

Sommaire

Avant-Propos	xiii
Remerciements	xv

SECTION I. CRÉER VOTRE ENTREPRISE

Première partie : la genèse

Chapitre 1.	Au début	5
Chapitre 2.	Choisir la bonne activité	15
Chapitre 3.	Racheter une entreprise existante	23
Chapitre 4.	Comment connaître votre marché potentiel	30
Chapitre 5.	Comment calculer vos coûts de démarrage	38
Chapitre 6.	Comment rédiger un bon plan d'affaires	43
Chapitre 7.	Le régime juridique de votre entreprise	52
Chapitre 8.	La chasse à l'argent	57
Chapitre 9.	Se faire aider	63

Deuxième partie : ouvrir vos portes

Chapitre 10.	L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement	69
Chapitre 11.	Le b.a.-ba des marques	74
Chapitre 12.	Produits et stocks	80
Chapitre 13.	Des stratégies tarifaires habiles	87

Troisième partie : franchises

Chapitre 14.	Choisir la bonne franchise	97
Chapitre 15.	Les secrets de la réussite dans la franchise	105

Quatrième partie : entreprises à domicile

Chapitre 16.	L'entreprise à domicile	115
Chapitre 17.	Stratégies efficaces pour l'entreprise à domicile	122

Cinquième partie : entreprendre avec peu de moyens

Chapitre 18. L'entrepreneur à petits moyens	131
Chapitre 19. Le marketing à petits moyens	142

SECTION II. FAIRE FONCTIONNER VOTRE ENTREPRISE

Première partie : la petite entreprise au XXI^e siècle

Chapitre 20. Notre monde plat	157
Chapitre 21. L'entreprise verte	164

Deuxième partie : l'argent

Chapitre 22. La comptabilité facile	175
Chapitre 23. Faire des bénéfices	183
Chapitre 24. Obtenir et accorder des crédits	192
Chapitre 25. Assurance	199
Chapitre 26. Aperçu sur la fiscalité	205

Troisième partie : le management

Chapitre 27. Embaucher et licencier	213
Chapitre 28. Salaires et avantages sociaux	222
Chapitre 29. Former et motiver votre personnel	230
Chapitre 30. Un service client exemplaire	242
Chapitre 31. Négociez comme un juriste	248
Chapitre 32. Les aspects juridiques	258

Quatrième partie : l'informatique

Chapitre 33. Gérer votre informatique	271
Chapitre 34. Le bureau mobile	281

SECTION III. DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE

Première partie : publicité et marketing

Chapitre 35. Stratégies publicitaires	293
Chapitre 36. L'effet du marketing	304
Chapitre 37. Marketing et publicité avancés	318

Deuxième partie : e-commerce

Chapitre 38. Créer votre site web	335
Chapitre 39. Bases du commerce électronique	342
Chapitre 40. e-marketing avancé	350

Troisième partie : stratégies de croissance

Chapitre 41. Créer de nouveaux canaux de distribution et des centres de profit multiples	361
Chapitre 42. Les secrets des as de la vente	369
Chapitre 46. Petite entreprise deviendra grande	379
Chapitre 44. Vendre aux petites entreprises	386
Chapitre 45. Exode	395

Quatrième partie : stratégies pour la réussite de la petite entreprise

Chapitre 46. Les secrets de la réussite des petites entreprises	405
Chapitre 47. La petite entreprise visionnaire	414

Annexe : exemple de plan d'affaires	421
À propos de l'auteur	461

Avant-propos

Créer, conserver et diriger avec succès une petite entreprise est l'une des grandes joies de l'existence. Non, rien n'est acquis, et oui, on rencontre des obstacles. Mais si vous vous y prenez bien, si vous choisissez bien la petite entreprise que vous créez – une entreprise adaptée à vos atouts, qui vous passionne, qui concrétise vos aspirations et vos valeurs les plus précieuses, et qui, bien sûr, vous permette de réaliser un joli bénéfice – alors on ne saurait dire jusqu'où elle pourrait vous mener.

