

Créer son activité : les choix des six premiers mois

Fichier de suivi, à imprimer ou à remplir à l'écran

Ce fichier reprend les outils du livre, dans l'ordre où ils s'y présentent, avec la place pour écrire. Il ne vous apprend rien de plus que le livre : il vous évite de le rouvrir à chaque étape.

Le test des deux questions

- ☐ Pouvez-vous nommer précisément le besoin auquel votre offre répond, dans les mots d'un client, pas dans les vôtres ?

- ☐ Si votre activité restait à un volume modeste pendant longtemps, cela resterait-il un projet acceptable pour vous, ou avez-vous besoin qu'elle grandisse ?

- ☐ Avez-vous formulé votre offre sous plusieurs versions, ou vous êtes-vous arrêté à la première idée venue ?

Ce qu'il faut avoir réuni avant de vous lancer à temps plein

- ☐ Une réserve calculée sur une période d'activité irrégulière longue, pas sur le rythme de croisière espéré.

- ☐ Un premier contact réel avec des clients potentiels, même bref, entamé avant de quitter toute autre source de revenu.

- ☐ Un premier renseignement pris auprès d'un professionnel compétent sur l'existence administrative à choisir dans votre pays.

- ☐ L'accord et l'information de votre entourage, si un foyer dépend aussi de ce revenu.

La grille des arbitrages de départ

Une version détaillée, propre à votre pays et à votre secteur, existe sur la page ressource.

Le budget de lancement, poste par poste

- ☐ Équipement et outils nécessaires pour démarrer

- ☐ Coûts de présence et de démarchage, en ligne ou sur le terrain

- ☐ Existence administrative et accompagnement associé, comptable compris

- ☐ Assurance professionnelle propre à votre activité

- ☐ Réserve personnelle calculée sur une période d'irrégularité longue

- ☐ Marge de sécurité pour les mois où aucun client ne règle à temps

La séquence, dans l'ordre

1. Nommer précisément l'offre et le besoin auquel elle répond.
2. Tester cette offre auprès de clients potentiels réels, pendant que vous êtes encore en poste.
3. Réunir une réserve calculée sur une période d'irrégularité longue.
4. Ouvrir tôt le sujet de l'existence administrative avec un professionnel compétent.
5. Choisir entre bascule progressive et rupture nette, selon votre réserve et vos premiers signaux.
6. Fixer un premier prix sur vos coûts réels, pas sur la peur de perdre une opportunité.
7. Suivre chaque semaine le rythme réel de contacts et de ventes conclues.
8. Déléguer la partie administrative dès que le volume le permet, pour protéger le temps consacré aux clients.

Récapitulatif de ce qu'il ne faut jamais faire

- Quitter toute autre source de revenu sans avoir prospecté au préalable
- Confondre l'enthousiasme des proches avec un marché réel
- Fixer un premier prix par peur de perdre une opportunité, plutôt que sur vos coûts réels
- Mélanger l'argent personnel et l'argent de l'activité
- Considérer l'atteinte d'un rythme stable comme la fin de la vigilance
- Décider seul du lancement quand un foyer dépend aussi du revenu concerné

Les signaux qui indiquent qu'il faut ajuster la trajectoire

- Des échanges répétés avec des clients potentiels qui n'aboutissent jamais à une vente réelle
- Une réserve qui descend sous le seuil de sécurité sans amélioration visible du rythme
- Un prix qu'il faut baisser sans cesse pour obtenir un premier engagement
- Une perte de conviction qui dure depuis plusieurs semaines, distincte d'une simple fatigue ponctuelle