>
Fiche 32	Image de marque de l'entreprise	95
Fiche 33	Image de l'entrepreneur	97
Fiche 34	Lancer une campagne de communication	99

Fiche 35	Communiquer grâce à la presse	101
Fiche 36	Utiliser les réseaux sociaux	103
Fiche 37	Utiliser les réseaux physiques et les recommandations	105
Module 8	<b>Savoir s'entourer</b>	107
Fiche 38	L'expert-comptable	109
Fiche 39	Comment choisir votre avocat ?	111
Fiche 40	Le banquier	113
Fiche 41	Comment choisir votre assureur ?	116
Fiche 42	Le coaching au service du créateur d'entreprise	119
Fiche 43	Comment choisir votre traducteur-interprète ?	121
Fiche 44	Pourquoi avoir un parrain ou un mentor ?	123
Fiche 45	Pourquoi avoir un confident ?	125
Fiche 46	Pourquoi faire appel au médiateur ?	127
Module 9	<b>Recruter ses prestataires et ses salariés</b>	129
Fiche 47	Externaliser ou faire en interne ?	131
Fiche 48	Embauche du premier salarié	134
Fiche 49	Rémunération des salariés	139
Fiche 50	Gérer la croissance	141
Fiche 51	Gestion RH : motiver, évaluer	143
Fiche 52	Gestion RH : sanctionner, se séparer	146
Fiche 53	Formation des salariés	150
Module 10	<b>Gérer son entreprise efficacement</b>	153
Fiche 54	Pourquoi et comment structurer vos achats ?	155
Fiche 55	Mieux comprendre l'acte d'achat pour mieux vendre	159
Fiche 56	Bien choisir ses fournisseurs	162
Fiche 57	Gérer la trésorerie	165

Fiche 58	Le BFR	167
Fiche 59	Investir à bon escient	170
Fiche 60	Les comptes courants d'associés	172
Fiche 61	Augmenter ses fonds propres	174
Fiche 62	Les différentes formes de crédit moyen et long terme	176
Fiche 63	Les différentes formes de crédit court terme	179
Fiche 64	L'affacturage (factoring)	182
Module 11	Anticiper les risques et les difficultés	185
Fiche 65	Les conflits entre associés	187
Fiche 66	Conflits avec les salariés	189
Fiche 67	Difficultés personnelles et familiales	191
Fiche 68	Le stress, le <i>burn-out</i> : une réalité à ne pas négliger	193
Fiche 69	Contrôle fiscal	195
Fiche 70	Contrôle Urssaf	197
Fiche 71	L'Inspection du travail	199
Fiche 72	Abus de biens sociaux et acte anormal de gestion	202
Fiche 73	Difficultés financières et dépôt de bilan	204
Fiche 74	Comment éviter les pièges ?	206
Fiche 75	Comment rebondir après une crise ?	208
	Notes biographiques des auteurs	211

# Module 1

---

## CONNAÎTRE LA RÉALITÉ DE L'ENTREPRENEURIAT

Entreprendre, devenir son propre patron : quel rêve ou quel cauchemar ! C'est selon... Certains vous diront que c'est la forme de réussite professionnelle la plus aboutie, à l'américaine en *self-made-man* parti de rien avec un dollar en poche, devenu milliardaire en deux temps trois mouvements. D'autres n'hésiteront pas à cracher sur ce qu'ils appellent les sales patrons, les profiteurs, les esclavagistes nouvelle génération. Les fantasmes et les représentations associés à la posture entrepreneuriale sont nombreux et les idées reçues aussi, notamment sur ce qui serait à l'origine de la création d'entreprise, sur la motivation, sur le style, sur le profil de l'entrepreneur-né. N'entend-on pas souvent dire qu'il ou elle a ça dans le sang, comme s'il y avait un marqueur génétique de l'entrepreneuriat ? Faut-il avoir des qualités particulières ? Être forcément un aficionado des chiffres ? Un négociateur hors pair ? Un loup dans la jungle ? L'entrepreneur est-il toujours solitaire dans la création et le développement de son entreprise ? Est-il toujours dur dans ses relations aux autres ? Tout le monde peut-il créer ? Tout le monde peut-il entreprendre ? Qui sont ces entrepreneurs hommes et femmes qui osent se lancer dans l'aventure ? Qui sont-ils, qui sont-elles réellement, loin des représentations véhiculées par les films ou les séries télévisées qui présentent l'entrepreneuriat ou le business comme un « univers impitoyable » ?

