

Introduction

« Et si je me lançais dans la création d'une activité indépendante, ou d'une entreprise ? »

Tout a commencé avec cette question, un jour peut-être comme les autres, où on a commencé à prendre au sérieux cette hypothèse, et on s'est dit que finalement l'idée n'était pas si absurde. Le jour où la petite graine a été lancée et a atterri dans un coin fertile de notre imagination.

Le plus souvent c'est un ensemble de raisons et de circonstances qui nous poussent à créer notre propre activité. On peut traverser un moment particulier de notre vie, où les conditions sont réunies pour se lancer dans un rêve qu'on avait depuis longtemps, ou on peut aussi y arriver un peu contraint, par exemple suite à la perte d'un travail salarié et à la difficulté d'en retrouver un autre.

Dans tous les cas, il y a une première phase où l'on a une idée vague, on sait juste qu'on veut créer une activité indépendante, autonome, que l'on veut voler de ses propres ailes, gérer le temps selon ses envies et ses contraintes, sans avoir à rendre compte à un patron ou à un chef. On ne sait pas du tout comment on pourra y parvenir, mais on sait au fond de soi qu'on a envie d'essayer.

Alors on commence à se renseigner. Sur internet, en bibliothèque, auprès d'un conseiller Pôle Emploi, lors d'un stage organisé par la mairie, à l'occasion d'un salon consacré à l'entrepreneuriat... et là on découvre qu'on a ouvert la boîte de Pandore ! Les infos commencent à foisonner dans tous les sens, les sources se multiplient, les mots compliqués commencent à nous assiéger de tous les côtés : « Ah oui il faut que je

fasse mon business plan (mais à trois ans ou à cinq ans déjà... ?), que je choisisse mon statut juridique, que je me fasse un plan d'investissement (aurai-je besoin d'un prêt ? Y a-t-il des aides à la création d'entreprise ? Il me semble bien avoir lu ça quelque part...) »... et on se rend compte assez vite que l'affaire ne va pas être aussi simple qu'on l'avait cru. On peut même se décourager totalement, remettre tout cela à un moment plus propice.

Eh oui, il faut parfois des années avant qu'une idée se transforme en réalité, avant qu'on se décide à franchir le pas et à affronter sérieusement toutes les étapes de la création, pour arriver à ouvrir sa propre activité. Et pourtant on aurait tellement envie d'aller vite ! Parfois on se voit déjà avec son nom de marque, contempler avec satisfaction sa page Facebook professionnelle, likée par des millions de personnes...

Mais la vérité est que le chemin de la création est long et parsemé d'embûches, il faut laisser le temps à la petite graine qui s'est logée un jour dans un coin de notre tête de germer et prendre des forces, de devenir suffisamment robuste pour pouvoir nous emporter dans sa croissance. C'est seulement à ce moment-là qu'on sera assez déterminé pour ne pas se laisser décourager, pour affronter les étapes une à une, avec méthode, et se lancer dans la création de l'activité envisagée.

Ce livre est imaginé comme un petit carnet de bord, avec des exercices pratiques, destiné aux personnes qui cherchent à comprendre comment passer de l'idée à l'acte, d'une idée assez vague à la création d'une activité autonome. Il comporte cinq chapitres : les deux premiers sont consacrés à la phase où l'on réfléchit à l'activité que l'on a envie de lancer ; le troisième présente quelques méthodes pour vérifier si l'activité imaginée sera rentable et adaptée à ses besoins et ses envies, et les quatrième et cinquième chapitres réunissent quelques conseils pour établir un plan d'action et passer de la théorie à la pratique.

Je me suis appuyée sur mon expérience dans l'accompagnement à la création d'entreprise et sur mes compétences dans la communication et la gestion de projets pour réunir dans cet ouvrage des conseils et des mises en garde, afin d'éviter des erreurs assez communes. J'ai utilisé des cas pratiques, en donnant le maximum de détails, et inséré des tableaux vierges à remplir, pour que les lecteurs et les lectrices aient le temps de s'imprégner et de ré-élaborer les sujets selon leurs besoins.

