

Premier pas d'un entrepreneur



Ton **ENTREPRENEUR**.fr
Créer, développer son entreprise et faire travailler son argent !

« Merci d'avoir téléchargé ce petit guide gratuit, qui vous aidera à créer et faire prospérer votre entreprise. Il n'a pas la prétention d'être la référence absolue en la matière, cependant je l'ai conçu le plus complet possible tout en le faisant très court pour aller à l'essentiel (et pour pas trop vous ennuyer !) J'espère de tout cœur qu'il vous aidera à progresser dans la création de votre entreprise » Amicalement.

Davy – Webmaster du site <http://www.TonEntrepreneur.fr>



Avertissement d'usage et mentions légales :

Toute reproduction, modification, totale ou partielle et la revente de ce document, par quelque procédé que ce soit, est strictement interdite, et représenterait une violation du code de la propriété intellectuelle et des droits d'auteur. Vous avez néanmoins le droit de le partager à vos amis, sur votre site, etc. à la seule condition de n'effectuer aucune modification de cet eBook, de ne jamais l'inclure dans un système illégal ou de spam, ainsi que d'en citer la source et un lien dans le cas où vous le mettez à disposition sur internet. Vous pouvez également en citer des courts passages, à condition d'y rajouter le nom de l'ouvrage, celui de l'auteur, et le site internet www.tonentrepreneur.fr.

Les informations contenues dans cet eBook proviennent entièrement de mes connaissances, de mon expérience, et mes différentes lectures papier ou sur internet. Je les partage avec vous, car elles fonctionnent, au jour d'aujourd'hui, pour moi. Néanmoins, certaines informations peuvent se révéler erronées, à ce jour, ou encore dans le futur, suite à l'évolution des technologies. Si tel était le cas, je m'en excuse d'avance, et ni moi, ni tonentrepreneur.fr, ou toute autre filiale, associé, affilié, partenaire, etc. ne sauraient être tenus pour responsables d'une mauvaise information. Il ne saurait garantir en lui seul la création et croissance de votre entreprise, cela dépend de votre implication, et volonté d'appliquer les différentes méthodes de cet eBook. Néanmoins, toutes les informations qui y sont contenues sont toutes vérifiées avant publication et ont fait leur preuve.

L'auteur de cet eBook a acquis le droit de reproduire et diffuser les éléments graphiques qui y sont présents, si malgré tout il y en aurait qui par mégarde ne seraient pas autorisées, vous pouvez me contacter [à cette page](#), afin de les faire retirer. Si un lien, site, ou marque vous appartient et que vous souhaitez le retirer, vous pouvez me contacter à la même adresse.

Tout droits réservés, 2010, Copyright © 2010, TonEntrepreneur.fr.

SOMMAIRE

<u>I/ INTRODUCTION : POURQUOI DEVENIR ENTREPRENEUR ?</u>	3
<u>II/ COMMENT MONTER ET DEVELOPPER VOTRE PREMIERE ENTREPRISE</u>	6
1 – L'IDEE	6
2 – CREER VOTRE PROJET	8
3 – METTRE EN ŒUVRE LE PROJET	11
4 – C'EST PARTI !	13
5 – COMMENT FAIRE CROITRE L'ENTREPRISE ?	15
6 – FAIRE TRAVAILLER VOTRE ARGENT.	17
<u>III/ CONCLUSION : FRANCHIR LE PAS</u>	19
<u>IV/ A PROPOS</u>	20



I/ INTRODUCTION : Pourquoi Devenir Entrepreneur ?

« Devenir entrepreneur est un choix de vie, mais au rythme où évolue notre société, c'est en train de devenir une nécessité »

Pourquoi je dis que devenir entrepreneur, ouvrir une entreprise, est en train de devenir une nécessité ? Environ 1/4 de la population, souhaite devenir entrepreneur aujourd'hui. Ce sont donc les 3/4 restants qui m'inquiètent. Il est vrai que parmi ces personnes, beaucoup sont heureux dans leur travail. Certains ont un salaire élevé, ils ont pu acheter une belle maison, une belle voiture, des belles vacances, et tout se passe bien. Mais je suis prêt à parier que la majorité, ne sont pas dans ce cas là. D'autre part, en étant employé de quelqu'un, nous aurions toujours une limite à notre croissance : **Le Temps**

