

Une activité indépendante démarre souvent par une idée. Que ce soit une offre de services, de produits...L'indépendant pose une certaine thématique, un cadre autour de son projet, de son activité professionnelle. Ainsi, plus l'idée est innovante, plus le freelance aura besoin de vérifier un minimum la faisabilité et la solvabilité de son idée. Nous vous donnons ici quelques conseils dans ce sens.

CONSULTANTS : VÉRIFIER LA SOLVABILITÉ DE SON IDÉE

Avant tout, il faut avoir une idée pour son activité, ou du moins une direction. En effet, c'est bien souvent à partir d'un « déclic » que le professionnel se lance dans le freelancing et/ou l'entrepreneuriat, parfois en portage salarial.

Ainsi, qu'est-ce qu'une idée ?

Une idée est une représentation intellectuelle. Elle est élaborée par la pensée et elle correspond à un mot, un ensemble de mots – qu'il existe ou non un objet qui lui corresponde. C'est-à-dire qu'une idée part d'une intention mentale et elle n'est pas nécessairement toujours innovante.

De ce fait, il y a deux types d'idées : les « idées », concepts déjà existants sur lesquels vous allez apporter une valeur ajoutée et les concepts nouveaux sur lesquels vous allez innover et exprimer votre créativité.

Dans le cadre où votre idée de projet est déjà existante – comme c'est le cas pour beaucoup de services déjà proposés par des consultants, nous vous recommandons de surveiller vos pairs, vos concurrents, d'ajouter quelque chose à votre projet qui va vous différencier.

Dans le cadre où votre idée est nouvelle, il va vous falloir faire une étude de marché, sonder idéalement votre réseau personnel et professionnel, commencer à la tester avant de faire cela à plein temps, demander des avis de professionnels – par exemple en portage salarial -, voire créer des prototypes...

Par définition, la solvabilité se caractérise par le fait de disposer de fonds suffisants pour pouvoir payer ou rembourser une somme d'argent.

Ici si on l'applique au freelancing, la solvabilité se résume au fait que le projet devienne viable, financièrement parlant.

La faisabilité correspond au fait d'être faisable, c'est-à-dire réalisable. Comment vérifie t'on cela ? Par exemple en faisant des études des faisabilité et ensuite en posant les différentes étapes de création, de lancement.

L'intérêt d'une étude de faisabilité est de mesurer, vérifier la viabilité d'un projet, avec ce que cela implique en termes d'économie et d'organisation.

Il faut en premier lieu analyser les besoins du projet, définir plusieurs scénarios et miser sur celui qui paraîtra le plus « réaliste » par rapport au projet. Passer ensuite à une phase de test pour s'assurer que toutes les étapes ont bien été prises en compte. Enfin, point essentiel, réussir le lancement du projet lui-même. Ensuite, c'est parti !

De plus, il est souvent nécessaire d'arriver à se préparer au fait que l'instauration du projet et la vérification de son marché prenne plus de temps qu'on ne pourrait le penser. Il faut donc pouvoir avoir un « matelas » de sécurité et une disponibilité temporelle et financière importante, surtout au départ.

Pour vérifier la solvabilité de toute idée, il faut évaluer les risques – qui seront moindres en portage salarial- et rester exigeant envers vous-même.

Même si les modalités sont différentes, un consultant freelance est un entrepreneur. Le business et ses rémunérations viennent de lui. Son projet doit être directement tourné dans ce sens. Il faut qu'il mette tout en œuvre pour se faire payer rapidement et de manière efficace.

Aussi, une fois votre idée choisie, nous vous conseillons de la mettre rapidement en place, même si elle n'est pas encore parfaite !

Pour vous consultants freelances, il s'agit de ne pas attendre que le projet soit totalement abouti et, au contraire, faire comme si, vis-à-vis des clients potentiels, le projet était totalement opérationnel. Pour cela, il est essentiel de créer votre site web, ou en tout cas, les premières pages. Veillez à instaurer une interactivité permettant aux personnes intéressées de pouvoir s'inscrire pour recevoir des informations, ou que vous puissiez les contacter.

Avant de vous lancer dans une prestation, vous devrez ainsi vérifier la solvabilité de l'entreprise pour laquelle vous allez travailler. Pour connaître la solvabilité d'une entreprise, plusieurs solutions sont à privilégier.

L'ENQUÊTE DE SOLVABILITÉ

Sachez aussi vous entourer pour le lancement de votre activité. Ne restez pas seul et n'hésitez pas à demander de l'aide à des professionnels. Vous gagnerez ainsi un temps considérable aussi bien sur l'anticipation de la solvabilité, que sur la mise en place, la communication etc.

En parallèle, il faut toujours rester en veille sur les nouveautés, et opportunités de son secteur :

- Faites des recherches de publications, de personnes via les moteurs de recherche sur les réseaux sociaux
- Recherchez régulièrement les nouveautés de votre secteur dans les actualités et les premières pages de Google
- Surveillez des sites web dominants dans votre métier
- Suivez des podcasts, des blogs, des vidéos YouTube d'experts différents
- Lisez des magazines spécialisés
- Utilisez le bouton de surveillance concurrentielle d'une Page Facebook
- Participez à des salons, des événements de networking...

