

# TROUVEZ VOTRE IDÉE DE CRÉATION D'ENTREPRISE

*"Les opportunités d'affaires sont comme les bus, il y en a toujours une autre qui arrive"  
(Richard Branson).*

*Entreprendre sans avoir d'idée c'est possible, il suffit de la créer !*

*A vous de créer votre opportunité de faire des affaires.*

## Table des matières

<b>Trouvez votre opportunité face à vous-même .....</b>	<b>2</b>
<b>Trouvez des idées qui répondent à un marché !.....</b>	<b>8</b>
<b>Trouvez des idées qui se démarquent des autres... ..</b>	<b>9</b>

# Trouvez votre opportunité face à vous-même

Le plus important à retenir est que, **pour durer**, l'**activité** que vous mènerez **doit vous correspondre et vous rendre heureux**. D'où l'importance de commencer par poser, noir sur blanc, ce qui vous touche personnellement, vos envies, vos valeurs, vos ambitions, votre vision de votre réussite... avant de parler de ce que vous savez faire professionnellement.

Il est possible, en se posant les bonnes questions préalablement, d'adapter votre projet à VOUS (et non l'inverse). Quelques exemples :

- A priori, vous avez envie d'ouvrir une boutique de vêtements et d'accessoires pour enfants mais vous n'avez pas assez d'argent pour financer la reprise du fonds de commerce. En faisant l'exercice ci-dessous, nous pourrions imaginer plusieurs solutions. Par exemple :
  - si ce qui vous plaît vraiment dans ce projet, c'est la relation avec les clients, alors, vous pourriez démarrer l'activité via de la vente à domicile ou en commerce ambulante.
  - si ce qui vous plaît vraiment est l'enfance, alors, vous pourriez imaginer d'autres activités autour de ce thème qui ne nécessiterait pas le même montant d'investissement.
  - si ce qui vous plaît est la vente, alors, vous pourriez vendre en ligne.
  - ....
- A priori, vous avez envie de travailler dans la communication mais vous ne voulez pas travailler le soir et les week-ends. Dans ce cas, il vous faudra éviter l'évènementiel par exemple.
- A priori, vous avez envie d'ouvrir un restaurant mais pas de travailler le soir. Dans ce cas, vous pourriez ouvrir dans un quartier d'affaires qui se vide en fin de journée.
- ...etc

**Ce ne sont que quelques exemples mais, l'expérience le prouve, en partant de VOUS, vous trouverez l'idée qui vous convient !**

## Les questions à vous poser

### Conseils avant de vous lancer :

- Lorsque vous ferez cet exercice, mettez-vous au calme et dans une posture de type "je rêve". Pour le moment, ne vous mettez aucune limite, posez tout noir sur blanc, vous trierez après.
- « Lâchez-vous », ne vous censurez pas, rêvez !

---

### 1 - Vos envies, vos passions, vos intérêts, vos rêves d'enfant

Ne réfléchissez pas à ce qui est possible ou pas, écrivez vos envies, vos passions, vos centres d'intérêt, vos rêves d'enfant, le métier de vos parents ou grands-parents (qu'ils ont exercé ou auraient aimé exercer) qui vous aurait plu...

*Par exemple :*

- *J'aime : le vin, les enfants, la nature, le bridge, la mer, le calme*
- *J'ai envie de : faire plaisir aux autres, apporter du bonheur aux autres, m'occuper des autres,*
- *Quand j'étais petite, je voulais être avocate. Puis, à l'adolescence, je voulais être psychologue*

A vous :

## 2 - Vos valeurs, ce qui est vraiment important pour vous

Vos valeurs, c'est ce que vous êtes, ce qui vous "tient debout", il y a probablement des métiers dans lesquels vous ne pourrez pas exprimer vos valeurs.

- *Par exemple : honnêteté, indépendance, autonomie, sagesse, réciprocité, humilité, justice sociale, progrès, réussite, sécurité...*

A vous :

## 3 - Ce que vous voulez ou pas au niveau personnel

Dans tous les domaines, notez ce que vous voulez et/ou ce que vous ne voulez pas au niveau personnel (on verra le côté professionnel ensuite), vos contraintes et obligations.

