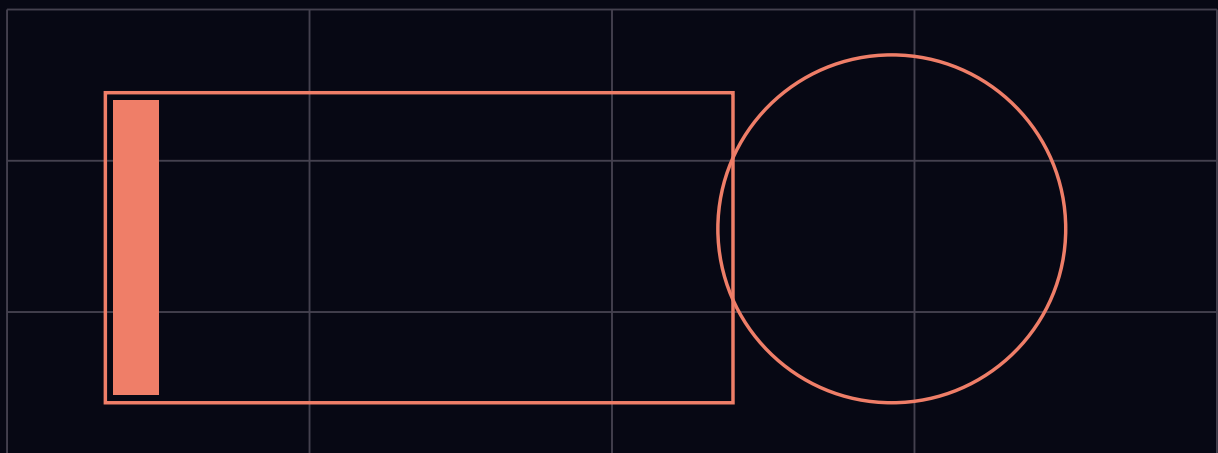


Édition Future.

ENTREPRENEURIAT

Devenir entrepreneur

Valider, structurer et lancer en France



GUIDE PRATIQUE

PROJET GUIDÉ · EXERCICES CORRIGÉS

COMMENCER

Votre trajectoire

Passer d'une intuition à une activité testée, pilotée et créée avec les bonnes vérifications.

Pour qui ?

Toute personne qui veut lancer une activité en France avec une méthode prudente et orientée terrain.

Avant de commencer

Une idée d'activité à tester, du temps pour interroger le terrain et aucune décision de statut considérée comme acquise.

Projet fil rouge

Préparer un lancement sur 30 jours : entretiens, offre pilote, budget, choix de structure à valider, formalités et tableau de bord.

Ce cours est éducatif. Il ne remplace pas un conseil juridique, fiscal, comptable ou financier adapté à votre situation. Les règles et seuils évoluent : vérifiez les sources officielles au moment d'agir.

À la fin, vous saurez

- 01** Distinguer intérêt déclaré, preuve de problème et engagement réel.
- 02** Borner une offre pilote et éprouver son économie sans garantie abusive.
- 03** Préparer les choix de structure, les formalités et le pilotage avec des sources actuelles.

Travaillez sur un cas réel, conservez vos hypothèses et ne validez une étape qu'avec une preuve observable.

ENTREPRENEURIAT

1. Partir d'un problème réel

Évaluer une opportunité sans confondre enthousiasme et demande.

Décrivez le public, le problème, le contexte, la solution actuelle et le coût du statu quo. Cherchez des preuves : budget déjà dépensé, temps perdu, risque évité, solution bricolée ou demande répétée.

Les entretiens servent à comprendre le passé, pas à vendre l'idée. Demandez « racontez-moi la dernière fois » et revenez aux faits. Une validation forte est un engagement proportionné : rendez-vous, précommande encadrée, pilote payé ou accès à une donnée nécessaire.

Cadre de décision

Faits	Comportements et dépenses passés
Fréquence	Quand et combien de fois le problème revient
Intensité	Conséquence si rien ne change
Accès	Comment atteindre les premiers clients

PASSAGE À L'ACTION	Interrogez dix personnes sans présenter votre solution pendant les quinze premières minutes. Classez chaque signal : 0 opinion, 1 problème raconté, 2 coût ou comportement observé, 3 engagement concret.
PREUVE ATTENDUE	Dix comptes rendus datés et un tableau séparant verbatim, niveau de preuve, interprétation et inconnue.
POINT DE VIGILANCE	Ne transformez pas un compliment, une intention future ou une politesse en validation de marché.