

Philippe Ruchet

Cahier des 1^{ers} éléments de l'Ambition entrepreneuriale TPE

(TPE : très petites ou micro-entreprises)



Edité à compte d'auteur

(agiL6.ch, start-up de services de business plan)

© Philippe Ruchet (janvier 2020)

Avenue de la Grenade 21, CH-1207 Genève

Edité à l'origine (juin 2019) par Fiduciaire Saint-Ours FSO Expertise, même adresse, qui a effectué le dépôt légal auprès de la Bibliothèque de Genève (attestation 2019/178); ladite Fiduciaire ayant été mise en liquidation fin octobre 2019, les droits ont été transférés à son propriétaire susnommé en janvier 2020.

Tous droits réservés

Cahier des 1^{ers} éléments de l'Ambition entrepreneuriale TPE

Les spécificités TPE (très petites entreprises)

TABLE DES MATIERES

1 - CONSIDERATIONS INTRODUCTIVES	5
✧ a/Le concept de l'ambition entrepreneuriale	5
✧ b/L'univers TPE (très petites entreprises ou micro-entreprises)	5
✧ c/Accepter de commencer petit, sauf exception justifiée	5
✧ d/Biographie sommaire de l'auteur	6
✧ e/Objet de ce cahier ; la start-up agi6.ch	6
✧ f/L'impératif d'une préparation adéquate.....	7
✧ g/Les deux composantes de l'ambition entrepreneuriale.....	7
✧ h/La composante exploratoire, la logique de la créativité	7
✧ i/La composante documentaire agi6.ch, une vérification systématique des explorations	9
2 - PARCOURS DE VIES ET ENTREPRENEURIAT	11
2.1. - Entrepreneur : qui, quand (à quelle époque) et comment.....	11
2.2. - S'établir à son compte ou passer cadre, les passerelles (plusieurs carrières successives possibles dans une même vie professionnelle)	12
2.3. - Entrepreneur/e, sept conditions fondamentales.....	12
✧ a/PERSEVERANCE : se forger une volonté pérenne, mais gare à l'obstination.....	12
✧ b/TEMPO : ne précipitez rien, soyez prêt/e le moment venu	12
✧ c/AGILITE : sachez vous adapter, changer ou renoncer à temps (quoi qu'on puisse en dire); innovez à bon escient	13
✧ d/SERENITE : ne craignez pas l'échec, mais y voir une marge de progression	14
✧ e/SAVOIRS : sauf très rares exceptions, n'investissez pas dans un domaine inconnu (commencez au contraire par le maîtriser)	15
✧ f/FORMATION CONTINUE (POUVOIR ANTICIPER LE MONDE DE DEMAIN ET SES INNOVATIONS) : comprenez son caractère impératif.....	16
✧ g/ETHIQUE : soyez fiable et exigez de même d'autrui	16
2.4. - Deux questions pour se lancer.....	17
✧ a/Seul/e ou à plusieurs.....	17
✧ b/La taille optimale : sauf rare exception, acceptez de commencer petit.....	17
2.5. - Gérer son calendrier de carrière et sa prévoyance vieillesse	18
3 – BIBLIOGRAPHIE	19

1 - CONSIDERATIONS INTRODUCTIVES

✧ a/Le concept de l'ambition entrepreneuriale

Comprenons l'ambition entrepreneuriale comme l'ardent et impératif désir de réussite de son projet professionnel, qu'il s'agisse d'une nouvelle affaire ou d'une situation renouvelée. Pas de succès peu ou prou sans conviction assurée ni engagement déterminé enrichis d'opportunités, de savoir-faire et de savoir être.

✧ b/L'univers TPE (très petites entreprises ou micro-entreprises)

L'univers des TPE apparaît dans la nomenclature établie par l'Office fédéral de la statistique. La catégorie des micro-entreprises couvre les entités de 1 à 9 personnes. Les données 2015 indiquent que les PME (jusqu'à 49 emplois) comptent pour 99.7 % au nombre total des entreprises en Suisse. Les micro-entreprises (de 1 à 9 postes) pèsent 89.8 % pour leur part.

