



FRANÇOIS BERGERAULT • NICOLAS BERGERAULT

**DE L'IDÉE  
À LA CRÉATION  
D'ENTREPRISE**

**CONCRÉTISEZ VOTRE PROJET**

4<sup>e</sup> édition

**DUNOD**

Éditorial : Innocentia Agbe et Yaël Aouizrat

Fabrication : Nelly Roushdi Nabih

Direction artistique : Studio Dunod

Couverture : Elizabeth Riba

Mise en page : PCA

**NOUS NOUS ENGAGEONS EN FAVEUR DE L'ENVIRONNEMENT :**



Nos livres sont imprimés sur des papiers certifiés pour réduire notre impact sur l'environnement.



Le format de nos ouvrages est pensé afin d'optimiser l'utilisation du papier.



Depuis plus de 30 ans, nous imprimons 70 % de nos livres en France et 25 % en Europe et nous mettons tout en œuvre pour augmenter cet engagement auprès des imprimeurs français.



Nous limitons l'utilisation du plastique sur nos ouvrages (film sur les couvertures et les livres).


© Dunod, 2019, 2024  
11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff  
[www.dunod.com](http://www.dunod.com)  
ISBN 978-2-10-086194-1

# Préface

**D**epuis quelques années, la France est incontestablement devenue une nation d'entrepreneurs. La vague des start-up a démarré avec l'avènement du Web, elle s'est accélérée dans les années 2010. Emmanuel Macron l'avait inscrit dans son programme en 2017, il voulait faire de notre pays une « Start-up Nation » et faire en sorte, bien sûr, de créer de la richesse, mais surtout de susciter des vocations chez les nouvelles générations.

Mission accomplie, de formidables entreprises sont nées au cours des vingt dernières années et symbolisent maintenant à la fois la créativité, la résilience et l'innovation à la française : Mano Mano, BlaBlaCar, Criteo, Doctolib, Qonto ou 360 learning... font les gros titres de la presse économique en France et dans le monde.

Derrière ces fleurons de l'entrepreneuriat en France se cachent des milliers d'autres entrepreneurs, moins visibles, moins exposés, mais qui ont pris les mêmes risques, ont enduré les mêmes sacrifices et ont connu des fortunes diverses. Le succès n'est pas toujours au rendez-vous parmi le presque million d'entreprises créées chaque année en France, mais la passion d'entreprendre, elle, est partagée par tous. Du petit commerce de proximité à la société de services à la personne, d'un nouveau logiciel positionné sur une niche B to B (*business to business*, un type de produits destiné aux professionnels) à une « app » qui cible le plus grand nombre en B to C (*business to consumer*, des produits à destination du grand public), toutes les occasions sont bonnes de créer, de se lancer, de prendre des risques, de vouloir changer le monde ou pas, mais en tout cas de réussir sa vie en ayant la fierté d'avoir créé sa propre entreprise et son propre métier !



Il est impossible de décrire de manière certaine le profil type des entrepreneurs qui réussissent, il y a tellement d'aléas. Certains vont se lancer très jeunes, d'autres vont avoir besoin d'accumuler de l'expérience avant de franchir le pas. Certains sont bardés de diplômes, les autres ont à peine leur bac. Certains lancent leur première entreprise, d'autres sont des multirécidivistes.

Tous ont eu une idée, c'est le prérequis indispensable, et ils ont réussi à rassembler les fonds, l'équipe et à construire leur fameux business plan pour décider de créer leur boîte. Mais ce qui peut vraiment faire la différence, c'est de s'appuyer sur les expériences des autres, d'apprendre de leurs échecs et de leurs succès, d'écouter les conseils de ceux qui ont réussi, pour s'en inspirer... et de ceux qui ont échoué, pour éviter les mêmes écueils.

Dans leur livre, François et Nicolas Bergerault n'ont pas la prétention de vous présenter une méthode toute faite pour réussir à monter sa boîte. Mais ils résument, grâce à leur propre expérience à L'atelier des Chefs depuis 2004 et en s'appuyant sur de nombreux témoignages d'autres entrepreneurs, l'état d'esprit qui doit animer ceux qui décident de créer leur entreprise et les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour maximiser les chances de succès.

