

*Enfin, un livre simple et clair pour
créer et diriger une entreprise !*

39P\$!

GERER UNE ENTREPRISE

POUR

LES NULS[®]



**Par
Ennio Romulus**

Indispensable!

✓ *De la Création
d'entreprise à
l'élimination de
concurrent*

ROMULUS Editions

ENNIO ROMULUS

*Gérer une entreprise
pour les Nuls©*

Sommaire

I-/- Prendre un bon départ

- a)- Créer sa société
- b)- Que faire lors des premières heures ?

II-/- Le développement de votre entreprise

- a)- La gestion financière
- b)- La production
- c)- Le personnel
- d)- La publicité
- e)- La distribution

III-/- Eliminer un concurrent en toute légalité

I/- Prendre un bon départ

a)- Créer sa société

Laissez moi deviner. Vous croyez au Palladionaute Dream et vous êtes exaspérés par la mégalomanie et la toute-puissance de votre PDG. Bref, vous pensez qu'il est grand temps de fonder votre entreprise.

Une société, ça vous apporte de charmantes secrétaires prêtes à tout pour grimper dans la hiérarchie ainsi qu'un tas d'Elmeriens idiots, payés 1P\$ du mois travaillant pour vous. Mais cela vous apporte surtout beaucoup d'ennuis. Je suis sincèrement désolé de vous entraîner dans cette galère, mais je me dois de finir d'écrire ce livre par conscience professionnelle.

Avant toute chose, réfléchissez à ce que votre entreprise vendra. Laissez libre cours à votre imagination, les prolétaires étant capables d'acheter n'importe quoi si la publicité est de mise.

Cherchez ensuite un nom, évocateur sur la gamme de produits vendus, ou, si vous n'avez pas d'imagination ou tout simplement beaucoup d'amour propre, composé de votre patronyme ainsi que d'un terme qui montre que vous n'êtes pas là pour plaisanter.

Exemples :

Nom + Company

Nom + Group

Nom + Industry ...

Le plus dur (et plus coûteux reste à faire). Votre entreprise n'est pour l'instant qu'une bête idée parmi tant d'autres, il lui manque un véritable statut juridico-financier.

Ce statut s'obtient auprès de la F.R.I.C (**F**iliale **R**esponsible des **I**ndustries de la **C**orporation).

Pour obtenir l'autorisation nécessaire, il est obligatoire d'être un riche actionnaire. Si besoin est, accompagnez votre candidature d'une modeste contribution financière, cela fait toujours plaisir.

Enfin, vous devez fixer le siège social de votre société. Plus celui-ci est imposant et impressionnant, mieux vos concurrents réfléchiront à deux fois avant de vous chercher des noises, et mieux le prolétaire sera d'aplomb à consommer vos produits. Un gratte-ciel de 58 étages me semble être un minimum.

b)- Que faire lors des premières heures ?

Une fois toutes les instructions précédentes réalisées, il est temps de passer aux choses sérieuses.

Vous n'arriverez pas à bâtir un Empire Commercial tout seul (même s'il est évident que le succès de l'entreprise tient plus de son PDG que des ouvriers), il vous faut employer en nombre :

- Des Directeurs Spécifiques (Recherche & Développement, Production, Publicité, etc.), à qui vous déléguerez les longues tâches harassantes et difficiles.
Vous travaillerez ainsi beaucoup moins, mais attention, ces sous-fifres demanderont un salaire conséquent. La tranquillité a un prix.
- Des secrétaires, qui rédigeront des lettres aux clients et s'occuperont du paiement des factures.
Ce n'est bien sûr que leur rôle officiel, je pense qu'il est inutile de revenir sur leur second rôle.
- Des bureaucrates. Se situant dans l'organigramme entre le PDG et les ouvriers, les bureaucrates réalisent les travaux pénibles demandant des facultés individuelles moyennes et ne correspondant donc pas à l'Elmerien.
- Sans oublier, tout en bas de l'échelle, les moins que rien, les nés-pour-bosser, les pompes à fric : les ouvriers Elmeriens. Achetez les en nombre, vous bénéficierez sûrement d'une réduction, et il n'est pas rare que de regrettables accidents du travail surviennent. Je ne peux que vous conseiller ceux de plus de 7 ans, les autres ayant une masse musculaire limitée.

Tous ces employés devront avoir un lieu de travail.

Installez les secrétaires dans votre bureau, au dernier étage de votre siège social. Offrez un bureau de votre gratte-ciel à chacun de vos bureaucrates (si avez une relation intense avec l'argent, et c'est compréhensible, il n'est pas interdit de les entasser dans une seule pièce).

