

Michael E. Gerber

Préface de Augustin Paluel-Marmont

cofondateur de Michel et Augustin

E-MYTH

LE MYTHE DE L'ENTREPRENEUR REVISITÉ

**POURQUOI
LA PLUPART
DES PETITES ENTREPRISES
ÉCHOUENT
ET QUE FAIRE POUR
RÉUSSIR**

PAR L'AUTEUR
AUX 8 MILLIONS
D'EXEMPLAIRES
VENDUS
DANS LE MONDE !

**Le livre de référence
enfin traduit en français !**

A L I S I O

Le best-seller vendu à plus de 2 millions d'exemplaires dans le monde enfin traduit en français !

Mythe de l'entrepreneur, n. : 1. Mythe selon lequel la plupart des personnes qui créent une petite entreprise sont des entrepreneurs. **2.** Présupposé néfaste selon lequel une personne maîtrisant bien le travail technique d'une entreprise est capable de diriger une entreprise réalisant ce travail technique.

Qu'est-ce qui fait le succès d'une entreprise, qu'est-ce qui la voue à l'échec ? Classique parmi les classiques, cet ouvrage au succès international phénoménal déboulonne les mythes qui entourent la création d'entreprise et vous donne des solutions concrètes pour assurer le succès de la vôtre. Vous apprendrez notamment à :

- **déjouer la fatalité de l'échec** grâce à une répartition rigoureuse des fonctions clés ;
- **tirer parti des principes de la franchise** pour pérenniser et faire grandir votre entreprise ;
- **travailler sur votre entreprise** et non pas *dans* votre entreprise pour retrouver une vie épanouissante et continuer à réaliser vos rêves.

Un ouvrage mythique qui a fait la renommée mondiale de son auteur, une bible pour tous les entrepreneurs et pour tous ceux qui rêvent de le devenir !

« Michael Gerber aime exhorter les gens à développer de puissantes visions concernant leur entreprise. » Fortune

« Les idées brillantes de Michael Gerber ont permis à des milliers d'entrepreneurs de reprendre le contrôle de leur entreprise » Success Magazine

Michael E. GERBER est une véritable légende de la création d'entreprise. *INC. Magazine* l'a nommé « meilleur spécialiste au monde des petites entreprises ». Il est cofondateur et président de Michael E. Gerber Companies, un groupe de sociétés qui a révolutionné la création d'entreprise et accompagne les entrepreneurs dans tous les secteurs de l'industrie et de l'économie depuis près de 30 ans.

ISBN 979-10-92928-37-2

design : bernard amiard

RAYON : VIE PROFESSIONNELLE



23 euros
Prix TTC France

A L I S I O

E-MYTH

Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :

www.alisio.fr

Alisio est une marque des éditions Leduc.s

© 1995, 2001 by Michael E. Gerber
Published by arrangement with HARPERCOLLINS
PUBLISHERS. All rights reserved.

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Christophe Billon
Maquette : Célia Cousty
Relecture-correction : Rémy Coton-Pélagie

© 2017 Alisio,
une marque des éditions Leduc.s
29 boulevard Raspail
75007 Paris – France
E-mail : info@editionsleduc.com
ISBN : 979-10-92928-37-2

Michael E. GERBER

E-MYTH :

LE MYTHE DE L'ENTREPRENEUR REVISITÉ

Pourquoi la plupart des petites entreprises
échouent et que faire pour réussir

ALISIO

À mon père, que j'aimerais tant avoir à mes côtés.