Au cours de toutes mes années passées auprès des entreprises et des jeunes, que ce soit en lançant « 1 jeune – 1 solution » ou en imaginant France Travail, j'ai voulu encourager les entrepreneurs pour le développement économique de la France, mais toujours avec l'envie d'y associer le plus grand nombre, pour promouvoir toutes les inclusions et faire de l'entreprise un formidable moyen de création et de partage de la richesse pour tous !

Lorsque j'ai remis leur diplôme de CAP à plus de 850 diplômés de L'atelier des Chefs au Grand Rex en septembre dernier, il y avait parmi eux de futurs salariés mais aussi pas mal de futurs entrepreneurs qui voulaient se lancer dans un business de cuisine, d'électricité ou de mécanique automobile. Cette France qui bouge, cette

France qui innove, cette France qui entreprend, c'est celle qui créera les emplois de demain.

Le travail est un immense facteur d'épanouissement. Quand on monte sa boîte, les risques ne sont pas neutres mais c'est une aventure qui fait grandir. Saluons le courage des entrepreneurs et donnons-leur un maximum de chance de réussir.

**Thibaut Guilluy**

Directeur Général de Pôle Emploi





# Remerciements

Ce livre n'aurait pas existé sans :

- Nos femmes et enfants qui nous ont accompagnés et soutenus dans la création de **L'atelier des Chefs**.
- Nos « familles et amis » qui ont financé le premier tour et donc la création de **L'atelier des Chefs**.
- Jean-Sébastien Bompoil, qui a été le premier à rejoindre notre aventure entrepreneuriale pour donner les cours de cuisine et qui est maintenant associé de **L'atelier des Chefs** !
- Tous nos collaborateurs, qui ont apporté chacun sa pierre à l'édifice et qui font vivre **L'atelier des Chefs** au jour le jour.

Merci aussi pour leur contribution – par ordre d'apparition – à :

- Fany Péchiodat, créatrice de My Little Paris,  
*[www.mylittleparis.com](http://www.mylittleparis.com)*
- Guillaume Richard, créateur de O2,  
*[www.o2.fr](http://www.o2.fr)*
- Frédéric Mazzella, fondateur et président de Blablacar  
*[www.blablacar.fr](http://www.blablacar.fr)*
- Stanislas Daubard, créateur de Cap Synthèse,  
*[www.capsynthese.com](http://www.capsynthese.com)*
- Élodie Bergerault, créatrice de Danaïade,  
*[www.danaïade.com](http://www.danaïade.com)*
- Christophe Poupinel, créateur de FineMedia,  
*[www.comprendrechoisir.com](http://www.comprendrechoisir.com)*

- Stanislas de Rémur, créateur de Oodrive,  
[www.oodrive.com](http://www.oodrive.com)
- Victor Augais, créateur de Urban Football,  
[www.urbanfootball.fr](http://www.urbanfootball.fr)
- Diego Magdelénat, créateur de Pick-Up services,  
[www.pickup.fr](http://www.pickup.fr)
- Juliette Daubard, créatrice de Sous le Sable,  
[www.souslesable.com](http://www.souslesable.com)
- Thierry Bizot, créateur de Éléphant et Cie,  
[www.elephant-groupe.com](http://www.elephant-groupe.com)
- Olivier Duha, créateur de Webhelp,  
[www.webhelp.com](http://www.webhelp.com)
- Céline Lazorthes, créatrice de Leetchi.com,  
[www.leetchi.com](http://www.leetchi.com)
- Stanislas de Bentzman, créateur de Devoteam,  
[www.devoteam.com](http://www.devoteam.com)
- Pierre Kosciusko-Morizet, créateur de PriceMinister,  
[www.priceminister.com](http://www.priceminister.com)
- Augustin Paluel-Marmont, créateur de Michel et Augustin,  
[www.micheletaugustin.com](http://www.micheletaugustin.com)
- Gaetan Laederich, créateur de Vai Vai.  
[www.vaivai.fr](http://www.vaivai.fr)