En ayant travaillé de nombreuses années dans l'accompagnement à la création d'activité, je me suis en effet rendu compte que même s'il y a une infinité d'approches possibles quand on se lance dans un *business*, toutes différentes, il y a néanmoins de petits exercices très simples que l'on peut faire pour tester la solidité de son projet, sa viabilité et ses opportunités de développement. Des exercices pratiques pour aller un peu plus vite, ou tout simplement pour éviter de se retrouver dans une impasse, à cause d'une mauvaise estimation de la partie économique par exemple.

Pour développer une activité commerciale, il n'est pas nécessaire d'avoir des notions de gestion et de marketing poussées, de savoir utiliser des mots compliqués qui restent souvent des coquilles vides. Par contre, l'expérience m'a montré qu'un questionnement approfondi et une réflexion systématique sur l'activité et sur ses propres valeurs et motivations peuvent vraiment faire toute la différence.

« Dans un voyage ce n'est pas la destination qui compte, mais toujours le chemin parcouru, et les détours surtout. Les détours. » disait Philippe Pollet-Villard dans *Mondial nomade*.

La création d'une activité autonome se révèle toujours une magnifique occasion d'explorer des terrains inconnus, pour en apprendre chaque jour un peu plus sur soi-même, pour sortir de sa zone de confort et aller vers les autres. Une occasion de grandir, d'emprunter des sentiers peu battus et faire des détours exceptionnels. L'occasion de découvrir sa propre façon de voir le monde.

J'espère que ce petit *vademecum* trouvera sa place dans votre besace de voyageur, et qu'il pourra vous être utile sur le chemin de votre vie entrepreneuriale.

Se mettre à son compte

Pourquoi et à quel moment ?

Il n'y a pas de moments privilégiés pour se mettre à son compte. Dans ma vie professionnelle j'ai rencontré aussi bien des jeunes tout juste sortis de l'école qui avaient envie de créer leur propre activité que des personnes plus âgées, avec une grande expérience dans le salariat, qui avaient envie de repenser leur cadre de travail, de travailler pour elles-mêmes mais au service des autres, ou tout simplement de partager leurs connaissances et leurs passions.

Ce n'est pas une question d'âge, il n'est jamais trop tard ou trop tôt, mais chacun doit trouver « le bon moment » pour lui-même. La création d'une activité commerciale est un travail unique et personnel qui se prépare et qui demande une grande ouverture d'esprit : elle amène à se poser des questions, à se remettre en cause constamment. Ce n'est pas un travail facile et il n'est pas limité dans le temps : on sait quand on commence à travailler sur un projet mais on ne sait jamais quand on terminera. Il s'agit d'une aventure *en devenir*, toujours en évolution, et on ne sait pas où elle va nous mener : au final, c'est bien cela qui fait tout son charme.

Si l'âge compte peu au final, il n'en va pas de même pour la motivation. **Votre motivation sera le moteur de votre projet et de votre aventure.** Bien la connaître vous aidera à définir l'ambition de votre projet et à mieux identifier le cadre qui sera le plus adapté pour le réaliser.

Pour quelles raisons réfléchissez-vous à créer votre activité commerciale ? Quels avantages voudriez-vous tirer de votre nouveau statut d'entrepreneur ? Qu'est-ce qui vous motive et vous pousse à faire cette tentative ?

