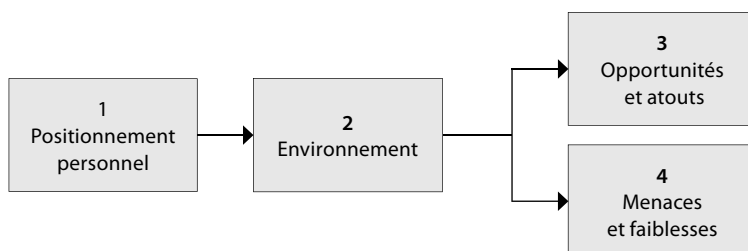


1^{re} partie

L'analyse de votre conjoncture

I. L'analyse de votre conjoncture



Quatre étapes, composant l'analyse de votre conjoncture, vous seront indispensables pour **valider votre idée de création**. **Il ne vous est pas nécessaire de les mener les unes après les autres. Abordez-les plutôt quasi simultanément** afin de les confronter, vérifier leur cohérence, effectuer des retours en arrière pour **ajustements, corrections...** voire changement complet de cap !

1^{re} Étape :

Définissez votre positionnement personnel

À vous, tout d'abord, d'être parfaitement au clair à la fois avec vos propres **motivations de créateur** et avec les **futurs composants** de l'entreprise dont vous rêvez. Cela vous permettra, d'emblée, de **bien vous positionner**... sans aller à l'encontre de vos valeurs et désirs profonds.

2^e Étape :

Prenez connaissance de votre environnement

À vous aussi de mesurer les **conséquences de votre environnement**, tant aux niveaux macro que micro économiques, sur la nature même et la **localisation** que vous avez, *a priori*, imaginée pour votre entreprise.

3^e Étape :**Analysez vos atouts et opportunités**

À vous d'analyser les atouts qui vous permettront de découvrir vos **opportunités** pour conquérir un marché potentiel. Gardez à l'esprit que, **sans client, votre produit ou service n'aura aucun sens** et qu'il vous faut **valoriser et promouvoir vos propres spécificités**.

4^e Étape :**Ayez conscience de vos faiblesses, contraintes et menaces**

À vous, enfin, d'avoir une vision objective des **faiblesses**, diverses **contraintes et menaces** que vous devrez affronter au cours de votre processus de création d'entreprise. Les connaître vous permettra de mieux les **dominer** !

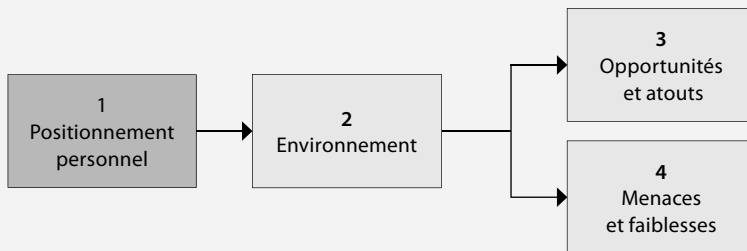
Avant de démarrer, quelques conseils utiles
--

- ☞ Conservez votre **lucidité** durant ces 4 étapes incontournables pour la mise en œuvre de futurs choix stratégiques efficaces.
- ☞ Prévoyez de **changer de projet** si celui que vous envisagiez au départ vous semble **trop incertain**, ou **hors de vos capacités et moyens actuels**.
- ☞ Entourez-vous des **conseils** de vos parents, amis, collègues... N'hésitez pas à **consulter des professionnels confirmés et à vous faire assister, si nécessaire**.
- ☞ En bref, ne laissez pas votre enthousiasme, ou un amour-propre mal placé..., anesthésier la **perception objective** de votre projet. Enfin, **envisagez toujours « un plan de sortie »**.
- ☞ Et puis, **restez serein**, si vous le pouvez !

1^{re} Étape

Définissez votre positionnement personnel

I. L'analyse de votre conjoncture



Déterminez d'abord **ce que signifie pour vous créer votre propre entreprise**. Quelles sont les raisons qui vous poussent ? Pourquoi dans ce secteur et ce type d'activité ? Comment et quand pensez-vous y parvenir ?

1^{re} Étape :

- 1.1** Votre idée ?
- 1.2** Vos objectifs ?
- 1.3** Vos capacités ?
- 1.4** Votre pays et votre ville d'implantation ?
- 1.5** Votre emplacement ?
- 1.6** Votre entourage ?
- 1.7** Votre positionnement global ?