# Sommaire

<b>PRÉFACE</b>	<b>3</b>
<b>REMERCIEMENTS</b>	<b>6</b>
<b>AVANT-PROPOS</b>	<b>10</b>
<b>1 POURQUOI SOUHAITEZ-VOUS CRÉER VOTRE BOÎTE ?</b>	<b>11</b>
Bien vous connaître est une nécessité	12
Quel type d'entreprise entendez-vous créer ?	16
Les mauvaises raisons de créer votre boîte	19
<b>2 L'IDÉE, UN PRÉREQUIS NÉCESSAIRE QUI N'A PAS BESOIN D'ÊTRE GÉNIAL</b>	<b>25</b>
Capitaliser sur ses compétences, surtout quand elles sont rares	26
Être à l'affût des tendances pour trouver l'idée innovante	32
Reprendre une idée existante sur un autre marché et l'adapter à son marché	36
Des marchés de niche grâce à la connaissance du métier	40
Lancer une activité existante mais en y mettant sa patte	42
<b>3 PARTAGER SON IDÉE ET SON PROJET, UNE NÉCESSITÉ ?</b>	<b>45</b>
De l'idée au projet	46
Seul ou à plusieurs	50
Valider son projet : en parler ou pas	55
Savoir écrire et raconter une belle histoire : le storytelling	58



<b>4</b>	<b>CONSTRUIRE SON PROJET AUTOUR DE SON IDÉE</b>	<b>65</b>
	Le business plan, acte de conception du projet	66
	Étude de marché ou pas ?	72
	L'idée c'est 20 % du succès, sa réalisation c'est 80 % !	76
	Le rôle prépondérant du commercial	80
<b>5</b>	<b>LA MISE EN VIE DU PROJET</b>	<b>89</b>
	Les statuts de la société, sa forme juridique	90
	Faire appel à des experts	94
	La recherche de financement	96
	Marketing et plan de communication	101
<b>6</b>	<b>DE L'EUPHORIE À LA DÉPRIME, LE BESOIN D'UN ÉTAT D'ESPRIT À TOUTE ÉPREUVE</b>	<b>109</b>
	Une euphorie nécessaire au lancement pour se convaincre et convaincre	110
	De grandes périodes de stagnation qu'il faut savoir gérer pour ne pas tout arrêter	112
	Un moral de battant pour contourner les obstacles	115
	Célébrer chaque succès avec ses partenaires	118
	<b>CAS PRATIQUE L'ATELIER DES CHEFS</b>	<b>121</b>
	Les fondements du concept	122
	Le tournant numérique de L'atelier des Chefs	127
	Et si on changeait de modèle ? Les vertus du pivot stratégique	133
	<b>CONCLUSION</b>	<b>147</b>
	<b>BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAFIE</b>	<b>149</b>
	<b>GLOSSAIRE</b>	<b>150</b>



# Avant-propos

« La France ne crée pas assez d'entreprises », voilà une rengaine que nous entendons depuis longtemps. Ce n'est pourtant plus vrai. La France, avec ses auto-entrepreneurs, est devenue une vraie terre de création d'entreprises. Très vite (trop vite ?), nous sommes passés de « entrepreneur, moi jamais ! » à « il faut que je crée ma boîte ». Si créer sa société est un challenge formidable, il ne doit pas s'agir d'une fin en soi.

Créer son entreprise, c'est transformer une idée en projet, prendre des risques quant à son exécution et se lancer dans une aventure très particulière. Ce livre a donc pour objectif d'aider les entrepreneurs à se lancer pour les bonnes raisons, en prenant conscience des vrais enjeux.

Si nous partons de l'idée pour accompagner l'entrepreneur, c'est qu'elle est bien souvent à l'origine du projet, et qu'elle est un passage obligé dans le processus de création d'entreprise. Techniquement, elle deviendra ensuite l'objet social de l'entreprise, mais elle ne doit pas nécessairement être « géniale ». Bien souvent, les plus grands succès reposent sur une idée simple, mais c'est la réalisation qui est géniale.