✧ c/Accepter de commencer petit, sauf exception justifiée

S'établir à son compte présente les particularités suivantes :

- Prendre un risque patrimonial : récupérera-t-on la mise de fonds initiale ?
- Pouvoir décider de tout et devoir en assumer les conséquences. En 2016, Credit Suisse a publié une étude estimant qu'environ un tiers des PME suisses était au bénéfice d'un crédit bancaire ou d'une facilité de crédit et de poursuivre : « *Les hypothèques et les crédits en compte courant sont particulièrement importants, mais les prêts et le leasing constituent également des instruments fréquemment utilisés.* » Une demande de crédit signifie un examen attentif par un tiers, donc de précieux renseignements peuvent en ressortir. Deux tiers des entrepreneurs PME travaillent sur fonds propres ou avec l'appui de proches. Cette indépendance vis-à-vis de bailleurs de fonds professionnels implique aussi de la vigilance dans le but de préserver son capital (financier et/ou de confiance).

Des exceptions peuvent toujours être opposées aux prescriptions de modération. N'empêche que commencer modestement (comme nous le répéterons ci-après) repose sur le postulat que la prudence (ou le doute raisonnable) paie, à savoir l'art de limiter ses risques et de viser l'essentiel (mais tout l'essentiel) sans s'encombrer. Petit ne

signifie pas isolé ou marginal. Au contraire. Les chiffres ci-dessus le confirment ; voyez le poids relatif des entreprises en fonction de leurs tailles et pensez à toutes les réussites dans ledit segment.

L'ambition d'entrepreneur (ou d'entreprendre) renvoie à agir par calcul, c'est-à-dire lorsque se profile un résultat profitable (puis l'atteindre) au terme d'une réflexion structurée et persévérante. Concrètement, les calculs des créateurs d'entreprise(s) TPE servent à déterminer si créer, reprendre ou gérer une affaire constitue (déjà ou encore) un choix judicieux ou pas. Ledit raisonnement considère ce faisant les résultats de plusieurs équations numériques ou logiques. Fondé sur l'estimation objective et subjective d'un pari sur l'avenir, il n'apporte pas une certitude et, de ce fait, oblige à de régulières vérifications de pertinence, ainsi qu'aux adaptations nécessaires en tant que de besoin.

✧ d/Biographie sommaire de l'auteur

Expert-comptable diplômé exerçant à Genève, l'auteur, Philippe Ruchet, est né en 1952. Il a passé son expertise en 1984 pour se lancer dans l'audit des comptes auprès d'un grand cabinet international. Il s'est établi à son compte en 1999 (à 47 ans) afin de pratiquer certains aspects de sa profession en qualité d'indépendant. Parallèlement, il a animé des séminaires de création d'entreprise TPE (ou micro-entreprise, taille de son affaire) auprès d'un institut de formation pour adultes. Arrivé en 2018 dans la dernière partie de sa carrière, il souhaite témoigner désormais de son expérience à nos générations de la relève avec l'espoir de pouvoir être utile.

✧ e/Objet de ce cahier ; la start-up agi6.ch

Le présent cahier traite de l'ambition entrepreneuriale, à savoir la genèse durant laquelle le créateur détermine son projet économique en fonction de ses aptitudes et limites. Une aspiration à l'indépendance opportunément calibrée, des questions financières bien planifiées et des systèmes d'organisation opportunément conduits permettent aux activités professionnelles de bien se développer, ce que doivent préfigurer les composantes du business plan ainsi concerné.

Cette première publication constitue le point de départ de la start-up agi6.ch, laquelle s'est fixé l'objectif d'éditer un ouvrage consacré la création (respectivement reprise) d'une micro-entreprise (ou TPE) sous l'angle du calcul économique, donc des

considérations pratiques. Les informations à ce sujet figurent (et figureront au fur et à mesure des développements) sur le site internet éponyme, là où figurent déjà une série de liens internet faisant autorité et couvrant différents aspects pratiques. En résumé, le présent papier constitue l'amorce d'une future publication plus ambitieuse.