Parfois les réponses à ces questions, d'apparence toutes simples, ne sont pas du tout évidentes. Les raisons profondes qui nous animent peuvent être un peu floues, dissimulées au milieu de la part d'irrationnel que nous portons tous en nous. Cela est normal, et vous aurez la possibilité de vous rendre compte rapidement que la création d'une activité commerciale est une **aventure personnelle qui mélange une grande part d'irrationnel et une part de logique très rigoureuse.**

La part d'irrationnel ne doit pas être éliminée sous prétexte que seuls les chiffres comptent pour faire marcher une activité commerciale. Au contraire, **votre enthousiasme sera votre force motrice**, celle qui vous permettra de sauter le pas, de fédérer autour de votre idée votre entourage et le cercle des personnes qui vont vous soutenir. C'est grâce à cette énergie que vous aurez la force de vous lancer et de prendre des risques sans vouloir (ou pouvoir) tout cadrer et anticiper.

L'élan créatif, cependant, devra être épaulé par une analyse systématique des éléments qui vous caractérisent et qui caractérisent votre projet. Cette dimension logique sera le garde-fou qui vous permettra de mieux comprendre ce que vous avez envie de réaliser et d'identifier vos ambitions : vous pourrez ainsi limiter les risques, sécuriser au maximum votre projet, et vous créer des plans d'attaque basés sur des bilans réguliers qui vous permettront de pérenniser votre activité.

Dans cet ouvrage je proposerai au fur et à mesure des exercices simples pour travailler les deux parties, en essayant de donner quelques pistes pour alimenter cette petite flamme créative et ne pas l'étouffer avec toute la lourdeur des business plans classiques. À côté de ces exercices, nous verrons dans les chapitres 3 et 4 comment travailler les éléments chiffrés.

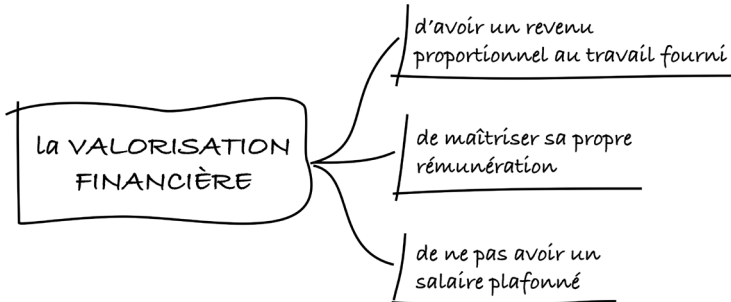
Commençons donc par identifier les motivations et les rêves qui vous animent.

Pourquoi se mettre à son compte ?

Comme nous l'avons vu, plusieurs chemins peuvent conduire à la décision de se lancer dans la création d'une activité commerciale. Il s'agit ici d'identifier votre propre chemin et de comprendre quels avantages vous entrevoyez quand vous imaginez votre future activité.

Il y a **plusieurs avantages** qui sont cités fréquemment par les personnes qui se lancent dans leur propre activité, et qui se résument généralement à trois grands thèmes, à savoir la liberté, la satisfaction personnelle et la valorisation financière. Ces trois thèmes peuvent être détaillés à leur tour, et on pourrait les schématiser ainsi :





Si ces avantages sont les plus cités parmi les créateurs, votre motivation se trouve peut-être ailleurs, dans vos raisons et votre histoire personnelle. N'hésitez pas à l'ajouter à cette liste et à la noter pour plus tard. Nous y reviendrons dans un moment.

■ Attention aux inconvénients

Si l'indépendance d'un créateur d'entreprise présente indéniablement des avantages, sachez que ce statut présente également des inconvénients. Il est important de savoir les reconnaître afin de s'y préparer, et de mettre en place des stratégies pour pouvoir les surmonter. **Parmi les inconvénients les plus cités on trouve :**

LA SOLITUDE

Malgré le soutien de son propre entourage, un créateur reste seul face à la tâche de prendre les décisions stratégiques importantes ;

il doit également faire face à la solitude au quotidien, car si travailler dans un café avec juste son ordinateur ou tranquillement installé dans le jardin de la maison de campagne peut en faire rêver plus d'un, le fait de ne pas avoir de collègues avec qui échanger quelques mots à la pause peut rapidement devenir pesant...