1.1 Votre idée ?

D'où quelle provienne, **toute idée peut être valable** sous la condition essentielle de sa pertinence et de sa viabilité : être **en phase avec un marché**, avec des besoins et attentes d'une **cible bien identifiée**, quantitativement et qualitativement **mesurable, solvable** de surcroît.

Une idée peut-elle être protégée ?

- ☞ Protéger juridiquement votre idée par un brevet n'est possible que dans le cas d'une véritable innovation technique.
- ☞ Vous pouvez toutefois déposer à l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) une **enveloppe Soleau décrivant votre concept ou le faire dans sa variante électronique** (système Protécréa), afin d'apporter, si besoin est, la preuve de votre paternité. Consulter le site INPI : www.inpi.fr

Toutefois, si vous exercez, ou avez déjà exercé, une activité dans l'un des multiples domaines du tourisme, votre **antériorité dans le métier** constituera à l'évidence un **poste privilégié d'observation et d'analyse**. Votre **professionnalisme** sera un **facteur supplémentaire de réussite** car vous maîtrisez bien mieux votre spécialité professionnelle qu'un novice !

Avez-vous le profil type du créateur d'entreprise ?

- ☞ 70 % sont des hommes
- ☞ 39 ans représente leur âge moyen
- ☞ 22 % ont moins de 30 ans
- ☞ 8 000 euros est le capital moyen possédé par 50 % d'entre eux ; 58 % démarrent avec moins de 7 000 euros
- ☞ 80 % sont diplômés (du CAP à Bac + 5)
- ☞ 30 % sont au moins titulaires d'un bac + 3
- ☞ 33 % ont déjà créé ou repris une entreprise
- ☞ 66 % étaient préalablement en activité
- ☞ 40 % sont attirés par les nouveaux marchés (TIC), 32 % par le commerce, 16 % par le service aux entreprises, 12 % par le service aux ménages

Source : Agence pour la création d'entreprise (APCE) 2007.

Si vous désirez rentrer dans la vie active ou changer d'orientation professionnelle, vous pouvez également avoir l'idée de créer ou de reprendre une entreprise. **Soyez prudents** : le tourisme en général, l'hôtellerie, la restauration, la limonaderie ainsi que leurs dérivés, sont des activités qui **ne s'improvisent pas**... malgré leur apparente facilité !

1^{re} étape**Pour créer, avez-vous de bonnes sources d'inspiration ?**

- ☞ Les sources sont multiples pour qui sait observer ! Si vous désirez créer une entreprise sans avoir une idée bien précise, adoptez un réflexe de **veille permanente** : actualité, lecture de presse, Internet, observation de la vie quotidienne... sont autant d'occasions pour stimuler votre réflexion.
- ☞ Quel que soit votre âge, ou votre qualification, vous avez tout intérêt à ne pas vous lancer dans l'aventure sans une **bonne connaissance de votre futur milieu professionnel**. Des **formations de qualité** peuvent vous accueillir à tous les niveaux : selon votre situation, vous serez parfois financé(e). Renseignez-vous auprès des ANPE, ASSEDIC, chambres consulaires, Centres de formation continue des universités...

Les connaissances acquises lors d'une formation sont indispensables mais pas suffisantes. Seul un **temps d'apprentissage pratique**, une **réelle expérience de terrain** dans le secteur d'activité qui vous attire, vous permettra d'éviter erreurs ou maladroites basiques.

 **Le plus souvent, une idée de départ est assez imprécise. Afin de la concrétiser et d'évaluer son réalisme, contraignez-vous à la décrire en quelques lignes en répondant aux questions suivantes :**

- Quelles sont les **caractéristiques globales** du (des) service(s) ou du (des) produit(s) que vous envisagez de proposer dans votre entreprise ?
- À quel(s) type(s) de clientèle(s) le(s) destinez-vous ? Connaissez-vous leurs **comportements** ? Quels **besoins** et **attentes exprimées** ou **latentes**, désirez-vous satisfaire ?
- Quelle **valeur ajoutée** pensez-vous apporter par rapport à la production de vos futurs concurrents sur le marché ?
- **Avec qui** avez-vous l'intention de vous engager dans la création ? Dans quelles **conditions matérielles** ? **Financières** ? **Juridiques** ?
- Comment imaginez-vous **l'organisation pratique et humaine** de votre future entreprise ?
- Avez-vous conscience de **vos forces et de vos moyens**, de **vos déficiences personnelles et professionnelles** ?

Formaliser votre idée « sur du papier » va vous obliger à en **préciser les contours** et à l'examiner avec **plus de recul, d'objectivité**. N'hésitez pas à **recueillir l'avis de votre entourage**. Sa vision des choses vous sera utile : elle vous aidera à relativiser et à mieux préciser la votre.