Vos directeurs doivent être répartis entre vos usines, que vous n'aurez pas manqué de faire construire dans une zone proche de l'Elmerie et votre siège social. Les premiers géreront la main d'œuvre animale tandis que les seconds négocieront les ressources nécessaires au bon fonctionnement de votre société.

Votre entreprise est maintenant prête à conquérir le marché.

II-/-Le Développement de votre entreprise

a)-La gestion financière

Avant toute chose, vous devez connaître sur le bout des doigts tous les termes économiques relatifs à la gestion d'entreprise : loi du marché, OPA, mix-marketing, fraude financière, etc.

La majeure partie de vos dépenses iront dans l'achat de matières premières qui serviront à fabriquer vos produits. Le reste sera consacré aux salaires du personnel qualifié (le salaire des ouvriers étant minime, il est inutile de le comprendre dans les dépenses). N'achetez jamais les yeux fermés, comparez les offres.

Méfiez vous des petits caractères en bas de chaque contrat. Car un incident est si vite arrivé. Tout le monde ne dispose pas de ma perspicacité. Une signature égarée sur un contrat véreux et votre entreprise peut couler en quelques jours, et mêmes heures si le chevalier noir est une société de l'acabit du Romulus Group (on peut toujours rêver). Dans ce cas, il ne vous reste plus qu'à tout vendre avant que la valeur des vos immobilisations ne soient trop bas. Pour partir avec une prime de départ, après tout vous êtes le seul qui la méritez, vos sous-fifres étant des incapables (je ne vous parle même pas de l'ordure qui a conçu ou monté le stylo qui vous a permis de faire la signature maudite).

S'il vous manque un peu d'argent pour partir au Caraïbes, vendez vos Elmeriens au rabais, c'est toujours très demandé. Sans oublier si le cœur vous en dit, soldez votre mère. Elle vous a mis au monde, c'est donc en partie à cause d'elle que vous êtes dans cette galère.

Mais vous n'êtes pas encore dans cette situation, soyons plus gais.

Vos rentrées viendront majoritairement des ventes. Tout ceci étant ma foi fort logique, je ne m'attarderai pas sur ce sujet.

b)- La production

Poussez continuellement la production au maximum : 7 jours sur 7, 25 heures sur 24 (chaque ouvrier a droit à ses heures supplémentaires non rémunérées !).

Certains Elmeriens risquent de tomber de fatigue, dans ce cas, prouvez votre immense bonté en leur offrant une heure de repos. Ils vous seront infiniment reconnaissants et repartiront travailler gaiement.

N'abusez tout de même pas de ces cadeaux ou vous serez la risée de tous à chaque séance du Club des Milliardaires. **Un Bon PDG est un bon exploitant.**

Une machine étant plus méritante qu'un basique ouvrier, stoppez leur moteur de temps en temps pour les économiser et ainsi favoriser le rendement.

c)- Le personnel

Soyons clair : il n'y a pas de grève dans la Corporation. En effet, il est si bon de travailler chez vous que les employés ne se plaindront nullement des conditions de travail.

Les Elmeriens, cas à part, n'ont de toute façon pas une intelligence suffisamment développée pour comprendre la définition de « grève ».

Quand vos disponibilités vous le permettent, investissez dans du nouveau personnel, si possible de marque.

Limogez les employés incompetents, comprenant aussi bien la secrétaire non consentante que le Directeur soudainement doué d'états d'âme pour les ouvriers.

Concernant les Elmeriens, vous ne serez jamais déçu : la définition d'incompétence ne peut leur être appliquée vu le travail basique qui leur est gentiment offert.

d)- La publicité

La publicité est quelque chose d'absolument fondamental pour la survie de votre entreprise dans cette jungle qu'est le marché. Heureusement, la pub' comparative est autorisée par la loi.

A vous de clamer sur la première chaîne que vos produits valent mieux que les autres, même si ce n'est pas la vérité : ces idiots de prolétaires gobent tout.

La publicité coûte généralement cher, et elle peut être déclinée en plusieurs catégories :

- Ecrite. On trouve cette publicité dans les journaux, accessibles aux prolétaires, mais également sur de grands panneaux publicitaires tape-à-l'œil. Le prix dépendra de la taille du panneau, mais aussi de sa situation. Inutile de vous dire que l'impact sera plus faible sur la devanture de l'épicerie du coin que sur l'hyper-giga centre commercial du Secteur Restreint.
- Audiovisuelle. Assez chère, vous pouvez obtenir des réductions en offrant une délicate enveloppe au responsable de la programmation. Comme pour la publicité 'écrite', réfléchissez par deux fois avant de signer un contrat. Pour éviter de vous retrouver sur Mollusque TV dans la tranche horaire 04h00-04h30.

Dans les deux cas, il vous faut un slogan accrocheur et révélateur. Il doit à lui seul caractériser le produit visé ou l'entreprise.

e)- La distribution

Une fois votre produit connu et fabriqué, il faut le distribuer dans différents commerces.