« **Le Temps, c'est de l'argent** », et c'est tout à fait vrai. Aujourd'hui en France, votre temps est évalué, au minimum à environ 8 euros de l'heure. En ayant de la chance, ce temps peut s'élever à 10 euros de l'heure. Et en ayant un boulot vraiment bien payé, avec des responsabilités, vous pourriez bien atteindre après quelques années de bons et loyaux services, les 20 euros de l'heure. Petit problème, il n'y a que 24 heures par jours. En règle général, si l'on compte 7 heures par jour règlementaires, avec 30 jours dans le mois, ça vous fais du $8 \times 7 \times 30 = 1680$ euros par mois. (En supposant que tous vos jours soient payés). Si la loi venait subitement à changer, et que l'on pourrait travailler 24 heures par jour, tous les jours de la semaine, dans ce cas, votre salaire avoisinera alors les 5000 euros par mois. Donc dans tout les cas, vous serez toujours limité, par **le temps**. Vous avez deviné où je voulais en venir... ?

Je pense que vous avez saisi pourquoi, je dis que devenir entrepreneur, devient une nécessité. L'inflation augmente, notre pouvoir d'achat baisse, nous sommes loin de sortir de la crise financière, et peu à peu, nous allons être obligés, de travailler jusqu'à 70 ans ! (Peut être trouveront-ils la possibilité de nous faire travailler depuis notre cercueil d'ici là !) La publicité est plus forte que jamais, nous voulons tout acheter et tout de suite, et une fois qu'on a pu se le procurer, c'est déjà démodé. Nous sommes frustrés, et nous continuons d'acheter, voir de nous endetter. **Donc, que se passe-t-il, si vous souhaitez augmenter vos revenus chaque mois, simplement pour pouvoir vivre correctement dans cette société ??**

La réponse à cette question, c'est : Entreprendre. Travailler plus pour gagner plus, je veux bien, mais je ne pourrai jamais travailler plus de 24h. Par contre si j'ai 9 personnes qui

travaillent avec moi, alors j'ai donc $24 \times 9 + 24 = 240$ heures à ma disposition par jour ! Là ça commence à devenir plus évident !

Pour conclure cette introduction, votre temps est, après votre intelligence, l'actif le plus précieux que vous avez. Si vous souhaitez générer plus de revenus chaque mois, au lieu de vendre votre temps pour une certaine somme, le fait d'acheter du temps, de le faire travailler, ainsi que de faire travailler votre argent, vous permettra de décupler vos revenus. Pourquoi continuer à faire gagner de l'argent à quelqu'un d'autre, quand vous avez les compétences de le faire pour vous-même ? Il est temps de franchir le pas, et d'apprendre à créer et gérer votre propre entreprise !

Découvrez comment j'ai construit ma première entreprise à 22 ans, comment j'ai pu la faire évoluer, et comment vous pouvez faire exactement la même chose !

(PS : Pour une lecture en 30 seconde, je dirais même plus une lecture express, j'ai écrit en vert l'essentiel de chaque chapitre ! 😊)

II/ Comment monter et développer votre première entreprise

1 - L'idée



Tout commence effectivement par une idée. Si une idée n'est pas vraiment difficile à avoir, la reconnaître et la concevoir est une autre paire de manche. Il faut l'analyser, en parler avec vos proches, et peser le pour et le contre

Lorsque j'ai créé eDenoncer.com, c'est venu d'une idée toute simple :

J'avais déjà eu plusieurs problèmes avec de grandes entreprises dont je tairai le nom dans ce bouquin ;), et j'étais, très énervé, qu'à chaque fois que j'ai un problème avec une entreprise, je ne puisse rien faire. En effet, les multinationales, ont le pouvoir sur le petit consommateur, et dictent leur loi, tant que tout reste légal. Même si, certaines pratiques sont un peu borderline. J'ai donc commencé à chercher, comment je pouvais me défendre auprès de ces grandes entreprises. Les associations de consommateurs ? Vraiment compliqué. Porter plainte ? Trop cher et trop long pour peu de chances. Les dénoncer sur internet ? Ok, mais ma plainte serait tombée dans l'oubli. Comment faire ?

