

# **LES PILIERS D'UNE ENTREPRISE SOLIDE**

*Le présent document est distribué à titre gratuit et permission est donnée de le redistribuer librement. Les informations contenues dans le présent document restent toutefois la propriété de l'auteur et il est interdit de le modifier ou d'en reprendre tout ou parti sans son autorisation écrite.*

## Table des matières

PILIER N°1 : VOTRE « POURQUOI ».....	5
PILIER N°2 : LE FINANCEMENT .....	7
PILIER N°3 : VOTRE COMMUNICATION .....	8
PILIER N°4 : VOTRE CADRE JURIDIQUE.....	9
PILIER N°5 : VOTRE ÉQUIPE .....	10
PILIER N°6 : LES PROCESS .....	10
PILIER N° 7 : LEADERSHIP ET MANAGEMENT.....	11
PILIER N°8 : VOTRE PRODUIT / SERVICE.....	12
PILIER N°9 : LA VENTE .....	13
PILIER N° 10 : SE DÉVELOPPER ET PROGRESSERPERPÉTUELLEMENT.....	14
CONCLUSION.....	15

## **INTRODUCTION**

Lorsque j'avais décidé de créer ma première entreprise après mes études en école de commerce en 2008, j'avais 24 ans.

J'avais un objectif à l'époque :

**Créer une entreprise et l'amener à un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros avant mes 30 ans.**

J'ai atteint cet objectif dès la deuxième année à l'âge de 26 ans.

J'ai aussi été lauréat du Réseau Entreprendre.

Plusieurs années consécutives, mon entreprise dépassait la barre du million d'euros de CA.

À l'époque, c'était beaucoup déjà pour moi.

Cette première expérience d'entrepreneur a duré 7 ans.

J'avais atteint et réalisé mon objectif.

Pourtant, je me sentais « malheureux » car ce projet n'était pas en réalité ma passion.

C'était un choix « logique » que j'avais fait.

Ayant fait une école d'ingénieurs en informatique puis un Mastère spécialisé à l'ESSEC, j'avais créé « logiquement » une entreprise dans l'ingénierie informatique.

Aujourd'hui, j'ai décidé de consacrer 100% de mon temps à ce que j'aime réellement faire : **partager mes expériences d'entrepreneur, ce que j'apprends, mes rencontres d'entrepreneurs exceptionnelles.**

Je vous livre au travers de ce livret, les 10 piliers principaux qui font à mon sens, la réussite d'une entreprise.

Vous pouvez également me suivre au travers du site [Des Mentors Pour Entreprendre](http://www.desmentorspourentreprendre.com)

Alex

# LES 10 PILIERS D'UNE ENTREPRISE SOLIDE

## **PILIER N°1 : VOTRE « POURQUOI »**

Votre « Pourquoi » est votre mission.  
C'est-à-dire la raison d'être de votre entreprise.

Bien défini, il permet de donner du sens à votre travail en interne comme en externe.

En interne de votre entreprise, si votre « Pourquoi » est clairement compris par l'ensemble de vos équipes, cela aura un effet bénéfique sur la motivation de vos équipes : **de donner un sens à leurs actions**

C'est la fameuse histoire des casseurs de cailloux.

Celui à qui l'on dit qu'il ne fait que casser des cailloux le fera, mais sans réellement de conviction ni d'énergie.

Alors que celui à qui l'on dira « qu'il casse des cailloux pour la construction d'un hôpital le fera avec beaucoup d'entrain, d'énergie et de motivation.

Il est donc important de donner un sens à l'action de vos collaborateurs en interne.

**Pareillement, il en est de même avec vos clients.**

Beaucoup d'entreprises négligent le pourquoi au détriment du comment ou du quoi.

Simon Sinek, un auteur américain le disait très bien en prenant l'exemple d'Apple.

Si Apple réussit si bien c'est parce que sa communication se concentre sur le « pourquoi » plutôt que sur le « quoi » et le « comment ».

Apple ne dit pas :

« Nous faisons des ordinateurs formidables » **(le « QUOI »)**

Il ne dit pas non plus :

Ils sont magnifiquement désignés, faciles à utiliser et conviviaux (**le**  
« COMMENT »)

Apple communique plutôt de la façon suivante :

« Dans tout ce que nous faisons, nous croyons à la remise en cause d'un statu quo.