Ce livre vous montrera comment y parvenir.

Mais attention : si vous recherchez un livre qui vous détaille les fondements théoriques de la petite entreprise et glose sur les grands postulats des affaires, cet ouvrage n'est pas fait pour vous. Laissez-le de côté. Ce que vous trouverez en réalité dans ces pages, ce sont des conseils, des compétences, des exemples et des stratégies qui ont fait leurs preuves en aidant des petites entreprises à se développer, et qui peuvent aider *votre* petite entreprise à en faire autant. Rédigé sur un ton convivial, aisément compréhensible, bourré d'exemples intéressants et authentiques, *La Bible de la petite entreprise* (deuxième édition américaine) contient tout ce qu'il vous faut savoir pour réaliser un parcours d'entrepreneur fructueux, épanouissant, réjouissant.

La première édition était déjà très complète. Cette deuxième édition l'actualise et l'élargit beaucoup. On y trouvera quinze chapitres entièrement nouveaux, spécifiquement destinés pour la plupart à vous aider à comprendre et à saisir les nouvelles opportunités commerciales de ce siècle encore récent :

- Le e-marketing et le e-commerce, présentés de manière simple.
- Comment gérer vos technologies de l'information et de la communication.
- L'entreprise verte.
- Les secrets de la croissance des entreprises.

Couvrant tous les sujets du plus simple au plus complexe, *La Bible de la petite entreprise, deuxième édition* vous permet de vous informer aisément et vite sur n'importe quel sujet pertinent. Aimerez-vous savoir

comment créer pour votre petite entreprise une marque dont on se souviendra ? Vous l'apprendrez ici. Vous ne savez pas trop comment tenir la comptabilité d'une petite entreprise ? Continuez votre lecture. Le marketing avec un petit budget ? Il est là aussi. *La bible de la petite entreprise* couvre tout ce que vous avez besoin de savoir, ou ce que vous pourriez avoir besoin de savoir, sur la création ou la gestion d'une petite affaire prospère et intéressante. Ce n'est pas pour rien que son titre est *La bible de la petite entreprise*.

Responsable depuis longtemps d'une chronique consacrée aux petites entreprises sur USATODAY.com (www.usatoday.com/money/smallbusiness/front.htm, en anglais), j'ai des échanges avec beaucoup de propriétaires de petites entreprises. Je les écoute parler de leurs faits et gestes, je découvre leurs secrets, et c'est ce que je voudrais partager avec vous dans ce livre : les meilleurs conseils, suggestions et idées que j'ai rencontrés. En vous aidant à éviter les erreurs, en vous enseignant d'importantes stratégies qui font la différence, en vous révélant ce qui fonctionne. *La bible de la petite entreprise*, se veut le lieu unique où vous trouverez tout ce qui relève de la petite entreprise. Si j'ai bien fait mon travail, ce livre devrait devenir votre partenaire professionnel indispensable : un ami fidèle et pratique qui vous montre la voie. Merci de l'emmener avec vous dans votre voyage vers le succès.

Remerciements

J'aimerais remercier plusieurs personnes : mes amis et journalistes de *USA Today* – Ray Goldbacher, Ed Brackett, Matt Trott et David Carrig, mes amis de Small Business Resources – Mike Baly, Bob Boorin, Larry Schreier et Maury Heim, mes interlocuteurs chez John Wiley & Sons – Matt Holt, Jessica Campilango, Linda Witzling et le reste de l'équipe, ma chère épouse Maria ; Jillian, Sydney et Mara ; Spence et Larry, AJ Holiday et Vivian Ortecho. Merci à tous pour tout ce que vous m'avez donné.

Section I

Créer votre entreprise

Première partie

La genèse

Chapitre premier

Au début

Si quelqu'un marche avec confiance dans la direction de ses rêves [...], il rencontrera un succès inattendu en temps normal.