✧ f/L'impératif d'une préparation adéquate

Exercer en tant qu'entrepreneur commande une préparation personnelle méthodique, plus ou moins longue et approfondie en fonction des circonstances. Beaucoup est dit ou écrit quant au goût d'entreprendre. Ne tranchons pas la question de la vocation ou de la nécessité. Réussirait-on presque à coup sûr dans le premier cas (la vocation soi-disant innée) et risquerait-on fortement l'échec dans le second (la nécessité besogneuse) ? Privilégions un travail sur soi (des efforts) en vue de se construire une ambition entrepreneuriale à exercer soit pour sa propre affaire (extra-entrepreneuriat), soit avec l'objectif de développer sa carrière (intra-entrepreneuriat).

✧ g/Les deux composantes de l'ambition entrepreneuriale

Nous voyons ici les deux composantes interdépendantes (elles s'approvisionnent l'une l'autre) suivantes : une exploratoire et une autre documentaire, sachant qu'il s'agit très souvent d'une démarche itérative car poser les pérégrinations initiales par écrit (donc d'avoir accompli lesdites deux activités) permet le recul nécessaire propre aux maturations avec les reformulations en découlant le cas échéant.

✧ h/La composante exploratoire, la logique de la créativité

Deux groupes de deux opérations se dessinent naturellement ici, à savoir :

Trouver sa place (1^{er} groupe) :

Identifier sa clientèle (1^{ère} opération) :

Se mettre à son compte et fini le patron ? Non. Le client est roi et il le sait. Vous ne convenez plus, il change de fournisseur au nom de l'efficience attendue des mécanismes de concurrence. On ne vous fera pas de cadeaux sauf exception. Quasi personne n'est indispensable.

Un projet d'indépendance professionnelle commande d'avoir identifié les opportunités et risques de son marché, puis ses propres forces et limites. On peut confiner ses risques et dépasser ses limites. Sans opportunités ni forces,

les perspectives sont incertaines. Existent-elles même ? Vous devez donc bien connaître votre domaine et les conditions préalables à satisfaire pour pouvoir exercer.

Réfléchissez à votre avantage concurrentiel et situez-vous dans la perspective des parts de marché et du potentiel de croissance. Trouvez les circonstances où vos concurrents peuvent devenir vos alliés.

Gérer ses finances (seconde opération) :

Ne visez pas obligatoirement l'exploit. Sachez simplement défendre vos prix. Bien connaître son marché aide beaucoup. Maîtriser ses coûts tout autant. Chiffrez vos frais fixes. Évaluez vos contrats à long terme. Investir immobilise votre capital. Connaissez votre seuil de rentabilité.

Si vous stockez, vous supportez une charge d'exploitation. Planifiez votre trésorerie et vos investissements. N'accordez pas des délais de paiement déraisonnables à vos clients. Des relations de qualité avec les fournisseurs comptent beaucoup. Voyez dans une réclamation une précieuse source d'information. Si vous empruntez, sachez comment rembourser dès le début et vous vivrez mieux. Préservez votre capital.

Installer son affaire (second groupe) :

Choisir sa structure juridique (1^{ère} opération) :

Distinguons les entreprises de personnes de celles de capitaux. Les entreprises de personnes (entreprise individuelle, inscrite au Registre du commerce ou pas, sociétés de personnes, soit les sociétés en nom collectif, soit les deux formes de sociétés en commandite) entraîne pour l'entrepreneur une responsabilité personnelle totale et, en présence d'associés, solidaires. Les coûts de mise en oeuvre sont, par contre, avantageux.

Avec les entreprises de capitaux (société anonyme, société à responsabilité limitée), cette responsabilité personnelle précitée ne porte que sur le montant du capital investi. Les coûts de mise en oeuvre (et durant l'existence de ladite société) sont plus importants, ne serait-ce qu'en raison des frais d'actes notariés.

Régler les questions salariales (seconde opération) :

Dans le cas d'une entreprise individuelle, la clé pour l'indépendant est de se voir reconnaître comme tel par l'AVS. Les autres formes d'entreprises doivent également entreprendre les démarches nécessaires auprès de l'AVS. Toutes les informations nécessaires sont disponibles sur internet, ce qui vaut également pour les autres assurances sociales.

Se mettre à son compte nécessite de bien en mesurer toutes les implications s'agissant du droit de la famille. La consultation d'un avocat peut s'avérer une bonne précaution.

