

QUELLES SONT LES ÉTAPES À SUIVRE POUR SE LANCER EN AFFAIRES ?

ÉTAPE #1 : TROUVER L'IDÉE

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
- ✓ Analysez les besoins des entreprises dans différents secteurs d'activités
- ✓ Analysez les fournisseurs et les besoins des industries de sous-traitance pour trouver des produits ou des services complémentaires

Quelles sont vos possibilités?

- ✓ Vous pouvez vous lancer en affaires de trois façons :
 - En créant une nouvelle entreprise
 - En achetant une entreprise déjà existante
 - En achetant une franchise

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
- Selon vos capacités physiques et morales

ÉTAPE #2 : SUIS-JE ENTREPRENEUR?

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
 - Réseaux de contacts

Avez-vous besoin de perfectionnement?

- ❖ Assurez-vous d'avoir au moins des connaissances de base dans ces domaines :
 - Gestion
 - Marketing
 - Comptabilité
 - Démarrage d'entreprise
 - Autres spécialités

Pouvez-vous investir dans votre projet?

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

ÉTAPE #3 : L'ÉTUDE DE MARCHÉ

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

Analysez votre marché cible : identifiez vos clients

Que devez-vous analyser?

Lorsque les clients potentiels sont des individus :

- Leur profil : âge, sexe, statut, revenu annuel, profession, loisirs, locataire(s) ou propriétaire(s), niveau d'études, langue maternelle.
- Leurs habitudes d'achat : fréquence et pourcentage du budget alloué.
- Leur localisation et leur nombre.
- Le(s) produit(s) ou service(s) qu'ils utilisent.
- Leur niveau de satisfaction actuel.
- Leurs besoins et attentes face aux produits ou services que vous proposez.

Lorsque les clients potentiels sont des entreprises :

- Leurs secteurs d'activités.
- Leurs types d'entreprises (manufacturières, de services et commerces).
- Leurs besoins particuliers.
- Les noms des responsables des achats.
- Leurs critères d'achats.
- Leur volume d'achats.
- Leurs fournisseurs actuels et leur degré de satisfaction.
- Leur motivation à changer de fournisseurs.
- L'intérêt des entreprises face aux produits ou services que vous proposez.

Que savez-vous de leurs habitudes d'achat?

Avez-vous vérifié l'intérêt de vos clients potentiels?

- Procédez par sondages téléphoniques, postaux ou en personne
- Réunissez un ou plusieurs groupes témoins (focus groups).
- 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-vous vos concurrents?

Analysez la concurrence.

- 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 leurs sites Internet, les médias sociaux, visitez les magasins.
- Consultez les répertoires statistiques, les banques de données.
- 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 les concurrents?

- La stratégie de prix (prix de vente, nature des rabais, qualité prix, marge bénéficiaire)
- La part du marché (clientèle visée, estimation du marché actuel et futur)
- La stratégie publicitaire (positionnement, message, localisation)
- 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

Quelle part de marché pourrait occuper votre entreprise?

- Quelle est l'ampleur du marché actuel en dollars?
- Quel chiffre d'affaires visez-vous, compte tenu de vos prix et de votre capacité à produire et/ou à servir votre clientèle potentielle?
- Quelles sont les perspectives de développement de votre entreprise en regard du volume d'affaires, de la création d'emplois, de la diversification et de l'expansion?

Votre part de marché dépendra de la capacité de votre produit ou service à répondre aux attentes de la clientèle (originalité, prix, service, localisation) et de l'efficacité avec laquelle vous rejoindrez votre marché cible.

ÉTAPE #4 : LA PLANIFICATION

Comment préparer le démarrage de votre entreprise?

Choisissez la forme juridique :

- ✓ Entreprise individuelle
- ✓ Société en nom collectif
- ✓ Compagnie
- ✓ Coopérative
- ✓ Organisme à but non lucratif.
- ✓ Entreprise d'économie sociale

Permis, licences, enregistrements, etc.

Assurez-vous d'avoir les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise.

- ✓ Permis d'affaires de la municipalité, permis de construction, respect du zonage
- ✓ Permis pour activité réglementée (ex. : permis d'alcool, carte de compétence, etc.)
- ✓ Permis d'importation
- ✓ Autres permis

Assurez-vous de vous conformer à tous les règlements et lois.

- ✓ Retenues à la source et impôts provinciaux et fédéraux
- ✓ Taxes et cotisations annuelles
- ✓ Lois et règlements régissant :
 - ✓ les conditions de travail
 - ✓ l'environnement
 - ✓ les droits de propriété intellectuelle
 - ✓ la langue au travail

Assurez-vous de détenir toutes les couvertures d'assurances nécessaires.

