

**Quelles sont les étapes à suivre  
pour se lancer en affaires ?**

- Étape 1: Trouver l'idée
- Étape 2: Suis-je entrepreneur?
- Étape 3: Étude de marché
- Étape 4: La planification
- Étape 5: Le plan d'affaires
- Étape 6: Le financement

## Comment dénicher une idée d'entreprise?

- Réfléchissez à vos aspirations, vos aptitudes, vos compétences, votre expertise et votre expérience;
- Trouvez des besoins à satisfaire en identifiant des irritants et des problèmes dans votre environnement immédiat;
- Observez l'entourage, le milieu de travail, les gens d'affaires, les activités sociales et les loisirs;

- Demeurez à l'affût de l'actualité dans les médias, les journaux, les réseaux sociaux et les revues d'affaires;
- Observez les changements et tendances sociodémographiques, technologiques et économiques;
- Assistez à des colloques, des foires et des expositions, effectuez des voyages;
- Etc.

- Quelles sont vos possibilités?
  - ✓ Créer une nouvelle entreprise
  - ✓ Acheter une entreprise déjà existante
- Votre projet est-il bien défini? Est-il réalisable?
- Votre produit ou service répond-il à un besoin?
- Est-il novateur, original?
- En quoi se distingue-t-il?
- Votre idée est-elle réaliste?
- Selon vos moyens et vos besoins financiers;
- Selon vos goûts, votre expérience, votre formation.

## Avez-vous le profil entrepreneurial?

Voici les caractéristiques types. Vous reconnaissez-vous?

- Leadership;
- Capacité à prendre des risques;
- Autonomie;
- Confiance en soi;
- Facilité à communiquer;
- Dynamisme;
- Sens de l'initiative;
- Tolérance au stress;
- Ténacité et persévérance;
- Capacité à prendre des décisions;
- Capacité d'adaptation.

## Identifiez vos motivations

- Créer votre propre emploi;
- Être votre propre patron;
- Créer d'autres emplois;
- Diriger;
- Vous réaliser;
- Relever un défi.

## Êtes-vous bien entouré?

Identifiez les gens qui vous soutiendront dans la réalisation de votre projet:

- Famille;
- Amis;
- Contacts d'affaires;
- Agents de développement économique;
- Conseillers expérimentés;
- Organismes de formation.



## Pouvez-vous investir dans votre projet?

- Évaluez vos économies;
- Identifiez les actifs (biens) que vous pouvez transférer au sein de votre entreprise;
- Identifiez, au besoin, des personnes qui peuvent investir (temps, argent) au sein de votre entreprise;
- Ne sous-estimez pas le temps à consacrer à votre projet d'affaires.



Outils (tests) permettant d'évaluer  
votre profil entrepreneur

**Existe-t-il un marché suffisant pour votre produit / service?**

- Vous devez en connaître le plus possible sur vos clients (particuliers et/ou entreprises):
  - ✓ Profil (âge, sexe, revenu annuel...);
  - ✓ Habitudes d'achat;
  - ✓ Localisation;
  - ✓ Produits ou services utilisés;
  - ✓ Niveau de satisfaction actuel;
  - ✓ Types d'entreprises (manufacturières, de services et commerces);
  - ✓ Noms des responsables des achats;
  - ✓ Critères et volume d'achats;
  - ✓ Fournisseurs actuels et leur degré de satisfaction.

## Vérifiez l'intérêt de vos clients potentiels

- Procédez par sondages téléphoniques, par internet ou en personne;
- Consultez les répertoires statistiques, les banques de données, les études de marché existantes;
- Contactez les associations et lisez les revues commerciales reliées à votre secteur.

## Connaissez vos concurrents

- Identifiez les possibilités qui s'offrent à vos clients pour satisfaire le même besoin;
- Examinez les points forts et faibles de la concurrence pour mieux vous démarquer;
- Consultez leur site Internet, les médias sociaux, visitez les magasins;
- Testez les produits;
- Lisez les revues commerciales reliées au secteur;
- Rencontrez des fournisseurs;
- Assistez aux salons, expositions et foires commerciales.

## Que devez-vous analyser chez vos concurrents?

- La stratégie de prix (prix de vente, rabais...);
- La clientèle visée;
- La stratégie publicitaire (positionnement, message);
- Le réseau de distribution et l'emplacement d'affaires;
- Le service après-vente, les garanties offertes et la satisfaction de la clientèle;
- La gamme de produits ou services;
- Les points forts et/ou faibles du produit ou service.



[Répertoire des entreprises de la MRC](#)

## Choisissez la forme juridique

- Entreprise individuelle;
- Société en nom collectif;
- Compagnie;
- Coopérative;
- Organisme à but non lucratif.

## Assurez-vous...

De bien connaître les lois, règlements, normes, certifications, autorisations, permis et licences applicables à votre secteur d'activités dès le début de vos démarches

## Exemples

- Permis pour activités réglementées (permis d'alcool, permis de restauration, carte de compétences, permis de garderie etc.);
- Au niveau municipal (permis d'affaires de la municipalité, respect du zonage, taxes d'affaires etc.).