Nous verrons, au cœur de ce premier module, qu'à y regarder de plus près, s'il existe des points communs à tous les entrepreneurs, il existe autant de types entrepreneuriaux que de personnes, de caractères, d'histoires vécues, et que les motivations et les profils sont bien plus variés qu'il n'y paraît au premier regard.

Fiche 1	Posture entrepreneuriale : entre fantasmes et réalités	13
Fiche 2	Entrepreneurs, des motivations multiples	15
Fiche 3	Entrepreneurs : des profils variés	17



## Céline Marque

S'interroger sur la posture entrepreneuriale est la première étape fondamentale de la création d'entreprise, car elle est déterminante quant au type de société que l'on va créer et aux besoins à nourrir. Entreprendre est une aventure. Être conscient des besoins de l'équipement pour partir en voyage est conseillé !

### IDÉES REÇUES SUR LE PROFIL TYPE DE L'ENTREPRENEUR

Pour créer son entreprise, l'on pourrait croire qu'il faut :

- avoir un grand réseau ;
- et être un parfait gestionnaire ;
- et avoir le bon associé ;
- et avoir le bon âge ;
- et avoir le bon diplôme ;
- et avoir la bonne idée ;
- et être né au bon endroit ;
- et être un expert de la vente, du marketing, de la communication, des finances, du droit, des réseaux sociaux, de l'informatique, de l'immobilier, des assurances et de bien d'autres spécialités encore ;
- et avoir eu de la chance ;
- et...

Réfléchissez à cet inventaire à la Prévert ! Ce qu'il faut retenir, c'est qu'une idée reçue reste une idée reçue et que nous avons toujours le choix d'y croire ou pas. Être conscient de ses besoins, sachant que ceux-ci sont amenés à évoluer au fil du temps, constitue en revanche la base de toute idée que l'on veut concrétiser.

### CONSEIL

Certains patrons peuvent vous faire fantasmer, sans aller plus loin ; d'autres peuvent vous inspirer et donner envie d'y aller. Prenez le temps d'étudier les profils des entrepreneurs qui vous inspirent, interrogez-vous sur celui que vous voudriez être et mesurez les écarts. Exercez votre vigilance sur votre ou vos envies, celles-ci pouvant évoluer.

### FANTASMES SUR LA VIE DE « PATRON »

La vie de patron peut faire fantasmer certains individus parce que :

- c'est lui seul qui est aux commandes ;
- il ne fait que ce qui lui plaît ;
- il n'a pas de problème d'argent ;
- il se réalise ;
- il a des salariés pour travailler à sa place ;
- cela a l'air tellement facile ;
- etc.

Là encore, ce qu'il faut retenir, c'est qu'un fantasme reste un fantasme et que, dans la réalité, il existe quelques contraintes quand même. Dans tous les cas, ce qui est sûr, c'est que le patron a franchi l'étape de la création. Et il y a là une victoire en soi qu'il est bon de savourer. Après, l'entrepreneur se retrouve face à des responsabilités avec lesquelles il doit composer et dont la portée varie en fonction de la taille de la structure envisagée.

### CRAINTES LÉGITIMES LIÉES À LA FONCTION D'ENTREPRENEUR

Toute crainte est légitime à partir du moment où on la ressent. En avoir conscience constitue déjà une première étape. Les craintes varient d'un individu à un autre. En voici quelques-unes :

- comment m'organiser ?
- qu'est-ce que mon entourage dira de moi ?
- quelle est ma légitimité ?
- qui va m'aider ?
- quelles sont les responsabilités ?