✧ i/La composante documentaire agi6.ch, une vérification systématique des explorations

Il s'agit ici de couvrir les grandes articulations d'un business plan, à savoir :

A (AMBITIONS ENTREPRENEURIALES) : Permet de déterminer son projet entrepreneurial en fonction de ses aptitudes et limites (autrement dit, le travail sur soi).

G (GESTION DES MARGES, LEUR EXISTENCE ET LEUR PERMANENCE ; PROBLEMATIQUE DES OPPORTUNITES ET DE LA PROFITABILITE) : Renvoie aux questions de stratégie d'entreprises et aux dispositifs du contrôle de gestion des entreprises (soient les marges et les coûts). En d'autres termes, la réponse sera apportée quant à savoir si se lancer en affaires est possiblement financièrement intéressant dans le cas d'espèce.

I (INFRASTRUCTURES ET INVESTISSEMENTS ; PROBLEMATIQUE DE LA RENTABILITE ET DE LA POLITIQUE DES RISQUES) : Concerne le retour sur investissements et des périls liés aux infrastructures (dont celui des immobilisations de capitaux et des pertes pouvant en résulter). Vise à calculer l'ampleur du projet entrepreneurial.

6 (6TEMES/SYSTEMES D'ORGANISATION) : Considère les thèmes de la mise en œuvre du projet entrepreneurial. L'essentiel du contenu de cette section se trouve sur le site internet agi6.ch.

.CH POUR LA PERSPECTIVE ENTREPRENEURIALE SUISSE : Celle connue de l'auteur, laquelle se transpose néanmoins sans difficultés dans d'autres référentiels.

2 - Parcours de vies et entrepreneuriat

2.1. - Entrepreneur : qui, quand (à quelle époque) et comment

Qui ? Nombre d'ouvrages consacrés à la création d'entreprise érigent hélas un profil idéal pour s'établir à son compte. Evoquons plutôt l'évidence d'un état d'esprit commun à trois situations classiques d'entrepreneuriat (le patron/la patronne, l'indépendant/e, le/la cadre ou intra-entrepreneur). Nous soutenons ainsi qu'il s'agit pour chacun/chacune pouvant être concerné/e de déterminer laquelle desdites situations lui convient le mieux (ou présente les meilleures opportunités) et de se donner en conséquence les moyens nécessaires pour réussir. Bref, entrepreneur/e ne relève pas d'un schéma unique, mais recèle autant de réalités différentes que la créativité des personnes intéressées permet ; concrètement : un très grand nombre correspondant à une diversité étendue. A chacun/e donc de se déterminer, en s'appuyant au besoin sur des tests reconnus.

Quand (à quelle époque) ? Après combien d'année d'expérience ? Pas de réponse définitive à cette question. S'agissant d'un cas particulier, je pense à cet étudiant à la Haute Ecole de gestion de Genève qui a fondé (selon la presse) une entreprise de livraison de repas au service de plusieurs restaurants de la place. Il a construit son business model en utilisant les fonctions des smart phones. L'incubation de son entreprise s'est développée dans un local disponible de l'entreprise de son père.

A ce stade des généralités au sujet des parcours de vie, rien n'est dit sur le moment précis du basculement vers l'indépendance. En d'autres termes, si le projet est mûr (c'est-à-dire bien ancré dans son temps), à quel moment précis va-t-il se concrétiser ? La réponse s'impose d'elle-même : après une préparation adéquate.

Comment ? Cette interrogation sollicite les moyens mobilisés et les fins visées. Bref, il ne s'agit pas d'une question, mais de toute une série d'interrogations qui permettront de préciser le profil attendu (ou à atteindre) de l'entrepreneur (avec au besoin les perfectionnements ou développements à entreprendre) ainsi que le volume et la nature des opérations de l'entreprise envisagée. Concrètement, ce bref paragraphe synthétise tout le défi du calcul économique entrepreneurial.

