

Où en êtes-vous ?

Dix minutes pour savoir quels guides lire — et lesquels laisser de côté

Cette collection compte quinze guides et plus de trois cents pages. **Personne n'a besoin de tout lire.** Ce diagnostic vous dit lesquels vous concernent aujourd'hui, dans quel ordre, et lesquels vous pouvez ignorer pour l'instant.

ÉTAPE 1

◆ Par quelle porte entrez-vous ?

Cochez la situation la plus proche de la vôtre. Une seule.

Votre situation aujourd'hui	Commencez par
☐ J'ai une idée , rien de plus. Je ne sais pas si elle vaut quelque chose.	Guides 1 puis 2
☐ Mon idée est claire , mais je n'ai jamais vérifié qu'il y avait des clients.	Guides 2 puis 3
☐ Je sais qui sont mes clients , mais je ne sais pas quoi leur vendre ni à quel prix.	Guides 4 puis 5
☐ Mon projet est prêt , il me manque les chiffres et l'argent.	Guides 6 puis 8
☐ Je vais créer , je dois choisir un statut et faire les démarches.	Guide 7
☐ J'ai démarré , mais je n'ai pas assez de clients.	Guides 9 puis 3
☐ Mon activité tourne , je veux la piloter sérieusement.	Guide 10
☐ Je veux reprendre une entreprise existante plutôt que d'en créer une.	Guide 11
☐ Je suis prêt à vendre mais je ne sais pas ce qui doit être en règle.	Guide 12
☐ Je suis débordé , j'envisage d'embaucher.	Guide 13
☐ Ma trésorerie décroche , ou un client important ne me paie pas.	Guide 14 — tout de suite
☐ Mes outils me font perdre du temps , ou je n'en ai aucun.	Guide 15
☐ Je facture déjà et je ne sais pas où j'en suis de la facturation électronique.	Le hors série

UNE SEULE SITUATION NE SE REMET PAS À PLUS TARD

Trésorerie qui se tend, échéance fiscale ou sociale décalée, client important qui ne règle pas : **ouvrez le Guide 14 aujourd'hui.** Les recours les plus efficaces sont réservés à ceux qui agissent tôt.

ÉTAPE 2

◆ Dix-sept questions, quatre blocs

Cochez uniquement ce à quoi vous savez répondre **précisément**, aujourd'hui, sans aller chercher. Une case non cochée n'est pas un échec : c'est une indication de lecture.

Bloc A — Le projet et le marché

- ☐ Je peux décrire mon activité en une phrase, sans jargon, à quelqu'un qui ne connaît pas mon métier.
- ☐ J'ai parlé à au moins dix clients potentiels réels, en dehors de mes proches.
- ☐ Je sais nommer trois concurrents directs, et ce que je fais différemment.
- ☐ Je sais vers qui mes clients se tournent aujourd'hui, faute de moi — c'est ma concurrence indirecte.

Une case non cochée dans ce bloc → Guides 1, 2 et 3.

Bloc B — L'offre et le prix

- ☐ Mon offre est décrite précisément : ce qu'elle comprend, ce qu'elle ne comprend pas.
- ☐ Je sais expliquer mon prix autrement que par « c'est le prix du marché ».
- ☐ Je connais ma marge par produit ou par prestation — pas seulement mon chiffre d'affaires.
- ☐ Je sais comment mon entreprise gagne de l'argent, et sur quoi elle en perd.

Une case non cochée dans ce bloc → Guides 4 et 5.

Bloc C — L'argent

- ☐ J'ai un prévisionnel écrit sur trois ans, que je peux commenter ligne par ligne.
- ☐ Je connais mon seuil de rentabilité : ce que je dois facturer chaque mois pour ne rien perdre.
- ☐ Je sais quel sera mon solde bancaire dans huit semaines.
- ☐ Je sais quelles aides et quels financements existent pour ma situation, et lesquels j'ai déjà écartés.

