

NATHALIE CARRÉ

CRÉER mon entreprise

en **6 SEMAINES**

Du rêve à la réalité

2^e édition



Nathalie Carré

Depuis 25 ans, d'une façon ou d'une autre, Nathalie Carré s'occupe d'entrepreneuriat : études supérieures spécialisées en entrepreneuriat, co-fondation d'une entreprise de 35 personnes, création d'un concept de franchise et de son pilote, animation des conseillers Entreprendre des Chambres de Commerce et d'Industrie, enseignante en entrepreneuriat, membre du comité de rédaction de la revue Entreprendre & Innover, coach d'entrepreneurs, experte Entrepreneuriat sur Europe 1 pour l'émission « La France bouge ».

Ce sujet la passionne depuis toujours, il comporte tout ce qu'elle aime : innovation, créativité, ouverture d'esprit, apprentissage permanent, écoute du monde...

Aujourd'hui, Nathalie est en charge de l'animation et du développement de la thématique de l'entrepreneuriat pour le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie de France : évolution, « digitalisation » et amélioration continue de l'offre de service, communication, professionnalisation des équipes de terrain, création d'outils et de solutions pour que les conseillers des CCI puissent accompagner au mieux les entrepreneurs et les aider à réussir, depuis leur réflexion de création ou de reprise d'entreprise jusqu'à la transmission de celle-ci.

Chaque jour, elle fédère les 480 conseillers de terrain autour de nouveaux projets qui leur permettent de relever de nouveaux challenges et d'aider leurs clients à développer les compétences dont ils ont besoin pour réussir.

NATHALIE CARRÉ

CRÉER mon entreprise en **6 SEMAINES**

Du rêve à la réalité

2^e édition

Orientée développement professionnel, la collection **START** Votre avenir en main a été conçue pour tous ceux qui souhaitent **prendre leur carrière en main**.

Chaque livre développe les connaissances nécessaires à la compréhension du sujet et offre un concentré d'outils pour passer immédiatement et efficacement à l'action : exercices pratiques, conseils d'experts, cas illustrés, témoignages, mind maps...

La collection « START » développe les trois domaines suivants :

- **l'emploi ;**
- **les réseaux sociaux et la digitalisation des activités ;**
- **la création d'entreprise et l'entrepreneuriat.**



© 2023, Gualino, Lextenso
1, parvis de La Défense
92044 Paris La Défense Cedex
EAN : 9782297217361
ISSN : 2647-1922
Collection Start

Suivez-nous sur



www.gualino.fr

Contactez-nous gualino@lextenso.fr

SOMMAIRE

Introduction	9
--------------	---

1 SEMAINE 1 : DU RÊVE À VOTRE PROJET ! 13

L'objectif de la semaine	16
Le plan d'actions de la semaine	16
Étape 1 : un jour pour poser les fondations	17
Étape 2 : deux jours pour rendre votre projet possible	44
Étape 3 : deux jours pour une première validation de votre projet et l'identification de nouvelles idées	60
Étape 4 : deux heures pour mettre votre cerveau en mode « détection »	69
Étape 5 : ½ journée pour fixer le cap et le cadre de votre entreprise	70
Le livrable de la semaine	74
Les outils pour agir	77

2 SEMAINE 2 : VALIDEZ LE BUSINESS MODEL 87

L'objectif de la semaine	91
Le plan d'actions de la semaine	91
Étape 6 : une heure pour construire un business model « possible » à partir des premiers éléments de votre projet	92
Étape 7 : une demi-journée pour trouver des innovations au business model initial	108

S O M M

Étape 8 : cinq jours pour tester le business model auprès du marché	116
Étape 9 : une demi-journée pour analyser les retours et décider le business model à mettre en œuvre	126
Le livrable de la semaine	138
Les outils pour agir	138



SEMAINE 3 : CONCEVEZ ET CHIFFREZ

VOS STRATÉGIES OPÉRATIONNELLES

155

L'objectif de la semaine	158
Le plan d'actions de la semaine	159
Étape 10 : une demi-journée pour définir votre plan d'actions général	161
Étape 11 : quelques heures pour imaginer son réseau idéal	165
Étape 12 : deux jours pour construire les stratégies opérationnelles et les processus	170
Étape 13 : deux jours pour chiffrer et vérifier la rentabilité de votre entreprise	207
Étape 14 : une journée pour ajuster en fonction des premiers résultats chiffrés	217
Le livrable de la semaine	220
Les outils pour agir	222