Nous croyons en une manière différente de penser.

Notre manière de remettre en cause le statu quo est de rendre nos produits magnifiquement désignés, faciles à utiliser et conviviaux. »

Ils se concentrent d'abord sur **le POURQUOI**

Puis donnent le Comment et le Quoi.

Si vous définissez clairement votre pourquoi sur le marché, votre entreprise sortira du lot et donneront une envie bien plus forte à vos clients d'acheter.

Pareillement, en tant qu'entrepreneur, votre « pourquoi » personnel doit être solidement ancré.

Vous devez savoir pourquoi vous vous levez.

Pourquoi créez-vous votre entreprise?

Des problèmes et des moments difficiles, vous allez en rencontrer (parfois beaucoup). Il est donc important que votre « pourquoi » personnel soit suffisamment fort.

Personnellement, je ne crois pas que l'on crée une entreprise pour de l'argent uniquement...

Le « pourquoi » n'est pas suffisamment fort.

Ceux qui ont été ou sont entrepreneurs le savent :

Créer une entreprise pour gagner de l'argent ne suffit pas à réussir.

Ce n'est pas une motivation suffisamment grande.

Vous déchanterez rapidement à la vue de ce qu'il vous faudra faire.

Par contre, si votre pourquoi est plutôt :

« Je veux être libre financièrement »

« Je veux pouvoir nourrir correctement ma famille et mettre du pain sur la table pour mes enfants»

« Je crois en un monde meilleur »

« Je veux vivre une vie faite d'aventures et d'apprentissages »

...etc.

Alors, votre motivation personnelle sera beaucoup plus grande.  
Vous aurez la force de soulever des montagnes et de surmonter toutes les difficultés qui se présenteront à vous.

Plus votre pourquoi est fort, plus votre motivation tout au long du chemin est forte et plus vous aurez de chance de réussir.

## **PILIER N°2 : LE FINANCEMENT**

Comme on dit, une voiture ne peut pas avancer sans carburant (quel qu'il soit)  
Tout comme une voiture, votre entreprise ne pourra jamais grandir suffisamment si vous n'avez pas le carburant essentiel de départ pour la faire grandir : **l'argent**

Il peut provenir de différentes sources :

- La votre
- celui de vos proches
- Celui de votre banquier
- Celui d'investisseurs
- Celui de vos partenaires d'affaires

Quelle qu'en soit sa provenance, faites en sorte d'avoir une réserve d'argent suffisante lorsque vous créez votre entreprise.

Combien d'entreprises ont fait faillite ou ont dû arrêter prématurément alors que l'idée, le concept et le projet en lui-même étaient viables à cause d'un manque de trésorerie initial?

**Énormément.**

Ne faites pas parti des 4/5 entreprises qui meurent avant même d'avoir fêté leur 3e année.

Prévoyez large.

Souvent, lorsque l'on entreprend, on a tendance à être optimiste (voir **TROP** optimiste, car confiant dans notre projet et à sa réussite).

Il est bien évidemment normal d'avoir confiance en son projet. C'est d'ailleurs fortement recommandé. Mais avoir confiance en son projet ne signifie pas être crédule et naïf.

Une entreprise met parfois un peu de temps à décoller.  
Il faut donc pouvoir absorber les charges que vous aurez durant cette période.

Un de vos rôles premiers en tant qu'entrepreneur est l'anticipation de tous les aléas possibles afin d'y faire face. Il en est de votre responsabilité.

C'est pourquoi avoir une solide trésorerie vous permettra de voir venir et d'absorber les déconvenues.

## **PILIER N°3 : VOTRE COMMUNICATION**

**« Une entreprise puissante est une entreprise qui délivre un seul et même message sur le marché. »**

Que ce soit la réceptionniste, votre commerciale, votre responsable marketing ou vous même, vous devez avoir un message unique sur le marché.

Combien de fois ai-je entendu qu'un client (moi y compris) soit sorti d'une boutique simplement parce que la réceptionniste à l'accueil était désagréable ou que la publicité n'était pas conforme à ce que leur vendeur en boutique proposait ?

Énormément.

