adecan

Agence de détection, d'étude, et de création d'activités nouvelles

Aider les créateurs potentiels d'activités nouvelles à identifier des activités porteuses

Créer une entreprise est aujourd'hui relativement facile ; très facile même sous statut d'autoentrepreneur. Mais il est plus difficile de créer une activité qui assurera au créateur d'entreprise la rémunération dont il a besoin. Ceci explique le chiffre d'affaires moyen très faible réalisé par les 600 000 autoentrepreneurs actifs qui contraint une forte proportion d'entre eux à conserver en parallèle une activité de salarié.

Ces résultats sont dus à plusieurs causes principales :

- Les activités peu innovantes créées dans des marchés déjà saturés.
- Les compétences et les disponibilités financières des créateurs d'entreprises, souvent insuffisantes.
- L'absence quasi systématique d'évaluation du marché potentiel.

Pour créer des emplois durables, l'idéal serait donc de prendre le contrepied de cette situation en favorisant la création d'entreprises dans des **activités à potentiel, par des personnes qui en ont les compétences et les moyens financiers.**

S'intéresser à un nouveau potentiel de création d'activités nouvelles

C'est celui des **personnes qui souhaitent créer leur entreprise** mais qui n'ont pas trouvé le créneau à exploiter. Les enquêtes font apparaître l'importance de cette catégorie de créateurs d'entreprises potentiels.
C'est aussi celui des **micro-entreprises**, autoentrepreneurs notamment, dont l'activité n'est pas suffisante, et qui recherchent des voies de diversification.

Il faut s'intéresser à ces personnes et à ces entreprises car certaines d'entre elles ont le profil pour se lancer dans un projet.

Comment exploiter ce potentiel

L'idée est d'intégrer ces créateurs potentiels d'activités dans une action de **repérage d'activités porteuses.**

La METHODE

Elle met en œuvre des savoir-faire particuliers pour :

- **Générer des idées d'activités** par l'emplois de divers outils et méthodes d'investigations, par la mobilisation des réseaux ; et en mobilisant l'imagination de ceux qui s'y impliquent.
- **En faire une pré-évaluation** afin de ne retenir que celles qui présentent un intérêt.
- **Transférer ces pistes** aux créateurs potentiels d'activités intégrés dans la démarche

L'outil de base

Sur le principe d'une « task force » pour accomplir une mission opérationnelle, avec un objectif précis….on crée un « **Cercle de création d'activités nouvelles »**

Un Cercle est un groupe de 10 à 15 personnes, constitué de créateurs potentiels d'activités et de professionnels **du secteur d'activité dans lequel il a été décidé de mener les investigations**.
Chacun, en propre ou par son réseau, apporte un appui opérationnel pour repérer des activités porteuses et en faire une pré-évaluation.

Les membres du Cercle sont choisis avec soin.
Ils sont volontaires et motivés par l'enjeu.
La composition du Cercle, notamment la participation aux réunions, peut fluctuer en fonction des pistes repérées.
Les professionnels du secteur d'activité participent principalement au repérage des pistes. Les créateurs potentiels d'activités participent à tous les stades de l'action.
En fonction des besoins, le Cercle fait appel ponctuellement à des personnes extérieures pour alimenter les réflexions, apporter des informations, aider à valider les pistes,..

Les réseaux sont sollicités pour repérer les pistes d'activité et évaluer leur intérêt

Le Cercle est fermé dès que les réflexions ne sont plus productives.

Principes d'action

- L'objectif est clair : il s'agit de générer des activités.
- Il ne s'agit pas de faire un diagnostic. Dès la première réunion des idées sont mises sur la table.
- On ne met pas d'à priori quant à la façon de repérer ces activités.
- Toute piste identifiée est considérée comme intéressante à priori.
- Dès qu'une piste est identifiée, elle fait l'objet d'une pré-évaluation.
- Toute piste susceptible d'être porteuse est immédiatement prise en charge par une ou plusieurs des personnes présentes dans le groupe.
- Les réseaux habituels de soutien à la création d'activités prennent alors le relais.

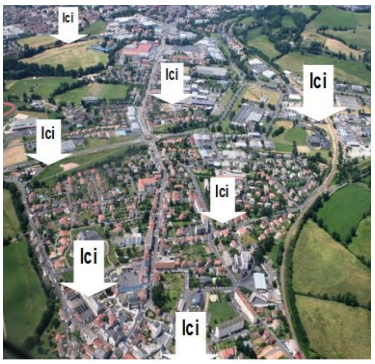
Sur quoi portent les investigations du « Cercle »

L'identification des **« besoins »** est une orientation clé de la méthode. Trois raisons la justifient :

- Les besoins qu'ils soient **existants** ou **latents** sont repérables sans moyens d'investigation importants.
- Répondre à un besoin limite les risques. Cela réduit également les investissements commerciaux de lancement puisque le produit ou le service est attendu.
- Enfin, on travaille sur du concret. On est dans l'opérationnel et c'est ce qu'attendent les personnes visées par l'action.

Autres voies d'investigation

- Les **potentialités de l'existant** : idées non exploitées, moyens et infrastructures insuffisamment utilisés, projets à relancer, partenariats à créer,…
- Les activités développées avec succès sur certains territoires et qui peuvent être **dupliquées.**
- Les innovations **transposables** à d'autres secteurs d'activité.



Un outil INNOVANT, OPERATIONNEL, DUPLICABLE

Proposé par ADECAN sas capital variable Place François QUESNAY 79260 LA CRECHE
Site Internet : https://adecan.fr/ contact : Daniel ANGIBAUD d.angibaud@adecan.fr