A I R E

4

SEMAINE 4 : STRUCTUREZ, PEAUFINEZ,

SUBLIMEZ VOTRE PROJET DANS UN BUSINESS PLAN

229

L'objectif de la semaine	232
Le plan d'actions de la semaine	232
Étape 15 : un jour pour choisir le cadre juridique, fiscal et social le plus adapté	233
Étape 16 : trois jours pour construire son prévisionnel financier et ajuster son projet en conséquence	256
Étape 17 : deux jours pour rédiger votre business plan	296
Le livrable de la semaine	303
Les outils pour agir	303

5

SEMAINE 5 : TROUVEZ LES FINANCEMENTS ADAPTÉS

ET PRÉPAREZ LE DÉMARRAGE !

311

L'objectif de la semaine	313
Le plan d'actions de la semaine	313
Étape 18 : deux jours pour trouver les financements adaptés	313
Étape 19 : un jour pour préparer votre oral et convaincre !	327
Étape 20 : deux jours pour préparer les documents juridiques de l'entreprise	330
Étape 21 : deux jours pour préparer les outils de pilotage et les outils commerciaux	332
Les outils pour agir	341
Pour préparer votre tableau de bord	352

SOMMAIRE



SEMAINE 6 : IMMATRICULEZ L'ENTREPRISE,

PRODUISEZ, VENDEZ, AJUSTEZ !

357

L'objectif de la semaine 358

Le plan d'actions de la semaine 358

Étape 22 : ½ journée pour donner vie à votre entreprise 359

Étape 23 : plusieurs mois pour produire, vendre, observer, ajuster 364

Les outils pour agir 366

Conclusion 379

Le mémento à garder 383

Introduction

Vous avez envie, vous aimeriez bien, vous aspirez à vous lancer, vous en rêvez peut-être depuis longtemps... mais vous vous interrogez... Comment faut-il faire ? Et si je me plantais ? Il paraît que c'est compliqué quand même, non ? Et si on perdait tout, notre maison y compris ? Et si je n'étais pas fait pour ça ?

On se calme, on respire et on prend les choses dans l'ordre ! Ne croyez pas que cela soit une question de chance ou de compétences. La chance, ça se provoque et les compétences s'acquièrent ! C'est une question d'envie, de détermination, de posture, de comportement et d'actions !

Je m'appelle Nathalie, je suis passionnée par le sujet de l'entrepreneuriat depuis plus de 20 ans, j'en ai fait mon métier et le centre d'intérêt de mes activités secondaires. J'ai entrepris et j'entreprends encore sous des formes différentes, j'adore tout ce que recouvre l'entrepreneuriat et j'espère vous aider à transformer votre rêve en réalité à travers ce livre.

L'entrepreneuriat révèle les talents des Hommes, cultive la curiosité, la débrouillardise, apprend à apprendre, à écouter les autres... Lorsqu'on entreprend, on transforme ses rêves en réalité et c'est le bonheur ! Plus de 80 % des entrepreneurs se disent heureux !

Les Québécois disent qu'entreprendre, c'est entreprendre sa vie. Décider, choisir, agir (et en assumer les conséquences), récolter les fruits de ses actions, être maître du jeu...

Certains d'entre vous n'ont peut-être pas d'autre choix que de créer leur entreprise pour gagner leur vie, ça fait partie des réalités de l'entrepreneuriat. Mais, tant qu'à faire, autant que ce « non-choix » soit le plus proche possible de quelque chose qui vous plaise vraiment ! On dit que l'appétit vient en mangeant, peut-être que, finalement, à la fin de ce livre, vous aurez trouvé le projet idéal pour vous, dans votre cadre de vie.

Dans ce livre, je vais vous guider, pas à pas, pour créer l'entreprise qui vous ressemble. Mon objectif est que, à la fin des six semaines, vous ayez un projet cohérent, finançable, durable, avec lequel vous vous sentirez bien, qui vous permettra de vivre décemment et qui vous rendra heureux.