En cherchant sur Google, le nom d'une entreprise, j'ai commencé à me dire... Et que se passerait-il, si en tapant le nom d'une entreprise sur Google, je tombais sur la plainte de quelqu'un ? L'image est une des choses les plus importantes pour les entreprises. Elles chercheraient certainement à faire pression, pour virer le commentaire de l'effronté qui a osé en dire du mal ! Mais que se passerait-il, si des milliers de personnes le feraient ? Dans ce cas, l'entreprise chercherait plutôt, à améliorer ses services. « Le consommateur est roi ».

eDenoncer est né, j'avais 21 ans quand j'ai eu cette idée. L'objectif : Donner à des milliers de français, une plate forme sur laquelle ils peuvent dénoncer les entreprises avec lesquelles ils ont eu un problème. Une personne ne ferait jamais la différence, mais 1000, 10 000, 100 000, voir 1 million de personne ? Les entreprises seraient obligées de revoir leurs méthodes, et le consommateur, serait ENFIN écouté !

Ne vous êtes vous jamais posé ces questions : Que se passerait-il si je pouvais faire ça ? / Ah si seulement je pouvais faire ça ! / Moi je l'aurai fais comme ça. / J'aimerais bien que quelque chose comme ça existe !

Et bien cette petite phrase, ces questions, ça veut dire que vous avez trouvé une idée. Qui peut valoir de l'or. Et je suis sûr que dès votre plus jeune âge, vous avez déjà eu des milliers d'idées. Il suffit de la reconnaître, et de découvrir laquelle est à votre portée !

- Pour trouver votre idée, cela peut être :

- **Un problème qui n'a pas été encore résolu.**
- **Quelque chose qui vous passionne, que vous avez l'habitude de faire.**
- **Un domaine où vous avez déjà beaucoup d'expérience et/ou connaissances.**
- **Une invention**

PS : Vous avez certainement déjà eu une idée brillante. Vous n'avez pas besoin de réinventer la poudre, simplement de l'améliorer, de lui apporter quelque chose de nouveau !

Vous devez ensuite différencier une idée, et une envie. « J'aimerais bien moi aussi avoir une franchise comme McDo ». Qui ne voudrait pas ? Mais allez-vous vraiment apporter quelque chose de nouveau à vos clients ? Quelque chose qualité ? Vos hamburgers seront-ils les meilleurs du monde ? Avez-vous les moyens de rivaliser avec une entreprise ancienne et bien installée ?

Vous avez une idée, ou plusieurs, je vais vous expliquer maintenant, comment analyser votre idée, pour en faire un projet.

2 – Créer votre projet



Vous avez votre idée en tête, c'est parfait. D'ailleurs, je suis sûr que cette partie n'a aucun secret pour personne, que beaucoup d'entre vous ont déjà eu cette idée, où l'ont déjà mis en forme. Cependant je préfère continuer d'écrire sur ce thème, car cela pourrait expliquer bien des problèmes qui arrivent ensuite. Félicitations, vous êtes désormais, un **Entrepreneur.**

La première chose à faire, une fois que vous avez votre idée, est de chercher si elle n'existe pas déjà, et si elle existe déjà, comment vous pourriez apporter **quelque chose de nouveau** ou encore **quelque chose de meilleur.** Avant Facebook, il y avait déjà des dizaines de réseaux sociaux. Par exemple « Copains d'Avant » en France, ou encore MySpace. Facebook à su s'imposer, par sa facilité d'interagir avec ses amis. Chose qui n'existait pas, ou qui n'était pas aussi bien pensée en tout cas.

Je continue avec eDenoncer.com. J'ai tout d'abord cherché, s'il n'existait pas de sites similaires. Je suis tombé sur quelques sites effectivement, mais soit, ils ne donnent pas les possibilités aux utilisateurs de s'exprimer, soit ils sont vraiment peu développés. Je suis ensuite tombé sur un forum, vraiment influent, sur lequel il y avait déjà de nombreuses arnaques de répertoriées. Cette information a été **inestimable**, pour la suite de mon projet. En effet, en voyant ce site, je me suis dit que si je voulais faire de mon idée, une idée pertinente, je devais me concentrer sur quelque chose de nouveaux, quelque chose qui n'existait pas : **La dénonciation des entreprises.** Grâce à ces infos, j'ai imposé mon idée comme quelque chose de différent, et j'élimine par conséquent la concurrence.

