

Création d'emplois

par la création **d'activités nouvelles**

Un potentiel insuffisamment exploité

La France va vivre une situation de chômage sans précédent. Elle sera durable.

Le retour rapide à l'emploi sera difficile pour une partie des demandeurs d'emplois. Pour certains, **créer une activité sous statut d'indépendant va donc s'imposer**. Ils sont très nombreux dans cette situation, probablement plusieurs centaines de milliers.

Mais la création de micro-entreprises n'est pas la panacée car les ressources générées sont souvent insuffisantes pour vivre décemment. Par ailleurs, elle se fait souvent dans des secteurs déjà pourvus ce qui dilue le volume des affaires et accentue la concurrence au détriment des marges, donc en final à l'emploi. Augmenter l'offre dans des marchés non expansibles n'est la solution ni pour ceux qui veulent s'y installer ni pour ceux qui les exploitent déjà.

L'idéal est donc de générer des activités nouvelles dans des secteurs où il existe des marchés potentiels « ouverts ». En effet, le « degré d'ouverture du marché » a un impact direct sur les coûts de commercialisation. Plus le marché est ouvert moins il faut investir commercialement. Or ce sont ces budgets qui font défaut aux micro-entreprises.

La difficulté de connaître ces marchés

Les méthodes pour identifier les marchés potentiels sont largement utilisées par les Directions marketing des entreprises. Mais pour un indépendant, repérer, analyser, et évaluer un marché est presque toujours hors de portée. Les études de marché, même subventionnées, ne sont pas accessibles. Les conférences, forum, salons, webinaires, sont destinés surtout à des opérateurs en place.

Cette situation s'oppose à la création d'emplois pérennes car **l'absence d'analyse du marché, préalable à la création d'activité, est l'une des causes principales de disparition des TPE ou de paupérisation de leurs créateurs**.

Les marchés potentiels et ceux qui peuvent les exploiter

Sur tout **territoire** et dans tout **secteur d'activité** des marchés ne sont pas exploités ou le sont insuffisamment. C'est un fait ! Dans le même temps des créateurs potentiels d'entreprises ont les compétences, la qualification, et l'expérience nécessaires pour le faire. Certains d'entre eux en ont aussi les moyens financiers. **Ne pas exploiter ce potentiel c'est se priver d'emplois supplémentaires**.

Où trouve-t-on ces marchés potentiels

Dans la réponse à des besoins existants non satisfaits ou des besoins latents

Les besoins évoluent et ouvrent en permanence des opportunités nouvelles. Le COVID accélère les mutations. Cette voie est donc intéressante à explorer.

Les besoins sont divers. Certains d'entre eux ne peuvent être satisfaits que par des opérateurs puissants. D'autres sont à la portée d'entreprises plus petites, voire d'indépendants.

Répondre à une attente est la voie la plus porteuse pour s'installer sur un marché et y demeurer.

Dans les activités créées avec succès ailleurs et qui pourrait être dupliquées

Les activités visées sont celles qui ont été développées sur certains territoires et qui pourraient l'être sur des territoires non pourvus. Les points forts de la duplication d'activités sont nombreux. A travers ce qui se fait ailleurs, on sait ce qu'il faut proposer, à qui, à quelles conditions et comment. Le repérage de ces activités est facile à mettre en œuvre. **Cette piste est la plus facile et la plus rapide à exploiter.**

Dans la production de biens importés qui pourraient être fabriqués localement

L'intérêt de cette orientation est sans cesse rappelée. Elle s'impose comme une évidence. Mais elle n'est pas réservée seulement aux productions de masse qui exigent des investissements lourds. Elle est ouverte aussi aux productions de « niche » pourtant importées aujourd'hui.

Elle est porteuse car les **productions assurées par des petites entreprises peuvent être compétitives en raison de faibles charges de structure.**

Dans l'adaptation des biens et services pour les rendre plus conformes aux contraintes écologiques

Leur repérage est facile et on connaît la nature des modifications à y apporter. En raison de l'enjeu sans cesse rappelé, de nombreux marchés vont s'ouvrir.

Identifier les marchés potentiels : une méthode

➔ **La méthode exploite la connaissance que possèdent les opérateurs d'un territoire ou d'un secteur d'activité.** Il s'agit de dirigeants et de cadres d'entreprises, de structures de développement économique, ou de groupements d'utilisateurs, de journalistes spécialisés, d'experts..

10 à 12 de ces personnes sont réunies lors de réunions de courte durée. L'objet est opérationnel. Il s'agit de « mettre sur la table » des pistes d'activités nouvelles. **On y exprime des besoins, des idées d'activité, et des voies d'investigation pour le repérage des marchés potentiels.**

➔ Le fait que les participants soient dans les fonctions opérationnelles permet d'obtenir très rapidement une liste de pistes. L'évaluation des pistes pour retenir les plus « ouvertes » en est facilitée. Celles-ci peuvent alors être transférées vers des créateurs potentiels d'activités.