Aujourd'hui, c'est le premier jour de votre nouvelle vie, dans six semaines (bon, ça peut être un peu plus long en fonction des projets, ne nous le cachons pas !), vous serez le patron de votre entreprise.

Vous verrez, vous allez vous étonner ! Je ne vais pas vous mentir, ce n'est pas une simple promenade sur la plage mais, si c'était si compliqué que cela, vous croyez que près d'un million de Français le feraient chaque année ?

En effet, entreprendre n'est pas plus compliqué qu'organiser un mariage, faire construire une maison ou préparer un grand voyage en famille ou avec des amis ! C'est un projet complexe car tout est dépendant de tout mais en le découpant en petites étapes réalisables facilement, tous ceux qui en ont envie peuvent y arriver !

Je vais vous accompagner dans la concrétisation de votre projet en vous indiquant les actions essentielles à mettre en œuvre et en vous donnant des outils pratiques.

En suivant ma recette et en l'adaptant à « votre main », vous devriez aboutir à un résultat qui vous satisfera !

*« La seule chose de pire que de commencer quelque chose et d'échouer...
est de ne rien commencer du tout. » Seth Godin*

► COMMENT UTILISER CE LIVRE ?

Pour simplifier la compréhension de chacun, tout au long du livre, je vais faire le parallèle entre votre projet de création et la réalisation d'un voyage de deux mois que vous feriez en famille. En effet, créer une entreprise est, comme un long voyage, un projet complexe qui devient très simple lorsqu'on le découpe en petites étapes.

Imaginons que vous ayez décidé de faire un voyage en famille pendant les deux mois de grandes vacances. Vous pouvez monter dans un camping-car et partir à l'aventure et gérer au fur et à mesure les problèmes d'eau, de monnaie, de visa, d'hébergement du véhicule... Ou vous pouvez préparer votre séjour et profiter de vos vacances sereinement en déroulant votre plan. Bien sûr, il faudra parfois ajuster vos prévisions mais, dans l'ensemble, vous serez serein !

Pour une création d'entreprise, c'est pareil !

Pour chaque semaine, le livre est donc articulé de la façon suivante :

- un **objectif** ;
- des **étapes** avec les **actions** à mener et des **conseils** ;
- un rappel du **livrable** de la semaine ;
- et des **outils** complémentaires pour agir.

À la fin des six chapitres représentant les six semaines, vous trouverez un mémento avec toutes les étapes.

Chaque semaine dure 6 jours, il est important de se reposer le 7^e jour !

Au fil des pages, vous aurez des « QR Codes » à scanner. Ils vous donneront accès à **plus de ressources**.

AVERTISSEMENTS

Les cas ne sont évidemment par traités de façon exhaustive et sont fictifs !

Les durées des étapes sont à titre indicatif. Cela dépend de ce que vous avez déjà préparé, de la nature de votre projet, du nombre de personnes qui y travaillent avec vous, etc. Et vous pouvez prendre plus de temps que six semaines !

Par ailleurs, nous ne pourrions pas traiter tous les cas particuliers mais, même si chaque entrepreneur est différent, même si chaque projet est différent, il y a un socle commun. De ce socle commun, vous ferez votre parcours.

Il peut vous sembler y avoir des répétitions, c'est normal. Chaque étape de la création est dépendante de la précédente. Donc, il faut sans cesse vérifier que les conclusions de l'étape C sont bien cohérentes avec celles des étapes B et A, sinon, il faut décider quelles conclusions modifier. Et, si on modifie les conclusions de l'étape B, il faut voir quels impacts cela aura sur l'étape A et l'étape C ! **C'est vraiment un processus itératif !**

SEMAINE 1 : DU RÊVE À VOTRE PROJET !

Qui êtes-vous ?

Un projet qui vous ressemble

Étape 1 : 1 j. pour
poser les fondations
p. 17

Un projet avec
une direction

Un projet qui part
de vos ressources

Pourquoi réaliser
cette analyse ?