Vous pouvez avoir les vôtres, mais cela ne sera sûrement pas suffisant. Contactez donc les responsables de hyper-centres commerciaux et soudoyez les, je veux dire offrez leur un repas au restaurant.

Rajoutez le prix s'il faut pour qu'il soit exposé dans les vitrines à la place du concurrent.

Certains PDG incompetents ont du rendre le bilan suite à une gestion calamiteuse et à des clients mécontents. Si vous avez suivi mes instructions, rien de tel ne devrait vous arriver.

Néanmoins, vos clients ne sont pas censés le savoir et seront étonnés de ne pas voir de Service après-vente. (ce service ou l'on vient rendre ses produits en panne et que le technicien répond tout le temps que la garantie est expirée).

Ami lecteur, je vous fait donc un noble cadeau. Inscrivez le texte qui suit sur l'emballage de vos produits, et les clients comprendront.

Un Service après-vente s'occupe de vos achats **défectueux**.

Les produits de (votre entreprise) sont étudiés par les plus grands ingénieurs et fabriqués par des Elmeriens hautement qualifiés et donc d'**excellente qualité**.

Il n'existe donc pas de Service après-vente.

CQFD.

III-/- Eliminer un concurrent en toute légalité

L'absence de concurrence est un rêve de PDG. Il existera toujours une société qui tentera de vous déstabiliser. Le monopole est donc très rare, nous avons le plus souvent affaire à un marché oligopolistique, c'est à dire que chaque entreprise doit tenir compte des comportements des autres entreprises. Néanmoins, vous ne pouvez que sortir gagnant de la disparition d'une d'entre elles.

Eliminer un concurrent peut être expéditif si vous faites appel à Luigi & Co.

Mais c'est coûteux et risqué, car illégal.

Je vous propose donc quelques méthodes pour parvenir au même résultat dans la parfaite légalité.

1) Faire éclater un scandale

Cherchez bien, et vous trouverez sûrement une faille dans la gestion de la société du concurrent.

N'hésitez pas à engager un détective privé qui suivra les moindres faits et gestes du PDG.

Participe t'il à des soirées louches ? Détourne t'il de l'argent des caisses du personnel ? (j'entend par personnel tous les employés hors-Elmeriens).

L'enquête peut être longue et infructueuse. Cependant, en cas de réussite, l'organisation visée perdra une grande partie de son prestige...et de ses clients. Trouvez des pigeons pour servir d'intermédiaires, car si jamais tout ceci se retourne contre vous, ils prendront à votre place. N'ayez alors aucun remords : dans cette jungle qu'est le marché, seuls les plus forts survivent, les plus faibles sont voués à disparaître, ou plutôt à bosser dans des conditions ingrates.

2) Casser les prix

Faites du dumping. Vendez à perte vos produits pour appâter le client.

Votre santé financière sera forcément diminuée, mais celle du concurrent le sera encore plus, se retrouvant avec énormément de stocks invendus. S'il est spécialisé dans l'alimentaire, cette méthode est absolument fabuleuse, étant donné que ce type de produit ne résiste pas au temps...

Cette technique peut même s'avouer absolument jubilatoire, si jamais l'entreprise touchée par votre fléau décide néanmoins de vendre ses produits (périmés), à bas prix. Imaginez quelques milliers de prolétaires intoxiqués dans des conditions horribles...Imaginez le budget catastrophique de votre victime, et ses ennuis judiciaires qui suivront... Fous rires en perspective.

3) Se lier d'amitié avec les principaux PDG de sociétés de distribution

Invitez leur au restaurant, offrez leur des cadeaux.

Vos produits seront en tête d'affiche, et qui sait...votre marque sera peut être la seule présente dans le magasin.

Vous pouvez également faire preuve de diplomatie avec le concurrent « ennemi », je vous renvoie donc à La Diplomatie pour les Nuls®, bible en la matière, rédigée par Don Alvadre.

Ainsi ce termine *Gérer une entreprise pour les Nuls®*. J'espère que cela vous a diverti, et bien sûr qu'aucune idée folle d'entreprise ne germe dans votre cerveau.

En effet, le Romulus Group est meilleur que les autres. Il est inutile et dangereux de se frotter à lui. Essayez, vous le regretterez . Il vous écrasera sans pitié.

De toute façon, permettez moi de vous dire que c'est une preuve de soumission d'avoir acheté un tome de « ...pour les Nuls® ». Vous contribuez ainsi à sa mirobolante santé financière, et d'une certaine manière vous vous enfoncez et rapprochez la date du dépôt de bilan.

Non, décidément, l'entreprise n'est pas faite pour vous.