

# L'ŒIL DE LA TPE PAR UN RESEAU D'EXPERTS

Patrick BEAUJARD - Expert Rivalis

www.rivalis-ambérieu-en-bugey.com

*3 conseils d'un expert en gestion aux artisans pour trouver la bonne idée pour entreprendre*

**P**our qu'un entrepreneur se développe et trouve la bonne idée pour entreprendre, il faut avant toute chose que son activité soit saine et bien gérée. Grâce à la visibilité offerte par un tableau de bord d'activité cohérent, n'importe quel artisan peut prendre le temps de faire le bilan de ses forces et faiblesses, d'être à l'écoute du marché et trouver ainsi de nouveaux leviers pour entreprendre.



## Clé n°1 Toujours faire le point sur ses compétences internes

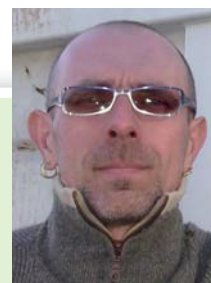
Que l'artisan soit seul ou qu'il ait des employés, il est important de faire le point sur les forces vives de l'entreprise. Cela peut commencer par l'état des lieux de ce que l'on a déjà réalisé. Connaître ce qui a déjà fonctionné et ce qui était moins opportun permet de savoir où l'on peut mettre les pieds sans trop de risques. D'autre part, l'artisan doit se poser la question de l'étendue de son savoir-faire et de celui de ses salariés : de quoi je suis capable, quelles compétences suis-je en mesure de développer à mon niveau et à celui de mes employés ? Les ressources sont souvent présentes en interne, il suffit juste de prendre le temps de les analyser pour trouver de nouvelles idées pour entreprendre.

## Clé n°2 Être à l'écoute de ses clients

Après le point sur les compétences, c'est un moyen très efficace de trouver des idées neuves. La phase d'écoute du client est primordiale car elle permet de détecter efficacement de nouveaux besoins liés au cœur d'activité de l'artisan. Cela lui permettra de se différencier de la concurrence par une réponse rapide, adaptée, originale en fonction de ce qu'il est capable de faire aujourd'hui et ce qu'il peut développer demain.

## Clé n°3 Interroger ses fournisseurs et partenaires

Afin de sortir des sentiers battus et se donner les moyens de se différencier, il faut être à l'écoute du marché. Pour ce faire, l'artisan peut faire appel à ses partenaires habituels et à ses fournisseurs. Ils sont en contact avec des secteurs d'activité variés, des clients divers et sont donc au cœur des préoccupations. Échanger avec eux permet d'identifier les mutations du marché sur lequel on évolue, de les anticiper, mais aussi d'identifier de nouveaux marchés et mettre le doigt sur la bonne idée pour entreprendre ! ▀



### Témoignage client

Pascal Merlin,  
artisan travaux Publics,  
Chatenay (01) Ain

« Depuis que j'ai fait appel à l'expertise de Patrick Beaujard, j'ai retrouvé de la trésorerie et une vraie joie d'entreprendre, ce qui me permet d'être plus serein pour développer de nouveaux marchés. En suivant les conseils de Patrick, je diversifie aujourd'hui mon activité avec la pose de bordures en continue. Peu d'entreprises comme la mienne se positionnent sur ce marché grandissant, les premiers devis sont bien acceptés et le printemps est déjà bien rempli ! »