

Afin de le préparer à formaliser son idée de création, rappelez au porteur de projet quelques fondamentaux de la création d'entreprise qui vont le concerner, quel que soit le choix qu'il fera au terme de cette première étape.

Aidez-le à franchir cette première étape en le guidant dans sa démarche par une série de questions clés ● ● ● ● ●

FORMALISER L'IDÉE DE CRÉATION

Outils et Ressources

Lui rappeler l'essentiel

► **Faire des compromis entre le souhaitable et le possible**

Pour réaliser ce compromis, il faut mettre en relation l'ambition du créateur avec le diagnostic des ressources qu'il va pouvoir mobiliser et des obstacles qu'il va devoir surmonter : quels sont les revenus dont il a besoin pour vivre *a minima* ? Sur quoi et sur qui va-t-il pouvoir compter ? A-t-il bien identifié les ressources sur lesquelles il va pouvoir s'appuyer ?...

► **Consacrer du temps à son projet en rapport avec l'ambition affichée et mûrir sa démarche de création dans le temps**

Entre un projet d'activité complémentaire saisonnière et un projet d'activité principale à l'année, le temps à consacrer au projet n'est pas du même ordre. La visualisation des différentes étapes ainsi que les points clés de la création ne devront pas être négligés pour autant.

Le temps est nécessaire à la réflexion, à l'évaluation des risques encourus et, si besoin est, à l'acquisition des compétences qui lui font défaut avant de se lancer.

Pour un candidat à la création à contrecourant d'une culture entrepreneuriale « classique », le temps permet de démythifier la démarche de création et de travailler le choix du statut, qu'il devra arrêter dans une dernière étape !

► **Formaliser son projet à l'écrit est une exigence, comme pour les autres créateurs**

Pour celui qui affiche la volonté de « voir » avant de se lancer comme pour celui qui décide de s'engager dans une activité qui va le mobiliser partiellement ou sur une seule saison, écrire permet de prendre toute la mesure de ce qui se joue et prépare aux étapes ultérieures qui passeront nécessairement par l'élaboration de dossiers convaincants.

L'aider à bien démarrer en quatre étapes

► Étape 1 : préciser son idée de création

Cette étape passe par :

- la clarification et la hiérarchisation des motivations et des valeurs qui l'animent ;
- la déclinaison de l'activité et des services qu'il veut proposer, ainsi que les types de clientèles qu'il entrevoit.

Cela lui permettra :

- de formaliser ses ambitions réelles et de choisir ses propres indicateurs de réussite (son revenu, sa reconnaissance sociale, l'impact de son projet sur son territoire, sa réalisation personnelle, les résultats qu'il obtiendra auprès de son public...);
- de renforcer la cohérence de ses prestations, de ses publics cibles ainsi que des conditions de mise en œuvre de son projet (impact environnemental, social, statut juridique, financements...) avec ses ambitions.

Dès cette étape, proposez-lui d'exposer son idée de création en deux points !

Pour en savoir +

Pour obtenir des informations sur la législation relative à son activité, se reporter à la rubrique **informations sectorielles** du site de l'APCE, et se procurer la **fiche professionnelle** correspondant à son activité sur ce même site ou sur le site de l'AVISE, s'il en existe une. Si une de ces fiches correspond au projet de votre créateur, vous y trouverez de nombreux éléments de réponse et des éclairages très pertinents !

► Étape 2 : identifier ses contraintes

Qu'il s'agisse :

- de la nature du produit ou de la prestation ;
- de l'état du marché : celui-ci peut être émergent ou, au contraire, saturé ou en déclin ;
- de la clientèle : peu solvable, très éloignée... ;
- du territoire : peu peuplé, faiblement irrigué par les moyens de communication, difficile d'accès... ;

COMMENT FAIRE ? ... pour le guider dans sa réflexion

- Quelle activité allez-vous proposer ou vendre ?
- Quelle est sa finalité principale ?
- À quel(s) type(s) de clients s'adresse cette activité ou ce produit ?
- Avez-vous repéré vos concurrents ?

- Avez-vous pensé à sa promotion ?

Aussi talentueux soit-il, le candidat à la création ne pourra réussir son projet que s'il est capable de répondre à un besoin, de le faire savoir et de trouver une place sur le marché !

- Quelle est votre motivation profonde pour entreprendre (gagner votre vie, réaliser un projet de vie personnel, vous réaliser, vous rendre utile à la société, gagner plus d'argent, sortir du chômage, être indépendant, relever un défi, être socialement reconnu, être libre...) ?

Des objectifs différents conduisent à des stratégies et à des modes de gestion différents. Prendre le temps de répondre à cette question est essentiel à ce stade.

- Quel est le temps dont vous disposez ou que vous êtes prêt à prendre pour créer votre entreprise ?