2.2. - S'établir à son compte ou passer cadre, les passerelles (plusieurs carrières successives possibles dans une même vie professionnelle)

Les générations actuelles risquent fort de commencer par un métier et terminer avec un autre, sans doute en ayant traversé plusieurs autres occupations dans l'intervalle. Par opposition, mon cursus a longtemps vécu dans l'immobilité de pouvoir exercer sa profession pendant toute sa période d'activité. Les innovations avec leurs mutations successives comportent leurs écueils sociaux susceptibles d'abandonner à leurs sorts précaires les plus fragiles.

Les développements technologiques ouvrent de formidables opportunités pour qui peut (et sait) évoluer à temps, par exemple en profitant des différentes passerelles pouvant se présenter à qui s'est établi à son compte ou pas encore. En matière d'économie d'entreprises, rien n'est jamais figé. Il ne faut pas craindre le changement, mais profiter des opportunités qui se dégagent. Ne serait-ce que pour apprendre. Encore et toujours.

Etre agile, savoir s'adapter. S'établir à son compte ne signifie nullement que d'intéressantes occasions de revenir au statut de salarié ne se présenteront jamais ; en pareilles circonstances, ce retour interviendra dans le contexte d'un substantiel enrichissement de son portefeuille de compétences, souvent préparant naturellement à une fonction de cadre.

2.3. - Entrepreneur/e, sept conditions fondamentales

✧ a/PERSEVERANCE : se forger une volonté pérenne, mais gare à l'obstination

Donnez-vous les moyens de votre vision entrepreneuriale sans verser dans la témérité car elle est ruineuse. Afin de communiquer votre détermination, trouvez votre style. Il parlera pour vous, même sans vous demandez l'autorisation ; attention au vide d'une attitude de relâchement. Ce style c'est l'homme ou la femme. Façonnez-le à votre guise, ambition intellectuelle, ambition matérielle, et leurs contours.

✧ b/TEMPO : ne précipitez rien, soyez prêt/e le moment venu

Chi va piano, va sano e va lontano. Prenez le temps nécessaire à évaluer votre environnement en qualité d'indépendant et à fixer votre offre de produits ou services. Ne vous laissez pas emballer non plus par de premiers succès. Préservez vos réserves (en l'occurrence votre prévoyance professionnelle). Il est facile de comprendre qu'il faut

financer le laps de temps requis pour le lancement d'une activité. Il est plus difficile de concevoir qu'après 2 à 5 ans vient souvent un creux qui nécessite de pouvoir rebondir ; croyez-en mon expérience car je n'ai rien vu venir présageant le retrait de Suisse de ce client stratégique pour moi.

✧ **c/AGILITE : sachez vous adapter, changer ou renoncer à temps (quoi qu'on puisse en dire); innovez à bon escient**

Il ne faut pas se laisser égarer par des jugements d'autrui qui pourraient se révéler sans pertinence ; les bonnes intentions ne valent pas obligatoirement avis éclairés ou suffisamment avisés.

Je dois à un auteur aujourd'hui encore bien connu (c'est-à-dire de longue date) mes premières réflexions sur mes perspectives de m'établir à mon compte. Je pense à Robert Papin et son ouvrage de référence (« Stratégie pour la création d'entreprise », Dunod, Paris 1983 ; hors bibliographie ci-après vu le temps écoulé), lequel conserve en bonne partie toute sa pertinence aujourd'hui encore ; attention toutefois aux profondes mutations dans nos sociétés intervenues ces 40 dernières années.

Avec l'avènement de la micro-informatique, nous avons évolué vers davantage de souplesse commandée par une accélération du rythme des changements de paradigme. A cet égard, je souhaite revenir sur la restitution du cas de 3 associés projetant un fast food (en page 11 dans l'ouvrage précité). La question traitée était celle du sacrifice financier requis du créateur d'entreprise. Dans le cas d'espèces, les 3 associés se firent engager à des conditions avantageuses par une entité ayant repris leur concept. Qu'en conclure (ou que lire aussi bien hier qu'aujourd'hui) ?