C'est bon, mon idée est complètement définie. Maintenant, je dois voir si c'est faisable. Je me suis posé les questions suivantes, et ces questions seront utiles également, pour définir

vosre projet. Et si vous n'avez pas répondu à l'une de ces questions, le fait de le faire maintenant, pourrait vous aider à résoudre vos problèmes actuels (Si vous en avez) :

- **De quels connaissances ais-je besoin pour ce projet ?**
- **En combien de temps ce projet va-t-il voir le jour ?**
- **Quels sont les outils, les moyens, et le matériel dont j'ai besoin, pour que mon idée voie le jour ?**
- **Et donc de combien d'argent vais-je avoir besoin ?**
- **Puis définir exactement comment sera mon idée ?**
- **Quelles va être la stratégie marketing à suivre ?**
- **Puis le plus important... Comment vais-je gagner de l'argent ?**

J'ai donc écrit un dossier, dans lequel je réponds à ces questions. En voici un bref résumé, à étoffer le plus possible bien sûr, ce que j'ai écrit en 1 ligne ça doit vous prendre plusieurs pages :

1 – J'ai besoin de connaissances en marketing, en marketing internet, en programmation et en création d'entreprise. Ou j'ai besoin de quelqu'un qui en ait.

2 – J'aurai besoin d'un an entre la programmation du site, et la promotion pour avoir les premiers membres.

3 – J'aurai besoin de plusieurs logiciels, d'aucun employé au début, et de matériel de bureau.

4 – J'aurai besoin de 10 000 euros, pour faire programmer le site, acheter du matériel, et payer de la publicité.

5 – J'ai défini un cahier des charges pour définir exactement le projet.

6 – Je vais faire de la pub sur internet, établir des partenariats, travailler le référencement naturel, et envoyer des communiqués de presse

7 – J'ai réfléchi à la manière de rentabiliser l'entreprise. Surtout dans le cas d'un site internet, ce point est crucial. Je vais y mettre de la publicité, et j'ai également pensé à un autre moyen de monétisation plus rentable... 😊

Voilà, j'ai défini mon projet, et je sais ce dont j'ai besoin, de combien j'ai besoin, et pourquoi faire. Pour cette partie, vous pouvez également faire appel à un avocat, et un comptable, pour vous donner des conseils, et vous aider à la rédaction du dossier.

Créer une entreprise est toujours risqué, mais le moyen de DIMINUER LE RISQUE, c'est de bien soigner cette partie, pour voir si votre idée est faisable, et est à votre portée.

Je n'ai plus qu'à me donner les moyens de le faire. Si quelque chose dépasse mon budget, ou le temps prévu, alors ça pourrait bien être un échec. C'est pourquoi il était important pour moi de bien soigner cette partie.

3 – Mettre en œuvre le projet



Il s'agit ici, de se donner les moyens, et de mettre toutes les chances de son côté pour réussir. Pendant l'année prévue, j'ai donc lu les livres que j'avais besoins pour acquérir les connaissances, j'ai acheté le matériel prévu, les logiciels prévus, défini la stratégie, j'ai cherché des programmeurs pour mon site, etc. Un travail monstre, entre la recherche et la comparaison des différentes solutions.

*Une petite parenthèse, j'ai écrit que j'aurai besoin de 10 000 euros, comment j'ai fais pour réunir ces 10 000 euros ? Tout d'abord, 10 000 euros pour une création d'entreprise, c'est vraiment peu. Depuis mes 18 ans, jusqu'à mes 21 ans, j'ai réussi à mettre de côté un peu plus que cette somme, avec des jobs d'été, et en travaillant le weekend. Dès mon plus jeune âge, je savais que je voulais créer mon entreprise. Je me suis donc limité, mes dépenses, les caprices... Pour réduire les dépenses au stricte nécessaire, et peu de vacances et voyages. J'ai donc mis 3 ans, à réunir la somme de 10 000 euros. J'aurai pu m'acheter une voiture, j'aurai pu trouver un job, demander un prêt pour un appart, ou encore continuer les études dans une école de commerce. Mais cet argent, aurait été complètement perdu. (Enfin en partie) La seule façon d'avoir une chance de faire « **travailler mon argent** », c'était de l'investir, dans quelque chose qui puisse démultiplier cet argent. Si l'entreprise coule, alors je perds les 10 000 euros. Mais je n'aurai aucun regret, car dans les autres cas, je perdais aussi cet argent. Sauf que les connaissances acquises en créant une entreprise, même si celle ci coule, sont inestimables, par rapport au prix d'une voiture, ou même d'un appart. Cependant, la solution la plus classique, est de demander un prêt, ou de chercher des investisseurs. J'ai préféré ne pas le faire, pour vous dire la vérité, je ne me sentais pas de commencer à avoir des dettes à 22 ans.*

