

Création d'emplois par la création **d'activités nouvelles** Un potentiel insuffisamment exploité !

Malgré la reprise, le chômage en France se situe encore à un niveau élevé et le retour rapide à l'emploi sera difficile pour une partie des demandeurs d'emplois.

Certains d'entre eux (nombreux) envisagent donc de **créer une microentreprise**.

La création de microentreprises n'est pas la panacée car **les ressources générées sont en général 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 avec efficacité.**

L'idéal est donc de générer des activités 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. Par ailleurs, vendre exige des aptitudes que ne possèdent pas tous les créateurs de micro-entreprises.

Un potentiel inexploité

Sur tout **territoire**, et dans tout **secteur d'activité**, des marchés ne sont pas exploités ou le sont insuffisamment.

Dans le même temps des personnes ont les compétences, la qualification, et l'expérience nécessaire pour le faire. Certains d'entre eux en ont aussi les moyens financiers.

Pourquoi existe-t-il de tels potentiels

En 2030, la plupart des produits et services de 2021 auront été remplacés sous l'effet de l'évolution des besoins, des mentalités, de la technologie, et de la concurrence que se livrent les entreprises et les pays. Des marchés nouveaux vont donc s'ouvrir ; certains étant susceptibles d'être exploités par des PME/PMI et des TPE

Les entreprises françaises existantes ne sont pas en situation d'exploiter tous ces marchés. En cause, la faiblesse de notre tissu industriel et sa disparition totale dans de nombreux secteurs d'activité.

Il existe donc de réelles opportunités de création d'activités nouvelles en parallèle/ complément aux actions menées par les entreprises existantes.

Où trouve-t-on ces marchés potentiels

Trois sources sont à privilégier pour les marchés accessibles aux TPE

- **La réponse à des besoins existants non satisfaits, ou des besoins latents**

Les besoins évoluent et ouvrent en permanence de nouvelles opportunités.

Ils 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.

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

- **La duplication d'activités créées avec succès ailleurs**

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.** Remarque : il ne s'agit pas de générer une concurrence supplémentaire dans des secteurs déjà pourvus par une offre efficace.

- **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, technologiques, qui exigent des investissements lourds. Elle est ouverte aussi aux productions de « niche » importées aujourd'hui.

Elle est porteuse car les productions assurées par des petites entreprises peuvent être compétitives en raison de **faibles charges de structure**. Par ailleurs, le développement des « places de marché » **facilite la commercialisation des produits et réduit les coûts.**

Comment les identifier

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, forums, salons, webinaires, sont destinés surtout à des opérateurs en place.

L'impossibilité d'accéder aux informations utiles provoque deux situations dommageables

- Des activités se créent sans analyse préalable suffisante. C'est l'une des causes principales de disparition des TPE ou de paupérisation de leurs créateurs.
- Des marchés potentiels sont inexploités ou le sont par des productions importées.

Un constat. L'information sur les marchés potentiels peut être trouvée dans les textes ou lors des conférences couvrant tous les domaines d'activité. Mais elle est rarement opérationnelle et ne vise pas les micromarchés. Il est donc nécessaire de compléter l'existant par une méthode adaptée aux créations de TPE.

Identifier les marchés potentiels accessibles aux TPE

Une méthode opérationnelle

Elle exploite la connaissance que possèdent les opérateurs d'un territoire ou d'un secteur d'activité. Il s'agit de dirigeants et cadres d'entreprises (marketing, commercial), de journalistes spécialisés, d'experts, de groupements d'utilisateurs de produits et services, ...

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 pistes sont exprimées lors de réunions de courte durée par 10 à 12 personnes sélectionnées. L'objet est opérationnel. Il s'agit de « mettre sur la table » des pistes d'activités nouvelles.

On y exprime des **idées d'activité** et des **voies d'investigation** pour le repérage des marchés potentiels.

Les groupes constitués sont éphémères. Ils se réunissent 3 à 5 fois sur une durée de 6 à 8 mois.

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

Intérêt de la méthode

- Elle est **opérationnelle**. Elle a été mise au point, testée, et rendue opérationnelle dans diverses opérations.
- 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** 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**.
- **On trouve facilement les personnes volontaires** pour s'associer à l'action
- 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 à six 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**.
- 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 réaliste d'imaginer que des centaines d'opérations de ce type pourraient être 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 les actions de création d'emplois. Il n'est pas nécessaire de créer une entité nouvelle.
- **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, ou un prestataire extérieur.