Ne restez pas fixé sur un seul moyen pour tester la solvabilité de votre activité ! Testez différentes solutions et alternatives ! En effet, plus vous diversifierez vos sources et vos modes de vérification, plus vous serez confiants pour le long terme. Cela requiert patience, exigence et des ajustements en permanence.

TESTER SON IDÉE

Avant de passer aux étapes concrètes de test, nous vous conseillons grandement de partir sur une idée de projet dont vous êtes vraiment passionné, car vous réussirez de toute façon, vous ne serez solvable que si vous aimez ce que vous faites ! Une idée solvable découle aussi de ce qui Vous tient à cœur.

Malgré vos premiers résultats de concurrence qui pourront peut-être vous décourager, continuez de vous battre face au syndrome de l'imposteur : gardez à l'esprit que votre valeur ajoutée, votre personnalité est unique et que vous avez votre place.

Voici quelques conseils globaux pour tester son projet avant de créer définitivement son entreprise :

- Faire des études de marché
- Créer des sondages
- Faire des tests gratuits
- Se laisser 1 an et avoir de l'argent de côté
- Commencer avec quelques premiers clients
- Faire des bilans réguliers
- Avoir un blog
- Avoir un prototype
- Faire une campagne de crowdfunding
- Respirer et se lancer à fond !

CIBLER SON MARCHÉ

L'étude de marché sert à analyser, comprendre les besoins du consommateur pour mieux pouvoir les anticiper et surtout voir s'ils répondent au projet que vous souhaitez mettre en place.

Le but d'une étude de marché est de :

- Faire le point sur un marché existant
- Analyser le besoin du consommateur par rapport à un produit ou un service, ce qu'il en attend sa manière de consommer, et même son mode de vie.
- Avoir un retour du client sur sa satisfaction du produit ou service, afin de veiller à fournir le meilleur possible en cherchant à l'améliorer sans cesse ; cela maintiendra votre activité, voire la fera augmenter et vous vous démarquerez ainsi de la concurrence

Les études de marché se divisent en trois catégories :

- La veille de marché : c'est un processus de surveillance qui consiste à surveiller et anticiper les évolutions d'un marché, à surveiller le comportement de ses concurrents
- L'étude quantitative : c'est une technique d'enquête qui consiste à élaborer des questionnaires pour recueillir des données chiffrées de la part du consommateur. Ces études sont adressées à un échantillon représentatif de la population par rapport au produit ou au service ciblé.
- L'étude qualitative : elle a pour objectif de comprendre ou d'expliquer le comportement du consommateur. Elle est plus personnalisée que l'étude de marché quantitative.

LE SONDAGE

- Faire un sondage sur le terrain : recueillir les avis auprès de vos amis, de votre famille, de vos (anciens) collègues, interroger les personnes sur des lieux d'affluence, comme un marché par exemple. Il n'y a pas de frais de production, vous posez les questions et notez directement les réponses sur votre carnet
- Faire un sondage en ligne : aujourd'hui, avec le développement des réseaux sociaux, vous pouvez même effectuer des sondages directement sur Facebook, Twitter, Instagram...

ANTICIPER ET MONÉTISER SON IDÉE AVANT

De plus, essayez d'anticiper et de « monétiser » votre projet en amont en créant du concret : portfolio, fiche de tarifs, fiche de services, audios, vidéos, blog, e-book, formations, présentations, livre papier, emailing...

A PROPOS D'ABC PORTAGE

Référence du portage salarial en France, nous nous engageons au quotidien pour favoriser le succès de nos consultants dans leurs activités et projets professionnels.

Ne minimisez pas la force aujourd'hui de la création de contenus pour booster un projet et en vérifier sa solvabilité. Bien sûr, il vous faudra adapter le support selon les besoins de vos futurs prospects, la thématique de votre projet. Mais si vous pouvez créer un maximum de contenus avant le lancement définitif de votre idée, cela sera pour vous profitable. En effet, une fois le lancement en marche, vous aurez sûrement moins de temps. De plus, si vous pouvez arriver à monétiser avant, cela voudra dire que vous êtes sur le bon chemin pour la suite.

Une fois la phase test et création de contenus effectuée, vous devriez déjà avoir de premiers résultats, alors que vous n'êtes même pas « officiellement » lancé. Ou en tout cas cela va grandement venir accompagner les débuts de votre projet.

A quel moment peut-on alors conclure que l'idée est définitivement solvable ?

Si vous avez de bons feedbacks, que votre clientèle/audience est déjà intéressée, susceptible de payer pour ce que vous proposez. Vous devez être capable d'avoir un retour sur investissement estimable (c'est ce que l'on nomme le ROI).

Finalement, vérifier la solvabilité de votre idée se résume un peu en trois étapes : apportez votre valeur ajoutée, testez la faisabilité de votre idée et la solvabilité de votre concept.

Quel que soit votre secteur d'activité, le plus dur sera de passer de 0 à 1000 ! Ensuite cela ira tout seul.



FICHES PRATIQUES

Retrouvez l'ensemble de nos fiches pratiques pour bien débuter son activité de consultant sur [notre site internet](#).

Pour une gestion personnalisée, contactez-nous

Groupe ABC Portage

Paris – Lille – Lyon – Nantes – Marseille – Toulouse – Siège social : 24, rue de Prony – 75017 Paris

Tél : +33 (0) 1 43 80 51 61 – E-Mail : contact@abcportage.fr - www.abcportage.fr