## Cas pratique

Une vieille voiture déginglée, quelques dollars en poche et le goût de l'aventure... C'est tout ce dont Tony et Maureen Wheeler eurent besoin pour réaliser, en 1972, le voyage d'une vie : rallier l'Australie par voie terrestre via l'Europe et l'Asie. De retour après un périple harassant de plusieurs mois, et forts de cette expérience formatrice, ils rédigèrent sur un coin de table leur premier guide, *Across Asia on the Cheap*, qui se vendit à mille cinq cents exemplaires en l'espace d'une semaine. En trois mois, les ventes atteignirent huit mille exemplaires. Ainsi naquit Lonely Planet, dont les guides sont aujourd'hui traduits en onze langues, qui possède des bureaux en Australie, en Grande-Bretagne, aux États-Unis, en Inde et en Chine, emploie plus de quatre cents personnes et fait appel à deux cents auteurs.

- suis-je compétent ?
- auprès de qui pourrai-je prendre conseil ?
- en ai-je vraiment envie ?
- comment est-ce qu'une entreprise se gère ?
- comment trouverai-je mes clients ?
- et si je rate ?
- et si je gagne ?
- et si je change d'avis ?
- et si ça va trop vite ? Pas assez ?
- de quoi sera fait demain ?

Là aussi, ce qu'il faut retenir, c'est qu'une crainte reste une crainte et que celle-ci s'arrête à partir du moment où l'on aura été capable de la dépasser. Ressentir de la peur n'est pas très agréable, mais la reconnaître, lui donner le droit d'exister, la fréquenter, la dépasser, être reconnaissant de l'avoir vaincue, se souvenir du chemin parcouru, sont autant d'éléments intéressants à garder à l'esprit, parce qu'une peur peut en cacher une autre !

D'une autre manière, vous pouvez vous envisager entrepreneur d'un certain secteur parce

que c'est celui que vous connaissez bien par exemple et puis, affinant au fil du temps votre potentiel, vous pouvez élargir votre vision et, ensuite, pourquoi pas, vous aventurer sur des chemins auxquels vous n'auriez pas pensé au préalable.



## POUR RÉSUMER

- L'idée d'entreprendre séduit de plus en plus. Se laisser aller à l'idée, la penser dans un sens puis dans un autre et se décider enfin à franchir le pas demande du temps qui sera variable selon chaque individu.
- À la base de toute création d'entreprise, il y a eu prise de décision. Entreprendre, c'est avant tout être capable et avoir envie de décider. Garder en mémoire les éléments déclencheurs de cette prise de décision vous aidera pour la suite !
- Entreprendre, c'est aussi être à l'aise avec les responsabilités.

### ► fiche 2

Entrepreneurs, des motivations multiples

### ► fiche 3

Entrepreneurs : des profils variés

### POUR ALLER PLUS LOIN

- Un outil diagnostique de la personnalité, tel le MBTI (Myers Briggs Type Indicator), pour s'interroger sur la posture entrepreneuriale.
- L'enquête Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises), seule source qui permet de suivre les nouvelles entreprises au cours du temps : [www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref\\_id=sine2009](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=sine2009)

**Céline Marque**

Qu'est-ce qui motive un individu à entreprendre ? Pourquoi décider de créer une entreprise ? La motivation est ce qui met en mouvement, afin de nourrir des besoins personnels, comme le montre la pyramide de Maslow<sup>1</sup>. Selon son environnement, l'individu devient entrepreneur par choix délibéré, contraint, ou en alternance.

**ENTREPRENEURS PAR CHOIX DÉLIBÉRÉ<sup>1</sup>**

Il s'agit de ceux qui ont pris la décision d'entreprendre avec enthousiasme, passion. Au démarrage, leurs motivations vont être intenses. Quels que soient les besoins que ces entrepreneurs nourrissent, consciemment ou pas, ils seront accompagnés d'une énergie forte.