HENRY DAVID THOREAU

C'est un grand pas à franchir. Choisir de vous lancer vous-même dans les affaires est l'une des décisions les plus importantes que vous aurez à prendre dans votre vie. Avec le choix d'un conjoint et l'achat d'un logement, devenir un entrepreneur est l'un de ces événements qui changent la vie et dont les répercussions se feront sentir pendant des années. Non, rien n'est garanti, et oui, il y aura des obstacles. Mais vous savez quoi ? Si vous vous y prenez bien, si vous lancez l'entreprise qu'il vous faut – une entreprise qui correspond à vos atouts, qui vous inspire de la passion, qui vous permet de réaliser de jolis bénéfices – alors, nul ne saurait dire jusqu'où vous pourriez aller. « Je n'étais pas sûr de ce que je voulais faire, racontait John Nordstrom, fondateur du grand magasin qui porte son nom. J'ai commencé à rechercher autour de moi une petite entreprise dans laquelle je pourrais me lancer. Un cordonnier, M. Wallin, m'a proposé de nous associer pour ouvrir un magasin de chaussures. »

ÉVALUER VOS FORCES

Tout le monde n'a pas une carrure d'entrepreneur. Il est généralement admis que créer une entreprise est passionnant, et tel est bien le cas. Pourtant, bien d'autres mots décrivent aussi la vie que mène le patron autodésigné d'une petite entreprise : stressante, libératrice, difficile, stimulante, très occupée, épuisante, amusante, gaie, productive, incertaine – et ce n'est qu'un début. Tout patron de petite entreprise pourrait détailler longuement chacun de ces termes, car tous s'appliquent à un degré

ou à un autre à presque toutes les petites entreprises, et souvent dans la même journée.

La question n'est pas de savoir si entreprendre est bon pour vous mais plutôt si vous êtes bon pour entreprendre. Êtes-vous capable de supporter le stress, la liberté, l'absence de structure, l'incertitude, les opportunités qui vous attendent si vous décidez de créer votre propre entreprise ? On ne saurait trop insister là-dessus. Sans aucun doute, être votre propre patron peut être une très bonne chose, mais si votre tempérament ne vous y prédestine pas, le chemin sera dur. Il n'y a aucune honte à cela. Certains sont faits pour être artistes et d'autres pour être juristes, certains sont faits pour le vagabondage et d'autres pour la sédentarité, certains sont des entrepreneurs et d'autres ne le sont pas.

Ce qu'est un entrepreneur

Différentes définitions :

- Dictionnaire en ligne : « Une personne qui organise et gère n'importe quelle entreprise, commerciale le plus souvent, d'ordinaire en prenant des initiatives et des risques considérables. »
- Anonyme : « Des gens trop naïfs pour voir des obstacles qui apparaissent évidents pour les autres. »
- Un entrepreneur à succès (et la définition que je préfère) : « Une personne qui accepte de risquer de l'argent pour gagner de l'argent. »

Quel genre d'entrepreneur êtes-vous ? Pour vous aider à le savoir, voici un petit questionnaire. Il vous aidera à évaluer vos qualifications. Cependant, il est important que vous y répondiez en toute honnêteté. Il ne servirait à rien de répondre « comme il faut » à une question si cette réponse n'est pas vraie pour vous.

