

CREER SON ENTREPRISE

RÊVE OU CAUCHEMAR

LES 3 ÉTAPES
INDISPENSABLES POUR
DÉCIDER EN CONNAISSANCE
DE CAUSE

par Eric du Petit
Thouars

AVANT- PROPOS

Pourquoi cet e-book existe

Créer son entreprise est souvent présenté comme un acte de courage, parfois même comme un acte de foi.

On y associe la liberté, l'indépendance, l'accomplissement personnel.

Mais trop rarement, on y associe la lucidité.

Depuis plusieurs années, j'accompagne des créateurs, des indépendants et des dirigeants de très petites entreprises.

Le constat est toujours le même :

les difficultés ne viennent pas d'un manque de travail, ni d'un manque d'envie, mais d'un manque de préparation rationnelle.

Cet e-book n'a pas pour objectif de vous motiver.

Il a pour objectif de vous aider à décider.

LA FACE CACHÉE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

1. Le grand malentendu entrepreneurial

*48% des entreprises unipersonnelles
disparaissent dans les 3 premières années
de leur existence (source INSEE)*

On dit souvent qu'il suffit d'avoir une bonne idée,
de travailler dur et de persévérer.

C'est faux.

Des milliers de créateurs travaillent dur.
Et pourtant, beaucoup échouent.
Pourquoi ?

Parce qu'on confond engagement et viabilité.

2. Travailler beaucoup n'est pas un modèle économique

Travailler beaucoup est une conséquence,
jamais une stratégie.

**Lorsqu'un projet n'est pas chiffré
correctement, le créateur compense par :**

- plus d'heures,
- plus d'efforts,
- plus de sacrifices personnels.

Ce modèle mène presque toujours :

- à l'épuisement,
- à une rémunération indigne,
- à des décisions de court terme.

3. Le tabou du revenu du dirigeant

Un fait dérangeant :
Beaucoup de créateurs n'osent pas parler de leur revenu.

Ils parlent de chiffre d'affaires.
Ils parlent de clients.

Mais pas de leur rémunération.

Or, une entreprise qui ne rémunère pas correctement son dirigeant n'est pas une entreprise viable.

4. Pourquoi tant d'entreprises survivent... sans vivre

Beaucoup d'entreprises ne ferment pas, mais :

- **survivent**, avec une rémunération très faible du dirigeant
(le revenu mensuel moyen déclaré des micro-entrepreneurs actifs est d'environ 670 € par mois, selon les données statistiques nationales),
- **consomment l'épargne personnelle** pour compenser un modèle économique insuffisant,
- **créent du stress** et une insécurité permanente,
- **repoussent l'inévitable**, faute d'avoir posé les bonnes questions au bon moment.

Ces situations sont souvent les plus destructrices, car elles donnent l'illusion que l'entreprise "tient", alors qu'elle ne permet ni de vivre correctement, ni de se projeter sereinement dans l'avenir.

5. Créer n'est pas décider

Créer une entreprise est un acte administratif.
Décider de créer une entreprise devrait être
un acte stratégique.

**La différence entre les deux explique une
grande partie des échecs.**

LES 3 ÉTAPES INDISPENSABLES AVANT DE SE LANCER

ÉTAPE 1 — DÉFINIR SES OBJECTIFS DE REVENUS

«Celui qui n'a pas d'objectif ne risque pas de les atteindre. »

Sun Tzu

Avant toute chose, il faut accepter une réalité simple, mais souvent inconfortable :

une entreprise sans objectif clair n'avance pas, elle dérive.

Beaucoup de créateurs se lancent avec une envie sincère, parfois une vraie compétence métier, mais sans jamais avoir posé noir sur blanc ce qu'ils attendent réellement de leur activité.

Ils espèrent que "ça marchera", que "ça viendra avec le temps", ou que "le marché décidera".

Or, l'entreprise ne décide de rien.

Elle exécute ce que vous avez — ou n'avez pas — décidé.

Définir un objectif de revenus n'est pas une contrainte.

C'est un acte de lucidité.

C'est le point de départ de toute décision rationnelle.

6. Pourquoi le revenu est la première question à se poser

Votre entreprise existe pour :

- vous permettre de vivre.
- servir des clients,
- créer de la valeur,

Si ce dernier point est flou, tout le reste le sera aussi.

7. Ce qui n'est pas un objectif de revenu

« Je veux être libre »

« Je veux gagner le maximum »

« On verra bien »

Ces phrases sont humaines, mais inutilisables.

Un objectif doit être :

- chiffré,
- mesurable,
- réaliste,
- personnel.

8. Minimum vital, confort et ambition

Il est essentiel de distinguer :

- ce dont vous avez **besoin pour vivre**,
- ce qui vous permet de vivre **correctement**,
- ce qui relève de **l'ambition**.

Mélanger ces niveaux crée de la confusion et de mauvaises décisions.

