



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°1

**Il faut une grande
idée pour
commencer**

Mythe n°1 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Créer une entreprise ne requiert pas nécessairement une idée originale. L'objectif principal est de répondre à un réel besoin et donc d'avoir un marché (des clients).
- Il y a des créations d'entreprises dans tous les secteurs d'activités mais la majorité des créations se font dans des secteurs traditionnels (artisanat, commerce, transport...). Il faut savoir parfois y apporter une touche d'innovation.
- Un conseil : consultez le site de l'INSEE pour connaître les secteurs en croissance.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°2

**Les entrepreneurs
sont des
visionnaires**

Mythe n°2 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- « *L'entrepreneur n'est pas celui qui prédit l'avenir mais qui le construit* » Philippe Silberzahn.
- La théorie de l'effectuation, de Saras Sarasvathy (2001) énonce cinq principes : démarrez avec ce que vous avez, déterminez la perte acceptable (ce que vous êtes prêts à perdre dans le projet), le patchwork fou (on ne sait pas toujours ce qui va se passer), tirer parti des surprises, rien n'est inéluctable, rien n'est écrit.
- Les entrepreneurs sont parfois visionnaires, mais cette vision se développe au fur et à mesure de leur action, elle est construite par les rencontres et les partenaires.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°3

**Une idée
d'entreprise doit
rester secrète**

Mythe n°3 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Il est probable que sur 7 milliards d'êtres humains quelqu'un ait déjà la même idée que vous. D'ailleurs, l'histoire ne retient pas celui qui a pitché l'idée en premier, mais celui qui l'a rendue viable.
- Pour tester son idée, il faut aller sur le terrain, faire un prototype, lancer un beta-site...Il faut donc parler de son idée et pouvoir obtenir des retours qui vont faire évoluer et accélérer le projet.
- Par précaution, si vous passez devant des jurys, pensez à faire signer des clauses de confidentialité.
- Il est possible de faire protéger son idée, par exemple déposer un brevet pour un procédé technique. Consultez le site de l'INPI. Vous pouvez aussi rencontrer un avocat spécialisé en propriété intellectuelle.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°4

Il faut plusieurs années d'expérience professionnelle avant de se lancer

Mythe n°4: Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- En 2014, 24 % des entreprises sont créées par des jeunes de moins de 30 ans dont 8 % sont âgés de moins de 25 ans.
Source AFE
- L'entrepreneuriat séduit de plus en plus de jeunes profils. Citons Daniel Marhely qui avait 23 ans quand il a cofondé Deezer et Céline Lazorthes a lancé Leetchi à 26 ans.
- Le statut d'étudiant entrepreneur permet aux étudiants et jeunes diplômés d'élaborer un projet entrepreneurial dans un Pépite avec coaching, mentorat, aménagement des études.
- Il faut savoir s'entourer et ne pas hésiter à demander conseil, autrement dit aller chercher l'expérience autour de soi.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°5

**Les femmes
n'osent pas
entreprendre**

Mythe n°5 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- En 2018, les femmes ont créé 39 % des entreprises individuelles. Cette proportion augmente depuis 30 ans (29 % en 1987). Evolution positive mais pas de parité.
- Elles sont majoritaires dans la santé humaine et l'action sociale (75 %), les autres services aux ménages (70 %), l'industrie (52 %) et l'enseignement (50 %). Source : Insee
- La pérennité des entreprises créées par des femmes est équivalente à celle des hommes.
- Une remarque : des réseaux, des associations et des aides spécifiques existent pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°6

Il faut avoir fait des études de gestion

Mythe n°6 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- La création d'entreprise requiert d'avoir des notions en marketing, comptabilité et finance (calcul du chiffre d'affaires, point mort, seuil de rentabilité). Les organismes liés à la création d'entreprises proposent souvent des formations.
- Si le chef d'entreprise ne possède pas les connaissances, il peut soit se former, soit se faire assister par des professionnels (experts-comptables, centre de gestion agréés...).
- Les créateurs sont moins de la moitié à être diplômés de l'enseignement supérieur.
- Une formation précise peut être exigée pour exercer l'activité qui vous intéresse (professions réglementées).



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°7

**Pas besoin
d'étude de
marché**

Mythe n°7 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Il faut savoir précisément identifier ses clients et valider leurs besoins. Une étude de marché va permettre de mieux connaître son secteur d'activité, son environnement et d'adapter ses choix stratégiques.
- Elle n'est pas obligatoire mais est fortement conseillée, en particulier si l'entrepreneur envisage de demander un prêt.
- De nombreux dirigeants ne réalisent aucune étude de marché, ils jugent cela fastidieux, rigide ou superflu pour leur projet.
- La méthode Lean Startup de démarrage d'activité est davantage centrée sur les besoins client et la capacité à y répondre de façon innovante, en se démarquant de la concurrence, la méthode privilégie l'action pour valider ses intuitions sur le terrain.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°8