Testez votre QI d'entrepreneur

1. Êtes-vous capable de vous motiver vous-même ?
 - a. Oui, j'aime avoir des idées et les appliquer. (5 points)
 - b. Si quelqu'un m'aide à démarrer, je continuerai sans aucun doute. (3 points)
 - c. Franchement, je préfère suivre plutôt que diriger. (1 point)
2. Que vous inspire la prise de risque ?
 - a. J'aime vraiment avoir la sensation de m'aventurer un peu. (5 points)

- b. Les risques calculés sont parfois acceptables. (3 points)
 - c. J'aime ce qui est sûr et certain. (1 point)
3. Êtes-vous un leader?
- a. Oui. (5 points)
 - b. Oui, quand il le faut. (3 points)
 - c. Non, pas vraiment. (1 point)
4. Pouvez-vous, vous et votre famille, vous passer d'un revenu régulier?
- a. Oui, si c'est indispensable. (5 points)
 - b. J'aimerais mieux pas, mais je comprends que cela peut faire partie du processus. (3 points)
 - c. Je n'aime pas du tout cette idée. (1 point)
5. Seriez-vous capable de renvoyer quelqu'un qui a vraiment besoin de l'emploi qu'il occupe dans votre entreprise?
- a. Oui, cela ne me plaît peut-être pas, mais c'est parfois inéluctable. (5 points)
 - b. Je l'espère. (3 points)
 - c. Je ne me vois vraiment pas faire cela. (1 point)
6. Êtes-vous prêt à travailler au moins 60 heures par semaine?
- a. Oui, s'il faut en passer par là. (5 points)
 - b. Au début, peut-être. (3 points)
 - c. Je pense qu'il y a bien d'autres choses plus importantes que le travail. (1 point)
7. Avez-vous confiance en vous?
- a. Bien sûr! (5 points)
 - b. La plupart du temps. (3 points)
 - c. Malheureusement, ce n'est pas l'un de mes points forts. (1 point)
8. Pouvez-vous vivre dans l'incertitude?
- a. Oui. (5 points)
 - b. Oui s'il le faut, mais je n'aime pas cela. (3 points)
 - c. Non, j'aime savoir à quoi m'attendre. (1 point)
9. Une fois que vous avez quelque chose en tête, pouvez-vous vous y tenir?
- a. Rien ne peut m'en détourner. (5 points)
 - b. La plupart du temps, oui, si j'aime ce que je fais. (3 points)
 - c. Pas toujours. (1 point)

10. Êtes-vous créatif?
 - a. Oui, j'ai beaucoup de bonnes idées. (5 points)
 - b. Je peux l'être. (3 points)
 - c. Non, pas vraiment. (1 point)

11. Avez-vous l'esprit de compétition?
 - a. À l'excès. (5 points)
 - b. Certainement, la plupart du temps. (3 points)
 - c. Pas vraiment, je suis d'une nature plutôt tranquille. (1 point)

12. Avez-vous énormément de volonté et d'autodiscipline?
 - a. Oui. (5 points)
 - b. Je suis discipliné quand je dois l'être. (3 points)
 - c. Pas vraiment. (1 point)

13. Êtes-vous individualiste ou bien préférez-vous suivre la foule?
 - a. J'aime faire les choses moi-même et à ma manière. (5 points)
 - b. Je suis quelquefois un original. (3 points)
 - c. Je pense que les gens fortement individualistes sont un peu bizarres. (1 point)

14. Pouvez-vous vous passer de structure?
 - a. Oui. (5 points)
 - b. En fait, l'idée de vivre sans un travail régulier me met un peu mal à l'aise. (3 points)
 - c. Non, j'aime qu'il y ait de la régularité et de l'organisation dans ma vie. (1 point)

15. Possédez-vous de nombreuses compétences nécessaires dans les affaires?
 - a. Oui, et celles qui me manquent, je les acquerrai. (5 points)
 - b. J'en ai quelques-unes. (3 points)
 - c. Non, pas vraiment. (1 point)

16. Êtes-vous souple et disposé à changer de méthode quand les choses ne vont pas comme vous le voudriez?
 - a. Oui. (5 points)
 - b. J'aime à le croire, mais les autres ne sont pas forcément d'accord. (3 points)
 - c. Non, j'ai une personnalité plutôt rigide. (1 point)