9. Le revenu horaire : la réalité que beaucoup évitent

Deux personnes peuvent gagner le même revenu mensuel,
mais avoir des réalités radicalement différentes.

Le revenu horaire est souvent un révélateur brutal, mais nécessaire.

La PREMIERE ETAPE est donc de chiffrer vos charges vitales qui établiront votre revenu minimum vital.

accéder **GRATUITEMENT**

VOS CHARGES VITALES

Loyer - Énergie - Epicerie - Vêtement - Déplacement - Equipement - scolarité - Impôts

Nom de la charge	MINIMUM VITAL	
	MENSUELS	ANNUELS
Logement	450,0	5400,0
Eau	5,0	60,0
Electricité	11,7	140,0
Chauffage	20,8	250,0
Épicerie	350,0	4200,0
Véhicule	150,0	1800,0
Carburant	81,0	972,0
Entretien Véhicule	30,0	360,0
Assurance Logement	5,8	70,0
Assurance Véhicule	31,7	380,0
Vêtement	16,7	200,0
Téléphone	30,0	360,0
Materiel / Equipement	37,5	450,0
Etc		

 [Accéder au tableur de calcul prévisionnel gratuit de revenus et à la vidéo explicative](#)

ÉTAPE 2 — CHIFFRER SIMPLEMENT SON PROJET

10. Le mythe du prévisionnel complexe

Beaucoup pensent que chiffrer un projet
nécessite :

- un comptable,
- des tableaux complexes,
- un jargon incompréhensible.

C'est faux.

Il faut surtout :

- comprendre ce que l'on calcule,
- accepter des hypothèses imparfaites,
- raisonner simplement.

11. Chiffre d'affaires $\neq$ revenu

C'est l'une des confusions les plus fréquentes.

Le chiffre d'affaires est une donnée commerciale.

Le revenu est un résultat économique.

Confondre les deux mène à de graves désillusions.

12. Charges visibles et charges invisibles

Certaines charges sont évidentes.

D'autres sont sournoises :

- temps non facturé,
- frais sous-estimés,
- charges futures.

Ne pas les anticiper, c'est fausser toute analyse.

13. Pourquoi créer trop tôt est une erreur

Créer une entreprise avant d'avoir chiffré sa viabilité revient à :

- signer un contrat sans le lire,
- investir sans connaître le retour,
- engager sa responsabilité personnelle à l'aveugle.

PASSER DE LA RÉFLEXION À L'ACTION

14. Pourquoi un outil change tout

Lire et comprendre est une chose.

Appliquer en est une autre.

Un outil bien conçu permet de :

- transformer une réflexion en décision,
- visualiser rapidement les impacts,
- éviter les erreurs grossières.

15. Le tableur de calcul prévisionnel Esprit DTPME

Nous avons conçu un tableur simple permettant de :

- définir vos objectifs de revenus,
- chiffrer vos charges,
- tester la cohérence de votre projet,
- comparer plusieurs scénarios.

16. La vidéo d'explication : comprendre en faisant

Le tableur est accompagné d'une vidéo explicative qui vous guide pas à pas, sans jargon, pour vous permettre d'utiliser l'outil en toute autonomie.

CHARGES PROFESSIONNELLES	MENSUELLES
SIEGE	
Loyer et charges Locatives	
Energies (EDF- Eau etc..	
Fournitures de bureaux	8
Matériel informatique 1	15
Abonnement logiciel bureau (Office, Canva, Manager	15
Equipement	15
Frais bancaires	15
Abonnement logiciel bureau (Office, Canva ...)	
MARKETING	
Accès internet	32
Abonnement appli Webmarketing	15
hébergement Site web	10
Gestion Site web	10
Annonceurs	22
Reseau 1	
Réseau2	
FORMATIONS	
Formations BB webmarketing OI B.	13
Formations 2	
PRODUCTION	
Carburant et entretien Production	40
Entretien matériel	20
Personnel d'appoint	
Amortissement équipement de production	
FISCALITÉ / COMPTABILITÉ	
Impôts et taxes (CFE)	18
autres Impôts et taxes	
Expert Comptable (EI, EURL, SARL, SASU ...)	150
Prestation jut	
Juridique	
Subventions ACRE 400	
TOTAL CHARGES PROFESSIONNELLES	398

Aller plus loin dans votre réflexion

Le tableur mis à disposition avec cet ebook est volontairement simple.

Il est conçu pour vous permettre de vérifier rapidement la cohérence globale de votre projet et d'éviter les erreurs les plus courantes.

Pour celles et ceux qui souhaitent approfondir leur analyse, un second tableur de prévisionnel plus complet et plus détaillé est également disponible.

Cet outil permet notamment :

- d'affiner vos hypothèses de revenus,
- de détailler plus finement vos charges,
- de tester plusieurs scénarios,
- et de consolider votre décision avant de vous engager.

