

## **Guide pour les étudiants et les doctorants décrivant votre idée d'entreprise**

Ce guide vous aidera progressivement à décrire votre idée d'entreprise. Vous avez besoin de cette description pour demander l'article 21 al. 6 de la loi sur le séjour (AufenthG) auprès des autorités de l'immigration. Même si vous n'avez pas besoin d'écrire un plan d'affaires complet, vous devez décrire clairement et de manière compréhensible au service des étrangers que votre idée d'entreprise est couronnée de succès et que votre activité indépendante prévue ne compromettra pas vos études ou votre doctorat.

Pour que le service des étrangers reconnaisse que vous ne mettez pas en danger vos études ou votre doctorat, vous ne pouvez pas travailler de manière indépendante plus de 15 heures par semaine et vous ne pouvez pas travailler pendant vos conférences et séminaires ! Astuce : écrivez que vous travaillez de manière indépendante au maximum 15 heures par semaine et si c'est le cas, en dehors des heures d'étude ! Cela peut être le soir après les conférences et les séminaires ou le week-end ! Il est préférable de le décrire dans un chapitre supplémentaire !

**Attention** : cela vaut également pour les promoteurs. Indiquez clairement que vous ne travaillez pas pour votre propre compte pendant vos heures de travail à l'université ou pendant vos cours, si vous en faites.

Nous avons divisé le guide pour décrire votre idée d'entreprise en différents chapitres. Suivez les chapitres « Pas à pas » et vous avez décrit votre idée d'entreprise. Au début de chaque chapitre, nous avons brièvement résumé ce que vous devez décrire et expliquer. Nous vous poserons ensuite des questions sur votre personne ou votre idée d'entreprise. Répondez à ces questions et vous avez suffisamment décrit votre idée d'entreprise.

Vous n'avez pas besoin de répondre à toutes les questions, car certaines peuvent ne pas correspondre à l'idée de votre entreprise. Les questions qui peuvent leur être utiles, mais qui ne doivent pas nécessairement obtenir une réponse, sont représentées en gris.

**Important** : même si vous avez répondu à toutes les questions et que vous êtes sûr d'avoir bien décrit votre idée d'entreprise, le service des étrangers peut refuser votre demande. Nous ne pouvons pas vous donner de garantie. Si le service des étrangers rejette votre demande, envoyez-nous un e-mail et nous essaierons de vous aider.

## Résumé

Le résumé se trouve au début de votre description. Dans le résumé, vous décrivez brièvement, succinctement et précisément vous-même et les points les plus importants de votre idée d'entreprise. La brève description vise à susciter l'intérêt pour vous et votre idée. Écrivez le résumé après avoir édité tous les autres chapitres. Le résumé ne doit pas dépasser une page.

- ➔ Qui suis-je et qu'est-ce que je veux faire ?
- ➔ Le résumé doit être lu et compris en un maximum de cinq minutes !

Votre nom, date de naissance, état civil, pays d'origine, qualifications

Décrivez brièvement votre idée de fondation et les avantages pour le client

- Quelle est mon idée d'entreprise /produit /service ?
- Quels sont les avantages de mon produit /service pour mes clients ?
- Quelle est la particularité de mon idée /produit /service (par exemple écart de marché, nouvelle tendance, gain de temps pour le client) ?

Groupe cible / marché

- Qui sont mes clients (par exemple Âge/sexe) ?
- Quel est mon potentiel de marché ? Existe-t-il des tendances actuelles ?

Type de travail indépendant

- Indépendance commerciale ou libérale
- Seul ou en équipe

Site

- Où est mon emplacement ?

Temps de travail

- Combien d'heures par semaine souhaitez-vous travailler en tant qu'indépendant ?
- Quels sont les jours où je veux travailler ?

## Chapitre 1 : Mon profil

Décrivez ce qui vous motive et quelles sont vos qualités et compétences. Pour plus de détails, référez-vous à votre CV. Vous devriez également mentionner si vous êtes soutenu par votre famille. Si votre travail indépendant nécessite des qualifications formelles (par exemple brevet de maîtrise, études terminées), vous devez prouver l'équivalence de vos qualifications acquises en dehors de l'Allemagne.

- ➔ Quelle est ma motivation ?
- ➔ Quelles sont mes compétences / qualifications ?