## Aussi...

- Assurez-vous de détenir toutes les couvertures d'assurances nécessaires
- Choisissez vos fournisseurs
- Identifiez vos besoins en fournitures, marchandises et équipements
- Faites le choix de votre place d'affaires



[Répertoire des terrains et locaux industriels et commerciaux à vendre ou à louer sur le territoire de la MRC de Lac-Saint-Jean-Est](#)



## Planifiez votre mise en marché

- Outils de publicité et de promotion
  - ✓ Logo, image corporative, brochures, papeterie, etc.
  - ✓ Site Internet et réseaux sociaux;
  
- Moyens de communication
  - ✓ Médias sociaux, journaux, radio, télévision, et autres
  
- Activités promotionnelles
  
- Politique de prix
  - ✓ Escomptes;
  - ✓ Politique de crédit;
  - ✓ Conditions de paiement (comptant, 30 jours, etc.).

## Votre entreprise créera-t-elle des emplois?

- Identifiez vos besoins à court et moyen terme en matière de ressources humaines;
- Identifiez vos exigences en ce qui a trait à la formation et l'expérience requise pour chacun des postes;
- Rédigez les descriptions de tâches pour chacune des fonctions;
- Établissez à l'avance les conditions d'emplois, les salaires et les avantages sociaux.

## Aurez-vous besoin de financement?

- Quel sera le coût de votre projet d'entreprise?
  - ✓ Immobilisation (équipements, matériel roulant, immeuble, etc.);
  - ✓ Fonds de roulement
  
- Quels seront vos besoins de financement ?
  - ✓ Mise de fonds;
  - ✓ Transfert d'actifs;
  - ✓ Parents ou amis (*love money*);
  - ✓ Investisseurs privés;
  - ✓ Institutions financières;
  - ✓ Organismes de développement économique;
  - ✓ Organismes gouvernementaux;
  - ✓ Sociétés de capital de risque;
  - ✓ Balance de vente;
  - ✓ Fournisseurs.

## **Vous êtes prêt à rédiger votre plan d'affaires!**

- Il s'agit, en quelque sorte, de mettre par écrit le résultat de vos démarches aux quatre étapes précédentes;
- Le plan d'affaires est le résultat des démarches de planification que vous avez complétées;
- C'est le « plan de match » que vous présenterez dans un document professionnel;
- Le plan servira à communiquer les grandes lignes de votre projet à des partenaires pour les convaincre que vous avez un projet d'entreprise intéressant, viable et évidemment rentable.

## Contenu d'un plan d'affaires

- Présentation de votre entreprise;
- Présentation de l'équipe;
- Résultats de l'analyse de marché;
- Plan de marketing;
- Plan des ressources humaines;
- Opérations, production et approvisionnement;
- Plan des ressources financières.



[Canevas de plan d'affaires](#)

## Quelles sont les principales exigences de vos partenaires financiers ?

- Est-ce que vous possédez les connaissances techniques, l'expérience et le savoir de gestion nécessaires à la bonne marche du projet?
- Avez-vous de bons antécédents de crédit?
- Avez-vous prévu une mise de fonds suffisante pour le démarrage de votre entreprise?
- Avez-vous des garanties à offrir au « prêteur »?

- Avez-vous la capacité de réinjecter des fonds supplémentaires?
- Votre entreprise aura-t-elle la capacité de rembourser le financement demandé?
- Pouvez-vous faire la démonstration de la justesse de vos prévisions financières en vous appuyant sur une étude de marché fiable?
- Votre secteur d'activités et les conditions économiques justifient-ils une décision favorable au financement?

**Rappelez-vous que la CIDAL offre un accompagnement technique et / ou financier selon le projet !**

## **Soutien technique:**

- Support à la réalisation du plan d'affaires;
- Aide à la recherche de financement.

... Le conseiller de la CIDAL s'assurera de bien valider les sources de financement disponibles qui peuvent s'offrir à vous.



## Soutien financier:

Des subventions et/ou des prêts peuvent vous être octroyés par la CIDAL selon certains critères. De façon générale, voici les principaux critères à retenir:

- Impact économique positif (non-concurrence);
- Mise de fonds et capacité de réinjection;
- Perspectives de création d'emplois;
- Rentabilité et viabilité.

## Soutien financier:

- Contributions non remboursables (subventions):
  - ✓ Fonds *Nouvel entrepreneur*;
  - ✓ Fonds *Économie sociale*;
  - ✓ Fonds *Diversification économique*;
  - ✓ Mesure *Soutien au travailleur autonome* (STAU);
  - ✓ Fonds *Innovation touristique*.
  
- Contributions remboursables (prêts):
  - ✓ Fonds *Développement stratégique*;
  - ✓ Fonds *Local d'investissement*.

**Vous êtes prêt  
à démarrer !**

- Savoir bien déléguer;
- Avoir de la vision;
- Rester optimiste;
- Se donner une discipline personnelle rigoureuse;
- S'entourer de gens positifs;
- Savoir doser ses investissements;
- Avoir l'ouverture d'esprit;
- Attirer de bons employés;
- Savoir écouter;
- Établir un bon réseau de contacts;
- Rédiger un bon plan d'affaires;
- Persévérer;
- Voir le premier échec comme un apprentissage.

# Merci !



---

**Corporation d'innovation  
& développement**

Alma - Lac-Saint-Jean-Est

525, rue Sacré-Cœur Ouest  
Alma (Québec) G8B 1M4

418.662.6645 | [info@cidal.ca](mailto:info@cidal.ca)  
[www.cidal.ca](http://www.cidal.ca)

