

Le Guide des entrepreneurs

Sommaire

Entrepreneurs, découvrez les clés de votre succès	3
Partie 1 : Le profil de l'entrepreneur	4
Entrepreneur : son profil et ses habitudes de travail	4
Entrepreneurs/Salariés : quels avantages et inconvénients ?	4
Entrepreneurs, n'ayez plus peur de l'échec !	4
Partie 2 : La vie de l'entrepreneur	5
Comment créer votre activité ?	5
Définir votre business model	5
Définir votre business plan	5
Choisir votre statut juridique	6
Comment développer votre entreprise ?	6
Trouver des fonds	6
Développer votre réseau	7
Communiquer – comment engager vos clients et vos collaborateurs ?	8
Recruter, manager, motiver !	8
Organiser votre espace de travail ?	9
Comment protéger votre business ?	10
Entrepreneurs, attention aux risques !	10
La Responsabilité Civile Professionnelle, l'assurance vie de votre entreprise !	10
Quelle est la différence entre la RC pro et la RC exploitation ? !	10
Entreprenante: au-delà des challenges, un épanouissement garanti	11

Entrepreneurs, découvrez les clés de votre succès



L'entrepreneuriat est en développement constant en France ces dernières années. Reconversion, auto-entrepreneuriat pour sortir du chômage, projet de longue date ou véritable aspiration, les raisons pour créer son entreprise sont nombreuses. L'engouement pour l'entrepreneuriat suscite de plus en plus de vocations, et nombreux sont les jeunes diplômés à envisager tout de suite de devenir entrepreneur sans passer par la case « salarié ». Mais tenter l'aventure représente souvent un changement de vie total, pour le meilleur et pour le pire.

Notre étude IFOP souligne que **31% des Français** ont envie de créer une entreprise, d'en reprendre une, ou de se mettre à son compte. Il s'agit de l'une des plus fortes proportions observées depuis les quinze dernières années. Si l'on se focalise sur les étudiants, les salariés et les demandeurs d'emploi, la disposition à se lancer atteint 35% des répondants.

Cet enthousiasme n'est pas prêt à s'essouffler, pourtant l'aventure n'est pas de tout repos. Trouver un concept innovant, un associé, des investisseurs ou un prêt à la banque sont autant d'étapes clés que l'entrepreneur se doit de bien négocier pour atteindre le succès.

De ces réflexions est né le **blog Hiscox**. Accompagnant les entrepreneurs au quotidien, la plateforme s'intéresse particulièrement aux différents leviers de développement pour les entreprises en offrant de nombreux conseils et retours d'expériences.

Découvrez le guide de l'entrepreneur pour vous accompagner dans les étapes importantes de votre activité.

Partie 1 : Le profil de l'entrepreneur

Entrepreneur : son profil et ses habitudes de travail

Le profil de l'entrepreneur est étroitement lié au contexte de son activité. Conjoncture économique, aides financières ou encore présence de partenaires affinitaires ont un impact indéniable sur les orientations de l'entrepreneur.

Notre dernière [étude ADN de l'entrepreneur](#), relative aux tendances des entrepreneurs en Europe, met en avant certains constats :

- L'entrepreneur Français travaille plus que les salariés, près de 45h par semaine
- Il ne sacrifie pas pour autant ses jours de congés : 21 jours de repos par an en moyenne
- Il est innovant et enclin à utiliser les réseaux sociaux dans sa communication :
- 62% des entrepreneurs ont noté une croissance de revenus en France (contre 60% en 2016)
- 13% des TPE/PME ont été victimes de cyber attaques en 2017. (+2points par rapport à l'année dernière)

Et vous, avez-vous rencontré des difficultés pour créer votre activité, élaborer votre business plan ou obtenir un prêt bancaire ? Comment vous êtes-vous lancé ? En combien de temps ? Votre témoignage nous intéresse, n'hésitez pas à [nous raconter votre histoire](#).

Entrepreneurs/Salariés : quels avantages et inconvénients ?

Si la question du contexte économique ou politique semble inévitable, il convient de comprendre ce qui motive de plus en plus de salariés à devenir entrepreneur. Une décision parfois difficile à prendre, car renoncer à la stabilité de l'emploi peut faire peur.