En effet, aujourd'hui, les outils informatiques (lorsqu'ils sont bien utilisés !) permettent de mieux concilier vie privée, familiale et professionnelle.

*Par exemple :*

- *Je veux : déménager en Aquitaine, habiter dans une maison dans un village près de la mer, profiter de mes enfants et donc être disponible entre 17h et 20h,*
- *Je ne veux pas : travailler le week-end, faire de la route tous les jours pour rejoindre mon lieu de travail*

A vous :

#### 4 - Ce que vous voulez ou pas au niveau professionnel

Ne vous bridez pas pour le moment, vous ferez le tri ensuite. Notez tout ce que vous voulez ou pas au niveau professionnel. C'est souvent plus facile de partir de ce qu'on ne veut pas, n'hésitez pas à commencer par ce sujet.

*Par exemple :*

- *Je veux : continuer à apprendre, rencontrer plein de gens différents, échanger*
- *Je ne veux pas : travailler chez moi, avoir plus de 2 salariés à terme, avoir des investisseurs hors de la famille, faire de la prospection lourde, gérer la paperasse, travailler dans le secteur d'où je sors*

A vous :

#### 5 - Vos compétences actuelles

La compétence = La capacité d'un sujet à mobiliser, de manière intégrée, des ressources internes (savoirs, savoir-faire et attitudes) et externes (réseau, outil,...) pour faire face efficacement à une famille de tâches complexes pour lui.

Notez vos compétences techniques mais n'oubliez pas les autres (cf. "Les compétences du créateur et chef d'entreprise").

*Par exemple :*

- *Compétences actuelles : créatif, capacité de remise en cause, sais décider, ouvert d'esprit, réactif, sais m'entourer, sais gérer mon stress, sais gérer mon temps, suis objectif, connaissances en gestion, comptabilité, finances, marketing*

A vous :

## 6 - Vos objectifs et vos ambitions

Où voulez-vous emmener l'entreprise ? Créer mais pour faire quoi ? Suivant quelles étapes éventuellement

Par exemple :

- Objectifs : que ma fille rejoigne l'entreprise plus tard et la lui donner, que l'entreprise reste au niveau régional, avoir une rémunération d'au moins 2 000€ par mois,
- Etapes : je veux bien commencer chez moi mais l'entreprise doit pouvoir payer des bureaux rapidement,

A vous :

## 7 – Vos idées sur la mission, la vision et les valeurs de votre entreprise

La **mission d'entreprise** définit la raison d'être de l'entreprise ou ses objectifs fondamentaux.

A lire :

- <http://www.socialbusinessmodels.ch/content/enonc%C3%A9-de-la-mission>
- <http://www.strategiemarketingpme.com/strategies/vous-voulez-savoir-comment-definir-une-mission-dentreprise-simple-claire-et-efficace-voici-ma-recette/>
- <http://www.hbrfrance.fr/chroniques-experts/2015/01/5859-pourquoi-est-il-aussi-important-pour-une-entreprise-davoir-une-raison-detre/>

La **vision d'entreprise** présente une projection dans l'avenir de la mission; ce que l'entreprise veut devenir et la cible qu'elle veut atteindre. « La vision, c'est la capacité d'avoir une image de l'entreprise sur le long terme » - [Robert Dittls](#)

A lire :

- <http://emosapiens.com/2014/04/quoi-sert-la-vision-entrepreneuriale/>
- <http://www.strategiemarketingpme.com/strategies/la-vision-dentreprise-le-point-de-depart-dune-success-story-definition-recette-et-quelques-exemples/>

**Les valeurs d'entreprise** sont le résultat de l'histoire de l'entreprise et fondent son identité, sa culture. Les valeurs promues par l'entreprise peuvent cependant évoluer afin de tendre vers la vision établie.