Un projet de création se mûrit dans le temps et laisse peu de temps à l'improvisation...

- Avez-vous le soutien de votre entourage ?

Il faut une bonne résistance physique et nerveuse du créateur et de son entourage proche pour supporter tension, surcroît de travail et investissement financier !

- Savez-vous organiser votre travail et décider ?

Le créateur et demain le chef d'entreprise doivent en permanence prendre des décisions, et ils sont souvent seuls pour le faire...

- Avez-vous mesuré vos capacités d'adaptation ?

Persévérance et goût de l'effort seront nécessaires pour surmonter l'épreuve de la création, puis de la gestion et du développement de l'entreprise. Demain, il faudra accepter d'avoir des « hauts » et des « bas »...

- Connaissez-vous vos points forts et vos points faibles en termes de personnalité et de compétences (capacités d'organisation, de décision...) ?

Le bagage scolaire n'est pas un critère déterminant : 60 % des créateurs n'ont pas le bac !

- Quels sont les risques personnels et professionnels que vous prenez ?

La prise de risques est inhérente à la création d'entreprise. Pour ceux qui ont peur de ne pas pouvoir résister à la pression, le portage salarial est une solution.

- Disposez-vous des diplômes requis par la loi pour vous lancer ?

Dans le secteur du sport, ce point est incontournable.

- Avez-vous une idée des investissements minimaux qu'il vous faudra engager ?

La première cause d'échec dans les trois premières années de création, c'est un chiffre d'affaires insuffisant.

- Avez-vous mesuré le revenu minimum dont vous avez besoin au démarrage et son évolution ?

En cas de problème financier, il faudra que le créateur tienne le coup et puisse se reposer sur son entourage. Dans tous les cas, les trois premières années seront déterminantes.

Cependant, n'oubliez pas à ce stade qu'un créateur en herbe, c'est une somme d'énergie, de créativité et d'impatience qu'il faut laisser s'épanouir !

- des moyens à mettre en œuvre : la commercialisation, la communication, la gestion... peuvent entraîner des contraintes importantes (compétences, disponibilité, moyens financiers...);

- de la législation : de l'existence de contraintes légales (ex. : accès à la profession, réglementation relative à la sécurité...).

À ce stade de la réflexion, vous devez l'engager à mesurer les contraintes inhérentes à son projet. Il ne s'agit pas de le décourager mais de l'aider à mesurer l'impact de ses choix sur la faisabilité et la viabilité de son projet !

► Étape 3 : faire le point sur sa situation

Pour passer de l'idée au projet, il lui faut réaliser un petit diagnostic de ses ressources personnelles et professionnelles.

Sa situation personnelle

- Célibataire, marié, concubin ou divorcé, le régime matrimonial doit être précisé. Il permet de sensibiliser le candidat à la création aux éventuelles conséquences de ses choix (ce point prendra du sens ultérieurement, selon la nature de son projet).

- Le conjoint a-t-il été informé du projet ? Le soutient-il dans sa démarche ? Sa participation a-t-elle été envisagée et dans quels domaines ou fonctions ?

- Son réseau relationnel a-t-il été informé et mobilisé ? Va-t-il le soutenir et dans quels domaines (matériel, financier, commercial, technique...)?

Sa situation professionnelle

- Salarié, quel est son statut ?

- Demandeur d'emploi indemnisé, n'oubliez pas de lui demander de faire un point sur ses droits ASSEDIC.

Son parcours professionnel

Aidez-le à mettre en valeur avec précision ses savoir-faire et ses connaissances en rapport avec son projet selon le schéma : poste ou fonction occupé(e), savoir-faire et connaissances, niveau de formation et diplômes.

► Étape 4 : faire un premier bilan

Pour l'aider à identifier ses points faibles (technique commerciale, gestion...) et ses points forts pour la réalisation de son projet :

- mettez l'accent sur ses atouts : facultés particulières, contacts, connaissances pratiques ou théoriques, participation à des organismes, des associations, aide du conjoint, etc. ;

- mais aussi ce sur quoi il doit faire porter ses efforts : Quelles sont les conditions de réussite ? Comment va-t-il y parvenir et dans quel délai ? ■

N'oubliez pas qu'il n'existe pas de profil idéal pour devenir entrepreneur. Et n'hésitez pas à l'orienter vers une formation complémentaire pour qu'il dispose du plus grand nombre d'atouts au démarrage !

Pour en savoir +

Télécharger le guide de l'APCE intitulé *Valider son idée de création*.

L'essentiel du contenu de cette fiche s'appuie sur les conseils en ligne donnés sur le site de l'APCE.

COMMENT FAIRE ? ... pour améliorer votre accompagnement

- Notez des questions complémentaires :