Ces lieux et moments où s'échange des idées, des informations, des pistes d'investigation, pour générer des activités nouvelles, **n'existent pas aujourd'hui.**

Intérêt de la méthode :

- Elle est **opérationnelle**. Nous l'avons mise au point, testée, et rendue opérationnelle dans diverses opérations menées il y a quelques années sur des bassins d'emplois.
- Elle est **adaptée à la situation actuelle**.
- Elle est **peu coûteuse** car elle s'appuie sur des moyens existants. Sa comparaison au coût actuel de création ou de maintien d'un emploi est très largement en sa faveur.
- Elle est un **outil supplémentaire** opérationnel dans la panoplie des actions pour créer des emplois.
- Elle est **innovante**. Le besoin d'innover dans la création d'emplois est aujourd'hui nécessaire en raison des objectifs difficiles à atteindre par les seules actions habituelles.
- Elle répond à l'orientation **d'exploiter davantage les potentialités locales**.
- Le fait qu'elle puisse être **mise en œuvre rapidement** est un avantage majeur dans la conjoncture actuelle. Une opération se met en place en **quatre mois**. Les premières pistes apparaissent au cours des deux premières réunions ; leur prise en charge par ceux qui peuvent les exploiter débute au cours des **six à huit premiers mois** de fonctionnement.
- Elle peut donner un **nouvel élan** à des structures dont la vocation est de soutenir la création d'entreprises.
- Elle est **duplicable** dans tous les secteurs d'activités ou sur des territoires. Il est donc possible d'imaginer que des centaines d'opérations de ce type soient menées sur le territoire national.

Pour lancer une opération il faut

- **Un porteur**. Ce peut être une structure d'appui au développement économique, un groupement professionnel, une collectivité territoriale, ou tout autre structure dont la vocation est de s'impliquer dans des actions de création d'emplois.
- **Un pilote/animateur** dont la mission est de prendre en charge l'opération. Ce peut être une personne appartenant à la structure porteuse qui aura été formée préalablement à cette mission, ou un prestataire extérieur.

Comment exploiter cette méthode : les étapes d'une opération

1. Décider du territoire ou du secteur d'activité. Choisir le porteur de l'action.
2. Préparer l'opération et créer le groupe de professionnels volontaires pour y participer.
3. Lancer l'opération et générer les premières pistes d'activité. Evaluer ces pistes. Assurer le transfert des pistes « ouvertes » à des développeurs potentiels.

Délai à ce stade : T + 4 à 6 mois

4. Poursuivre l'étape 3 jusqu'à ce que les réunions deviennent stériles.
5. Tirer les enseignements de l'opération.

Délai à ce stade : T + 6 à 8 mois

6. Définir le programme de duplication de l'opération à d'autres secteurs d'activité ou territoires.

Délai à ce stade : T + 10 à 12 mois

Notre proposition

Nous proposons d'apporter un appui méthodologique pour mettre en place une action de ce type et en assurer son suivi jusqu'à l'étape 6 ci-dessus.

Elle pourrait être menée sur un territoire ou dans un secteur d'activité avec pour objectif de valider l'intérêt de sa duplication à grande échelle.

Qui sommes-nous

ADECAN est un cabinet privé. La démarche proposée est issue des nombreuses missions ou actions en propre menées au cours des 35 dernières années.

Notre particularité est d'avoir consacré cette longue période à la **création d'activités nouvelles par l'innovation**. Le point commun aux missions menées est l'objectif de mise sur le marché.

Pour plus de précisions <https://adecan.fr/>

Bien sincèrement



Daniel ANGIBAUD
Président ADECAN sas
Courriel : d.angibaud@adecan.fr



ADECAN sas 79260 LA CRECHE
Siret 53420547100012

Remarque

La pandémie actuelle a mis en évidence qu'il existe en France un fort potentiel d'imagination et de réactivité dans la manière d'aborder et de solutionner les problèmes. La méthode proposée s'inscrit pleinement dans ce mouvement. Elle permet d'exploiter ce potentiel.

Elle mérite d'être testée pour se convaincre qu'elle peut être un outil efficace en faveur de la création d'emplois.

En effet, demain plusieurs centaines d'initiatives de ce type pourront être déclenchées sur le territoire en raison de leur simplicité de mise en œuvre. L'opération sera facilitée par une courte formation à la méthode des futurs pilotes/animateurs.

Il est réaliste de penser qu'on peut créer ainsi une dynamique porteuse de résultats. L'échange d'informations entre les différentes initiatives amplifiera l'impact des actions menées.

Création d'emplois par la création d'activités nouvelles

Un potentiel insuffisamment exploité !



Ici et là, des potentiels
d'activités nouvelles

En complément aux sources habituelles de création d'emplois sur un territoire.....

.....une autre voie...