SOMMAIRE

PRÉFACE	11
REMERCIEMENTS	13
AVANT-PROPOS	15
INTRODUCTION	19

PARTIE I

LE MYTHE DE L'ENTREPRENEUR ET LA PETITE ENTREPRISE AMÉRICAINE	27
CHAPITRE 1. LE MYTHE DE L'ENTREPRENEUR	29
CHAPITRE 2. L'ENTREPRENEUR, LE MANAGER ET LE TECHNICIEN	39
CHAPITRE 3. L'ENFANCE : LA PHASE DU TECHNICIEN	55
CHAPITRE 4. L'ADOLESCENCE : SE FAIRE AIDER	65
CHAPITRE 5. SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT	75
CHAPITRE 6. LA MATURITÉ ET LE POINT DE VUE DE L'ENTREPRENEUR	93

PARTIE II

LA RÉVOLUTION CLÉS EN MAIN : UNE NOUVELLE APPROCHE DE L'ENTREPRISE	103
CHAPITRE 7. LA RÉVOLUTION CLÉS EN MAIN	105
CHAPITRE 8. LE PROTOTYPE DE FRANCHISE	117
CHAPITRE 9. TRAVAILLER <i>SUR</i> ET NON DANS VOTRE ENTREPRISE	125

PARTIE III

MONTER UNE PETITE ENTREPRISE QUI MARCHE !	145
CHAPITRE 10. LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE	147
CHAPITRE 11. VOTRE PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE	165
CHAPITRE 12. VOTRE BUT PRINCIPAL	169
CHAPITRE 13. VOTRE OBJECTIF STRATÉGIQUE	183
CHAPITRE 14. VOTRE STRATÉGIE ORGANISATIONNELLE	201
CHAPITRE 15. VOTRE STRATÉGIE EN MATIÈRE DE MANAGEMENT	225

Sommaire

CHAPITRE 16. VOTRE STRATÉGIE CONCERNANT LE FACTEUR HUMAIN	237
CHAPITRE 17. VOTRE STRATÉGIE MARKETING	259
CHAPITRE 18. VOTRE STRATÉGIE CONCERNANT LES SYSTÈMES	277
CHAPITRE 19. LETTRE À SARAH	299
ÉPILOGUE : POUR QUE LA CRÉATION D'UNE PETITE ENTREPRISE REDEVienne UN RÊVE DANS LE MONDE ENTIER	305
POSTFACE : FRANCHIR LE PAS	313
À PROPOS DE L'AUTEUR	315
TABLE DES MATIÈRES	317

PRÉFACE

Bonjour,

Depuis que j'ai détecté en moi une petite fibre entrepreneuriale, je dévore les sagas d'entrepreneurs et les livres de management.

C'est l'une des innombrables biographies de Sir Richard Branson qui m'a définitivement fait chavirer, dans ma tête d'adolescent, allongé sur mon lit, dans le vaste monde des entrepreneurs.

Depuis, j'ai dû lire près d'une centaine de ces livres, moi qui n'avais pas parcouru plus d'un demi-livre jusqu'au lycée et qui avais récolté 4/20 à l'écrit du bac de français.

Des millions de personnes se sont déjà posé les questions que nous nous posons. Des millions de personnes ont déjà rencontré les situations que nous traversons. C'est tout aussi vrai pour l'entrepreneuriat. Des livres ont été écrits sur à peu près tout. Lire, écouter, partager, se nourrir d'expériences vécues par d'autres, qui ont été confrontés aux mêmes problématiques, permet d'aborder ces dernières avec de meilleures armes, et d'être ainsi plus forts pour négocier les difficultés de la vie.

Ce livre de Michael Gerber, E-Myth, est une plongée fascinante dans le monde de l'entrepreneuriat, un décortilage simple et efficace des raisons pour lesquelles tant de patrons de PME – dont je fais partie – galèrent souvent. Sommes-nous vraiment des entrepreneurs ? Avons-nous créé nos entreprises pour les bonnes raisons ? Quelle(s) casquette(s) avons-nous ? Celle de l'entrepreneur visionnaire qui imagine le futur ? Celle du gestionnaire qui décrypte le passé ? Celle du technicien qui construit dans le présent ? Ou les trois à la fois... avec le conflit permanent qui en découle ?

À une époque où le mythe de l'entrepreneur est fortement mis en exergue en France, Michael Gerber nous invite à nous poser les vraies bonnes questions avant de nous lancer dans l'aventure

de la création d'entreprise... ou nous livre des pistes de solutions si nous avons déjà fait le grand saut.

Devons-nous tous devenir entrepreneurs ? Est-ce le Graal de créer son entreprise ? Et bien non !

