

Recommandations pratiques lorsque l'on démarre une activité

Erreurs possibles	Recommandations
Vouloir trop réfléchir	Faire simple et garder son bon sens, se demander de quoi on a besoin pour se lancer et expérimenter immédiatement
Se lancer pour réagir à une situation contrainte	Ne se lancer que par envie, lorsque le projet est déjà en train de mûrir
Se tromper de motivation	Être capable de se mettre la pression seul
Ne pas être conscient que l'on ne sera plus dans un système de confort: salaire, assistantes, structure...	Apprendre à faire soi-même
Se laisser aller	S'astreindre à une discipline: horaires, notes, contacts à initier par semaine, livrables...
Se laisser déborder	Prévoir 30% du temps en commercial et 30% pour les imprévus
Croire que l'on va travailler moins et gagner autant	Prévoir que l'on va beaucoup travailler et souvent avec la sensation d'amener une faible valeur ajoutée
Croire que le réseau ou les anciens collègues vont fournir la charge de travail recherchée	Définir un vrai plan commercial
Avoir le nez dans le guidon, rater de bonnes occasions	Se faire superviser, accompagner par une personne en qui on a confiance, un « plus » si elle connaît le secteur d'activité
Se sécuriser en blindant juridique et administratif avant d'avoir un premier client	Se focaliser uniquement sur la signature d'un contrat avec un client solvable et à un prix de marché
Avoir besoin d'argent tout de suite	Prévoir au moins 6 mois sans rentrée d'argent, bien évaluer son besoin en trésorerie, demander des acomptes, tenir des feuilles de justifications précises, être très strict sur les paiements
Ne pas réfléchir suffisamment à la forme juridique dans laquelle est logée l'activité	Refuser la solution de facilité, être vigilant sur les problèmes de responsabilité, sur le statut social...
Négliger les aides	Voir les chambres de commerce, les associations d'aide à la création d'entreprise, les aides locales, régionales, communautaires, etc.
Ne pas faire de business plan	En faire un

Erreurs possibles	Recommandations
Créer des frais fixes avant d'avoir des revenus	Travailler de chez soi, éviter les abonnements, sous-traiter plutôt qu'embaucher, etc.
Faire de petites affaires	Se fixer un volume minimum par dossier sinon on gaspille le temps et l'énergie nécessaires à la signature de contrats qui permettraient de vraiment lancer son activité
Négliger le temps nécessaire pour faire aboutir son commercial	Pour ceux qui se lancent dans un nouveau métier, compter 6 mois avant le premier contrat, 3 ans avant d'être confortable dans sa prospection commerciale et 5 ans avant que le bouche à oreille ne fonctionne
Passer du temps à prospecter dans le dur	Préférer développer son relationnel auprès du réseau existant
S'associer trop tôt	Fonctionner en réseau
Être mono-client	Prospecter même si la charge en production est élevée, viser au moins 3 clients et éviter les contrats d'exclusivité
S'isoler	Rester en contact avec les organisations professionnelles, ses pairs, se faire référencer, etc.
Sous-estimer les contraintes administratives et juridiques	Lorsque le business se développe, s'entourer d'un comptable pragmatique, un avocat réactif et un banquier actif
Sentir que l'on tourne en rond, que l'on n'arrive pas à dépasser un cap	Se faire superviser par un coach qui va rester sur des dimensions très opérationnelles ; c'est en faisant que l'on se rend compte que l'on savait faire
Trop se focaliser sur les détails et avoir le sentiment de ne pas maîtriser suffisamment la situation pour réussir	Intégrer une vision globale de la situation
Tout faire soi-même et perdre son temps avec l'administration	Optimiser son temps, son bien le plus précieux, et développer ses compétences utiles