C'est réellement dommage de dépenses des milliers d'euros (parfois des millions) en publicité/communication si c'est pour perdre de potentiels clients par manque d'amabilité ou de cohérence chez vos vendeurs, vous ne trouvez pas ?

À moins que vous ne soyez sur le leader sur votre marché (et encore) vous ne pouvez pas vous permettre de vous payer ce luxe.



## PILIER N°4 : VOTRE CADRE JURIDIQUE

L'une des principales causes également de l'échec d'un bon nombre d'entrepreneurs est la partie juridique.

Je sais ce que vous allez me dire :

« Je n'aime pas ça »  
« On verra plus tard quand je réaliserais un gros chiffre »  
« Je préfère me concentrer sur la création d'un produit »  
« Ça coûte de l'argent »  
...etc.

Bien sûr.

Et je suis entièrement d'accord avec vous.

Seulement, pensez que le travail que vous faites dès le départ sur la partie juridique vous protégera contre des déconvenues que vous pourrez avoir par la suite.

Je parle de piratage, de copie... etc.

Ou pire encore, certains concurrents essaieront de vous attaquer en justice seulement pour vous embêter afin de tuer dans l'œuf votre projet de création d'entreprise et ainsi éliminer un concurrent avant même que vous ne soyez rentré sur le terrain de jeu.

Cela ne prend pas énormément de temps que de déposer votre nom marque à l'INPI (institut national de la propriété intellectuelle) et faire un check-up de votre projet sur l'ensemble des aspects juridiques avec un avocat.

Cela vous coûtera un peu d'argent au départ, c'est vrai. Mais cela vous permettra d'en économiser énormément par la suite.

Comme il y a de bonnes dettes et de mauvaises dettes, il y a également de bonnes dépenses et de mauvaises dépenses juridiques.

Les bonnes dépenses sont celles qui vous permettront de protéger votre entreprise et établir le cadre des contrats de travail, des relations avec vos fournisseurs et vos clients.

Les mauvaises dépenses juridiques sont celles liées aux litiges et aux réclamations. Pour l'avoir vécu, honnêtement, lorsque vous pouvez régler une affaire à l'amiable, faites-le. Cela vous coûtera beaucoup moins cher en temps et en argent.

## **PILIER N°5 : VOTRE ÉQUIPE**

Une entreprise prospère ne se fait pas tout seule dans sa cave.  
Vous aurez besoin de partenaires efficaces et fiables sur qui vous pourrez compter.

Cela peut-être :

- Votre ou vos associés
- Vos salariés
- vos collaborateurs et conseillers
- Vos sous-traitants
- Vos partenariats d'affaires

Quels qu'ils soient, si vous souhaitez réussir, vous aurez besoin de vous appuyer sur des expertises que vous ne disposez pas forcément.  
Il est normal de ne pas tous savoir.

Votre rôle n'est justement pas de tout connaître. Mais de pouvoir réunir les savoirs et compétences dont vous avez besoin afin de faire grandir et prospérer votre entreprise.

Les meilleures entreprises qui réussissent disposent des meilleures ressources disponibles pour mener à bien leurs projets.

Il n'y a pas de secrets.  
Si vous voulez prospérer et développer votre entreprise, vous devez vous entourer de personnes compétentes, voir encore plus que vous ne l'êtes vous même.

## **PILIER N°6 : LES PROCESS**

**Mettre en place des process bien établis.**

Une entreprise qui réussit, c'est une entreprise bien huilée avec des process efficaces

mis en place.

D'ailleurs, lors de la revente d'une entreprise, c'est ce que l'on regardera lors de la valorisation de votre entreprise.

Si tout dépend de votre savoir et de ce que vous avez dans la tête, vous ne la vendrez pas au meilleur prix.

Plus vous automatisez un maximum de tâche, plus vous mettez des processus bien établis au sein de votre entreprise, moins vous êtes indispensable, moins vous vous fatiguez et plus vous valorisez votre entreprise.

Bien évidemment, il est normal de s'investir, surtout au départ. Mais il ne faut pas perdre de vue votre objectif final : ne plus être indispensable à votre entreprise.

Pour mon cas, à l'heure actuelle, je reste encore nécessaire à mon entreprise. Mais nous prenons le bon chemin puisque nous avons automatisé un nombre de tâches relativement importantes.