Le fait de tout quitter pour entreprendre représente un gros risque pour certains. C'est une opportunité pour d'autres qui créent leur entreprise après, notamment, une période de chômage.

Si l'on compare les différents statuts, il est vrai que les avantages sont plus nombreux pour le salarié. Mais alors que le salarié se retrouve souvent bloqué dans un poste sans perspective d'évolution, l'entrepreneuriat représente quant à lui un parcours plus libre et enrichissant. L'entrepreneur est son propre patron, et se lève chaque matin avec des challenges permanents. Quoi de mieux qu'une activité épanouissante et stimulante ?

Dans un contexte d'«uberisation» de la société, la soif d'indépendance et d'innovation, les jeunes actifs ne risquent pas de s'arrêter !

D'ailleurs, 34% des jeunes entrepreneurs déclarent qu'ils ont décidé de créer leur entreprise pour rester maîtres de leur identité, 24% pour réaliser leurs idées et 21% pour gagner de l'argent.

Entrepreneurs, n'ayez plus peur de l'échec !

Chaque entrepreneur doit se préparer, avant de se lancer, à la prise de décision, la prise de risque, mais aussi se préparer à son pire cauchemar : l'échec. Une crainte encore plus exprimée par les **femmes** que par les hommes. En effet, 36% d'entre elles déclarent avoir peur de l'échec quand il s'agit de créer leur entreprise (contre 28% des hommes).

C'est dans cette optique que nous avons interrogé **Jean-Luc Roux**, coach d'entrepreneurs au sein du Google Startup Launchpad et co-fondateur du Barcamp HEC Google. Voici un extrait de cet échange sur la place de l'échec dans l'entrepreneuriat :

« *L'échec est inhérent à toute entreprise et fermer les yeux sur cette éventualité est potentiellement très grave. Tout business plan doit avoir au moins trois scénarios : Le scenario A, c'est le plan idéal. L'idée rêvée qui se met en place comme prévu -ou presque, assurez-vous, cela n'arrive jamais ! -.* »

Le plan B, c'est un virage à 90°. La société continue, mais sur une idée radicalement différente de l'idée de départ. L'offre peut changer ou pas, cela peut être un changement de business model aussi.

Et puis il y a le plan Z, Z comme Zéro. On s'est plantés, que se passe-t-il ? Il est important d'envisager ce scenario dès le début du projet.

(...) Bref, l'échec, c'est une éventualité. Mais il faut le dédramatiser. »

51% des nouvelles entreprises dépassent le cap des cinq ans d'après l'Insee. Vous avez donc une chance sur deux pour arriver à vos fins, et le mieux pour ne pas échouer est de considérer tout de suite le verre à moitié plein !

Toutefois, en cas d'échec, sachez que tout n'est pas perdu. Laurent Lingelser, que nous avions rencontré par exemple, a dû faire face à la faillite de son entreprise. Malgré la difficulté, il a su rebondir très vite sur d'autres projets. Découvrez son interview « [Comment se relancer après un échec](#) » sur le blog !

Partie 2 : La vie de l'entrepreneur

Définir votre business plan

Cité dans le TOP des conseils aux entrepreneurs, le business plan constituera la pierre angulaire de votre entreprise. Bien que celui-ci soit susceptible d'évoluer, le business plan ne doit pas être bâclé car il sera le seul garant de la crédibilité de votre projet. Voici les **10 étapes clés** à intégrer dans votre stratégie afin d'élaborer un business plan efficace :

- Trouver la bonne idée. Ou en recycler une.
- Scanner le marché à la recherche d'opportunités
- Réaliser un benchmark des concurrents et identifier vos cibles
- Fixer des objectifs de développement et établir un planning des étapes clés
- Poser les idées simplement, de façon ambitieuse, mais réaliste
- Lister et valoriser ses avantages concurrentiels et ses bénéfices produits/services
- Penser à sa communication digitale pour construire une communauté dès le début de votre activité
- Et enfin, la plus importante, croire en soi !

Découvrez le détail de ces étapes sur notre [blog](#)

Lors de la création de votre business plan, vous devrez notamment réaliser [une étude de marché](#).