Une case non cochée dans ce bloc → Guides 6 et 8. La troisième non cochée → Guide 14, outil 1.

Bloc D — L'organisation et la conformité

- ☐ Mon statut juridique est choisi, et je sais pourquoi celui-là plutôt qu'un autre.
- ☐ Mes documents commerciaux sont conformes : facture, devis, conditions générales, affichage des prix.
- ☐ Je suis raccordé à une plateforme agréée pour recevoir mes factures électroniques.
- ☐ J'ai une sauvegarde de mes données hors de mes locaux, et je l'ai déjà testée.
- ☐ Je suis quatre à six indicateurs chaque mois, toujours les mêmes.

Non cochées → Guide 7, Guide 12, le hors série, Guide 15, Guide 10.

ÉTAPE 3

◆ Votre parcours de lecture

Reportez ici les guides qui reviennent le plus souvent dans vos réponses. **Trois au maximum** : au-delà, on ne lit rien.

Mon programme			
Je commence par	Guide n°	Avant le	 / /
Puis	Guide n°	Avant le	 / /
Puis	Guide n°	Avant le	 / /
Ce que j'aurai produit			
Avec qui j'en parle		Quand	

Le catalogue complet

N°	Titre	Ce que vous en sortez
1	De l'idée au projet	Une idée transformée en projet testable
2	Réaliser son étude de marché	La preuve qu'il y a des clients
3	Identifier ses clients	Vos clients décrits précisément
4	Construire son offre	Une offre et un prix défendables
5	Construire son business model	Le modèle qui fait gagner de l'argent
6	Business plan et prévisions financières	Un prévisionnel et un seuil de rentabilité
7	Choisir son statut	Un statut choisi et l'entreprise créée
8	Financer son projet	Un dossier de financement présentable
9	Trouver ses premiers clients	Une méthode de prospection qui tient
10	Piloter les 12 premiers mois	Un tableau de bord mensuel
11	Reprendre une entreprise	Un parcours de repreneur complet
12	Avant la première vente	Prêt à vendre, et en règle pour encaisser
13	Mon premier salarié	Une première embauche préparée
14	Passer un cap difficile	Les recours, et l'ordre des démarches
15	Le kit numérique	Les bons outils, et rien de plus
HS	La facturation électronique	Votre mise en conformité

TROIS RÈGLES D'USAGE

◆ Comment tirer parti de la collection

Règle	Pourquoi
Un guide à la fois, et on produit le livrable	Chaque guide se termine par un document concret — grille, canevas, checklist — qui sert de matière première au suivant. Lire sans produire ne laisse rien.
On ne lit pas dans l'ordre, on lit dans le sien	L'ordre 1 à 10 est celui d'un projet qui partirait de zéro. Presque personne n'est dans ce cas.
Trois niveaux de lecture dans chaque guide	« Je veux comprendre vite » pour l'essentiel en une page, « Je passe à l'action » pour la méthode, « Je veux aller plus loin » pour la suite. Vous n'êtes pas obligé de tout lire.

Ce que ces guides ne remplacent pas

Ils ne remplacent ni un expert-comptable, ni un conseil juridique, ni une rencontre avec quelqu'un qui est passé par là. Ils servent à **arriver préparé** à ces rendez-vous — avec vos questions écrites et vos chiffres sous le bras.

VENEZ EN PARLER

LEA Gâtin'Est — 1 Place Honoré Combe, 45320 Courtenay · lea@lea-gatinest.org · lea-gatinest.org

La Ruche Éco — 31 Place Armand Chesneau, 45320 Courtenay · 06 64 82 40 69 · contact@larucheeco.fr

La Maison du Manège — 64 Rue Aristide Briand, 45220 Château-Renard · 06 64 82 40 69 · maisondumanege45@gmail.com

SI VOUS NE DEVIEZ RETENIR QU'UNE CHOSE

Le guide le plus utile est celui qui répond à la question que vous vous posez **cette semaine**. Les autres attendront — ils ne se périment pas.