17. Avez-vous une expérience dans l'activité que vous songez à embrasser?
 - a. Oui. (5 points)
 - b. Un peu. (3 points)
 - c. Non. (1 point)

18. Pourriez-vous exécuter avec compétence de nombreuses tâches dans l'entreprise: comptabilité, vente, marketing, etc.?
 - a. Je ne demande qu'à essayer! (5 points)
 - b. Je l'espère. (3 points)
 - c. Cela paraît impressionnant. (1 point)

19. Êtes-vous capable de jongler entre de multiples tâches?
 - a. Oui. (5 points)
 - b. Je pense. (3 points)
 - c. Je ne pense pas. (1 point)

20. Êtes-vous disposé à aller chercher des clients et des donneurs d'ordres?
 - a. Bien sûr. (5 points)
 - b. S'il le faut. (3 points)
 - c. J'aimerais mieux pas. (1 point)

21. À quel point supportez-vous de vivre sous pression?
 - a. Très bien. (5 points)
 - b. Ce n'est pas mon point le plus fort, mais j'y parviens. (3 points)
 - c. Pas bien du tout. (1 point)

Résultats

80-100: Vous avez à la fois le tempérament et les compétences nécessaires pour devenir un entrepreneur.

60-79: Vous n'êtes pas un entrepreneur naturel, mais vous pourriez le devenir à terme.

Moins de 60: Vous feriez mieux d'envisager une carrière autre qu'un travail indépendant.

À présent, vous savez à quoi vous en tenir. Ce questionnaire ne vous aide pas seulement à comprendre votre QI d'entrepreneur, il devrait aussi vous donner une certaine idée des traits et caractéristiques d'un

bon entrepreneur indépendant : volontaire, travailleur, créatif, énergique, débrouillard, confiant et souple.

Si ces adjectifs vous décrivent bien (ou presque bien), alors se pose la question : Qu'allez-vous faire à présent ?

Steve Jobs à propos des entrepreneurs

«Je suis convaincu qu'à peu près la moitié de ce qui sépare les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui ne réussissent pas est la simple persévérance.»

TOLÉRANCE AU RISQUE

Le questionnaire auquel vous venez de répondre entendait vous aider à évaluer votre QI d'entrepreneur et vous montrer quels sont les traits nécessaires pour créer votre propre petite entreprise. Oui, il vous faudra de la confiance en vous et une certaine connaissance de votre activité – c'est un minimum requis. Être créatif et travailler dur sont également importants. Mais de tous les traits indispensables, celui qu'il vous faut avoir en abondance est la tolérance au risque, car créer sa propre petite entreprise est un risque.

Emprunter de l'argent, s'installer, essayer de nouvelles idées – toutes ces tâches sont plaisantes et passionnantes, certes, mais aussi foncièrement risquées. Rien ne garantit que votre idée ou votre plan tiendra la route. Bien sûr, l'objectif de ce livre est de veiller à ce qu'il en soit ainsi, mais devenir entrepreneur contiendra toujours un élément de risque. Voudriez-vous agir autrement ? Si votre réponse est «non», alors sans nul doute vous êtes bien armé. Sinon, si l'idée de prendre un gros risque vous effraie plus qu'elle ne vous stimule, alors vous devez vous demander sérieusement si la création d'une entreprise est le meilleur choix pour vous.

Tout au long de ce livre, je vous présenterai les caractéristiques de petites entreprises exceptionnelles. Vous verrez ainsi ce que font les meilleurs des meilleurs. Voici la première, et c'est un message d'espoir : les petites entreprises de grande qualité s'efforcent de réduire leur risque autant que possible. Elles font en sorte de se border de toutes parts, si bien qu'elles ne prennent que des risques prudents, calculés. Voici quelques moyens pour réduire les risques :

- *Connaissez vos chiffres.* Je ne saurais vous dire combien j'ai rencontré d'entrepreneurs en difficulté pour avoir, sur un coup de tête, misé

beaucoup d'argent sur une idée hasardeuse. Voici quelques années, j'ai eu affaire à une entreprise dont l'un des animateurs avait soudain décidé unilatéralement de lancer une campagne de publicité dans un grand magazine. La campagne a été un échec et l'entreprise s'est trouvée devoir 50 000 dollars au magazine. Réfléchissez avant de vous lancer.