Ce gros travail méthodique de collecte et d'analyse d'informations va vous permettre d'identifier le marché sur lequel vous souhaitez évoluer et vous positionner. Vous pourrez ainsi prendre les meilleures décisions marketing et affiner votre stratégie sur la base de ces éléments.

Vous devrez ainsi définir votre ou vos objectifs, vous documentez sur le marché mais aussi sur vos concurrents. Vous serez peut-être également amené à réaliser des études quantitatives ou qualitatives afin de mieux connaître vos cibles, vos clients potentiels, leurs attentes et habitudes.

Découvrez nos cinq bons conseils pour réaliser une étude de marché sur notre [blog](#).

Choisir votre statut juridique

L'entrepreneuriat est une aventure qui demande beaucoup de préparation financière, matérielle et psychologique. Mais il s'agit également de faire le bon choix de statut et d'offrir à votre projet le cadre juridique dont il a besoin pour voir le jour en toute légalité.

Le choix du statut juridique n'est pas aussi compliqué qu'on le pense mais il est toutefois facile de se perdre dans la masse d'informations. Et pour bien commencer, il est important de se poser les bonnes questions. Démarrez-vous l'aventure seul(e) ? Avez-vous l'intention d'avoir une entrée au capital ? Souhaitez-vous faire appel à des associés a posteriori dans le développement de votre activité ? Souhaitez-vous distinguer votre patrimoine personnel du patrimoine de l'entreprise ?

C'est en répondant à ces questions que vous serez en mesure de choisir le bon statut. Pour vous aider dans vos choix, nous vous invitons à découvrir [notre infographie réalisée en collaboration avec NOVAA](#).

Retrouvez tous les conseils sur la création d'activité dans notre [rubrique dédiée](#) !

Comment développer votre entreprise ?

Comment trouver des fonds ?

Une fois votre projet créé, et après les premières années d'activité, une autre problématique de taille intervient : comment développer votre entreprise de manière significative, pour dépasser le stade de jeune pousses et assurer ainsi votre croissance ? [Selon une étude DELL](#), 78 % des entrepreneurs français estiment que le développement de leur start-up est un passage compliqué.

Cette étude ouvre alors la voie à une tendance qui prend une place de plus en plus importante : La solution collaborative. Une économie qui a le vent en poupe en France avec 18% ayant déjà eu recours à cette pratique lors des 12 derniers mois. Qu'il s'agisse de **Crowdfunding** ou de **Crowdlending**, les entrepreneurs considèrent ces plateformes comme un moyen de surmonter l'obstacle du prêt bancaire. Des structures collaboratives qui rencontrent plus de succès qu'en Allemagne (16%) ou en Espagne (12%).

Mais bien que tendance, le crowdfunding n'est pas la seule source de financement possible. Voici un panorama des solutions pour vous donner un coup de pouce.

Subventions

De nombreuses subventions et aides de l'Etat soutiennent la création d'entreprise. Les incubateurs publics et privés se multiplient, **surtout à Paris**. Il ne faut donc pas hésiter à frapper aux portes des différentes institutions pour trouver un soutien financier. La difficulté est alors de faire le choix de l'offre d'accompagnement la plus adaptée à vos besoins.

Fonds d'investissements

Les fonds d'amorçage et de capital risque investissent des milliers voire des millions d'euros chaque année dans un certain nombre de projets. Mais justement, ces fonds ne prennent pas assez de risques : parmi les quantités astronomiques de demandes reçues, il y a malheureusement peu d'élus qui décrochent un financement. De plus, si c'est un marché nouveau, ils auront plus de mal à vous suivre que si vous êtes sur un marché déjà existant.