- Hier (soit en 1983), on relevait que le choix s'est porté sur le statut de salarié plutôt que celui de créateur d'entreprise, deux réalités antinomiques. Le marché du travail de l'époque présentait une stabilité que l'on ne rencontre plus guère de nos jours ; en ce temps-là, il était envisageable de vivre toute sa carrière auprès d'un même employeur, paradigme difficilement concevable maintenant.
- Aujourd'hui, on conclut que la question ne tient pas dans un choix de statut professionnel (qui, souvent, procède en fait de facteurs conjoncturels) qu'à une approche gagnante celle de l'entrepreneuriat, véritable sésame contemporain. Le succès réside dans la vente qui a pu être réalisée, indépendamment de la

personne de l'acheteur (entreprise reprenante, respectivement encaissement tout en une fois par cession des droits, ou développement de clientèle, c'est-à-dire avec revenus échelonnés dans le temps en proportion plus ou moins parallèle au chiffre d'affaires).

- Une autre hypothèse eût été de voir les 3 associés abandonner leur projet au profit d'une situation différente de salariés, mais plus profitable dans un autre domaine qui se serait présentée à eux. S'agissant d'une vision actuelle, on reste également là dans un raisonnement de type entrepreneurial consistant à savoir renoncer dès lors que les perspectives ne correspondent pas ou plus à des objectifs raisonnables envisagés initialement. Par rapport aux années 1980, et les tensions sur le marché du travail, l'amplitude des choix s'est fortement contractée dans nombre de situations.

Pour le plus grand nombre, l'heure est à la limitation des risques. Bien comprendre le calcul économique entrepreneurial prend alors tout son sens, d'autant plus qu'il peut conduire (hélas) aux plans sociaux.

Enfin, si une offre de retour au statut de salarié est intéressante, n'hésitez pas, profitez-en. Au besoin, mettez en sommeil votre entreprise le temps nécessaire. En corollaire, on prendra la précaution de limiter autant que faire se peut les risques d'immobilisation quels qu'ils soient, par exemple du fait de leasings de standing ou d'un bail de locaux surdimensionnés.

On sait que les actifs actuels exerceront probablement plusieurs métiers différents jusqu'à la fin future de leurs carrières. Pourquoi ne pas se préparer au fait que certaines étapes puissent requérir un statut de créateur d'entreprise et que ladite entreprise ne dure que pour un temps limité, soit parce que sa pertinence ne sera plus démontrée, soit qu'elle aura pu être vendue. Telle est l'optique dans laquelle le présent ouvrage est conçu.

❖ d/SERENITE : ne craignez pas l'échec, mais y voir une marge de progression

Vous aurez développé votre portefeuille de connaissances, tout en sachant qu'un retrait se gère. Il arrive aux grands employeurs de réduire leurs effectifs, donc de traverser de mauvaises passes. Ils ne sont pas damnés pour autant. Qui pourrait vous jeter la première pierre et rester crédible ?

La méthode « test and learn » (tester et apprendre) relève d'un classique, notamment dans le domaine de gestion de projet ou de développement des start-ups. L'objectif consiste à pouvoir tester rapidement des idées novatrices afin d'en établir la pertinence ou pas sans retard. Le cas échéant, réorienter la démarche sera d'autant plus rationnel que le changement de cap interviendra avant de conséquents investissements voués à l'échec.

✧ **e/SAVOIRS : sauf très rares exceptions, n'investissez pas dans un domaine inconnu (commencez au contraire par le maîtriser)**

Une évidente clé du succès entrepreneurial procède d'une solide connaissance de son métier, respectivement du rôle que l'on devra jouer. Le savoir y relatif se manifeste par l'obtention d'un diplôme ou par les acquis (apprentissage par la pratique) avec ou sans validation. Une vision complète établit cependant que les aptitudes entrepreneuriales se regroupent autour de 3 axes, avec pour chacun ses utilités spécifiques, à savoir :

- Celles liées à votre métier ou à votre profession (comme déjà relevé), en particulier parce que vous devez continuellement prendre des décisions difficiles et techniques pour gagner votre vie.
- Celles relatives à votre place en société et à vos relations avec autrui, car vous devez sans cesse vous adapter en raison de tous les imprévus que la vie vous ménage.
- Celles ayant trait au fonctionnement des entreprises, en particulier parce que vous devez répondre aux obligations contractuelles (exemples : contrat de vente, contrat de travail) et administratives (exemples de déclarations : assurances sociales, impôts, taxes).