Se trouvent ici notamment les entrepreneurs dont il est facile de trouver le récit de leur *success story* dans les magazines spécialisés présentant leurs motivations, tel le créateur qui, évoluant dans un contexte familial d'entrepreneuriat, suit « naturellement » cette voie ; tel autre qui a voulu mettre un terme à sa carrière de salarié ; ou encore l'entrepreneur qui ne voyait que la solution de la création d'entreprise pour développer un service, un produit qu'il ne pouvait pas trouver mais en lequel il croyait. Citons aussi l'entrepreneur qui, ayant découvert dans d'autres contrées un produit ou un service l'ayant enthousiasmé, aura décidé de l'importer chez lui, ou bien à l'inverse, d'exporter un produit ou un service particulier... L'on peut également retrouver ici des entrepreneurs dont la seule motivation est de créer une entreprise, mais pas forcément de la gérer ensuite.

Entreprendre nécessite un certain goût du risque. Ce dernier peut faire peur. Or les anglophones l'expriment ainsi : « *take a chance* ». Si

l'on consulte Wikipédia, le risque, dans son acception entrepreneuriale, correspond à la coexistence d'un aléa et d'un enjeu. Lorsqu'une personne prend un risque, elle entreprend une action avec un espoir de gain et/ou une possibilité de perte. Quelque part, il faut donc avoir un goût pour le jeu. Le gain n'est pas obligatoire : parfois l'on gagne, parfois l'on perd.

**ENTREPRENEURS CONTRAINTS**

Il s'agit de ceux qui ont décidé d'entreprendre avec une forme de résignation. Au démarrage, leurs motivations seront par conséquent faibles. Dans cette catégorie, l'on rencontre les entrepreneurs qui, ne pouvant nourrir leurs besoins personnels cités plus haut dans leur environnement préalable, se sont orientés vers l'entrepreneuriat. La motivation au démarrage va ainsi être plus faible que pour leurs pairs de la première catégorie, puisqu'il y aura inévitablement une période de deuil face à la déception de ne pas avoir accompli leur objectif initial.

C'est par exemple le cas de l'individu qui, cherchant mais ne trouvant pas de poste salarié, se dirige vers l'entrepreneuriat parce qu'il n'a pas d'autre choix.

**CONSEIL**

Il n'y a pas lieu de juger la ou les motivations des entrepreneurs. Être au fait de la sienne permet simplement une assise plus confortable dans son fauteuil. Laissez libre cours à l'expression de votre ou de vos motivations d'entreprendre à l'aide d'une feuille et d'un stylo !

1. Pour la pyramide de Maslow, voir la fiche 51 « Gestion RH : motiver, évaluer ».



## Cas pratique

En 1855, William Herbert Jordan achète le moulin Holme dans la campagne anglaise après l'avoir loué dans les années 1800. En 1894, un violent incendie ravage la bâtisse, par la suite restaurée et améliorée. Les événements historiques économiques de la première moitié du <sup>xx</sup>e siècle poussèrent l'un des descendants, William John Jordan, à la diversification, en produisant, en plus de la farine, des aliments pour animaux. Solution temporaire, c'est en 1969 que l'un de ses deux fils, Bill Jordan, après avoir voyagé pendant quatre ans autour du monde, découvre aux États-Unis une recette à base de céréales croustillantes commercialisée dans un magasin d'aliments naturels, baptisée « Granola ». Bill, convaincu que ce produit marcherait dans son pays d'origine, en rapporte à son frère David en Grande-Bretagne. En 1972, les frères créent leur propre version du Granola, puis parcourent inlassablement toutes les foires du pays pour vendre leur produit. Aujourd'hui, l'entreprise produit plus de trente variétés de céréales qui sont vendues dans plus de trente pays.

### ENTREPRENEURS EN ALTERNANCE

Il s'agit de ceux qui ont décidé d'entreprendre avec une forme d'ambivalence, de mesure. Au démarrage, leurs motivations seront ainsi modérées.