Étape 2 : 2 j.
pour rendre
votre projet possible
p. 44

Méthode pour
adapter votre idée
au contexte

Préparer un pitch

Préparer le guide
d'entretien

Confronter votre
idée à des tiers

Étape 3 : 2 j.
pour une 1^{re} validation
de votre projet et
identification
de news idées
p. 60

Étape 4 : 2 h pour
mettre votre cerveau
en mode « détection »
p. 69

Étape 5 : ½ j. pour
fixer le cap et le cadre
de votre entreprise
p. 70

Livrable de
la semaine
p. 74

Outils pour agir
p. 77

Objectif
p. 16

Plan d'actions
p. 16

Vous avez donc décidé de profiter des grandes vacances pour partir deux mois en famille.

Les premières questions qui vous viennent peut-être à l'esprit sont :

- Quel projet de voyage ? On part où ? À quoi ressemblera ce voyage ?
- Pour quelles raisons fait-on ce voyage ?
- Pour quel but finalement ?

En effet, le voyage sera bien différent si vous décidez de partir pour faire de l'humanitaire ou pour découvrir les cultures et coutumes d'autres peuples ou pour vous reposer en famille... Pourtant, dans les trois situations, vous partirez bien deux mois !

D'ailleurs, en général, ce type de projet commence souvent par « j'ai bien envie de..., et si on faisait... ». Un projet commence souvent par une envie, une aspiration, un rêve ou un but !

Disons que vous voulez découvrir les cultures et coutumes d'autres peuples (les raisons du voyage) parce que vous voulez faire de vos enfants de meilleurs citoyens du monde (le but final), vous ne concevrez sûrement pas le même voyage que si vous voulez juste visiter plusieurs pays et profiter de votre famille !

On a donc toujours un voyage de deux mois mais qui prendrait des formes bien différentes en fonction de votre but final et des raisons de votre voyage. **Votre « quoi » devra s'adapter à votre « pourquoi ».**

On va donc convenir que, pour définir le « quoi » (le voyage), il faut connaître le « pourquoi » !

Mais, ça ne suffit pas.

En effet, si vous voulez montrer à vos enfants la diversité des peuples afin de les ouvrir aux autres et au monde, vous allez peut-être choisir d'aller uniquement à l'étranger, de vivre chez l'habitant et changer de pays toutes les semaines ou louer une maison au cœur de plusieurs villages.

Si vous voulez vous reposer et profiter de votre famille, vous allez peut-être choisir la France avec des hôtels, au calme, loin de toute agitation et faire quelques excursions ou opter pour des voyages organisés !

Un seul « pourquoi » mais plusieurs « quoi » ! Le choix du « quoi » dépendra de vous, de vos moyens financiers, de vos envies, de votre maîtrise d'une langue étrangère ou pas, de votre personnalité...

Ainsi, un schéma se dessine : **le « quoi » dépend du « pourquoi », du « but » et de « vous ».**

Prenons un autre exemple, vous décidez d'acheter / louer / construire une maison. Si votre but est que ce soit la maison de vos vieux jours pour accueillir toute la famille avec les enfants, les petits-enfants, les copains des petits-enfants..., votre maison sera bien différente que si vous cherchez une maison pour vos dernières années de travail. D'un côté, en fonction de vos envies, habitudes, possibilités financières, vous allez chercher une grande maison avec un grand jardin et des pièces à transformer en dortoir et, de l'autre, une maison proche de votre lieu de travail ! Dans un cas, vous allez sûrement acheter et dans l'autre, vous allez peut-être louer !

Dans les deux cas, ce sont des maisons mais elles ne se ressembleront pas du tout en fonction de votre but, de la raison pour laquelle vous menez ce projet.

Ce principe s'applique de la même façon pour créer une entreprise.

**Votre projet dépend de votre but, de la raison d'être de ce projet et de vous.
C'est son cadre.**

► L'OBJECTIF DE LA SEMAINE

Dans six jours, vous saurez où vous allez, pourquoi vous y allez et avec quoi vous y allez. Nous allons donc travailler sur la destination, la raison de cette destination et ce que vous voulez faire pour arriver à destination.

Cette semaine, vous posez les **fondations** de votre projet.

