

Fiche Entrepreneur - Niveau 1 : Recherche d'une idée de business

Situation actuelle :

Vous êtes au stade zéro : vous n'avez pas encore de business identifié.

Votre défi personnel : Identifier une idée alignée avec vous

Points à clarifier :

- **Vos passions et envies** : Qu'aimez-vous vraiment faire ? Quelles activités vous motivent au quotidien ?
- **Votre « Pourquoi » profond** : Quelle est votre véritable motivation pour entreprendre ? (liberté, indépendance financière, impact positif, réalisation personnelle, sécurité, etc.)
- **Vos compétences clés** : Identifiez clairement vos savoir-faire, vos expériences professionnelles ou personnelles.
- **Contraintes personnelles à intégrer** :
 - **Géographiques** : Où souhaitez-vous vivre et travailler ?
 - **Familiales** : Quelles obligations ou responsabilités devez-vous prendre en compte ?
 - **Temps disponible** : Combien d'heures/semaine pouvez-vous investir dans votre projet ?
 - **Objectif de revenu** : Quel est le revenu minimum et idéal que vous souhaitez tirer de votre future activité ?
 - **Budget initial disponible** : De quels moyens financiers disposez-vous actuellement ? Pouvez-vous investir personnellement, ou faudra-t-il chercher des financements externes ?

Outils utiles pour avancer :

- **Bilan rapide de compétences** (identification forces/faiblesses).
 - **Méthode Ikigai** (pour trouver une activité alignée à la fois sur vos compétences, vos passions, les besoins du marché et votre objectif financier).
-

Votre défi côté business : Trouver une idée viable économiquement

Étapes clés :

- **Brainstorming d'idées** : Faites une première liste d'activités possibles, en accord avec votre profil personnel.
- **Analyse rapide de viabilité** : Évaluez chaque idée selon les critères suivants :
 - Rentabilité potentielle (prix, coûts, marché)
 - Faisabilité dans votre contexte personnel (temps, lieu, contraintes personnelles)
 - Choix du modèle économique pertinent (vente directe, abonnement, service, etc.)

Décision stratégique à prendre :

- Créer une entreprise OU reprendre une entreprise existante ? (Chaque option présente ses avantages et ses inconvénients : rapidité de démarrage, investissement nécessaire, risque lié au marché, etc.)
-

Risques fréquents à éviter :

- **Dispersion** : Trop d'idées explorées simultanément vous empêchent d'avancer efficacement.
 - **Syndrome de « l'objet brillant »** : Passer sans arrêt d'une idée à une autre sans jamais approfondir et concrétiser.
 - **Manque d'expérience entrepreneuriale** : Ne pas réussir à identifier correctement la viabilité réelle de vos idées.
-

Gestion émotionnelle et soutien :

- **Identifier vos peurs et croyances limitantes** (peur de l'échec, syndrome de l'imposteur, etc.).
 - **Solutions pratiques pour dépasser ces blocages** : visualisation positive, affirmations, rejoindre un groupe ou cercle de soutien, coaching.
-

Importance du réseau :

- **Développer rapidement votre réseau** : Connectez-vous avec d'autres entrepreneurs pour obtenir des retours d'expérience concrets, des conseils et un soutien moral.
-

Comment avancer concrètement (Plan d'action rapide) :

1. Faites immédiatement votre bilan de compétences (forces, compétences clés, contraintes).
2. Réalisez votre Ikigai pour identifier précisément ce qui pourrait vous correspondre professionnellement et personnellement.
3. Listez 5 à 10 idées de business potentielles basées sur ces résultats.
4. Sélectionnez rapidement les 2 ou 3 meilleures idées en vérifiant leur viabilité économique (première étude de marché rapide).
5. Consultez des entrepreneurs expérimentés ou un mentor pour valider votre choix.
6. Définissez clairement les prochaines étapes pratiques (étude approfondie, plan d'action détaillé, premières actions concrètes).

Pour aller plus loin, vous pouvez faire un échange avec Océane sur votre projet :

<https://www.oceanedoux.fr/>