Désormais plus que jamais, cette règle des savoirs comporte des nuances qu'il convient d'envisager, en particulier à l'heure du potentiel permis par les développements de l'intelligence artificielle. Pensons aux jeunes générations que l'on voit réinventer l'univers au gré des opportunités de demain.

Voyons encore le cas d'un gestionnaire de fortune ayant perdu toute sa clientèle qui aurait régularisé ses impôts et rapatrié ses dépôts à l'étranger dans son pays de résidence. Notre homme s'établirait alors dans l'oenotourisme. Pourquoi ce choix ? Parce que, formé à l'ancienne école, il ne concevait pas de relations commerciales

fructueuses hors de réguliers repas d'affaires de haute tenue et beaux flacons dans des établissements de grand renom.

Nous voici en présence d'un cas typique où il convient de prévoir une période intermédiaire de développement adéquat, tout comme les start-ups disposent du temps nécessaire à la finalisation des recherches pour leurs dépôts de brevets. Sur le plan financier, il s'agira de réunir les capitaux propres à assurer le pont entre la fin de l'activité ancienne et le moment où la nouvelle occupation apportera des revenus suffisants. Concrètement, je ne serais pas surpris si l'on m'annonçait qu'il faudrait tabler en l'espèce sur une année sans revenus dans la meilleure des hypothèses. Néanmoins, les bonnes surprises (ou les initiatives de génie) existent, même si elles sont rares.

✧ f/FORMATION CONTINUE (POUVOIR ANTICIPER LE MONDE DE DEMAIN ET SES INNOVATIONS) : comprenez son caractère impératif

Sans l'ordinateur personnel, la bureautique et internet, je n'aurais pas pu réussir mon parcours d'indépendant. Entre 1972 (date de mes débuts) et aujourd'hui (2019), que de changements. Sur le plan de la technologie ; des métiers ont disparu (exemples : secrétaire-dactylographe, typographe). Il a fallu se former à une utilisation performante de l'ordinateur personnel. J'ai débuté ce cursus avec l'acquisition d'un Mac en 1985. Dans l'environnement Windows, en plus du classique Excel, j'ai acquis la maîtrise d'Access, compétence rare qui m'a permis de réaliser des solutions uniques.

Comme d'autres professions, les experts comptables suisses sont sujets à une obligation de formation continue annuelle. J'ai complété ce bagage par un certificat universitaire dans le domaine de la déontologie (ou compliance) bancaire ; nombre de confrères ont suivi ce parcours complémentaire et s'en félicitent. Lesdits séminaires ont aussi été une occasion de développer le marketing de mon modèle d'affaires B2B (Business to business, soit une offre de sous-traitance vis-à-vis d'entreprises clientes).

Avec les évolutions économiques telles qu'on peut les prévoir aujourd'hui, les efforts de perfectionnement professionnel demeureront de toute première priorité pour qui entend rester performant sur son marché ou évoluer au gré des nécessités.

✧ g/ETHIQUE : soyez fiable et exigez de même d'autrui

Ne finassez pas, soyez fiable. Exigez de même d'autrui. Ne perdez pas votre temps en carabistouilles, fuyez les combinards et leurs méfaits. Acceptez les exigences et requérez sans hésiter la loyauté en retour, question d'indispensable respect.

Vocabulaire accessible à chacun/e de manière fiable, l'éthique permet de fonder une solide culture d'entreprise qui conduit à une organisation efficace des ressources humaines et matérielles, clés de voûte des succès économiques.

2.4. - Deux questions pour se lancer

✧ a/Seul/e ou à plusieurs

N'écartez rien de prime abord. Voyez. Pensez crédibilité. Les temps actuels commandent de s'adapter. Au besoin, fonctionnez comme les entreprises de la construction qui se groupent en consortium (ou société simple) suivant les chantiers. Cette vision d'un projet entrepreneurial à durée déterminée (ici : le temps du chantier) fonctionne aussi sur le plan individuel en présence d'une activité de votre portefeuille que l'on peut prévoir comme temporaire. Etre indépendant signifie davantage de liberté pour s'organiser que comme salarié. Tirez-en le meilleur parti.