Heureusement, nous n'avons pas tous les mêmes talents, les mêmes envies. Si tel était le cas, il serait bien compliqué de faire tourner la Terre.

L'une des clefs d'une vie riche ? Prendre le temps d'apprendre à bien se connaître, en multipliant les expériences, quelles qu'elles soient, toujours vécues avec passion, engagement, intelligence, et sans forcément chercher de logique. Le fil rouge de la vie se dessine tout naturellement, par petites touches.

Notre devoir est d'identifier nos talents et le bon terreau pour les faire grandir, que l'on soit entrepreneur ou salarié. Nos différences, vivons-les comme autant de chances.

Le mot « entrepreneur » a été préempté par la sphère économique. Ce mot merveilleux que même la langue anglaise nous emprunte est beaucoup plus puissant et recouvre un champ bien plus large que la seule création d'entreprise.

Nous sommes en fait tous des entrepreneurs. Nous sommes chacun l'entrepreneur de notre vie, de la vie et dans la vie. Nous sommes l'acteur principal de notre vie. Et notre bonheur ne dépend que de nous. C'est un acte de volonté. Quotidien.

Une phrase résume bien cette idée : « On ne choisit pas forcément toujours tout dans la vie mais on choisit toujours la façon dont on la vit ». Ne l'oublions pas !

Bonne lecture !

Augustin Paluel-Marmont,
cofondateur de Michel et Augustin

REMERCIEMENTS

J'aimerais exprimer ma profonde reconnaissance à mes lecteurs et fans motivés qui continuent de soutenir mon travail avec un grand enthousiasme et sans qui mon message tomberait dans le néant.

Merci à Dieu pour la lumière qu'Il projette sur mon monde, à ma superbe épouse Luz Delia. La nouvelle créativité qui sommeillait depuis si longtemps au plus profond de mon être a été mise au jour par la femme de ma vie, mon amour, d'une manière que je ne saurais exprimer par des mots. Sa soif de vivre inébranlable, son amour de l'ordre, de la perfection et de la beauté me remplissent de joie. Luz Delia a transformé à jamais mon mode de vie, mon mode de pensée, ma façon d'aimer, d'évoluer et de m'élever !

Aux collaborateurs qui m'ont soutenu et permis d'exprimer les idées présentées dans ce livre. Elles se reconnaîtront.

À ma nouvelle famille d'adeptes de la Dreaming Room, qui continue de défendre ma vérité et le point de vue E-Myth, ainsi que l'importance du rêve, de la vision, du but et de la mission – mon souhait le plus cher : que la création d'une petite entreprise redevienne un rêve dans le monde entier !

À mes enfants extraordinaires Axel, Kim, Hillary, Sam et Olivia, qui m'ont donné plus qu'ils n'ont reçu, comme seul un père peut en avoir vraiment conscience.

À mes associés au sein de mon entreprise, qui, en toutes circonstances, continuent d'être des fans de mon message E-Myth en relayant les idées défendues dans le présent ouvrage. Ils ont su se dépasser dans les moments de difficulté et ont par leur engagement infailible participé à la satisfaction de nombreux clients.

E-Myth

À nos dizaines de milliers de clients et millions de lecteurs qui croient en notre intégrité et, tout au long du processus, nous ont appris au moins autant que nous leur avons enseigné ce que signifie de dépasser la pénurie en recourant à l'excellence et la détermination.

Et enfin, merci à mes remarquables premiers co-auteurs E-Myth, qui m'ont entendu lorsque je disais « Travaillez sur l'entreprise, pas dans l'entreprise ! ». Ils ont cru à ce message et l'ont appliqué pour devenir des modèles de l'E-Myth, chacun dans leur secteur d'activité – comptables, avocats, optométristes, chiropracteurs, conseillers financiers, paysagistes, architectes, courtiers immobiliers, investisseurs immobiliers, assureurs, dentistes, entre autres. Merci pour votre inspiration, votre engagement, votre implication à faire connaître *The E-Myth*, *le mythe de l'entrepreneur revisité*, à tous vos pairs.