Demandez-nous des précisions sur cette méthode

Qui sommes-nous

ADECAN est un cabinet privé. La démarche proposée est issue des nombreuses missions ou actions en propre menées au cours des 36 dernières années.

Notre particularité est d'avoir consacré cette 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

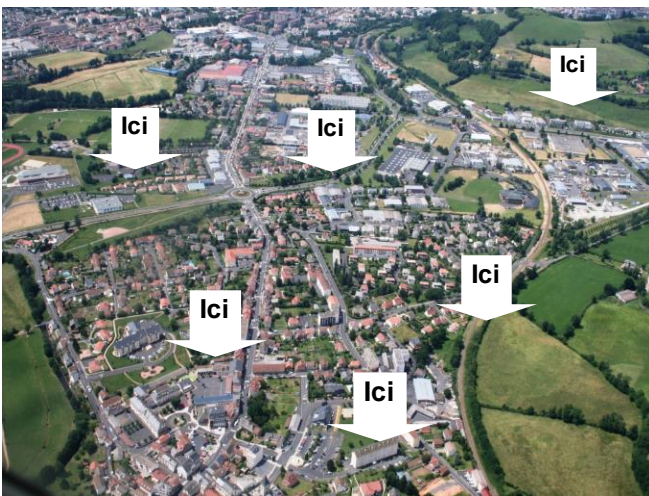
Remarque

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 exploitée en opération pilote pour se convaincre qu'elle peut être un outil efficace en faveur de la création d'emplois. En effet, plusieurs centaines d'initiatives de ce type pourraient être déclenchées sur le territoire en raison de leur simplicité de mise en œuvre. L'opération serait facilitée par une courte formation à la méthode des futurs pilotes/animateurs.

Création d'emplois par la création d'activités nouvelles

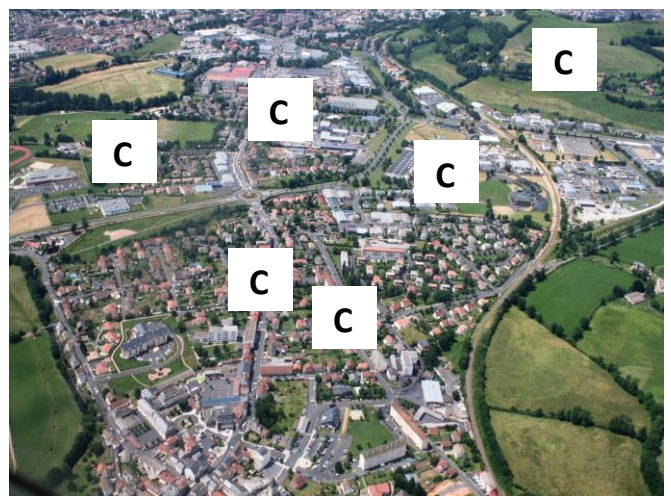
Un potentiel insuffisamment exploité !



Ici et là,
des **activités nouvelles**
potentielles

Ici et là,
des **créateurs potentiels**
d'activités nouvelles

Demandeurs d'emplois
Autoentrepreneurs en sous-activité



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 porteuses d'emplois

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 assez nombreux et tous n'ont pas la qualité suffisante pour générer des emplois pérennes.**

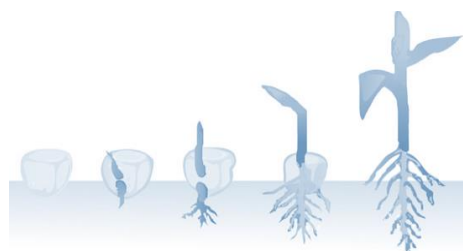
On ne peut donc pas se suffire de ce qui se fait actuellement.

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

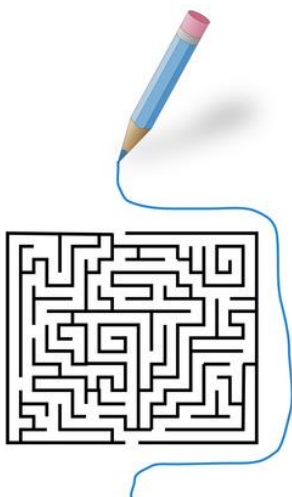


Innover dans les méthodes pour générer des activités

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 lors de courtes réunions très opérationnelles

Dans un but précis

Générer des pistes d'activités nouvelles



Les réseaux des participants 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, territoire ou secteur d'activité

Le groupe se réunit 3 à 5 fois sur une période de 6 à 8 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 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 d'idées d'activités et de voies d'investigations.

Les réflexions se structurent ensuite par l'analyse systématique des voies d'investigations.

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.