Les Business Angels

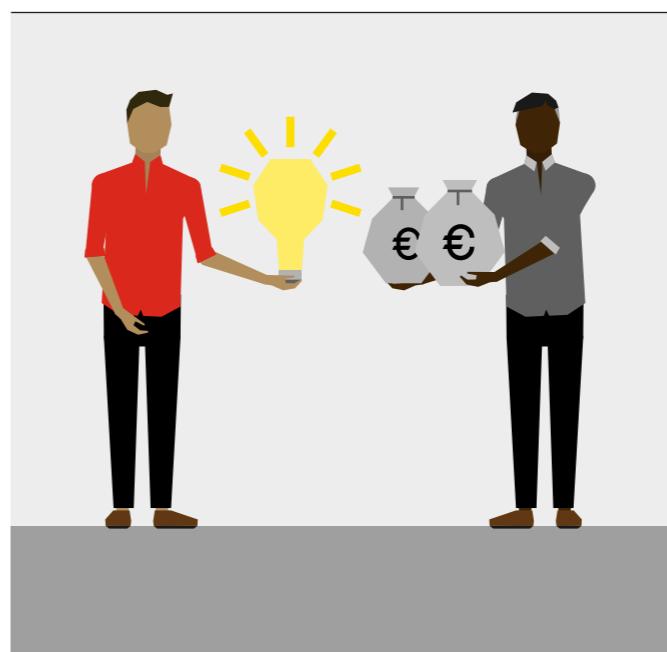
Véritable source de croissance pour l'économie française, les business angels ont investi plus de 25 millions d'euros depuis le début de l'année 2015 dans plus de 200 entreprises (36,5 M€ investis dans 305 entreprises). Ils investissent une partie de leur patrimoine financier (environ 5%) dans des sociétés innovantes à fort potentiel. Ils permettraient chaque année le maintien ou la création de 3 000 emplois !

En France on compte près de 5 000 business angels prêts à soutenir financièrement les jeunes pousses. Regroupés en réseaux (on en compte environ 80 en France) ils peuvent répondre aux sollicitations plus importantes des startups et financer des projets entre 50 et 500 K€. Bien plus que de simples apporteurs de fonds, ils accompagnent la startup dans laquelle ils investissent pendant cinq à sept ans, depuis la phase d'amorçage jusqu'à la réussite du projet. Pour tout savoir sur les Business Angels et comment les approcher, nous vous invitons à lire [notre article dédié](#) sur le blog.

Les solutions collaboratives et les incubateurs

Le financement participatif dit « crowdfunding » répond ainsi à l'émergence de nouvelles pratiques sociétales et financières. En France, **296 millions d'Euros** ont été collectés via le crowdfunding en 2015 par près de 2,3 millions de financeurs.

Le crowdfunding est une participation au capital de l'entreprise, alors que le crowdlending représente quant à lui un prêt à taux avantageux.



Le développement des incubateurs en France a également le vent en poupe, notamment boosté par des grandes entreprises qui souhaitent créer leur propre incubateur pour toujours plus d'innovation. Ainsi, on compte plus de 220 incubateurs en France à l'heure actuelle ! Ils représentent de véritables plateformes d'accompagnement et de conseils pour développer votre business. En intégrant un incubateur vous bénéficiez également de son réseau, et d'un espace de discussion et de vie avec d'autres entrepreneurs. C'est donc également une bonne solution pour rompre avec la solitude. Bien plus qu'un simple espace de travail, les incubateurs proposent souvent des formations personnalisées et font appel à des professionnels pour conseiller les jeunes pousses sous forme de mentorat.

La Bourse

Bertin Nahum, le fondateur de Medtech, société spécialisée dans la robotique pour la médecine, a exposé lors du salon des entrepreneurs son entrée en bourse récente qui a apporté un capital considérable d'environ 20 millions d'Euros à l'entreprise après seulement quelques années d'activité. Même si une introduction en bourse peut être risquée, c'est un projet mobilisateur pour une entreprise qui souhaite booster sa croissance après quelques années d'activité. Et ce lancement permet d'établir un lien direct entre le public et l'entrepreneur. En effet, Bertin compare la bourse à un crowdfunding à plus grande échelle, qui permet à tout le monde de prendre des parts dans la croissance de l'entreprise et qui garantira sa solidité financière.