OBJECTIFS DE REVENUS	CHIFFRES D'AFFAIRES ANNUEL À DÉVELOPPER	
	SARL , EURL, SAS, SASU,...	MICRO-ENTREPRISE
Revenu Mimi : 1300 €	43.340	39.513
Revenu Amélioré: 1850 €	58.571	53.555
Revenu Ambitieux: 3500 €	104.263	95.683

Ce double chiffrage met en évidence les écarts de chiffre d'affaires à atteindre selon le statut juridique et le niveau de revenu visé.

Pour approfondir cette analyse, l'accès à la feuille de calcul complète et à sa vidéo explicative est proposé au tarif de 7,50 €, dans le cadre d'une offre promotionnelle limitée dans le temps.

 [Découvrir le tableur de prévisionnel avancé](#)

ÉTAPE 3 — ACQUÉRIR UNE CULTURE MINIMALE DE DIRIGEANT

Pourquoi se former fait peur (et pourquoi c'est parfaitement normal)

Le mot "formation" provoque souvent un réflexe de rejet.

Il évoque pour beaucoup :

des concepts abstraits,

un vocabulaire incompréhensible,

des tableaux compliqués,

et le sentiment de ne pas être "à la hauteur".

Cette réaction n'est ni un manque d'intelligence, ni un manque de motivation.

Elle est le résultat d'expériences passées où l'on a confondu complexité et compétence.

Or, se former n'a jamais consisté à accumuler des mots savants.

Se former, c'est comprendre ce que l'on fait, pourquoi on le fait, et quelles conséquences cela a.

Éviter la formation peut sembler rassurant à court terme.

Mais à long terme, c'est souvent accepter de subir ses décisions plutôt que de les choisir.

La vraie question n'est donc pas :

« Suis-je capable de me former ? »

mais plutôt :

« Puis-je encore me permettre de décider sans comprendre ? »

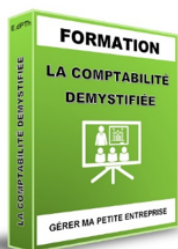
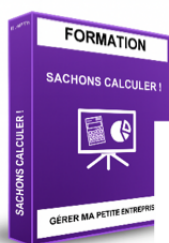
17. Déléguer sans comprendre est dangereux

Externaliser ne dispense pas de comprendre

Un dirigeant qui ne comprend pas :

- ses charges,
- ses marges,
- ses indicateurs,

perd le contrôle de son entreprise.



18. La culture minimale indispensable

Il ne s'agit pas de devenir expert, mais de :

- savoir poser les bonnes questions,
- comprendre les réponses,
- décider en connaissance de cause.

19. Reprendre le contrôle de ses décisions

La culture entrepreneuriale est un facteur de
sérénité.

Elle permet de choisir plutôt que de subir.

Se former quand on n'est pas expert

La pédagogie Esprit DTPME

Les formations Esprit DTPME n'ont pas été conçues pour des experts-comptables, des financiers ou des techniciens de la gestion.

Elles ont été conçues pour :

des créateurs,

des indépendants,

des dirigeants de très petites entreprises,

qui veulent comprendre sans se noyer.

Chaque formation repose sur un principe simple

:

si un mot n'est pas compris, il est expliqué.

Si un concept n'est pas relié à la réalité, il est inutile.

Si un outil n'est pas applicable immédiatement, il est écarté.

Il ne s'agit pas d'apprendre la gestion "en théorie".

Il s'agit d'acquérir une culture minimale de dirigeant, suffisante pour :

poser les bonnes questions,

interpréter les réponses,

et décider en connaissance de cause.

Une formation efficace n'est pas celle qui impressionne.

C'est celle qui rend autonome.

**« L'éducation est l'arme la plus puissante
pour changer le monde. »**

Nelson Mandela

Cette citation figure sur le site Esprit DTPME,
car elle résume une conviction profonde :
la connaissance n'est pas un luxe réservé à
quelques-uns,
c'est un levier de transformation accessible à
tous.

Se former, ce n'est pas se compliquer la vie.
C'est au contraire se donner les moyens de la
simplifier, en comprenant enfin les
mécanismes qui influencent ses décisions
professionnelles.

Dans un monde économique incertain, la
compréhension devient un facteur de stabilité.

CONCLUSION

« Le meilleur investissement que vous puissiez faire, c'est l'investissement sur vous-même. »

Warren Buffett

Une formation n'est pas une dépense.
C'est un actif immatériel que vous conservez
toute votre vie.
Elle ne dépend ni des marchés, ni des clients,
ni des aléas économiques.
Elle vous accompagne dans chaque décision,
chaque projet, chaque évolution.
Les meilleurs artisans, les meilleurs dirigeants
et les entrepreneurs les plus solides ont un
point commun :
ils ne cessent jamais d'apprendre.
Cet ebook est peut-être un premier pas.
La formation est le pied à l'étrier qui permet
de transformer une réflexion en décision, et
une décision en trajectoire durable.

**Esprit DTPME n'est pas là pour vendre du
rêve.**

**Esprit DTPME est là pour éviter les erreurs
évitables.**