Un vrai parcours du combattant !

- ☞ Créer ou reprendre une entreprise hôtelière et touristique n'est pas chose simpliste. Vous devez avoir une **vision objective de l'intérêt réel** de votre projet, de ses **propres spécificités**, de son **aspect novateur**, voire exceptionnel.
- ☞ Sans vouloir vous offenser, rappelez-vous que bien d'autres avant vous ont **tenté l'aventure** mais qu'ils ont rarement réussi en cumulant idée banale, réflexion superficielle et moyens dérisoires ! Ne les imitez pas...

1.2 Vos objectifs ?

Interrogez-vous sur **vos motivations profondes, vos ambitions**, la teneur de cette **envie** qui vous pousse à créer. Quels objectifs poursuivez-vous en voulant créer ?

Derrière le terme « **tourisme** » se cachent des **milliers de structures différentes** ainsi qu'une myriade de **réalités**. Cependant, savoir sourire, écouter, être patient, ne pas juger, rester toujours courtois, accepter de vivre « à l'envers » du reste de la société, ne pas compter ses heures, attendre souvent le bon vouloir d'un client versatile, volatile et exigeant, sont des **pré-requis préalables** à votre engagement dans ce secteur professionnel. Ne l'oubliez jamais...

Sans pour autant vous lancer dans une auto-analyse impitoyable de votre personnalité, **soyez conscients de vos goûts et prenez la mesure des choix de vie que vous allez engager : votre avenir est en jeu.**

Un peu de lucidité ! Au fond de vous, pourquoi créer ?

- ☞ Par envie de gagner de l'argent, goût du pouvoir, désir d'indépendance, pure ambition ?
- ☞ Pour créer votre propre emploi, réaliser votre rêve ?

Quoiqu'il en soit, **soyez clair et honnête envers vous-même**... toute motivation est bonne, à condition de l'assumer !

Chaque être humain, même inconsciemment, se fixe **des buts** pour **satisfaire ses propres valeurs**. Vos **objectifs de vie sont hiérarchisés** et se classent en trois catégories :

- ce que vous voulez **faire** (travailler, vous exprimer, donner...) ;
- ce que vous voulez **avoir, obtenir, savoir** (amour, reconnaissance, connaissances...) ;
- ce que vous voulez **être** (fort, tolérant, amical, aimant courageux...).

Pour que vous vous sentiez **en cohérence** satisfait de votre vie, il vous faut trouver **l'harmonie entre votre faire, votre avoir et votre être**. Répondez avec sincérité à l'interrogation suivante : « En créant mon entreprise, serais-je véritablement en accord avec moi-même ? »...

1.3 Vos capacités ?

Un certain nombre de **capacités** et de **qualités** sont indispensables pour réussir, bien que le profil type du créateur masque une infinie variété de situations et de parcours. Mais, avant tout, évitez de commettre des erreurs fatales...

Des erreurs psychologiques destructrices...

☞ Créer une entreprise pour échapper au chômage

La création par nécessité absolue, voire par désespoir, n'aboutit jamais... Créer doit s'accompagner d'une volonté de devenir son propre patron, du désir de réussir et de gagner de l'argent.

☞ Ne pas (re)connaître vos insuffisances

Le manque de modestie et de réalisme peut vous faire sombrer dans une euphorie où vous perdrez le sens des réalités.

☞ Avoir le goût du secret surdéveloppé

Le secret dont aiment s'entourer certains créateurs cache souvent une idée banale. Les idées les plus brillantes sont dans l'air du temps et beaucoup les ont en même temps !

☞ Être trop impatient

Réfléchir « avant » vous évitera bien des erreurs « après ».

☞ Surestimer la solidité de votre couple

Si votre conjoint ne vous accorde pas un soutien inconditionnel, n'accepte pas les périodes de vaches maigres, le stress, l'absence de repos, de vacances..., autant ne pas vous risquer.

☞ Confondre l'entreprise avec un club de copains

Associez-vous avec des personnes qui pallieront à vos faiblesses, pas avec vos amis : ils vous ressemblent bien trop.

☞ Avoir peur de déléguer

Si vous faites tout, tout seul, vous perdrez beaucoup de temps et d'argent. Adressez-vous à des spécialistes. Toutes les économies ne sont pas bonnes à faire...

☞ Sous-estimer l'importance de la communication

Il vous faut convaincre, plus que contraindre, vos futurs associés, partenaires et collaborateurs... Parler clair et vrai est impératif !