A lire :

- <http://www.valeurscorporate.fr/2011/04/entreprise-en-80-valeurs/>

Par exemple :

- *Mission : Aider les entrepreneurs à mieux travailler ensemble*
- *Vision : Participer à la compétitivité de la France en connectant les entrepreneurs entre eux pour créer de l'innovation*
- *Valeurs : Audace, passion, collaboration, innovation*

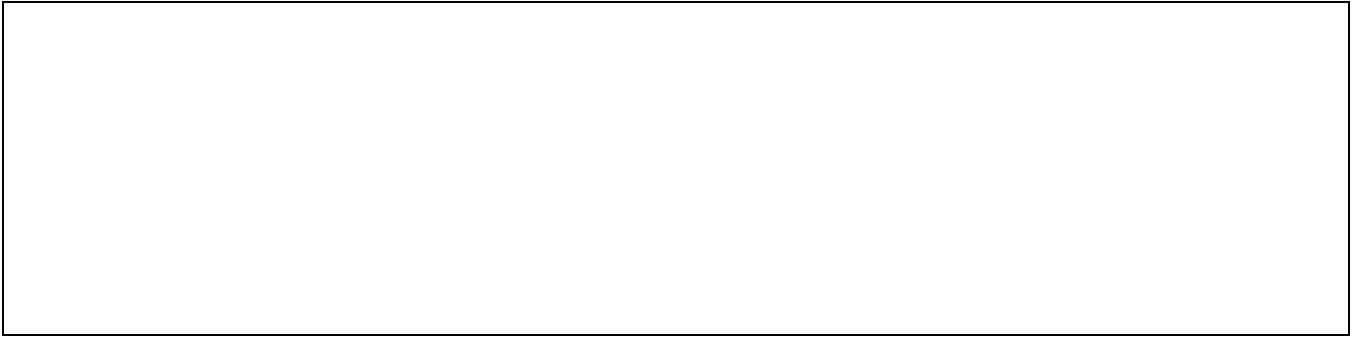
A vous :

**Conseils pour avancer :**

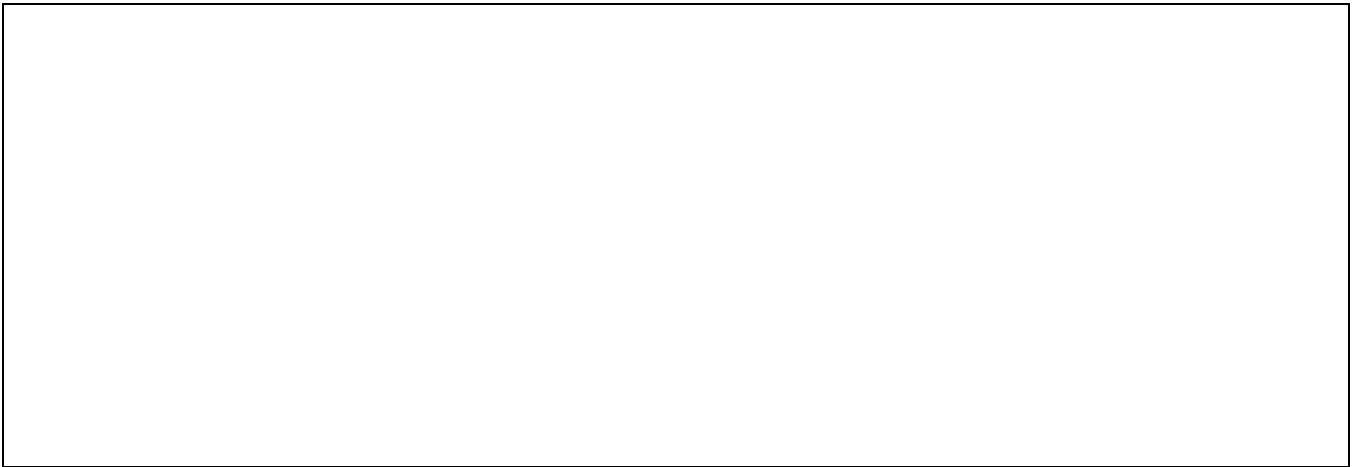
- Imaginez des croisements possibles entre vos différentes réponses
- Parlez-en avec vos proches
- Laisser décanter
- Relisez
- ..... et faites émerger l'idée qui vous convient !
- Pour vous aider, [utilisez les techniques de créativité de l'APCE](#)

