

Temps de lecture : 2'10

Par Anne-Laure JOUBAIRE

Beaucoup de jeunes avocats et d'experts-comptables rêvent d'ouvrir leur propre cabinet, synonyme de liberté et de réussite. Il y a de nombreux avantages à devenir son propre patron, mais il convient d'étudier soigneusement son projet en amont afin d'être bien préparé et d'éviter les déconvenues. Voici les neuf conseils d'Eliott & Markus pour entreprendre et réussir.

CONSEIL N° 1 : IDENTIFIER SES MOTIVATIONS

Si vous êtes en poste, une mauvaise ambiance de travail ou des conflits éthiques sont peut-être à l'origine de vos envies d'ailleurs. Dans ces cas, un changement de domaine ou une reprise de pratique pourraient s'avérer suffisants à vous redonner du dynamisme. Si vraiment, vous vous sentez l'âme d'un chef d'entreprise, aller à la rencontre de fondateurs vous permettra de vérifier le bien-fondé de votre décision.

CONSEIL N° 2 : SE POSITIONNER

Déterminez le domaine et la clientèle que vous visez. Si vous pouvez créer un cabinet généraliste en province sans trop de difficultés, il sera plus aisé de faire votre place sur un marché de niche dans les grandes villes. D'autant que des clients attendent aujourd'hui des prestations sur-mesure et des relations de proximité. Proposer des offres innovantes, comme des packs pour les start-ups ou des services en ligne, peut être également un moyen de se démarquer.

CONSEIL N°3 : DEMANDER CONSEIL

Savoir construire un business plan, communiquer, prospecter ou facturer n'est pas donné à tous, quand bien même l'entrepreneur est un très bon professionnel dans son domaine. Beaucoup d'organisations peuvent vous aider comme le Barreau entrepreneurial ou le Club des jeunes experts comptables et commissaires aux comptes qui dispensent des formations.

CONSEIL N° 4 : S'ENTOURER

Entreprendre seul conduit vite au surmenage et à la dégradation de la qualité du travail. S'associer avec d'autres partenaires, fiables et complémentaires, est une valeur sûre, à la condition de se mettre d'accord sur la répartition des parts de la société. Pour ne pas vous noyer, appuyez-vous sur des professionnels externes dès le début pour les tâches support (comptabilité, communication, ...), afin de vous concentrer sereinement sur le développement de votre pratique.

CONSEIL N° 5 : ÊTRE PRÉVOYANT

Afin de parer aux fins de mois difficiles du lancement d'activité, consacrez des économies à vous assurer un revenu régulier, à moins que vous ne puissiez compter sur des droits d'auteur ou des heures d'enseignement. Autre poste important à ne pas négliger : les besoins logistiques (informatique, logiciels, bureau, assurances, charges...) qui sont souvent sous-estimés. Le co-working peut être une solution pour les débuts de votre activité, partager des locaux permettra d'économiser des charges et, éventuellement, vous amènera des clients à travers l'éco-système entrepreneurial.

CONSEIL N° 6 : DÉVELOPPER LA CLIENTÈLE

Il est préférable de s'installer en possédant déjà au minimum quelques années d'expérience, tant pour l'expertise que la réputation acquise auprès des clients. 80 % du potentiel de développement des nouveaux cabinets proviendrait de clients existants. Les liens tissés avec vos confrères vous permettront d'avoir des recommandations et peut-être des dossiers. Toutefois, si vous avez l'habitude de traiter de grosses affaires, attendez-vous à une période d'adaptation. Revenir sur des dossiers de moindre importance sera inévitable mais il faudra être vigilant et écarter des dossiers trop chronophages. Enfin, adapter les honoraires est une pratique courante pour fidéliser ses clients. Le bouche à oreille faisant ensuite le reste.

CONSEIL N°7 : ÊTRE VISIBLE

Il vous faudra être visible sur Internet, avec un site web ou un blog, figurer dans des annuaires professionnels et bien entendu, être actif sur les réseaux sociaux. Pour asseoir votre réputation, vous pouvez également organiser une soirée de lancement. Rejoindre une association professionnelle et participer à des conférences afin de démontrer que vous vous maintenez informé des dernières actualités juridiques et innovations technologiques vous donneront un avantage concurrentiel. Autres vecteurs : le bénévolat au sein d'associations ou des articles dans les journaux locaux aidera à [vous faire connaître](#).

CONSEIL N° 8 : ÊTRE CONSCIENT DES CONTRAINTES

Bien que la vie de l'entrepreneur soit trépidante, elle est aussi difficile par moments. La lourdeur administrative, la prospection clientèle, le manque de trésorerie, les week-ends trop courts peuvent parfois peser et il est important de s'y préparer car un retour en arrière est souvent compliqué !

CONSEIL N° 9 : PROFITER !

Avec un projet bien construit et une bonne préparation en amont, l'entrepreneuriat, l'indépendance, la possibilité de choisir ses dossiers et ses collaborateurs mais aussi d'augmenter ses revenus sont des avantages indéniables. Au final, voler de ses propres ailes semble être une expérience extraordinaire que peu regrettent. Alors, qu'attendez-vous ?