AVANT-PROPOS

La première édition de *The E-Myth* remonte à vingt-cinq ans. Et ces vingt-cinq années ont été très riches, pour ma part. Il s'est produit tout un tas de choses dans l'intervalle — dans ma famille, mon entreprise et ma vie. Plein de choses merveilleuses, plein de choses agréables et plein de choses pénibles. Et si ce que dit Don Juan dans *Histoires de pouvoir* est vrai, que « la différence fondamentale entre un homme ordinaire et un guerrier, c'est que le guerrier prend tout comme un défi... tandis que l'homme ordinaire prend les choses, soit comme une bénédiction, soit comme une malédiction », je suis aussi coupable que tous les autres d'être un homme ordinaire, et il m'est arrivé de m'élever à l'état de guerrier lorsque Dieu considérait opportun de m'en octroyer le pouvoir.

Au cours de ces vingt-cinq ans, j'ai connu des situations proches du désastre financier et professionnel aussi bien que des réussites incroyables. J'ai créé des entreprises afin de faire grandir mon rêve, ma vision, mon but et ma mission au-delà de ce qui figure dans le présent ouvrage. J'ai vu mon mariage voler en éclats et, ce faisant, j'ai perdu le contrôle de ma société E-Myth, sans même avoir idée de ce qui lui arrivait. J'ai cependant découvert le pouvoir que je possède, les raisons pour lesquelles il est important et celles, au final, pour lesquelles ma capacité à vivre de manière authentique, à suivre sans relâche ma vision et à la vivre le plus intensément possible dépend de ma détermination. Aux côtés de Luz Delia, ma nouvelle femme à la spiritualité incroyable, j'ai réalisé mon rêve original. Elle est visionnaire, en phase avec la réalisation et la mise en œuvre de l'héritage entrepreneurial afin de transmettre mes travaux. Nous avons créé un campus plein de richesses dans lequel nous espérons enseigner à de nombreux étudiants les vérités lucides et merveilleuses que nous avons apprises sur la relation, le leadership, l'amour, la volonté, et même le renoncement, grâce au nouveau programme produit de notre cœur

et de notre esprit. Comme nous aimons le dire, tout cela réveillera l'esprit d'entreprise dans le monde entier. Nous avons parlé à des milliers d'entrepreneurs et propriétaires de petites entreprises, de cadres et techniciens aux quatre coins du monde, puisque nos travaux sont connus dans 145 pays, ont été traduits en 29 langues et sont enseignés dans 118 universités (celles que nous connaissons, évidemment, mais nous en trouvons de nouvelles chaque jour). En bref, nos travaux nous ont permis de côtoyer tout le monde ou, devrais-je dire, tous ceux impliqués dans la sphère de l'entreprise, la création d'entreprise, le développement économique et de projets – de toutes tailles, formes et dimensions. Et dans cette aventure, j'ai eu le bonheur de bénéficier d'un soutien total et de l'affection de nombreuses personnes que je suis parvenu à toucher et dont j'ai croisé la route.

Enfin, ces années ont été exaltantes, stimulantes, invalidantes, ennuyeuses, instructives, gratifiantes et m'ont somme toute donné du fil à retordre, surtout pour un type de mon âge ayant tendance à foncer tête baissée sans se soucier des dommages cérébraux potentiels.

Ce livre est donc le produit des vingt-cinq dernières années, ainsi que des vingt-cinq autres les ayant précédées. J'ai créé mon entreprise The Michael Thomas Corporation presque huit ans jour pour jour avant la publication de *The E-Myth*. Cette société est ensuite devenue Gerber Business Development Corporation, laquelle est devenue, après la publication de mon premier livre de la série E-Myth, The E-Myth Academy. Celle-ci s'est ensuite étoffée pour devenir E-Myth Worldwide. Et enfin, nous avons fondé The Dreaming Room en 2005, suivie de Michael E. Gerber Partners et de la publication de Vertical E-Myth Books, de Prodigy Business Books (notre maison d'édition) et d'Origination, notre nouvelle société de création de projets. Et aujourd'hui, nous exportons le travail de développement de The E-Myth et nos nouvelles initiatives en matière de projets dans divers pays à travers le monde.