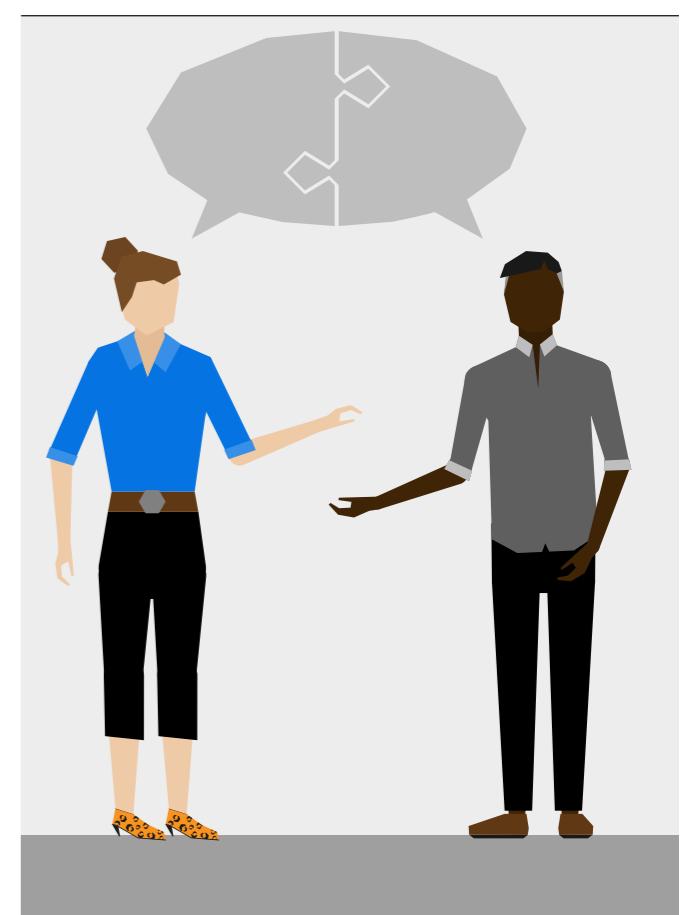
Enfin, sachez que si vous souhaitez vous lancer dans l'entrepreneuriat social, des aides sont également disponibles.

Il existe en effet une multitude d'organismes offrant des aides spécialement dédiées aux créateurs d'entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS). A chaque projet, chaque étape de la vie de l'entreprise, il existe une aide particulière.

Nous les avons regroupés pour vous dans un article [sur le blog](#).

Comment développer votre réseau ?

Même dans notre société de plus en plus digitalisée, le moyen de communication le plus efficace reste le « bouche à oreille », qu'il soit auprès de vos amis, familles ou sur les réseaux sociaux. Parlez de votre projet aux gens que vous connaissez (si c'est un projet innovant, veillez d'abord à déposer un brevet !). Racontez votre histoire d'entrepreneur, participez aux divers événements et associations soutenant l'entrepreneuriat.



Ne vous cantonnez pas à un discours marketing en parlant uniquement de votre offre car le client préfère le relationnel ! Quand il se sent écouté et suivi, le client est plus à même de revenir. Lorsqu'il est satisfait, demandez-lui de témoigner pour obtenir des références et des recommandations ! Si votre entreprise prend de l'ampleur, nous vous conseillons l'utilisation d'un logiciel CRM pour gérer au mieux votre relationnel client.

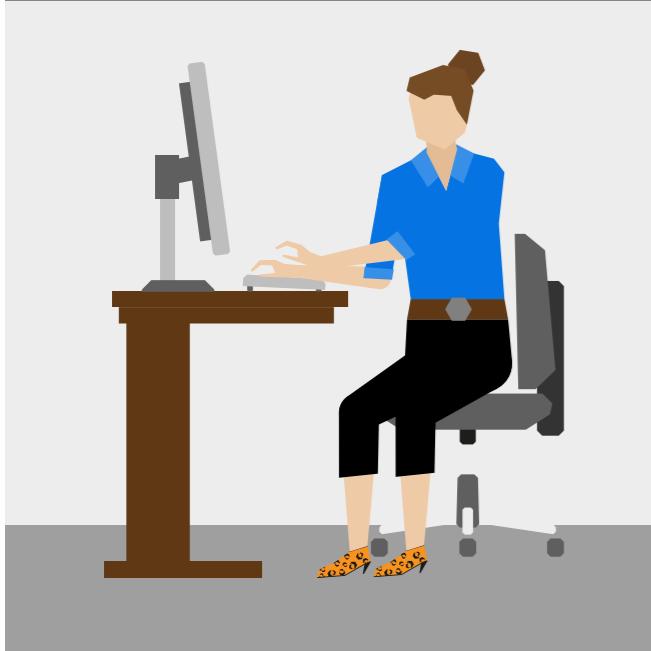
Enfin ne négligez pas le démarchage classique : prenez votre téléphone pour faire de la prospection client ou partenaire et envoyez quelques emails. Ces actions doivent se conjuguer à une présence sur les réseaux sociaux. De nombreux entrepreneurs ont d'ailleurs fait le choix d'utiliser les réseaux sociaux comme un véritable tremplin pour se développer, notamment à l'international. Vous pourrez découvrir leur témoignage [sur le blog](#).