- *Étudiez vos dossiers.* Renseignez-vous. Tâtez le terrain. Réfléchissez. Envisagez le pire scénario. Analyser en détail une opportunité ou une idée avant de se lancer réduit le risque d'investir trop d'argent sur une mauvaise piste.
- *Créez une société de capitaux.* Si les choses tournent mal, elles seront très différentes selon que vos biens personnels seront ou non à l'abri des dettes de l'entreprise. Si votre entreprise ne fonctionne pas sous la forme d'une société de capitaux ou d'une société à responsabilité limitée, vous mettez vos biens personnels en danger. (Voir le chapitre 7 : *Organiser votre entreprise.*)
- *Soyez correctement assuré.* Tout comme la création d'une société, souscrire des assurances suffisantes limite votre risque personnel.
- *Faites-vous aider.* En tant qu'entrepreneur, on aime à croire qu'on sait tout, mais ce n'est pas vrai. Que ce soit en embauchant quelqu'un pour libérer du temps afin de faire ce que vous faites le mieux, en vous associant avec un partenaire stratégique qui a des relations qui vous manquent ou en faisant appel à des conseils pour savoir comment vous améliorer, l'aide d'un expert réduit votre risque et vous facilite la vie.

Le bilan de ce qui précède est que les bons entrepreneurs connaissent leurs forces et leurs faiblesses, réfléchissent avant d'agir et s'organisent en conséquence. Si vous lancez votre propre petite entreprise, vous devrez en faire autant – prendre des risques calculés, mesurés, intelligents, avec une forte probabilité de succès. Sachez seulement que le risque, même s'il est limité, restera présent, car c'est dans la nature du jeu.

Les risques

« Le plus grand de tous les risques est de suivre une politique trop prudente. »
Jawaharal Nehru

L'ÉTAPE SUIVANTE

Parfois, on se sent dépassé à l'idée de créer sa propre entreprise. Quel genre d'entreprise créer ? Où obtenir un financement ? Comment trouver des clients ? Toutes ces inquiétudes sont légitimes et ce livre y répondra en détail. À ce stade, pourtant, soyez conscient que, quand vous longez une rue, presque toutes les entreprises que vous y voyez sont des petites entreprises dirigées par des gens qui, à un certain stade, n'avaient jamais dirigé d'entreprise auparavant. Mais ces gens ont appris comment obtenir de l'argent, comment trouver des clients, et ils sont encore là. S'ils l'ont fait, vous pouvez le faire aussi. Pour rejoindre leurs rangs, vous devez vous plier à une certaine discipline.

Éducation

L'étape suivante consiste à vous éduquer. La plupart des gens se lancent dans les affaires parce qu'ils aiment quelque chose et veulent le faire tous les jours. Le boulanger veut avoir sa propre boulangerie, le chiropracteur veut créer son propre cabinet, etc. Le problème du boulanger ou du chiropracteur est que, même s'ils en savent beaucoup sur la boulange ou le mal de dos, s'ils sont comme la plupart des entrepreneurs : ils en savent peu sur les entreprises et les conseils d'administration. Ils connaissent peut-être leur spécialité mais ils ne savent rien de tout ce qu'il faut d'autre pour lancer et diriger une entreprise prospère. Or, regrettablement, ce « tout ce qu'il faut d'autre » leur prendra beaucoup de temps. Le marketing et la publicité, les ventes et les impôts, les recrutements et les licenciements, etc., n'ont rien à voir avec la boulange et le mal de dos.