Ce sont les expériences vécues avec les milliers de clients au cours de toutes ces années qui ont alimenté le point de vue que

j'ai partagé avec ceux d'entre vous qui ont lu *The E-Myth* et ceux qui s'apprêtent à lire le présent ouvrage.

Au cours des années ayant suivi la publication de *The E-Myth*, nombre de mes lecteurs – ainsi que plusieurs petites entreprises clientes – m'ont demandé de clarifier certains aspects bien précis du point de vue E-Myth afin de pouvoir l'appliquer à leur structure. Ce livre répond à de nombreuses questions soulevées par *The E-Myth* au cours de toutes ces années, offrant aux nouveaux et aux anciens lecteurs l'occasion de percevoir leur entreprise avec une nouvelle énergie et un état d'esprit plus dynamique grâce à une connaissance concrète et étendue des principes de *The E-Myth*.

Dans cette optique, j'ai tenté de répondre aux questions les plus importantes que l'on m'a posées sur les principes traités dans chaque chapitre, à travers un dialogue permanent avec une femme merveilleuse nommée Sarah (j'ai changé son prénom) avec qui j'ai passé beaucoup de temps l'an dernier. L'expérience de Sarah dans l'univers de l'entreprise, sa patience, son intelligence et sa passion m'ont aidé à traiter les problèmes épineux rencontrés par nos petites entreprises clientes pour éclairer leur esprit et réorganiser leurs activités. C'est en réponse à la frustration de Sarah et à sa demande très personnelle que j'ai entrepris de clarifier le point de vue associé à l'E-Myth. J'espère que Sarah et ses questions vous paraîtront aussi engageantes qu'à moi.

Mais avant de vous présenter Sarah, j'aimerais partager certaines idées sur les petites entreprises et les personnes à leur tête.

On m'a souvent demandé : « Que savent les fabuleux dirigeants d'entreprise qu'ignorent les autres ? »

Contrairement à la croyance populaire, mon expérience a montré que les individus maîtres dans l'art de faire des affaires n'évoluent pas à un tel niveau grâce à leur *besoin insatiable d'en savoir toujours plus*.

Le problème que rencontrent la plupart des entreprises en difficulté n'est pas une question de lacunes de leurs propriétaires en matière de finance, de marketing, de management et d'exploitation – ces choses sont assez faciles à apprendre – mais concerne la tendance à consacrer du temps et de l'énergie à défendre ce que les dirigeants de ces structures pensent savoir. Les plus grands hommes et femmes d'affaires que j'ai rencontrés sont déterminés à réussir coûte que coûte.

Et je ne parle pas seulement de réussite au niveau de l'entreprise.

Je suis persuadé que notre entreprise peut devenir une métaphore passionnante de « La Voie » à suivre.

Un sage a dit un jour : « Connais-toi toi-même ». À cette honorable maxime, j'ajouterai simplement « bon voyage et bonne chance » à l'intention de l'homme et de la femme d'affaires partis sur la voie de la découverte.

Je pourrais également ajouter quelques mots très instructifs d'Anthony Greenbank, qui a dit dans son ouvrage intitulé *Comment sauver sa peau* : « Pour se tirer d'une situation impossible, point n'est besoin d'avoir les réflexes d'un coureur d'un Grand Prix automobile, les muscles d'un Hercule, le cerveau d'un Einstein. On a simplement besoin de savoir que faire. »

Bonne lecture.

Michael E. Gerber
Cofondateur et président
Michael E. Gerber Companies
Carlsbad, Californie
www.michaelegerbercompanies.com

INTRODUCTION

*« Je crois que dans chaque société, de nos jours,
il y a toujours au moins une personne qui,
lentement, devient folle. »*

Joseph Heller
Panique

Si vous possédez une petite entreprise ou souhaitez en posséder une, ce livre est fait pour vous.

Il illustre les milliers et milliers d'heures de travail que nous avons effectuées dans mes entreprises ces trente-sept dernières années.