Mais dans tous les cas, pensez toujours à communiquer de manière personnalisée !

Communiquer – Comment engager vos clients et vos collaborateurs ?

Créer, développer et optimiser les interactions d'une société avec ses clients et ses prospects est un art difficile à manier si l'on n'adopte pas les bons réflexes.

Etre présent sur les réseaux sociaux ne suffit pas : **50% des marques qui se sont créées des profils sociaux peinent à les gérer efficacement**. Il faut savoir lancer, gérer et animer des communautés autour de vous.



En communication digitale, l'heure est maintenant au social CRM, la relation client digitalisée. Désormais sur les pages entreprises Facebook, Twitter, LinkedIn ou Instagram, la réactivité est primordiale : quoi de plus frustrant pour un utilisateur de ne pas avoir de réponse sur les réseaux sociaux ? Les réseaux sociaux ont changé le rapport de force entre les marques et les clients. Désormais ils ont pris la forme de « SAV ». Ignorer ses clients ou leur répondre mal pourrait donc conduire au « bad buzz ». C'est pourquoi, il est devenu essentiel d'écouter les clients et de leur répondre de façon la plus personnalisée possible.

Alterner les actions de type « commerciales » avec des actions de type participatif est indispensable pour laisser la parole au client. Grâce aux nouveaux outils (réseaux sociaux, forums) vos clients peuvent facilement donner leurs avis sur des nouveaux produits, les recommander et même participer au choix d'un nouveau nom de marque ou logo etc...

D'ailleurs, si vous souhaitez utiliser les outils Facebook pour vos actions de promotion, notamment pour toucher une cible bien particulière, nous vous conseillons de lire notre guide des [7 erreurs à éviter avec Facebook Ads](#).

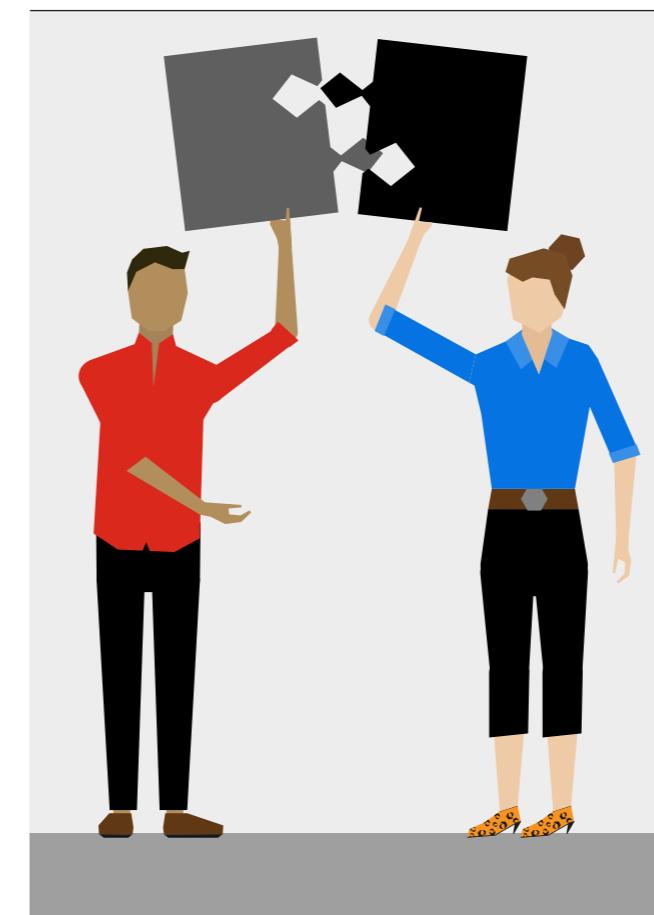
Recruter, manager, motiver !

Avant de vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale, il vous faut être bien entouré !