Quelle est ma motivation pour exercer une activité indépendante en parallèle à mes études (par exemple, je veux utiliser mes connaissances, je veux gagner de l'argent en plus des études, j'ai une idée que je voudrais mettre en œuvre) ?

Quelles compétences et qualifications ai-je (par exemple, mes connaissances des études, mon expérience scolaire, mon passe-temps, mes compétences linguistiques, mon travail indépendant dans mon pays d'origine) ?

Quelles sont mes compétences entrepreneuriales (par exemple connaissances informatiques) ? Quel rapport ai-je avec le travail indépendant (par ex. expérience antérieure de mon pays d'origine, modèles dans la famille, dans la connaissance) ?

## Chapitre 2 : Mon produit /service

Décrivez votre idée d'entreprise et votre activité prévue. Décrivez ce que vous proposez et en quoi votre idée d'entreprise diffère des autres et si votre idée d'entreprise est nouvelle.

- ➔ Que comprend mon idée ?
- ➔ Quelle est la particularité de mon idée ?

Quel produit /service vais-je proposer ? D'où vient mon idée ?

Quelle est la particularité de mon produit /service – quels sont les avantages pour mes clients ?

Comment ai-je eu cette idée ?

Existe-t-il des produits / services similaires ? Si oui, en quoi mon produit /service est-il différent (par ex. prix, qualité, rapidité, tendance, etc.) ?

Comment puis-je livrer le produit à mes clients (canal de distribution) ?

### Chapitre 3 : Mes client(e)s

Décrivez vos client(e)s et comment vous souhaitez les gagner.

→ Qui achètera mon produit /service ?

Qui sont mes clients (par exemple âge, revenu, origine, sexe, mode de vie) ?

Pourquoi mes clients veulent-ils acheter mon produit /service ?

Que sais-je de mes clients (par exemple, à quelle fréquence achètent-ils) ?

### Chapitre 4 : Mon emplacement

Décrivez où vous souhaitez exercer votre activité indépendante et quels sont les avantages du lieu pour vous.

→ Où est-ce que je travaille et pourquoi là-bas ?

Ai-je besoin de mon propre bureau ou puis-je travailler de chez moi ?

Ai-je besoin de mes propres locaux commerciaux ? Si oui, quel est l'emplacement de mes locaux commerciaux (par exemple, central, banlieue, quartier résidentiel, zone commerciale, quartier des affaires, restaurants) ?

Si j'ai des locaux commerciaux : quels sont les avantages de l'emplacement des locaux commerciaux pour moi ?

Ai-je besoin de mes propres entrepôts ? Si oui, où sont ces entrepôts ?

### Chapitre 5 : Ma publicité

Décrivez comment vous souhaitez vous adresser à vos clients.

→ Comment promouvoir et distribuer mes produits /services ?

Comment mes clients apprennent-ils de mon produit /service (par ex. journal, affiches, flyers, Internet, Facebook, Instagram) ?

## Chapitre 6 : Forme de mon entreprise et temps de travail

Décrivez si vous exercez une activité indépendante commerciale ou libérale et si vous souhaitez démarrer seul ou en équipe. Si vous n'avez pas encore décrit quand vous travaillez, décrivez-le dans ce chapitre.

- ➔ Quel type de travail indépendant est-ce que je prévois ?
- ➔ Est-ce que je veux fonder seul ou en équipe ?

Commercial ou indépendant ?

Seul ou en équipe ?

Quelle forme juridique ai-je prévue (par exemple entreprise individuelle, GbR, UG, GmbH) ?

Quand est-ce que je veux travailler et combien d'heures par semaine ?

## Chapitre 7 : Mon prix / Mon profit

Décrivez le prix de votre produit ou service, les coûts associés au produit /service et les bénéfices que vous attendez.

- ➔ Quel est le prix de mon produit /service ?
- ➔ Quel est le montant de mes dépenses pour mon produit /service ?

Quel est le prix de mon produit /service ?

Quelles sont les dépenses nécessaires ?

- Quels investissements sont absolument nécessaires ?
- Quels sont les coûts de préparation (par exemple pour le conseil, les frais, les taxes, l'administration, le marketing) ?
- Quels sont les coûts des investissements possibles (p. ex. location, machines, meubles, PC, outils)

Quels sont les coûts pour la fabrication de mon produit /l'achat du produit ?

Quels sont les coûts mensuels de mon bureau / local commercial / atelier ?

Quel est le bénéfice que j'attends ?