Il exprime une croyance, forgée et confortée par les expériences vécues en compagnie des milliers de dirigeants de petites entreprises avec qui nous avons travaillé.

Cette croyance dit qu'aux États-Unis, les petites entreprises ne fonctionnent pas, malgré le travail fourni par leur propriétaire.

En effet, le problème n'est pas un manque de travail de la part des propriétaires des petites entreprises de ce pays, mais un travail inadapté.

Résultat, le chaos finit par régner dans la plupart de ces entreprises, lesquelles deviennent ingérables, imprévisibles et peu rémunératrices.

Il suffit de jeter un coup d'œil aux chiffres.

Aux États-Unis, les entreprises se créent et périssent à une vitesse de plus en plus stupéfiante. Chaque année, plus d'un million de personnes dans ce pays montent une entreprise. Les statistiques nous révèlent qu'à la fin de la première année au moins 40 % d'entre elles mettent la clé sous la porte.¹

Dans les cinq ans, plus de 80 % d'entre elles – soit 800 000 – disparaissent.

Et l'autre mauvaise nouvelle, c'est que si vous possédez une petite entreprise qui parvient à survivre pendant cinq ans, voire davantage, ne poussez pas pour autant un ouf de soulagement. En effet, plus de 80 % des petites entreprises ayant survécu au bout des cinq premières années meurent lors des cinq années suivantes.

Pourquoi ?

Pourquoi tant de personnes créent leur entreprise alors que l'échec est souvent au rendez-vous ?

Quel enseignement en tirent-ils ?

Pourquoi, au vu de toutes les informations disponibles de nos jours sur la façon de gérer une petite entreprise florissante, si peu de gens y parviennent ?

Ce livre répond à toutes ces questions.

Il traite de quatre idées fortes, qui, si vous les cernez bien et les prenez à cœur, vous donneront le pouvoir de vous lancer dans l'aventure extraordinairement enthousiasmante et personnellement gratifiante de la création d'une petite entreprise.

1. Selon le ministère du Commerce américain.

Ignorez-les et vous rejoindrez probablement les centaines de milliers de personnes qui consacrent chaque année leur énergie, leur capital et leur vie à la création d'une petite entreprise, mais connaissent l'échec, ou les nombreux autres qui luttent corps et âme pendant des années pour leur survie.

IDÉE N° 1 Il existe un mythe aux États-Unis – que j'appelle le mythe de l'entrepreneur –, qui dit que les petites entreprises sont créées par des entrepreneurs prenant le risque d'investir un capital pour faire des bénéfices. Cela ne fonctionne tout simplement pas comme ça. Les vraies raisons pour lesquelles les gens montent une entreprise ont peu de choses à voir avec l'esprit d'entreprise. En fait, cette adhésion au mythe de l'entrepreneur est le facteur à l'origine du taux d'échec désastreux des petites entreprises aujourd'hui. Comprendre le mythe de l'entrepreneur et appliquer les principes retenus à la création et au développement d'une petite entreprise peut se révéler être le secret de la réussite de n'importe quelle entité.

IDÉE N° 2 Une révolution est aujourd'hui en cours au sein de la petite entreprise américaine. Je l'ai baptisée la révolution clés en main. Elle change non seulement la façon de faire des affaires dans ce pays et dans le monde entier, mais fait également évoluer le profil du créateur d'entreprise, le mode de création et la probabilité de survie de la structure.

IDÉE N° 3 Au cœur de la révolution clés en main se trouve un processus dynamique que nous appelons processus de développement d'entreprise au sein de The Michael E. Gerber Companies. Systématisé et appliqué à dessein par le propriétaire d'une petite entreprise, ce processus permet de transformer n'importe quelle structure modeste en organisation à l'efficacité incroyable. Notre expérience nous a montré que lorsqu'une petite entreprise intègre ce processus à toutes ses activités et s'en sert pour contrôler son destin, elle demeure jeune et prospère. Lorsqu'une petite entreprise ignore ce processus – ce que font malheureusement la plupart d'entre elles –, elle s'en remet à la gestion par la chance, stagne et finit par péricliter. Les conséquences sont inévitables.

