

Comment passer de l'idée d'activité au projet d'entreprise ?

ÇA DÉPEND ! *J'ai une idée d'activité qui me plaît beaucoup, et j'ai très envie d'en faire mon entreprise, de monter ma boîte et d'être mon propre patron. Je sais bien qu'être mon propre patron, c'est aussi être mon comptable, ma secrétaire, mon vendeur : des compétences que je vais devoir acquérir. Aussi, avant d'aller plus loin, je m'arrête et je me pose les questions suivantes :*

Pour une personne seule, le RSA cessera d'être versé au-delà d'un revenu léger

1. COMMENT SE PRÉSENTE MON IDÉE D'ACTIVITÉ ?

- Quels sont les produits et/ou les services que je veux vendre ?
- A qui vais-je les proposer ?
- A quels besoins de mes futurs clients répondent-ils ?
- Sont-ils vraiment utiles à ceux qui pourraient les acheter ?
- Comment vont-ils les utiliser ?
- Où et comment vais-je les vendre ?
- Mes produits/services sont-ils nouveaux, ou existent-ils déjà ?
- Quels sont leurs points forts ?
- Et leurs points faibles ?

2. QUELLE EST LA TAILLE DE MON MARCHÉ ?

Je ne fais pas encore une étude de marché complète, mais je cherche à préciser à quelle clientèle je veux m'adresser.

- Qui est mon client (particulier, revendeur, entreprise, collectivité ...) ?
- Quel est son sexe (homme, femme) ?
- Quel âge a-t-il ?
- Quel est son revenu ?
- Où et comment vais-je le contacter ?
- Quels bénéfices vais-je lui promettre ?

3. QUELLE EST LA TAILLE DE MON MARCHÉ ?

J'imagine et recense toutes les étapes de mon travail, depuis l'achat des matières nécessaires, la fabrication, l'emballage, la commercialisation, la communication, la livraison, la facturation, le service après vente.

4. QUELLES SONT LES AUTRES INFORMATIONS DONT J'AI BESOIN ?

Selon mon idée d'activité, je commence à me renseigner : si je veux vendre sur les marchés, quels sont les jours et lieux ? Est-il difficile d'obtenir un emplacement ? A quel prix ?

Si je veux ouvrir une boutique, quel est le plan d'urbanisme de la Mairie ? Y a-t-il des places disponibles ? Que faut-il pour obtenir les autorisations ? Etc.

5. QUELLES SONT LES CONTRAINTES DE MON ACTIVITÉ ?

Les contraintes propres à la nature des produits/services que je veux vendre.

- Les contraintes que m'imposent les concurrents.
- Les contraintes réglementaires : certaines activités, comme carreleur, coiffeur à domicile, électricien, paysagiste, boulanger ou encore tatoueur, doivent se plier à une réglementation précise.

Par exemple, dans le cadre d'une activité d'homme toute main, j'ai le droit de changer une ampoule électrique ou de jardiner, mais pas de refaire la plomberie ni de toucher à l'installation électrique, sauf si j'ai un diplôme de plombier ou d'électricien.

Si je me lance dans ces activités sans respecter la législation, je ne pourrai pas immatriculer mon entreprise, ni souscrire d'assurance professionnelle, et je m'exposerai à des litiges lourds de conséquences.

Je peux consulter la liste des activités réglementées sur le site de l'AFE, et faire reconnaître mes compétences acquises par la pratique.

6. MON PROJET CORRESPOND-IL À MA PERSONNALITÉ ?

Pour avoir le plus de chances de réussir, il faut que je m'épanouisse dans mon nouveau travail. Alors, je regarde attentivement si je suis bien fait pour cette nouvelle activité, et si ça va me plaire d'y travailler tous les jours. Je me pose la question suivante :
ce projet d'entreprise que j'envisage de lancer, correspond-il bien à :

- ma personnalité ?
- mes talents ?
- mes compétences ?
- mes expériences ?
- mes motivations ?
- mes objectifs ?
- mes contraintes de vie personnelle ?

7. ET QU'EN PENSENT LES AUTRES ?

Mon projet a l'air bien. Mais est-ce qu'il est bien adapté à moi ?

Je me trompe peut-être sur mes atouts pour réussir.

Alors, je me tourne vers quelques personnes qui me connaissent et en qui j'ai confiance.

Je leur sou mets mon idée d'entreprise, et je leur demande ce qu'elles en pensent.

Selon leurs réponses, je décide de continuer, de modifier un peu mon projet, ou encore de l'abandonner.

8. COMMENT BIEN DÉMARRER ?

Pour démarrer, j'ai certainement besoin d'argent, par exemple pour louer un emplacement de vente, ou un dépôt, ou pour acheter un véhicule utilitaire, ou pour me constituer un stock de départ, ou pour me faire un site internet. L'Adie peut m'aider en me proposant un microcrédit. Je regarde la question avec un conseiller Adie de ma région. Je cherche ses coordonnées sur [les antennes Adie](#).

9. AVEC QUOI VAIS-JE VIVRE LES PREMIERS MOIS ?

C'est bien ennuyeux, mais c'est sûr que, si je lance mon affaire, elle ne pourra pas me payer tout de suite. Donc, pour assurer mes dépenses des premiers mois, il faut que je me fasse un plan de trésorerie, avec l'apport de mes économies si j'en ai et l'appui, si j'en touche, de mes revenus sociaux, comme l'ARE (Allocation de Retour à l'Emploi), ou le RSA (Revenu de Solidarité Active), ou encore l'ASS (Allocation Spécifique de Solidarité).

Si je perçois l'ARE, je peux choisir entre :

- toucher l'ARE avec mes rémunérations pendant toute la durée de mes droits restants, et recevoir chaque mois 611,42€ pendant la première année, puis 862,56€ pendant la deuxième.
- Recevoir un capital égal à la moitié de mes droits restants, à condition que j'ai obtenu l'ACCRE. Ce capital m'est versé en 2 fois, d'abord au démarrage de mon activité, et ensuite au bout de 6 mois.

Si je touche le RSA, celui-ci m'est maintenu pendant 3 mois, et je le cumule avec les premiers revenus de ma nouvelle activité.

Si je perçois l'ASS, celle-ci m'est maintenue pendant 3 mois ; ensuite, du 4ème au 12ème mois, les revenus de ma nouvelle affaire sont déduits de l'ASS, mais une prime forfaitaire de 150€ m'est versée en plus chaque mois.

Pour m'aider à faire un bon plan de trésorerie, l'Adie me propose ses fiches pratiques.

Et, si j'ai entre 18 et 32 ans, je peux bénéficier d'un accompagnement complet, grâce au programme Adie Créajeunes.

10. QUI PEUT M'AIDER À BOUCLER MON PROJET ?

L'Adie, bien entendu.

Une fois que j'ai répondu aux questions précédentes, je prends contact avec mon antenne Adie, où je rencontre un conseiller. On regarde l'ensemble de mes besoins, et ce qui me manque encore pour me lancer.

Mon conseiller me met en relation avec des accompagnateurs compétents et gratuits, qui vont faire route à mes côtés jusqu'à mes premiers succès.

**PETIT LEXIQUE
DE LA PAGE**

ACCRE L'aide
au chômeur
créant ou
reprenant une
entreprise

APE L'Agence
France
Entrepreneurs

ARE
L'allocation
d'aire au
Retour à
l'Emploi

ARCE Aide à
la Reprise ou
à la création
d'Entreprise

ASS Allocation
Spécifique de
Solidarité