

CONSEILS PRATIQUES AUX CREATEURS D'ENTREPRISE

- Apprenez à bien vous connaître, à connaître vos objectifs et motivations d'une part, vos forces et faiblesses d'autre part.
- Affrontez sans complaisance le jugement des autres ; sachez écouter vos interlocuteurs et poser les bonnes questions.
- Le chef d'entreprise doit être avant tout un bon commercial.
- Acceptez de démarrer petit.
- Il y a un monde entre le rêve du créateur et la réalité du terrain.
- Ne tombez pas amoureux de votre idée : restez constamment à l'écoute des remarques de votre entourage et donnez-vous une date limite pour immatriculer votre entreprise.
- Prévoyez le pire à court terme, mais restez optimiste sur le long terme (savoir rebondir).
- Aucun obstacle n'est infranchissable, il y a toujours des solutions.
- Le premier mot d'ordre, c'est la patience. En règle générale, ça ne se passe jamais comme prévu ; il faut s'armer de patience.
- Lorsqu'on parle de son projet, il y a les indifférents, les jaloux, les utopistes. Sachez garder les pieds sur terre.
- Partagez avec votre conjoint vos rêves, et pas seulement vos soucis ; une vie familiale heureuse est un important facteur de succès pour la création d'entreprise.
- Faites vos erreurs chez les autres (assimilez chez les autres toutes les informations qui vous permettront de mieux maîtriser les facteurs de réussite dans le secteur d'activité choisi).
- Réfléchissez bien avant de vous associer :
 - 2 cas d'associés :
 - l'associé actif, partenaire du créateur
 - l'associé passif, simple apporteur de capital (prenez des précautions pour ne pas perdre le contrôle de votre entreprise)

- Apprenez à vendre vos idées :
 - présentez vos idées et vos projets d'une manière concise
 - laissez un dossier à votre interlocuteur
 - pour convaincre, soyez vous-même convaincu
 - sachez écouter et poser les bonnes questions
 - vous devez ressortir d'un entretien en ayant suscité l'intérêt de votre interlocuteur et obtenu des réponses sur les besoins potentiels du client.

- N'oubliez jamais les concurrents (même les plus petits que vous).

- N'oubliez pas que si vous n'avez pas de clients, vous n'avez pas d'entreprise (c'est à vous d'aller chercher les clients).

- Vos clients sont de nouveaux prescripteurs.

- Votre ancien patron peut être votre 1^{er} client.

- Votre carnet d'adresses constitue votre carnet de commandes.

- N'hésitez pas à vous faire aider par des organismes spécialisés en création et reprise d'entreprises.

- Sachez utiliser les conseils et les sources d'informations gratuites :
 - beaucoup de dirigeants, de banquiers, de professeurs, de fonctionnaires, d'experts-comptables, sont prêts à aider le créateur dans son projet.

- Vérifiez que vos besoins en financement sont cohérents par rapport à votre apport personnel.

- Il faut que vous soyez convaincu d'avoir le meilleur projet et que vous êtes la meilleure personne pour le mettre en œuvre.

- Toute idée, aussi modeste soit-elle, a probablement un marché si elle répond à un besoin (il n'existe pas de sot métier, ni de sot projet).

- Sachez que ce ne sera jamais simple avec les administrations et surtout ne restez jamais dans le silence avec elles.

- Travaillez sur l'image que les clients potentiels vont se faire de votre entreprise :
 - accueil téléphonique
 - mention SARL si statut EURL
 - nom commercial pour une E.I.
 - qualité de la plaquette de présentation de la société et des produits & services.

- Enfin, pour créer une entreprise, il faut du courage, du courage, du courage... plus un peu de chance !
Bonne chance !