IDÉE N° 4 Le processus de développement d'entreprise peut être systématiquement suivi par n'importe quel propriétaire de petite structure grâce à une méthode progressive appliquant au fonctionnement de l'entité les enseignements de la révolution clés en main. Ce processus devient alors un moyen prévisible de générer des résultats et de créer de la vitalité dans n'importe quelle structure dont le propriétaire est bien décidé à lui accorder le temps et l'attention nécessaires pour prospérer.

Depuis la naissance de The Michael Thomas Corporation en 1977 et des entreprises que nous avons créées depuis, nous avons accompagné des dizaines de milliers de propriétaires de petites entreprises et d'entrepreneurs grâce à la mise en œuvre du processus de développement d'entreprise et à leur adhésion aux programmes associés. J'ai assisté à des milliers de succès.

J'oserai même dire qu'aucune organisation n'a jamais vécu d'aussi près l'application des principes de la révolution clés en main et du processus de développement d'entreprise que nous dans mes sociétés. Et bien que ce processus ne constitue pas une solution miracle et demande beaucoup d'efforts, c'est toujours un travail gratifiant et le seul qui, à ma connaissance, est capable d'offrir le niveau de contrôle nécessaire pour obtenir ce que vous souhaitez de votre petite entreprise. Il va en effet changer votre entreprise et vous changer la vie.

Ce livre traite donc de la production de résultats. Il ne se contente pas de vous dire « comment y parvenir ». Puisque nous savons vous et moi que ce genre de livre n'apporte rien. C'est l'être humain qui réussit en travaillant.

Et ce qui favorise la réussite des gens, c'est une idée qui vaut la peine d'être appliquée, ainsi qu'une compréhension limpide de ce qu'il faut faire.

Ce n'est qu'après l'intégration en bonne et due forme d'une telle idée à votre réflexion et au fonctionnement de votre entreprise que la « façon de procéder » devient importante.

Introduction

Ce livre porte sur ce genre d'idée – une idée selon laquelle votre entreprise n'est rien d'autre que le reflet de la personne que vous êtes.

Si votre réflexion manque de rigueur, votre entreprise manquera de rigueur. Si vous êtes désorganisé, votre entreprise sera désorganisée.

Si vous êtes cupide, vos employés seront cupides, s'investiront de moins en moins et en voudront toujours plus.

Si vos informations sur ce qui doit être fait dans l'entreprise sont limitées, votre structure reflétera cette restriction.

Par conséquent, si votre entreprise doit changer – et il est impératif qu'elle le fasse en permanence –, vous devez commencer par changer vous-même. Si vous refusez de changer, votre entreprise ne sera jamais capable de vous donner ce que vous attendez.

Le premier changement à opérer concerne votre conception de l'entreprise et les ingrédients nécessaires pour qu'elle fonctionne bien.

Une fois que vous aurez bien cerné la relation qu'un propriétaire doit avoir avec son entreprise pour qu'elle fonctionne bien, je peux vous assurer que vous serez en mesure de donner un nouveau sens à votre structure et à votre vie, lesquelles afficheront une belle vitalité.

Vous saurez pourquoi tant de personnes n'obtiennent pas ce qu'elles veulent de l'entreprise qui leur appartient.

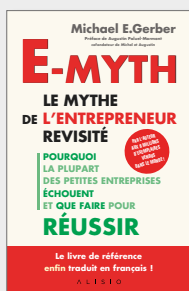
Vous repérerez les opportunités quasiment magiques que peut saisir quiconque monte correctement une petite entreprise, en cernant bien la problématique et en se servant des bons outils.

E-Myth

Cela s'est produit des milliers de fois devant mes yeux, dans toutes sortes de domaines, avec des personnes qui ne connaissaient, au départ, rien au monde de l'entreprise.

Je souhaite qu'en cours de lecture, vous commenciez à faire partie de ces gens-là.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



E-Myth : le mythe de l'entrepreneur revisité
Michael E. Gerber



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**, **invitations** et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

A L I S I O