**Monter une
entreprise, c'est
risquer de tout
perdre**

Mythe n°8: Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Après 3 ans d'existence, 71 % des entreprises nouvellement créées sont toujours en activité selon l'INSEE. Parmi les autres, certaines n'ont pas trouvé leur marché, ont manqué de moyens pour leur développement ou ont commis des erreurs de gestion.
- En 2001, avec la théorie de l'effectuation, Saras Sarasvathy, évoque la « perte acceptable ». Qu'est-ce que le créateur est prêt à perdre : du temps, de l'argent... ? Pour Philippe Silberzahn, *« l'entrepreneur n'est pas quelqu'un qui risque tout, mais qui décide de ce qu'il peut ou non risquer. »*. Par exemple les conséquences en cas de non-remboursement des prêts.
- Un conseil : bien identifier les risques liés à la structure juridique (risque illimité ou pas).



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°9

Les entrepreneurs font beaucoup de paperasse

Mythe n°9 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Lors du démarrage de l'activité, il y a un certain nombre de documents à remplir et les entrepreneurs sont tenus ensuite à des déclarations administratives (sociales, fiscales...).
- Si c'est possible, c'est ensuite un cabinet d'expertise comptable ou un centre de gestion agréé qui assistera le dirigeant.
- Il existe des réseaux d'accompagnement, des couveuses, des CAE, des solutions de portage, etc.
- Attention, même si le micro-entrepreneur a des formalités simplifiées, il doit les faire tout seul.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°10

**Il faut avoir du
réseau**

Mythe n°10 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Avoir un réseau facilite la naissance d'un projet : 90 % des français estiment que pour créer ou développer une entreprise, il est important de disposer d'un réseau relationnel et 72 % d'entre eux manqueraient d'un réseau suffisant dans le cas où ils se lanceraient. Source : Initiative France
- Tout entrepreneur peut se créer des relations, il existe de multiples organismes pour développer son réseau et rencontrer de futurs partenaires ou clients.
- En France, on estime à 10 000 le nombre de clubs de dirigeants, par exemple BNI. Près de 25% des chefs d'entreprise adhèrent au moins à un réseau.
- Il y a aussi les réseaux virtuels comme sur Facebook ou LinkedIn.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°11

**Il faut avoir une
fibre commerciale**

Mythe n°11 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Il est précieux d'avoir un bon sens du commercial et du relationnel afin de vendre des produits.
- Si vous n'avez pas le profil d'un commercial : vous pouvez vous former aux techniques de vente, vous associer avec une personne qui possède ces qualités ou recruter un commercial. L'entrepreneur s'il ne possède pas certaines compétences doit s'entourer de personnes les possédant.
- Comme dit un chef d'entreprise, il faut savoir s'entourer de meilleurs que soi.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°12

**Un entrepreneur
n'a de comptes à
rendre à personne**

Mythe n°12 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Un entrepreneur est bien un indépendant, pas de supérieur hiérarchique et il est libre de travailler comme il l'entend.
- Mais il doit déjà rendre des comptes à ses clients sur les produits et les prestations exécutées. S'il a des salariés, il est tenu de respecter le droit du travail. Ensuite, s'il a des fournisseurs, il doit être en mesure de les payer. S'il a fait un emprunt bancaire, il doit aussi le rembourser à la banque. Il est également tenu vis-à-vis de l'Etat et de certains organismes de régler ses cotisations sociales et ses impôts.



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°13

Les entrepreneurs gagnent beaucoup d'argent

Mythe n°13 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Un entrepreneur peut se rémunérer si les revenus de l'entreprise permettent de régler ses charges fixes et variables et qu'il reste du bénéfice.
- En général, un entrepreneur ne se verse pas de salaire la 1^{ère} année, il est préférable de mettre de l'argent de côté pour les imprévus et les charges de l'entreprise.
- 94% des entreprises sont des TPE, employant moins de 10 salariés. Les revenus sont très variables en fonction des professions et de la taille de l'entreprise.
- Les micro-entrepreneurs économiquement actifs retirent en moyenne 440 euros net par mois de leur activité non salariée en 2015 (30% sont salariés à côté). Insee



Les mythes de l'entrepreneuriat

N°14

**Un entrepreneur
est porteur de
valeurs**

Mythe n°14 : Quelques pistes de réflexion et d'échanges

- Les motivations pour entreprendre sont diverses : enrichissement, créer son propre emploi, créer des emplois, par opportunité
- L'économie sociale et solidaire (ESS) amène à l'entrepreneuriat de nouveaux profils attirés par les valeurs de démocratie, d'utilité sociale et de solidarité.
- L'ESS connaît une dynamique de croissance régulière avec plus de 5 000 nouvelles entreprises créées / an.
Sources : CEDEF et CNECRES, Atlas commenté de L'ESS, 2017
- Par exemple l'entreprise créée par des étudiantes entrepreneures dont l'objet est de recycler le pain : www.kolectou.com