Il est important de trouver rapidement des associés et des partenaires qui viendront en soutien de votre projet. L'entourage personnel et familial est également important : **votre conjoint** et vos proches doivent croire en votre projet, ce qui vous apportera un soutien psychologique et émotionnel dont vous aurez besoin dans vos moments de doute.

Pour bien choisir ses associés, le serial entrepreneur à succès **Gilles Babinec** rappelle l'importance de s'entourer de personnes différentes de soi et dont les compétences sont complémentaires aux vôtres afin de diversifier son champ d'intervention.



Vous pourrez également aller à la rencontre d'autres entrepreneurs dans des milieux associatifs et espaces de co-working afin de partager les opportunités et les obstacles du métier. N'hésitez pas à assister à des conférences, ou des after works d'entrepreneurs pour agrandir votre réseau et partager. Pour cela, nous vous recommandons de suivre différents groupes Facebook associatifs ou les pages agenda de certaines publications dédiées telles que Maddyness.

Lorsque sera venu le temps pour vous de **recruter**, veillez à définir précisément le poste dont votre start-up a besoin. Listez également les compétences qui collent aux besoins du poste : quel sera le rôle de votre future recrue et qu'aura-t-elle besoin de savoir-faire pour répondre à vos besoins ?

Vous devrez également réfléchir à la nature du contrat que vous allez proposer. Avez-vous les moyens de contracter un CDI ? Avez-vous besoin d'une personne à temps plein ou seulement de manière temporaire ?

Enfin, puisque l'équipe est la clé du succès, veillez à recruter des éléments qui partage vraiment votre culture d'entreprise. Embachez des personnes qui partagent votre passion et votre état d'esprit.

Attention également, on ne recrute et ne manage pas tout le monde de la même manière.

Si vous souhaitez vous entourer de talents de la génération Z, 100% digitale, sachez qu'ils ont évolué dans un contexte différent de celui de leurs aînés. Ils sont à la fois multitâches, ultra-connectés et friands de mobile. Ils préfèrent par exemple évoluer dans une hiérarchie horizontale et sont à la recherche d'une figure qu'ils respecteront et qui leur ressemblera. C'est également une génération qui a soif de savoir !

Si vous voulez en savoir plus sur la génération Z et sur comment la manager au travail, nous vous invitons à lire [notre article dédié](#).

Comment organiser votre espace de travail ?

Le monde de l'emploi est en pleine mutation : nouvelles organisations, télétravail, transformation digitale des entreprises, c'est tout le monde de l'emploi qui est en pleine mutation.

De nouvelles formes de travail se développent : comme espaces de co-working, ou des systèmes de management collaboratifs viennent bousculer la hiérarchie pyramidale traditionnelle. Restez donc au fait des innovations, afin de fournir la meilleure expérience de travail à vos collaborateurs et employés.

Saviez-vous...

93%

des jeunes actifs
ne veulent plus d'un
bureau classique.



73%

d'entre nous passent
leur journée assis !



60%

des employés travailleront
de chez eux d'ici 2022.



73%

des employés français
préfèrent un espace de
travail collaboratif.



Si vous souhaitez faire partie des 52% d'employés qui travaillent en dehors du bureau, et travailler depuis votre domicile par exemple, quelques règles sont à respecter pour concilier bien-être et productivité.

L'organisation est la clé : fixez-vous des règles de travail ! Séparez votre entreprise de votre famille, surtout si votre bureau est au milieu du salon. Planifiez vos tâches et fixez-vous des objectifs à atteindre. Pensez également à vous accorder des pauses et à déconnecter de vos mails une fois la journée finie pour profiter de vos proches et vous ressourcer.

Alors quelles méthodes de travail représentées dans cette infographie allez-vous mettre en place dans votre entreprise ?

Si vous souhaitez partager votre témoignage sur le développement business, découvrez [nos retours d'expérience](#) !

Comment protéger votre business ?

Découvrez tous nos [conseils](#) sur la gestion des risques pour votre entreprise.

Entrepreneurs, attention aux risques !

Créer votre entreprise inclut naturellement une notion de risques. Même lorsqu'un projet est viable, vous faites souvent face à des difficultés que vous devez appréhender et contre lesquelles vous devez apporter une solution efficace.