Donc l'année passe, et je commence à me sentir prêt. J'ai souhaité ne pas déclarer l'entreprise tout de suite, car je savais que pendant plusieurs mois, je n'allais toucher aucun

chiffre d'affaire. (Ceci dépend de l'activité que j'ai choisi, mais en général, avec un plan structuré, et une entreprise physique, le chiffre d'affaire commence 1 mois voir 2 après. De plus, en général vos dépenses entraînent des déductions d'impôts). Le développement du site à pris plus de 6 mois, j'ai donc décidé de choisir le statut d'Auto Entrepreneur, pour des raisons fiscales. Et lorsque mon chiffre d'affaire sera bien développé, de changer en EURL.

Mon entreprise, a été déclarée quand j'avais 23 ans. Alors pourquoi je dis, que j'ai crée ma première entreprise à 22 ans ? Tout simplement car je considère la préparation de l'entreprise, aussi importante voir plus, que son développement. Et j'ai commencé la préparation, au début de mes 22 ans. (Voir un peu avant)

Comment j'ai su que je devais faire tout ça ?

C'est tout simple, je n'avais aucune idée de comment créer une entreprise. Je suis donc allé dans ma librairie nationale favorite, j'ai cherché les livres qui s'appelaient « Création d'entreprise » ou encore « Créer son entreprise », et je les ai lus. Idem, quand je ne sais pas quoi faire, où que je veux avoir une nouvelle connaissance, soit j'achète un livre sur le sujet, soit je lis les résultats de ce bon vieux Google !

Pour donner les moyens au projet de voir le jour :

Ici il n'y a qu'à suivre ce que vous avez établi sur papier. Encore une fois, tout dépend de votre entreprise, ou la taille de votre projet, ainsi que votre personnalité. Je suis quelqu'un de très structuré, c'est pour cela que j'ai fais comme ça.

Cependant, vous avez aussi la possibilité de créer votre entreprise peu à peu. Vous faites l'acquisition du stricte minimum, puis au fur et à mesure ou votre chiffre d'affaire augmente, faites des améliorations et des investissements pour améliorer l'activité. Ca vous permet aussi de limiter le risque.

Posez vous la question : Quel est le stricte minimum dont j'ai besoin pour commencer à gagner de l'argent, combien ça va me coûter, et combien de temps ça va prendre ?

4 – C'est parti !



Ca y est, l'entreprise est déclaré, je peux commencer à toucher de l'argent. Curieusement, maintenant que j'ai fais tout ça, ça me semble facile. Je n'ai qu'à suivre le plan que j'ai mi en place, et l'agenda que j'ai établis. Ce n'est qu'une simple routine, et j'observe les résultats de mes stratégies, pour savoir si je dois faire des modifications, ou non.

Si mes stratégies n'avais pas marché, j'aurai dû revoir les stratégies, ou encore revoir le budget.

Si l'idée n'avais pas marché, tout ce que j'aurai du à faire, c'est demander aux gens « Pourquoi le site ne vous intéresse pas ? ». Et avec cette réponse inestimable, j'aurai pu décider, soit je change la marche à suivre, soit j'arrête complètement. C'était bien tenté, mais je ferai mieux la prochaine fois.

Dans le cas d'eDenoncer, cela a pris du temps à toucher le premier centime. Donc j'ai dû revoir la stratégie, pour trouver, comment commencer à générer des revenus... Le site faisait son petit bout de chemin peu à peu, cependant, je commençais à être un peu serré financièrement. Par conséquent, repenser la stratégie m'a permis, au lieu de tout abandonner, de **faire croître l'entreprise**.