→ **Exploiter les potentiels d'activité**

Par exemple :

- Répondre à des besoins non satisfaits
- Dupliquer ce qui marche ailleurs
- Substituer des fabrications locales aux biens importés



**Les « germes »
d'activités
nouvelles**



**Les développeurs
potentiels**

Créer des activités nouvelles

La création d'activités nouvelles est une nécessité pour le développement économique et la création d'emplois.

A cet effet, il existe de nombreux dispositifs de soutien à l'innovation et aux porteurs de projets. Pourtant les projets ne sont pas encore assez nombreux et tous n'ont pas la qualité suffisante pour générer des emplois pérennes.

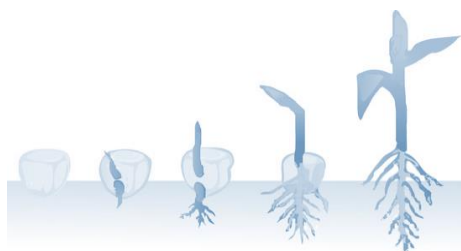
On ne peut donc pas se suffire de ce qui se fait actuellement.

Il faut s'intéresser à deux autres potentiels

- Celui des personnes physiques et des personnes morales dont la particularité est de posséder des compétences, de l'expérience, et parfois des moyens financiers et logistiques, mais de ne pas savoir dans quel créneau de marché se lancer.
- Celui des activités potentielles non encore exploitées.

Les porteurs de projets potentiels sont facilement repérables via divers réseaux

Mais il n'existe pas de dispositif structuré pour repérer les activités et leur faire connaître



Innover dans les méthodes pour générer des activités

Aller au-delà du cadre habituel de la création d'activités qui veut que l'on soutienne ceux qui ont un projet

S'intéresser aussi aux créateurs POTENTIELS d'activités, sans projet



Objectif de l'action

Identifier des pistes d'activité nouvelles et les transférer à des personnes intéressées pour les prendre en charge

Domaine d'intervention

L'action peut être menée sur un territoire ou dans un secteur d'activité.

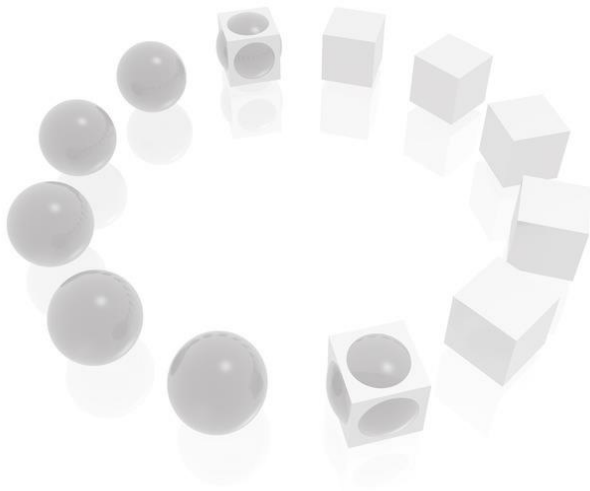
Il existe aujourd'hui un potentiel d'emplois non exploité quel que soit le territoire ou le secteur d'activité

Une démarche en 3 étapes

1. Identification de pistes d'activité.
2. Pré-évaluation pour retenir les pistes viables.
3. Transfert vers des personnes intéressées pour les exploiter.

Principes d'action

- ▶ L'objectif est omniprésent : il faut générer des activités qui permettront de créer du développement économique et donc de l'emploi.
- ▶ On ne met pas d'à priori quant à la façon de repérer ces pistes.
- ▶ Toute piste identifiée est considérée comme intéressante à priori.
- ▶ Dès qu'une piste est identifiée, elle fait l'objet d'une évaluation.
- ▶ Toute piste susceptible d'être porteuse d'emplois est immédiatement prise en charge.



Des professionnels réunis dans un but précis: générer des pistes d'activités nouvelles

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



L'outil

Sur le principe d'une « task force »

- mobilisée pour un temps donné
- pour accomplir une mission opérationnelle
- dans un domaine défini,

On crée un groupe de 10 à 12 professionnels du domaine choisi

Le groupe se réunit 3 ou 4 fois sur une période de 12 mois lors de courtes réunions. Il peut accueillir des créateurs potentiels d'activité et des financeurs. Ces groupes n'ont pas d'équivalents et ne se substituent donc pas aux dispositifs et aux structures existantes.



La méthode

Lors des deux premières réunions la méthode s'inspire des groupes de créativité pour émettre un maximum d'idées d'activité. Les échanges entre participants et leur connaissance du domaine retenu favorisent l'expression de ces idées.

Les réflexions se structurent ensuite par l'analyse systématique de différentes pistes d'investigation.

La **pré-évaluation** des activités identifiées se fait au sein du groupe après apport éventuel d'informations extérieures disponibles. Le groupe n'a pas vocation à déclencher des études de marché.

Le transfert vers les créateurs potentiels d'activité se fait selon les modalités définies par le porteur de l'opération.