**Il vous faudra ensuite valider la viabilité économique (est-ce que votre idée intéressera des clients) et la viabilité financière (est-ce que vous pourrez gagner de l'argent avec cette idée).**

## **Commentaires de votre entourage (famille, connaissances...)**



## Décisions



**Votre CCI est votre disposition pour vous guider et vous conseiller dans votre projet de création d'entreprise.**

# Trouvez des idées qui répondent à un marché !

**La source d'idées la plus importante, voire la seule, ce sont les besoins des clients (ou plutôt la façon dont les consommateurs veulent satisfaire leurs besoins) sont la principale source d'opportunité.**

Peter DRUCKER suggère 7 sources d'opportunités qui contribuent à générer des innovations et donc des idées de création d'entreprise :

- l'imprévu,
- les contradictions entre la réalité telle qu'elle est et telle qu'elle « devrait être » ou telle qu'on l'imagine,
- les besoins structurels : "la nécessité est mère de l'innovation",
- les structures industrielles et commerciales (orientation vers l'externalisation de certaines fonctions de l'entreprise par exemple),
- la démographie,
- les changements de perception des consommateurs (retour aux produits du "terroir" par exemple),
- les connaissances nouvelles.

## **Attention aux pièges des opportunités :**

- ce qui est une opportunité dans un pays ne l'est pas nécessairement en France (par exemple, de la location d'animaux de compagnie au Japon),
- si vous voulez une entreprise pérenne, méfiez-vous des modes,
- aussi mirobolante soit-elle, si vous trouvez une opportunité dans un domaine qui ne vous intéresse pas, vous risquez d'échouer.

*A lire :*

- [N'hésitez pas à regarder les différents sites de tendances.](#)
- <http://www.cci.fr/web/creation-d-entreprise/testez-idee-creation-entreprise>



## Trouvez des idées qui se démarquent des autres...

Quand on est une petite entreprise qui démarre, une bonne opportunité d'affaires est de faire comme les autres avec une dimension de **sur-mesure ou en faisant différemment**. C'est-à-dire, en changeant le [business model](#) habituel.

Les entreprises, lorsqu'elles sont de taille importante, sont obligées d'industrialiser leur production et ne peuvent répondre à des besoins particuliers de leurs clients. A vous de vous positionner !

Exemples pratiques :

- vous êtes coiffeur dans un quartier d'affaires ? Proposer des brushings à un prix raisonnable tous les matins dès 7h30 (avant les 1ères réunions) et de 19h30 à 21h (avant de sortir dîner).
- vous vendez des bijoux fantaisies, proposez à vos clientes les plus fidèles de participer à la création des nouveaux modèles
- vous avez une boutique de restauration rapide, proposez aux bureaux alentour de les livrer en fin de matinée
- vous faites du nettoyage industriel, proposez des petits services en plus (changer une ampoule, remplacer une dalle de moquette, remettre des ramettes de papier près des photocopieurs...)
- vous avez un restaurant, proposez un espace jeux pour les enfants avec une baby-sitter. Les parents pourront enfin déjeuner ou dîner tranquillement !

Autant d'opportunités d'affaires autour de métiers traditionnels sur lesquels les "grands" sont présents !

**N'hésitez pas à parler de votre idée sur les réseaux sociaux si vous avez l'habitude de les utiliser** ou lors de salons, rencontres avec d'autres créateurs. Ce que dira chacun pourra vous donner des idées pour façonner au mieux votre idée et en faire une vraie opportunité de business. Ensemble, on est plus fort !

A lire :

- <http://www.cci.fr/web/creation-d-entreprise/votre-business-model>
- <http://fr.slideshare.net/carronalain/ocean-bleu-amc>