Une fois que votre entreprise a démarré, voici la marche à suivre pour assurer son développement :

- **Suivre la routine que vous avez précédemment élaborée.**
- **Ne pas abandonner, même si les premiers mois, vous ne touchez rien, ou pas grand-chose. (Les dépenses pour vivre, sont également à prévoir pendant ce lapse de temps)**

- **Appliquer régulièrement, les stratégies marketing que vous avez planifié.**
- **S'auto-motiver, à effectuer toutes les tâches prévues, et à travailler un certain nombre d'heures par jour. (Etant son propre patron, il est très facile de se distraire)**

5 – Comment faire croître l'entreprise ?



Donc comme je le disais, pendant plusieurs mois, le site n'a pas généré d'argent du tout (et je m'y attendais), car le développement prend du temps. J'ai donc décidé, de développer l'entreprise plus rapidement, en revoyant mes stratégies. J'ai donc décidé de créer d'autres sites internet, ainsi que de faire des acquisitions. (Exactement comme vous faites l'acquisition d'une entreprise. Aujourd'hui en France, ce commerce est très méconnu, et les sites sont très peu chers. J'ai sauté sur l'occasion.) Cela m'a permis, de tout de suite commencer à générer mes premiers revenus, et de continuer à développer l'entreprise.

Aujourd'hui, j'ai donc un éventail de plusieurs sites internet, et mon objectif est d'en avoir plusieurs centaines, d'ici 3 ans. Certains avec un objectif très ambitieux, d'autres avec un objectif plus simple. Dans tout les cas, cela me permet de ne pas seulement me concentrer sur le **développement du site internet**, mais bel et bien du **développement de l'entreprise**. Certains sites me rapportent 10 euros par mois, mais alors combien me rapporterai, avoir une centaine de sites pareils ? Donc cette stratégie, je ne l'avais **pas prévu** à la création du site. **Mais le fait de m'être lancé, m'a permis d'en apprendre encore d'avantage sur mon activité !** Donc le message que je souhaite vous faire passer, c'est que même si votre plan n'est pas parfait, **lancez-vous !**

Donc je le répète, une entreprise possède un potentiel de développement casi illimité. Lorsque je n'aurai plus assez de temps pour m'occuper des sites moi-même, je chercherai à employer quelqu'un, pour qu'il travaille à mes côtés. J'en reviens donc à l'introduction, je multiplie mon temps de travail, et par conséquent le développement de l'entreprise. Ça paraît vraiment très simple à lire, mais un peu moins simple à appliquer, je vous l'accorde !

En résumé, pour faire croître votre entreprise, vous devez vous poser les questions suivantes :

- Comment puis-je multiplier les revenus actuels ?
- Est-ce que j'ai un plan B au cas où mon idée ne fonctionnerai pas ?
- (Si votre entreprise commence à avoir des problèmes) Quels sont mes points faibles, et comment puis-je les transformer en points forts, et empêcher les revenus de baisser ?
- Quel est le bon moment pour commencer à embaucher ? (Dans le cas où vous ne l'avez pas fait depuis le début)
- Que puis-je faire pour optimiser mon temps, et automatiser le business le plus possible ?

6 – Faire travailler votre argent.



Votre entreprise fonctionne, vous avez des revenus chaque mois, que faire de ces revenus ?

Je pourrais récupérer l'argent, et vivre comme tout un chacun, acheter des télévisions plasma, des belles voitures, etc. Mais mon **objectif de vie** ne s'arrête pas là.

Personnellement, je garde une partie des revenus, pour les dépenses et loisirs, et le reste, je le réinvestis dans l'entreprise.

Pour le reste, j'applique la solution de « **faire travailler mon argent** ». C'est-à-dire que je le mets quelque part, et qu'il me rapporte de l'argent chaque mois. Je ne parle pas ici de livret A, ou d'assurance vie, qui pour moi est vraiment inutile (Il vous faudrait presque 100 ans pour récupérer votre capital initial !)

Par contre la location d'immeubles, les actions en bourses qui fournissent des dividendes, les fonds de commerce... Peu importe si les prix montent ou diminuent, je vais continuer à toucher chaque mois mes revenus. Donc au lieu de le faire « dormir » votre argent en banque, n'est il pas mieux à vous générer des revenus chaque mois ? Et puis si vous en avez besoin d'urgence, il suffira alors de vendre vos biens...