[Défauts de paiements, fuites de données, retards, ces situations peuvent vite devenir bloquantes.](#)

Ainsi, 32% des entreprises dans le monde ont déjà souffert d'une perte de données et près d'un millier de litiges ont été portés devant les tribunaux pour des problèmes de propriété intellectuelle en 2014.

Il est essentiel à la fois, de former vos employés à la sécurité informatique mais aussi de déposer vos créations pour qu'elles vous appartiennent légalement.

Se munir d'une assurance professionnelle ou responsabilité permet de se prémunir efficacement contre ses menaces, mais également contre de nombreux autres risques suivant votre [activité](#).

La Responsabilité Civile Professionnelle, l'assurance vie de votre entreprise

Elle est indispensable car en cas de litige elle couvrira :

- Les frais d'expertise
- Les frais de défense
- Les dommages-intérêts à verser si votre responsabilité est avérée

Bien plus que sur la santé financière de votre entreprise la RC Pro a aussi un impact sur votre image et votre réputation :

- Auprès de vos clients elle permet de préserver vos relations commerciales, d'instaurer la confiance et parfois de décrocher certains contrats.
- La RC Pro rassure vos fournisseurs sur votre solidité et votre sérieux.
- Enfin elle vous crédibilise auprès de vos investisseurs éventuels et facilite vos demandes de financements. En effet, en cas de litige et sans RC Pro, vous pourriez être amené à avancer des frais importants pouvant mettre en péril votre entreprise et inquiéter d'éventuels investisseurs ou même votre banque.

Découvrez [nos offres de RC Pro](#) selon votre secteur !

Quelle est la différence entre la RC Pro et la RC Exploitation ?

La Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro), couvre les dommages causés du fait des prestations effectuées par l'entreprise. La responsabilité d'une entreprise peut en effet être engagée en cas d'erreurs, d'omissions, d'oubli ou de négligences dans l'exécution de son activité.

Exemple : L'un des chefs de projet d'une entreprise est immobilisé plusieurs semaines suite à un accident. Si le retard engendré est pénalisant pour les clients, l'entreprise se verra dans l'obligation de les dédommager.

La responsabilité civile exploitation (RCE – également nommée responsabilité civile générale), a pour objectif de couvrir les dommages qui pourraient être causés à des clients, des tiers ou des salariés (en cas de faute inexcusable de l'employeur) lors de l'exercice de l'activité de l'entreprise.

Une société organise dans ses bureaux une démonstration à destination de prospects. Un morceau du faux plafond tombe et assomme l'un des invités. La société sera tenue pour responsable. La RC Exploitation permettra de prendre en charge l'indemnisation du préjudice corporel.

A noter : la RCE (Responsabilité Civile Exploitation) fait rarement l'objet d'un contrat séparé, elle est généralement vendue en option avec l'assurance bureaux ou bien avec la RC Pro (Responsabilité Civile Professionnelle).

Pour en savoir plus sur la différence entre la RC Pro et la RCE, nous vous invitons à lire l'article dédié sur le [blog](#).

Entreprendre, au-delà des challenges, un épanouissement garanti

Bien que nous ayons mis en avant quelques risques liés à l'entrepreneuriat, il n'en demeure pas moins que les avantages restent nombreux. Bien négocier les étapes clés de son projet, réussir ces challenges permettent un épanouissement personnel, reconnu par les entrepreneurs.

Selon notre [étude ADN de l'entrepreneur](#), ils sont 56% à aborder l'avenir avec optimisme, c'est 15% de plus que l'année dernière ! Un sentiment fort et clairement en faveur de la démarche entrepreneuriale.

Enfin, conservez [cette infographie](#) qui reprend les 10 bonnes pratiques pour entreprendre et nos meilleurs conseils pour créer votre activité. Un mémo qui vous sera très utile au moment de lancer votre projet !

Pour en savoir plus et accéder à tous les conseils et interview d'entrepreneurs régulièrement, rendez-vous sur le blog Hiscox en cliquant [ici](#). Vous pourrez également vous inscrire à notre newsletter mensuelle. A bientôt !

*Etude Sage « Walk with Me : Etre entrepreneur aujourd'hui : étude sur la nouvelle génération d'entrepreneurs ».

