

Sommaire

Introduction	11
Chapitre 1 – Comment devient-on entrepreneur ?	15
Avez-vous le profil ?	15
Sortir du troupeau	16
Le système scolaire	16
Le cas des diplômés des grandes écoles	17
Quelle est votre motivation ?	18
Bâissez-vous une expérience	19
Les « petits » boulots	19
Les stages	22
Le cas du salarié en poste	24
Le cas des chômeurs et des Rmistes	25
Chapitre 2 – Avoir une idée	26
Vous n’avez pas encore d’idée	26
Observez	27
Cherchez les « manques »	28
Partez de l’une de vos passions	29
La phrase qui tue	30
Faites autrement	31
Vous avez déjà une idée : l’étude de marché	32
Qu’est-ce qu’une étude de marché ?	33
Comment la réaliser ?	34
Posez les bonnes questions	35
Chapitre 3 – Un peu de gestion	36
La comptabilité	36
Comptabilité et gestion	37
Quelques définitions	39

Exploitation et trésorerie	41
Le point mort	44
Les amortissements	45
La gestion proprement dite	46
Les quatre équations fondamentales de votre entreprise	47
La comptabilité analytique	48
En guise de conclusion	50
Chapitre 4 – Le business model	51
Les différents types de <i>business model</i>	52
Le <i>business model</i> de production	52
Le <i>business model</i> de négoce	52
Le <i>business model</i> des services	53
Le <i>business model</i> de matière grise	54
Le <i>business model</i> de la franchise	54
Le <i>business model</i> des capital-risqueurs	55
Quelques exemples de <i>business models</i>	56
La restauration	56
Les agences de publicité	57
La presse gratuite	57
La presse payante	58
Cas du journal <i>De Particulier à Particulier</i>	58
Le Minitel	59
Internet	60
Une histoire d'écrans plasma	60
En conclusion	61
Chapitre 5 – Le business plan	62
Pourquoi faire un <i>business plan</i> ?	62
Le <i>business plan</i> type	63
Un petit mot sur la notion de prix	65
Compte d'exploitation et plan de trésorerie dans le <i>business plan</i>	66
Quelques conseils	68

Chapitre 6 – Le financement	70
Calcul du besoin de financement : le point bas	70
Les ressources possibles	72
Votre propre argent	72
Les amis et la famille	72
Les associés (voir aussi le chapitre <i>S'associer</i>)	72
Les capital-risqueurs	74
Les investisseurs privés	75
L'emprunt bancaire	76
Le leasing	77
Les subventions, les aides	78
Le choix de votre banque	78
Les accompagnateurs d'entreprises	79
Chapitre 7 – S'associer	81
Pourquoi s'associer ?	81
Le besoin de ne pas être seul	81
La complémentarité des compétences	82
Le besoin d'argent	82
Avec qui s'associer ?	83
L'association avec des amis	83
L'association avec un capital-risqueur	84
L'association avec la famille	84
L'association en couple	84
Chapitre 8 – Le démarrage	86
Commencer petit	86
Avancez doucement	87
Adaptez-vous	88
Payez-vous le minimum	88
Soyez partout	89
Constituez-vous une trésorerie	89
Inspirez confiance	90
La concurrence	91
Vous avez des concurrents	91
Vous n'avez pas de concurrents	92

Chapitre 9 – Les clients	94
L'écoute	94
La satisfaction du client	95
La générosité	96
Le client insatisfait	97
Évitez le jargon d'entreprise	98
Chapitre 10 – Le management	100
Une priorité	100
Le management idéal n'existe pas !	101
Le comportement humain	102
La communication	102
La motivation	104
La prise de décision	105
Soyez précis dans vos directives	106
Le management « boy-scout »	107
Rumeurs et ragots	108
Les limites du travail en équipe	108
La réunionnite	109
Avoir des responsabilités	111
Chapitre 11 – Le juridique	112
Au début...	112
Le nom et la forme juridique de votre société	112
Les statuts	113
La signature d'un bail	120
L'ouverture d'un compte bancaire	121
La protection de vos marques à l'INPI	122
La procédure de création de votre entreprise : les CFE	122
Ensuite... choisir un (ou des) avocat(s)	123
Le fonctionnement de la justice	124
... est très lent	124
... est très formaliste	125
... est parfois « injuste »	125

Chapitre 12 – Le recrutement	126
La bonne personne au bon endroit	126
Vos salariés n’ont pas les mêmes objectifs que vous !	127
Entourez-vous de personnes « positives »	128
La graphologie et la morphopsychologie	129
La graphologie	129
La morphopsychologie	130
Licencier : il faut bien en parler	130
L’aspect juridique du recrutement et du licenciement	131
 Chapitre 13 – La créativité	 134
Le processus créatif	134
La curiosité est un vilain défaut	135
Penser autrement	136
Pensez simple, le plus simple possible	137
Transformer un inconvénient en avantage	138
Le brainstorming	139
 Chapitre 14 – La publicité	 140
La vente, la notoriété et l’image	141
Vendre, vendre, vendre	141
Faites-vous connaître : la notoriété	147
Travaillez votre image	148
Les principaux médias	150
Acheter dans les médias	153
Les relations publiques	153
En conclusion	155
 Épilogue	 157
 Foire aux questions	 158
 Annexe	 165
Quelques magazines...	165
Quelques ouvrages...	165
Quelques associations & institutions...	166
Quelques sites Internet...	167