Ces tâches prenaient avant un temps considérable.

Nous avons automatisé des tâches suivantes:

- L'édition des contrats clients et fournisseur
- L'envoi des factures mensuelles
- La gestion des relances de clients (nous avons développé un programme qui nous rappellent les clients que nous devons relancer- ceux qui n'ont pas fait une nouvelle commande depuis plus d'un mois)
- La formation des nouveaux arrivants sous la forme de module de formation E-learning
- La gestion des appels d'offres
- ...etc.

Plus vous automatisez des tâches, plus les process sont établis, moins vous êtes indispensables et plus votre entreprise se développe et prend de la valeur.

## **PILIER N° 7 : LEADERSHIP ET MANAGEMENT**

Si vous voulez créer une entreprise pérenne et rentable à long terme, il vous faut créer un environnement favorable où vos équipes pourront développer leurs potentiels et exprimer leurs talents.

Pour cela, ils ont besoin que vous soyez un bon chef.

Quelqu'un qui sera tirer le meilleur de ses équipes.  
C'est à vous qu'incombe la responsabilité de les aider à développer leurs points forts et les faire sortir de leurs zones de confort.

Plus vos équipes seront performantes, plus vous réussirez.

La première fois que j'ai rencontré mon mentor, celui m'a dit une phrase qui résonne encore chez moi aujourd'hui.

Il m'a dit les mots suivants :

**« Je ne veux pas que vous soyez un chef. Je veux que vous soyez un grand chef »**

Aujourd'hui, c'est ce que j'aspire. C'est l'une des raisons qui font que je continue à apprendre et à vouloir me perfectionner sur de nombreux sujets sur le management et la direction d'entreprise.

Je suis conscient que bien qu'ayant énormément progressé depuis le début de mon parcours d'entrepreneur, je sais qu'il me reste encore beaucoup à apprendre (et c'est tant mieux).

Plus vous serez un bon leader et un bon manager, plus vos équipes donneront le meilleur d'eux-mêmes et plus vous réussirez.

## **PILIER N°8 : VOTRE PRODUIT / SERVICE**

Il n'y a pas de secret.

Si votre produit ou votre service est mauvais, vous ne ferez pas long feu sur la durée.

Mais celui-ci est bon, voire très bon, il suscitera naturellement des recommandations.

J'ai d'ailleurs dernièrement fait une étude au sein de ma première entreprise.

Il est apparu que nos clients provenaient principalement de deux sources :

- La recommandation
- La prospection de nouveaux clients

Il est donc important que vous ayez un bon produit et un bon service.  
Un client qui vient de lui même est initialement un prospect à moitié convaincu.

Votre tâche sera donc beaucoup plus facile pour le convaincre à acheter chez vous.

Votre produit ou votre service devra également répondre à un besoin du marché **actuel** ou un besoin que vous aurez su créer sur le marché.

Si celui-ci a peu d'avenir ou est obsolète, ne vous étonnez pas qu'il ne marche pas.

## **PILIER N°9 : LA VENTE**

Beaucoup trop de créateurs d'entreprise, surtout lorsqu'ils sont issus de formation technique, se concentrent **TROP** sur le pilier précédent, le produit/service, au détriment des autres notamment celui de la vente.

N'oubliez pas que même si vous avez le meilleur produit ou service au monde, si celui-ci n'est connu de personne ou d'un nombre très restreint (à moins que cela soit dans votre stratégie commerciale) vous ne ferez pas long feu.

Si c'est votre cas, et que vous n'avez pas naturellement la fibre commerciale, il faudra penser à prendre les services de quelqu'un qui pourra assurer cette fonction à votre place.

Et quand bien même, ma conviction est qu'un bon dirigeant d'entreprise doit être un bon vendeur.

Comment voulez-vous convaincre un banquier ou un investisseur si vous ne savez pas « vendre » votre idée ou votre projet ?

Ou encore, comment voulez-vous fédérer vos équipes si vous ne savez pas leur vendre un nouveau projet, une nouvelle organisation, une nouvelle orientation stratégique... etc.

De ce fait, il est important, même si vous vous attachez les services d'un autre pour la

partie commerciale de votre entreprise, de vous renforcer sur cette partie.