► LE PLAN D'ACTIONS DE LA SEMAINE

Reprenons notre voyage. Vous rêvez de partir deux mois, en famille, à découvrir plein de choses. On est d'accord que, si vous vous contentez d'y penser, il ne se passera rien. Alors que si vous définissez le but de ce voyage, cela vous donne des indications pour choisir les destinations, les hébergements, les moyens de transport... et, petit à petit, vous pourrez concrétiser votre rêve en but, en objectifs, en plan d'actions...

Cette semaine, cinq étapes très simples à réaliser pour atteindre cet objectif fondamental pour la réussite de votre projet :

- Étape 1 : Poser les fondations
- Étape 2 : Rendre votre projet possible
- Étape 3 : Valider votre projet et identifier les nouvelles idées
- Étape 4 : Mettre votre cerveau en mode « détection »
- Étape 5 : Fixer le cap et le cadre de votre entreprise

Ce travail peut vous sembler long et peu concret mais, sans lui, vous perdrez du temps ensuite. C'est comme si vous vouliez **construire une maison sans fondation sans en faire les plans préalablement**, ça marche moins bien ! L'idée n'est pas de passer 2 mois sur le plan mais juste le temps qu'il faut !

« Toutes les choses sont créées deux fois : une première fois mentalement, puis une seconde fois physiquement. La clé de la créativité, c'est de commencer avec la fin à l'esprit, avec une vision et un modèle du résultat désiré. »

Stephen Covey, auteur et homme d'affaires américain

► ÉTAPE 1 : UN JOUR POUR POSER LES FONDATIONS

Reprenons notre voyage et disons que vous décidez de préparer avant de partir ! Vous allez construire ce voyage en fonction de :

- la raison d'être de ce voyage (découvrir d'autres cultures, par exemple) ;
- le but du voyage (faire de vos enfants de meilleurs citoyens du Monde par exemple) ;
- vos habitudes, vos envies, les pays que vous connaissez déjà, vos croyances, vos rêves, éventuellement, votre maîtrise de langues étrangères, vos moyens financiers, de personnes que vous connaissez dans tel ou tel pays... bref, en fonction de vous et de vos ressources.

En effet, si vous voulez découvrir d'autres cultures mais que vous n'avez pas beaucoup de moyens financiers, peut-être allez-vous opter pour un voyage en camping-car uniquement en Europe. Si vous avez peu de moyens financiers mais des contacts dans plusieurs pays qui peuvent vous héberger, vous allez peut-être en profiter ou si vous avez la fibre « humanitaire », peut-être allez-vous partir avec une ONG... bref, ce voyage vous ressemblera et dépendra de vous.

Le choix du « quoi » (le voyage) se fera en fonction du « pourquoi » (la raison d'être du voyage) et de vous (vos valeurs, vos croyances, vos ambitions, vos ressources, vos envies).

En entrepreneuriat, c'est presque pareil !

► QUI ÊTES-VOUS ?

Pour durer, votre projet doit correspondre à vos **valeurs**, vos **croyances**, vos **rêves**, vos **envies**, votre **personnalité**, vos **ambitions**, vos **ressources**, vos **désirs**... mais pas forcément à vos compétences actuelles car vous pourrez acquérir de nouvelles compétences, apprendre un nouveau métier... mais vous devez **respecter qui vous êtes, ce que vous aimez, ce qui vous fait plaisir**.

Vous êtes le **moteur** de ce projet, la **compétence** en est l'**accélérateur**. En effet, la compétence est votre capacité à mobiliser, de manière intégrée, des ressources internes (savoirs, savoir-faire et attitudes) et externes (partenaires, argent...) pour faire face efficacement à une famille de tâches complexes. La compétence a donc deux aspects : disposer de ressources et savoir les mobiliser face à une tâche.

Donc, ce n'est pas parce que vous avez été commercial en papeterie qu'il faut se lancer dans la papeterie !

Peut-être que devenir boulanger correspondra mieux à vos aspirations, à vos rêves d'enfants !

Peut-être que vous gagneriez mieux votre vie en continuant votre métier de consultant en informatique mais si devenir commerçant vous motive beaucoup plus, foncez !

Vous avez des enfants en bas âge et vous continuez à vous occuper d'eux tous les jours, on va donc adapter le projet à cette contrainte !

Vous ne voulez pas travailler avec des particuliers ? On va adapter le projet à cette autre contrainte !