On retrouve majoritairement dans ce groupe des entrepreneurs individuels. Ils entreprennent à temps partiel parce que, le reste du temps, ils sont salariés ou occupés à d'autres fonctions.

Ces entrepreneurs nourrissent déjà suffisamment les besoins exprimés plus haut tout en ayant envie d'expérimenter quelque chose de supplémentaire : entreprendre dans un secteur d'activité qui diverge de leur domaine d'activité principal, ou en complément.

Cela peut également être une façon de tester une idée de business. Dans ce cas, l'entrepreneur nourrit l'intention de passer à la posture d'entrepreneuriat par choix délibéré si les signaux

dont il a besoin pour avancer lui paraissent suffisamment prometteurs. Cela peut également être une façon de tester sa propre posture entrepreneuriale.



### POUR RÉSUMER

- La motivation d'entreprendre peut reposer sur des aspects négatifs, positifs, ou les deux, sachant que ces ressentis ne sont pas universels.
- Savoir d'où vient votre motivation permet simplement de mieux vous orienter dans votre entreprise et de vous appuyer sur vos relais de persévérance.
- La motivation est un facteur déterminant qui doit vous accompagner dans votre vœu d'entreprendre ; c'est ce qui fait que l'on s'engage. Une fois la motivation acquise, la persévérance doit devenir votre alliée.

#### ► fiche 3

Entrepreneurs : des profils variés

#### ► fiche 4

Travailler la cohérence homme-projet

#### ► fiche 51

Gestion RH : motiver, évaluer

#### POUR ALLER PLUS LOIN

Rendez-vous au Salon des Entrepreneurs ou à toute autre manifestation similaire pour écouter puis discuter avec des créateurs d'entreprise.

## Michelle Jean-Baptiste

Créateurs ou repreneurs, solos ou jouant collectif, centrés sur un territoire ou conquérants : il suffit de regarder la variété des créateurs d'entreprise qui ont réussi pour se rendre compte qu'il n'existe pas un profil type d'entrepreneur, mais bien une variété de styles.

### ENTREPRENEURS CRÉATEURS OU REPRENEURS

Il y a les entrepreneurs-créateurs ou inventeurs qui partent de la page blanche et créent avant tout un produit ou un service qu'ils ont monté de toutes pièces et pour qui la création d'entreprise n'est que le prolongement naturel de la création première de ce produit ou de ce service. C'est le cas d'une Coco Chanel, d'un baron Bich, d'un Pierre Hermé, d'un Henry Ford, d'un Bill Gates, d'un Steve Jobs, d'un Ingvar Kamprad (fondateur de Ikea) ou encore d'un Elon Musk (fondateur de Tesla).

Et puis il y a les entrepreneurs-repreneurs qui développent ou mettent en œuvre l'idée, le concept, voire l'entreprise déjà existante de quelqu'un d'autre. C'est le cas des repreneurs d'entreprises familiales comme Michel-Édouard Leclerc ou Liliane Bettencourt, ou de repreneurs de sociétés en plus ou moins bonne santé financière comme Bernard Tapie ou l'Indien Lakshmi Mittal.

Les acquéreurs de sociétés appartenant à des entrepreneurs en départ à la retraite ou encore les entrepreneurs franchisés ou locataires-gérants de fonds de commerce entrent bien sûr eux aussi dans cette catégorie.



### CONSEIL

Avez-vous l'âme d'un créateur ou d'un repreneur ? Interrogez-vous avant d'envisager de créer votre entreprise, les conséquences sur la forme et la gestion de la société à monter n'étant pas les mêmes. Dans le premier cas, il vous faudra peut-être trouver des ressources pour gérer votre société, alors que dans le second, vous devrez mobiliser des appuis liés à la créativité et à l'innovation.