C'est d'ailleurs, à mon sens, l'une des principales causes d'échecs de bons nombres d'entrepreneurs.

Ils ont beau avoir un projet formidable, ils ne savent pas la vendre et donner envie...

## **PILIER N° 10 : SE DÉVELOPPER ET PROGRESSER**

**L'une des raisons qui font qu'un dirigeant continue de faire grandir son entreprise, c'est que lui même progresse continuellement.**

Comme on dit, arrêter d'apprendre précède le déclin.

Si vous êtes un vrai entrepreneur dans l'âme, vous comprenez les sens de ces mots et vous serez également d'accord avec moi.

Il n'y a pas plus grande satisfaction que de se développer, d'apprendre encore et encore.

Pour ma part, même si j'ai fait une grande école de commerce, même si j'ai énormément progressé depuis la création de mon entreprise et même si aujourd'hui ma première entreprise marche bien, je sais que j'ai énormément de choses à apprendre.

Et rien que cette idée m'exalte.

Cela me plait de savoir que demain je serais encore meilleur que je ne le suis aujourd'hui.

Personnellement, je sais que j'ai encore énormément à apprendre et j'espère que cela sera ainsi toute ma vie durant.

La connaissance est un puits sans fond.

L'important est de toujours se dépasser et continuer à apprendre.

Avec cette mentalité, vous deviendrez un meilleur dirigeant d'entreprise et un plus grand entrepreneur chaque jour qui passe.

C'est certainement la clé du succès de tous les entrepreneurs qui réussissent : **continuer à apprendre.**

## CONCLUSION

J'espère que ce livret vous aura servi à réfléchir sur votre entreprise.  
Notamment, sur ce qu'il vous faut renforcer pour bâtir une entreprise solide.

Seth Godin disait : « **En tant qu'entrepreneurs, nous avons besoin de vous. Le monde a besoin de vous.** »

Je suis convaincu de cela.

En tant qu'entrepreneur, nous avons fait le choix de prendre notre destin et notre vie en main pour en faire quelque chose de plus grand que nous-mêmes, pour servir le monde et le rendre meilleur.

C'est en tout cas, ceux en quoi je crois.

Et comme le disait Steve Jobs lors de la remise des diplômes à l'université de Stanford en 2005 : « Stay hungry, Stay foolish »

**« Soyez insatiables. Soyez fous. »**

À votre succès,  
Alex, auteur de  
**Des Mentors Pour Entreprendre**

Si cela vous a plu et/ou

- Si vous souhaitez aller plus loin dans votre réflexion sur l'entrepreneuriat
- Si vous souhaitez bénéficier de conseils complémentaires
- Si vous souhaitez visualiser des interviews d'entrepreneurs, d'experts dans un domaine lié à l'entrepreneuriat

Rendez-vous sur <http://desmentorspourentreprendre.com>

## **Je vous invite aussi à lire les articles suivants :**

### **Articles et conseils pour entreprendre**

#### **A- ÉTAT D'ESPRIT**

[L'histoire de Monsieur Jack](#)

[Le client n'est PAS roi!](#)

[Découvrez vos points forts](#)

[Voulez vous vraiment gagner?](#)

[Dessiner c'est gagner](#)

[Les pièces d'un échiquier](#)

[Votre bien le plus précieux](#)

[Pourquoi entreprendre](#)

[La volonté de réussir](#)

[Je n'ai pas le temps...d'apprendre ou d'entreprendre !](#)

[Un petit pas pour l'homme et un grand pas pour un entrepreneur](#)

[Gagnez sa liberté](#)

[Je n'ai pas le temps d'apprendre ou d'entreprendre](#)

[Entreprendre en France, c'est possible, c'est génial et c'est une opportunité!](#)

[Le coût d'une nouvelle opportunité](#)

[Savoir dire « NON »](#)

[Le quadrant de Robert Kiyosaki](#)

[Acceptez la différence, ne cherchez pas à changer les gens. Mettez plutôt sur leurs points forts](#)

[Comment faire pour briser l'isolement et la solitude du dirigeant d'entreprise?](#)

[Le business, c'est toute ma vie?](#)

[Comment changer de perspective lorsque l'on a des pensées négatives et trouver des solutions](#)

[Plus tard, je profiterai des plaisirs de la vie...](#)



Pensez-vous encore comme un salarié ?