Ce livre accompagnera l'entrepreneur dans toute sa maturation du projet, en l'aidant à se poser les bonnes questions, à éviter les pièges classiques, en le poussant à avoir confiance en lui et en son projet et ce, à travers le retour d'expérience de deux personnes qui ont créé une société dans un métier existant, en le modernisant, en l'adaptant aux attentes des consommateurs.

# 1

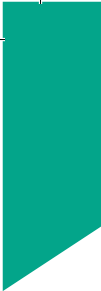
## Pourquoi souhaitez-vous créer votre boîte ?

*Le doute est père de la création.*

GALILÉE

### Objectifs

- »» Vous connaître et comprendre pourquoi vous souhaitez créer une entreprise.
- »» Créer une entreprise qui vous corresponde.
- »» Vous donner toutes les chances de réussir.



**C**réer son entreprise est pour certains un challenge très excitant, un moyen de se réaliser, de gérer sa vie professionnelle sans contrainte, d'être libre. Pour d'autres, au contraire, il s'agit d'une mission impossible, réservée à certaines têtes brûlées inconscientes du danger. Ces deux visions ont chacune leur part de vérité, sans être pour autant totalement vraies.

Avant de vous lancer dans la création d'entreprise, posez-vous les bonnes questions. Il est capital de savoir si vous êtes fait(e) pour un tel projet, si vous allez vous épanouir dans ce projet et si vous lui donnez une dimension qui vous correspond.

## Bien vous connaître est une nécessité

■ ■ ■ La création d'entreprise est une histoire d'homme ou de femme avec ses qualités et ses faiblesses. Travailler beaucoup, prendre des risques mesurés, avoir confiance en l'avenir, savoir fédérer autour d'un projet sont des qualités essentielles pour créer son entreprise.

Avant de penser à une idée, il est donc primordial de bien vous connaître, pour comprendre ce que vous aimez, quels sont vos atouts et ce à quoi vous aspirez.

Ce travail doit évidemment être fait par vous qui envisagez de créer votre entreprise, mais peut et doit aussi être fait par vous qui êtes encore salarié(e) et qui réaliserez peut-être, en répondant à ces

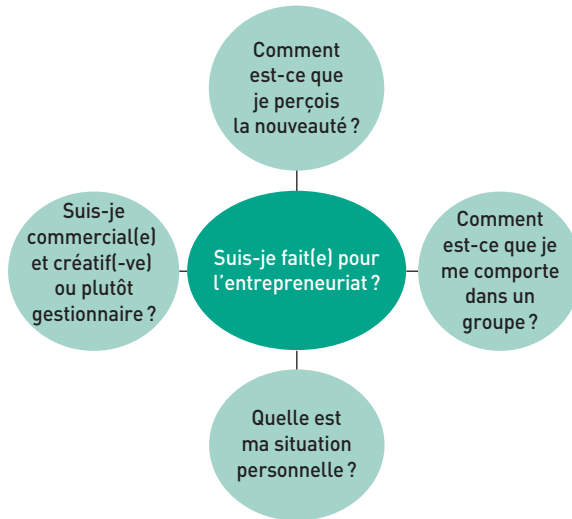
### Les 4 qualités du créateur d'entreprise

- Aimer la nouveauté
  - Être créatif(-ve)
- Savoir convaincre et vendre
  - Être un(e) leader

questions, que l'entrepreneuriat est fait pour vous, contrairement à ce que vous imaginiez jusque-là.

Il existe une multitude de questions à se poser, dont voici les principales.

Figure 1 – Les bonnes questions à se poser



## Comment percevez-vous la nouveauté ?

Si elle vous excite, vous attire, qu'elle ne vous fait pas peur, voire que vous vous êtes toujours adapté(e) relativement vite et bien, que dans votre vie vous avez toujours recherché la nouveauté et le changement, vous avez la première des qualités pour envisager la création d'entreprise.