### ENTREPRENEURS SOLO OU EN ÉQUIPE

Certains entrepreneurs souhaitent créer et développer leurs affaires en solo, sans avoir à partager l'aventure ou les commandes avec qui que ce soit. Ce sont des âmes solitaires qui aiment mettre en œuvre leur savoir-faire, leurs produits ou leurs services sans avoir à en référer à qui que ce soit. Ils ont l'âme d'artiste, d'artisan ou de profession libérale. Cela ne veut pas dire qu'ils n'ont pas besoin de bénéficier de l'appui de tierces personnes associées, salariées ou prestataires, mais simplement que leur équilibre professionnel et personnel passe par une certaine solitude et une liberté d'action dans leur prise de décision. Dans cette catégorie, citons Philippe Starck ou encore l'animatrice et productrice de télévision américaine Oprah Winfrey. D'autres entrepreneurs quant à eux n'envisagent pas la création d'entreprise autrement qu'en équipe, que celle-ci soit familiale, amicale ou montée autour d'affinités professionnelles. L'aventure entrepreneuriale représente pour eux une affaire collective. On peut citer les cofondateurs de Michel et Augustin, Michel de Rovira et Augustin Paluel-Marmont, amis d'enfance (ils se sont connus en quatrième), ou les sœurs Loumia et Shama Hiridjee, cofondatrices de la société de lingerie Princesse tam.tam.



### CONSEIL

Avant d'opter pour un style d'entrepreneuriat qui ne vous conviendrait pas, demandez-vous : ai-je besoin d'être en solo, en duo ou en trio pour prendre mes décisions, créer et gérer mon entreprise ? Attention ! Si vous n'envisagez pas cette

question très en amont de la création, vos chances de réussite pourraient s'amincir fortement.

### ENTREPRENEURS CENTRÉS OU CONQUÉRANTS

On associe souvent la réussite entrepreneuriale à l'expansion territoriale, à la diversification des activités, en bref à l'esprit de conquête. C'est effectivement le cas de beaucoup d'entrepreneurs talentueux comme le Britannique Richard Branson, fondateur du groupe Virgin, ou encore Bernard Arnault, fondateur du groupe LVMH-Louis Vuitton Moët Hennessy, dont on retrouve les enseignes, les marques, les services et les produits partout dans le monde et dans des domaines d'activité extrêmement variés.

Pendant la dimension de conquête n'est pas obligatoire pour se voir qualifié d'entrepreneur et nombreux sont les chefs d'entreprise qui ont fait le choix de se déployer sur un territoire plus restreint limité à leur ville, leur quartier, voire juste leur rue. Ils n'en sont pas moins de beaux modèles de réussite. J'ai en tête ma boulangerie de quartier, à deux pas de mon domicile, qui ne désemplit pas, regorge de viennoiseries et pâtisseries plus attrayantes les unes que les autres,

déploie un beau chiffre d'affaires et a créé avec succès un autre point de vente dans la même commune.

### CONSEIL

Ne vous laissez pas influencer par les préjugés liés à l'entrepreneuriat et, quoi qu'il arrive, restez vous-même, car ce n'est pas l'expansion géographique ou la diversité des activités qui fera de vous un entrepreneur, mais votre capacité à développer votre projet jusqu'au bout, en harmonie avec vous-même et avec votre marché.

### POUR RÉSUMER

- Il n'existe pas de profil entrepreneurial type. Tout dépend du caractère du chef d'entreprise, de sa créativité ou de ses dons pour la gestion, de sa capacité à travailler seul ou en équipe, de son esprit ou non de conquête du marché.
- Tous les entrepreneurs qui ont réussi ont choisi de rester eux-mêmes et opté pour une forme de développement en accord avec leur tempérament.
- Ne cherchez pas à imiter les entrepreneurs qui ont réussi, mais innovez.

#### ► fiche 2

Entrepreneurs, des motivations multiples

#### POUR ALLER PLUS LOIN

- La biographie de Steve Jobs par Walter Isaacson, *Steve Jobs*, Mondadori, 2012.
- Branson, R., *Réussir... et après*, Éditions de la Martinière, 2011.

# Dans la même collection