L'étape suivante consiste donc à apprendre comment fonctionne une entreprise en général. Assurément, ce livre vous sera très utile, et vous verrez en chemin que rien ne remplace l'apprentissage par essais et erreurs qui vous vient en dirigeant pour de bon votre propre affaire. Mais avant d'en arriver là, vous devez avoir une idée générale de la manière dont une entreprise fonctionne.

Même si vous avez passé haut la main le test du QI de l'entrepreneur, il est sans doute raisonnable de supposer que, nonobstant votre propension à entreprendre, vous ne savez probablement pas tout ce qu'il faut savoir pour réussir – on peut en dire autant de la plupart des gens qui exercent une activité indépendante. Vous devriez donc commencer à vous préparer à la fois sur les sujets qui vous paraissent intéressants et

sur ceux qui vous inquiètent. Si la finance n'est pas votre fort, creusez la question. En tant que propriétaire de petite entreprise, vous porterez inévitablement de nombreuses casquettes. Il n'est pas inhabituel pour un fondateur d'entreprise, surtout au début, d'être tout à la fois président, comptable, génie du marketing et vendeur. C'est pourquoi il est utile de savoir en gros ce qu'il faut pour diriger une entreprise.

Il serait astucieux aussi de commencer à lire chaque mois quelques magazines consacrés à la vie des entreprises.

Expérience

Enfin, aucune éducation ne serait complète sans un peu d'expérience pratique. Celle-ci peut prendre deux formes. D'abord, si vous voulez, par exemple, ouvrir une boutique d'antiquités, il serait bon de travailler chez un antiquaire. Si vous avez déjà une expérience de première main dans le secteur que vous avez choisi, sautez le reste de ce paragraphe. Mais si vous n'avez jamais travaillé réellement dans une entreprise comme celle que vous voulez créer, cela vous est *vivement recommandé*. Votre rêve d'entrepreneur attendra bien six mois, le temps d'acquérir le genre d'expérience sur laquelle se jouera le succès ou l'échec de votre nouvelle entreprise. Exercer une activité comparable à celle dans laquelle vous voulez vous lancer vous apprendra des choses qu'aucun livre ne pourrait enseigner. C'est une étape critique.

Ensuite, il vous faut rencontrer quelques propriétaires d'entreprise du domaine que vous visez. Mais n'oubliez pas que si vous sollicitez des entrepreneurs de votre secteur potentiel dans votre propre ville, le contact risque d'être rugueux – il est probable qu'ils vous considéreront (à juste titre) comme un concurrent potentiel et n'auront guère envie de vous livrer leurs idées. Il serait donc bien plus intelligent d'aller voir dans une ville voisine, de trouver quelques entreprises similaires à celle que vous voulez créer, d'inviter leurs patrons à déjeuner et de solliciter leur opinion. Les gens adorent parler d'eux-mêmes. Obtenez un maximum de renseignements sur leur entreprise :

- Qu'aiment-ils le plus en elle ?
- Qu'aiment-ils le moins ?
- Quels ont été les coûts d'installation ?
- Combien pouvez-vous espérer gagner ?
- Où font-ils de la publicité ?
- S'ils recommençaient depuis le début, que feraient-ils différemment ?

Personne ne connaît une entreprise aussi bien que ses propriétaires. Vous auriez du mal à trouver des informations meilleures, plus pertinentes que celles que vous obtiendrez de ceux qui exercent déjà le métier que vous rêvez d'exercer.

Ce «MBA» informel peut vous apporter énormément. Le jour où vous serez prêt à commencer votre activité, vous connaîtrez tous les risques et les avantages du domaine dans lequel vous pénétrez. Cette étude initiale vous prendra du temps, bien entendu, mais si vous suivez ce plan, vous pouvez être certain qu'au moment où vous ouvrirez enfin vos portes, vous aurez limité vos risques autant que possible, et que vos chances de succès seront donc bien supérieures.