## **B- FINANCEMENT**

L'importance d'une bonne trésorerie

Comment trouver un bon financement lors de la création

Comment je suis passé de 0 euros à 1,5 millions d'euros de CA

Un effet de levier puissant pour tout entrepreneur

Comment obtenir le financement dont vous avez besoin

7 éléments pour réussir son business plan et obtenir un financement

L'affacturage: Un outil à disposition de tous les entrepreneurs qui se lancent

## **C- COMMUNICATION ET LEADERSHIP**

Vos règles du jeu

La puissance du réseau

Les clés de la réussite

Votre emprunte sur le marché

Travailler sur son business et non pas dans son business

Réussir avec ses associés

Convaincre! Mais c'est quoi au juste?

Votre réputation vous précède toujours

PNL: Comment créer un lien de confiance avec votre interlocuteur

Ne critiquez pas, ne condamnez pas et ne vous plaignez pas!

## **D- Création d'entreprise / Développer son entreprise**

Ange et démon

Les tendances actuelles des business qui marchent

Quelles sont vos dépenses indispensables?

Une erreur majeure lors de la création de son entreprise

[Entreprendre en France, c'est possible, c'est génial et c'est une opportunité !](#)

[Comment entreprendre sans commencer de zéro?](#)

[Quel est votre profil de pensée pour entreprendre ?](#)

[Comment doubler votre chiffre d'affaires sans augmenter le nombre de vos prospects](#)

[L'importance de votre nom d'entreprise](#)

[Comment investir vos premiers gains ?](#)

[La méthode ABC appliquée à votre business](#)

[Devez-vous tout plaquer pour entreprendre ?](#)

[Comment avoir de nouvelles idées pour votre entreprise](#)

[Êtes-vous prêt pour entreprendre?](#)

[Les 5 piliers exigeants pour développer son entreprise](#)

[Faut-il faire confiance « aveuglément » à son associé ?](#)

[Pilotez-vous votre entreprise ?](#)

## **E- Vendeur d'Élite – Conseils pour entreprendre**

[Comment séparer le bon grain de l'ivraie](#)

[Technique de vente : Vendre différemment, c'est possible!](#)

[Devez-vous être un chien d'attaque pour vendre ? vendre de manière agressive](#)

[Comment parler à ceux qui ne sont pas vos clients/interlocuteurs directs](#)

[La mort du métier de vendeur ?](#)

[Perdez-vous de l'argent ? 4 actions à mener après une vente](#)

[Ne vendez pas le produit, vendez le besoin](#)

[7 étapes pour réussir une vente](#)

[La mine d'or sur laquelle vous êtes assis](#)

## **F- Divers –**

[Prendre le recul suffisant – Entreprendre sereinement](#)

[Pourquoi j'ai repris le site Des Mentors Pour Entreprendre](#)

[Un exemple de business automatisé et une belle leçon de marketing](#)

[Petit Déjeuner – Conférence Banque de France – OSEO – SIAGI – Emprunt bancaire](#)

[100 000 entrepreneurs – Philippe Hayat – Convaincre! Mais c'est quoi au juste?](#)

[Donald Trump: Le livre Pensez comme un champion](#)

[L'habit fait-il le moine ? Adoptez le style vestimentaire qui convient bien](#)

[Appliquez les trois théories de Sun Tzu dans l'entrepreneuriat](#)

## **G- RECRUTEMENT**

[7 conseils pour recruter son commercial](#)

## **H- MARKETING POUR ENTREPRENEUR**

[Ne vendez pas ! Achetez plutôt vos nouveaux clients](#)

[Apprenez à connaître vos clients](#)

[Les réseaux sociaux, un moyen puissant pour trouver ses clients](#)

## **I- PRODUCTIVITÉ / EFFICACITÉ**

[Comment commencez-vous vos journées?](#)

[Où trouver l'énergie suffisante pour faire avancer vos projets d'entreprises?](#)

[Le mythe du multi-tâche](#)

[Méthode de productivité pour les entrepreneurs: La méthode des 60/60/30](#)