Oui, je sais, tout cela paraît bien conceptuel mais, croyez-en mon expérience, le temps que vous prenez maintenant pour faire cela vous fera économiser beaucoup, beaucoup de temps plus tard. L'objectif est simplement de **choisir**

la bonne direction, pour la bonne raison avec le bon projet ! Bien sûr, ce n'est pas une science exacte et peut-être que vous ne prendrez pas les bonnes décisions du premier coup, qu'il vous faudra changer votre projet après quelques mois mais, au moins, si cela vous arrive (et il y a de fortes chances que cela vous arrive...), vous saurez définir une direction et un projet et vous pourrez le faire vite !

Vous allez me dire que vous ouvrez une boulangerie parce que vous êtes boulanger et que vous ouvrez un salon de coiffure parce que vous êtes coiffeuse... Mais, peut-être que, si vous avez la « transmission » comme valeur, vous aurez l'idée d'organiser des ateliers de fabrication de croissants ou de gâteaux pour les familles de la ville (et donc augmenter votre chiffre d'affaires) ou si vous êtes très concerné par l'écologie, peut-être que vous allez proposer du pain bio fabriqué avec des farines artisanales locales, etc.

Et peut-être que, en tant que coiffeuse, là aussi, si vous avez la valeur « transmission », vous aller organiser votre salon pour ne pas prendre vous-même de clients et ainsi vous consacrer à la formation de votre équipe. Ou, si c'est plutôt l'innovation qui vous plaît, vous prévoyez un budget formation pour être toujours au fait des nouvelles méthodes et des nouveaux produits...

CONSEIL



Pour durer, votre projet doit vous ressembler, vous « parler », avoir du sens pour vous. Je le répète : VOUS êtes la source, le moteur de votre réussite. Et, une précision importante, si vous avez besoin de financement pour votre projet, votre partenaire financier va surtout « miser » sur vous, puisque votre projet n'est qu'un potentiel et sur la cohérence entre vous et votre projet... À bon entendeur...

Ce chapitre est fait pour vous permettre de faire émerger et de rendre possible un rêve qui est peut-être enfoui mais qu'il est temps de déterrer car ce sera la source de votre réussite !

Croyez bien qu'il vaut mieux vous lancer dans un domaine dans lequel vous n'avez jamais travaillé mais qui vous passionne que de continuer à faire une activité qui ne vous motive pas plus que cela !

Pourquoi ?

D'abord, **pour éviter le burn-out !**

Créer une entreprise est un changement de carrière (36 points sur l'échelle de stress de Cohen S., Kamarck T., Mermelstein R.) qui, parfois, suit la perte de son emploi (47 points sur l'échelle de stress) qui, souvent (tout le temps !) va vous amener à un changement de votre situation financière qui va durer 2 ou 3 ans (38 points sur l'échelle de stress), à des changements dans vos habitudes personnelles (24 points sur l'échelle du stress) et, souvent, à des changements dans vos habitudes de sommeil (16 points)... il peut y avoir d'autres changements mais, là, vous avez déjà 161 points de stress. Ce qui n'est pas grave si c'est ponctuel mais, ça risque fort de durer...

Or, le burn-out est un processus, le mieux est donc d'éviter d'emmener le processus à son terme !

Donc, que vous soyez particulièrement stressé, c'est une chose mais, au moins, que ce soit pour **faire quelque chose qui vous fasse VRAIMENT plaisir !**

Il est donc fondamental de choisir l'option qui vous correspond le mieux, qui vous rend le plus heureux. Nous allons donc nous attacher à choisir le projet qui vous fait plaisir. Que vous ayez du bonheur à vous lever tous les matins pour aller travailler parce que c'est un bon moyen de rester en forme et de protéger sa santé !

Et, ensuite, soyons un peu pragmatiques, **pour le business !** Comment différencier un consultant en marketing d'un autre, une supérette d'une autre, un boucher d'un autre, une agence de communication d'une autre si chacun ne fait pas transparaître ce qu'il est dans ce qu'il fait... Vous avez le consultant qui préférera rendre autonome ses clients et qui va les former et un autre qui fera juste du conseil et l'un conviendra parfaitement à un type de clients et l'autre à un autre type de clients. Vous avez un boucher qui va proposer de