Mais attention, aimer la nouveauté ne signifie pas changer sans cesse d'avis. Il est nécessaire d'aimer le changement, mais une fois une orientation décidée, il faut s'y tenir, sous peine de ne jamais faire aboutir aucun projet.

Apporter de la nouveauté, c'est bien souvent partir de quelque chose qui existe et le moderniser, l'adapter à de nouveaux modes de consommation ou de nouveaux outils technologiques. Vouloir la nouveauté, c'est vouloir le mouvement, c'est vivre avec son temps, juste en avance.

---

### Attention

Le sens du *timing* est clé pour un entrepreneur : ne soyez pas trop en avance !

---

## Êtes-vous commercial(e) et créatif(-ve) ou plutôt gestionnaire ?

En tant qu'entrepreneur ou entrepreneuse, vous allez devoir convaincre. Si vous souhaitez entreprendre avec d'autres personnes, il vous faudra tout d'abord les convaincre de s'associer à vous. Vous devrez ensuite vendre votre projet à des investisseurs afin qu'ils le financent, séduire des salariés pour tenter l'aventure à vos côtés, engager des fournisseurs à vous faire confiance et, enfin, convaincre des clients d'acheter vos produits.

Créer votre entreprise, ce sera d'abord faire preuve de créativité afin d'élaborer un projet séduisant et ensuite vendre cette histoire. Il est donc primordial de savoir vendre et d'aimer cela.

Vous allez devoir chercher tous ces partenaires, rencontrer du monde, faire rêver en racontant votre projet à de nombreuses reprises. Il faut que cela vous amuse ou vous risquez de ne pas y mettre de cœur et donc de ne pas être performant(e) et convaincant(e).

---

### Attention

Vendre ne signifie pas raconter des fables. Une histoire entrepreneuriale s'étire dans le temps et, pour garder la confiance de vos partenaires, il vous faudra délivrer ce que vous avez promis. Pour bien vendre, il faut donc déjà être sûr(e) de votre histoire et de votre projet.

---

Il est évident que l'entreprise nécessitera ensuite des qualités de gestionnaire, mais sans créativité ni vente, il n'y a pas l'étincelle qui fait démarrer l'entreprise. En tant que chef(fe) d'entreprise, vous resterez toujours le ou la première vendeuse de votre société.

## Comment vous comportez-vous dans un groupe ?

Créer son entreprise ne signifie pas obligatoirement se voir à la tête d'une équipe de cinquante ou cent salariés. Cependant, c'est bien souvent une attitude de leader qu'il faut avoir pour entraîner une, deux ou cent personnes derrière soi.

→ Aimez-vous cette attitude ? Vous correspond-elle ?

Il faut avoir envie d'être responsable, de prendre les décisions qui vont s'appliquer à tous et savoir endosser les conséquences liées aux mauvais choix. En tant que manager, vous devrez en permanence expliquer où vous allez, pourquoi vous y allez et comment vous comptez vous y prendre. Ainsi, vous devrez avoir les idées claires pour les énoncer simplement et adapter votre discours à vos interlocuteurs. Tout le monde ne rêve pas avec les mêmes mots et les mêmes objectifs. Être un bon manager, c'est avant tout faire preuve d'empathie.

Être leader ne signifie pourtant pas décider seul(e) et de tout. Il est important de savoir partager, écouter et trancher parmi les avis de ceux qui vous entourent.

→ Quelle est votre capacité d'écoute, d'analyse et de décision ?

Tout ceci ne s'improvise pas. Il s'agit, en général, de qualités que l'on a l'habitude de mettre en avant dans sa vie de tous les jours.

## Quelle est votre situation personnelle ?

Les vies personnelles et professionnelles de l'entrepreneur sont étroitement liées. Le premier bureau est bien souvent l'endroit dans lequel on vit ; les horaires de travail, au début du projet, rendent quasi-nuls les moments à consacrer à autre chose. Il est donc important que vous vous demandiez si vous pouvez consacrer l'entièreté de vos ressources personnelles, qu'elles soient économiques ou autres, à ce projet.