Nous sommes habitués à avoir notre argent en banque, mais je me suis rendu compte que c'est un des pires endroits afin de mettre ses économies. Sauf si je veux le dépenser très rapidement, sans qu'il me rapporte grand chose.

Faites travailler votre argent en :

- Réinvestissant une partie des bénéfices dans l'entreprise
- En achetant des biens meubles / immeubles, et fonds de commerce, qui vous rapporte de l'argent chaque mois.

- En limitant vos dépenses à vos débuts (celles que j'appelle les caprices 😊)

III/ CONCLUSION : Franchir le pas



Il m'est impossible dans ce petit livre, de vous donner toutes les réponses. Car chaque réponse, est adaptée à chaque entreprise, et personne.

Cependant, j'ai trouvé que cela vous serait très utile, de savoir **EXACTEMENT COMMENT J'AI PROCÉDÉ**, et de savoir concrètement, **QUELLES SONT LES QUESTIONS QUE VOUS DEVEZ VOUS POSER ?** (et celle que je me suis moi-même posé)

Bien sur, toutes ces questions ne sont pas exhaustives, et sont applicables dans le cas du démarrage d'une (très) petite entreprise. Cependant, cela peut être un très bon complément d'information pour vous. D'autre part, aujourd'hui je possède ma petite entreprise, mais mon objectif est de la faire grandir année après année !

COMMENT FRANCHIR LE PAS ?

Je reviens sur ce point, car c'est ce qui bloque la plupart des entrepreneurs, ou des employés qui veulent devenir entrepreneurs. Ma question serait plutôt. **Pourquoi ne pas franchir le pas ?** Plusieurs facteurs peuvent nous en empêcher : Les enfants / la famille, les études, l'argent, le RISQUE...

Vous n'êtes pas obligé de prendre le risque de tout abandonner, tout dépenser, et d'appliquer votre idée. Vous pouvez mettre en œuvre votre idée peu à peu. Acheter le matériel peu à peu, trouver vos premiers clients peu à peu, générer vos premiers revenus. Puis une fois que vos premiers revenus sont arrivés, et que votre idée à fait ses premières preuves, vous saurez que vous pouvez avoir confiance en votre business. Ainsi, ce n'est pas la peine, de lâcher votre emploi du jour au lendemain. (Même si certains le font). Et peu importe si ça doit vous prendre 2 ans, 3 ans, 5 ans, vous aurez alors limité le risque, de vous créer des problèmes.

IV/ A Propos

TonEntrepreneur.fr :

TonEntrepreneur.fr est un blog consacré aux entrepreneurs ou particuliers, qui souhaitent lancer une affaire, développer son entreprise, et faire travailler son argent. Vous pouvez visiter la page « [A propos](#) » du site pour en savoir plus.

Des articles sont régulièrement publiés, en espérant qu'ils vous aideront à atteindre le succès dans votre entreprise, et vos finances personnelles. Bon courage !

Davy Duthieuw

Aujourd'hui Webmaster de plusieurs sites, et vivant à plein temps de mon entreprise sur internet, j'ai souhaité partager mon expérience, par le biais de tonentrepreneur.fr, et de tonwebmarketing.fr. Vous pouvez également me retrouver sur l'un de mes sites phare : www.edenoncer.com.

Je suis convaincu qu'il y a beaucoup de potentiel en vous, et qu'il suffit seulement d'avoir un petit coup de pouce, pour aider à faire émerger toute cette créativité, et apprendre les différentes techniques qui mènent au succès. Tout comme j'en ai eu besoin moi-même. N'hésitez pas à me suivre régulièrement, et à apprendre les conseils d'un entrepreneur, qui gagne réellement de l'argent sur internet, et avec ses entreprises !

Merci à tous. Davy

Continuez votre lecture...

Retrouvez des dizaines d'articles sur l'entrepreneuriat, dans la catégorie [Entrepreneuriat de TonEntrepreneur.fr](#). Egalement, si vous souhaitez monter votre propre business sur internet, suivez moi sur : <http://www.TonWebMarketing.fr>

A la recherche de liens intéressants pour vous aider à atteindre le succès sur internet, suivez moi sur :



Facebook



Twitter

www.TonEntrepreneur.fr