A plusieurs. Concevoir une logique d'association fondée sur le partage de valeurs (et d'enthousiasmes) vient immédiatement à l'esprit. Plus difficile en revanche constitue la nécessaire réflexion quant à prévoir les conditions d'une séparation, s'agissant en particulier du moment et du partage du fardeau. Investir (seul ou à plusieurs) dans une entreprise oblige à se fixer des limites relativement à l'effort maximum en termes d'immobilisation de ressources. Bref, il faut compter avec le scénario de précaution d'un retrait en temps opportun, quand bien même il ne s'appliquerait jamais.

✧ b/La taille optimale : sauf rare exception, acceptez de commencer petit

Hors de toute paresse ou insouciance, sachez vous ménager ; préservez votre santé, votre entourage et vos ressources financières. Ne laissez pas des ambitions démesurées et autres égarements vous dévorer tout cru.

Revenons sur le poids déjà évoqué des micro-entreprises (89.8 % du nombre total des entreprises en Suisse). Donc moins ambitieux mais mieux calibré. Souvenez-vous que la mauvaise clientèle chasse (ou décourage) la bonne. Gare aux impayés ; n'attendez pas pour envoyer vos factures. Si nécessaire, diversifiez-vous comme les grands groupes. A cet égard, prenez modèle sur les paysans de montagne. Aux champs du printemps au début de l'automne, sur les pistes de ski en hiver sans oublier de soigner le troupeau à l'étable, des travaux artisanaux en novembre. Répartitions saisonnières ou exercice en parallèle, ne rien exclure uniquement par principe.

N'entendre d'autrui que les avis pertinents. Fondamentalement, priorité à gagner honnêtement sa vie sans devoir rien demander à personne.

2.5. - Gérer son calendrier de carrière et sa prévoyance vieillesse

Quand une carrière s'arrête-t-elle ? S'agissant du cadre, sa retraite est en général programmée et la prise de fonction de la relève permet à l'entreprise de se renouveler. Transmettre son savoir constitue une consécration de carrière et savoir l'avenir entre de bonnes mains offre la perspective d'un départ serein pour une belle nouvelle étape de sa vie dans des conditions matérielles souvent satisfaisantes pour le moins.

S'établir à son compte ne comporte pas nécessairement la réflexion du terme de son parcours, tout particulièrement si ladite échéance est encore éloignée. Or cette perspective doit recevoir toute la considération nécessaire. Outre la limite de l'âge, il ne faut pas négliger les risques d'accidents ou de maladie et prévoir les dispositifs en conséquence (couvertures assurances et organisation de secours ou back-up). Plus qu'un long développement dans le présent cahier, recourir aux conseils éclairés d'un assureur de confiance relève d'un impératif absolu.

Revenir sur son parcours professionnel en fin de carrière ouvre le livre des enseignements à en retirer. En premier lieu, n'oubliez jamais de vérifier ce que l'on vous raconte. Si votre vis-à-vis procède par sous-entendus ou explications nébuleuses sur des points essentiels, partez en courant. Sachez prendre le risque de perdre une belle affaire, pour autant qu'elle le soit dans la réalité. Gardez en tête la maxime d'absence de questions idiotes ; si la réponse est évidente, rien n'empêche de vous la donner de manière courtoise. Les partenaires de qualité comprennent toujours les précautions à prendre selon les circonstances ; au contraire même, c'est ainsi que l'on témoigne de son professionnalisme, donc que l'on suscite la confiance.

Tout ceci mériterait de raconter les tentations et pièges au moyen d'anecdotes illustratives. Ce sera chose faite dans l'ouvrage qui succédera à ce cahier, laquelle contribution initiale ne saurait prétendre à rien d'autre que de fonctionner comme une première amorce propre à allumer (peut-être) le feu de la vocation de l'ambition entrepreneuriale.

3 – BIBLIOGRAPHIE

(contenus répondant aux défis de l'époque actuelle)

Sous la direction de Catherine Léger-Jarniou, « **Le Grand Livre de l'entrepreneuriat** », Dunod, Paris 2013

Roland Robeveille, « **Préparer son futur professionnel 2030 ; comment s'adapter aux évolutions des dix prochaines années** », Gereso Edition, Le Mans 2018,