- ✓ Assurance de biens
- ✓ Assurance responsabilité
- ✓ Assurance vie et invalidité

Comment choisirez-vous vos fournisseurs?

- ✓ Identifiez vos besoins en fournitures, marchandises, équipements
- ✓ Trouvez les fournisseurs et sous-traitants et obtenez les informations suivantes
 - prix et qualité
 - délai de livraison et mode de transport
 - disponibilité et fiabilité
 - conditions de paiement

Où devriez-vous localiser votre entreprise?

- ✓ Pour déterminer votre place d'affaires, vous devez considérer les facteurs suivants :
 - accessibilité
 - potentiel de croissance du secteur
 - visibilité
 - facilités de stationnement
 - coût d'occupation
 - proximité des clients, des fournisseurs et de la concurrence
- ✓ Déterminez l'espace nécessaire à court et moyen terme et prévoyez les aménagements.
- ✓ Vérifiez la réglementation municipale et le zonage.

Comment effectuerez-vous votre mise en marché?

Sollicitation de vos clients

- Directe
- Par Internet
- Par des représentants, des agents manufacturiers, des distributeurs, des grossistes

Outils de publicité et de promotion

- Logo et image corporative
- Dépliants
- Envois postaux
- Sites Internet et médias sociaux
- Cartes d'affaires

Moyens de communication

- Internet
- Journaux
- Radio
- Télévision
- Pages jaunes
- Publipostage

Activités promotionnelles

- Foires commerciales
- Expositions
- Réseaux d'entreprises
- Télémarketing

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 y compris celles de l'équipe dirigeante.
- ✓ Établissez à l'avance les conditions d'emplois, les salaires et les avantages sociaux.
- ✓ Envisagez la possibilité de donner de la formation en entreprise.

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 ?

- ✓ Mises de fonds
 - Économies personnelles
 - Partenaires d'affaires
 - Parents ou amis (love money)
 - Investisseurs privés
- ✓ Institutions financières
 - Banques
 - Caisses
 - Fiducies
 - Sociétés de financement
- ✓ Financement complémentaire
 - Organismes de développement économique
 - Organismes gouvernementaux
 - Sociétés de capital de risque
 - Sociétés de crédit-bail
 - Balance de vente
 - Fondations et entreprises privées
 - Fournisseurs

Vérifiez les délais, les exigences et les conditions de chaque source de financement.

ÉTAPE #5 : LE PLAN D'AFFAIRES

Vous êtes prêts à rédiger votre plan d'affaires!

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 financiers (ou autres) pour les convaincre que vous avez un projet d'entreprise intéressant, viable et évidemment rentable.

Il s'agit, en quelque sorte, de mettre par écrit le résultat de vos démarches aux quatre étapes précédentes

Contenu d'un plan d'affaires

Présentation de votre entreprise

- Mission
- Objectifs à court, moyen et long terme
- Produits ou services offerts

Présentation de l'équipe

- Curriculum vitae des promoteurs du projet
- Bilan personnel de chacun des dirigeants
- Atouts et capacités de chacun

Résultats de l'analyse de marché

- Évaluation du marché potentiel
- Identification du marché cible
- Évaluation de la situation concurrentielle
- Identification des fournisseurs potentiels

Plan de marketing

- Stratégies de publicité et de promotion
- Politique de prix et de service à la clientèle
- Garanties et service après-vente
- Mode de distribution

Plan des ressources humaines

- Identification des besoins en main-d'œuvre et qualifications requises

Plan des ressources financières

- Besoins financiers de l'entreprise
- Sources de financement
- États financiers prévisionnels

Votre plan d'affaires sera le meilleur outil de gestion que vous aurez une fois en affaires. Vous devez également avoir la souplesse de remettre en question vos décisions au fur et à mesure que votre expérience d'affaires évoluera.

ÉTAPE #6 : LE FINANCEMENT

À cette étape, il est temps de vous préparer à négocier votre financement.

- ❖ Prenez rendez-vous avec les partenaires financiers prévus au projet
- ❖ Préparez la rencontre soigneusement
- ❖ Lors de la rencontre, présentez-vous sous votre meilleur jour
- ❖ Présentez votre plan d'affaires et les avantages de votre projet
- ❖ Précisez vos besoins de financement et votre contribution personnelle
- ❖ Prévoyez un échéancier pour l'obtention du financement

Quelles sont les principales exigences de vos partenaires financiers ?

Face au(x) promoteur(s) :

- ❖ Est-ce que vous (et/ou votre équipe) 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?

En ce qui concerne la protection financière :

- ❖ 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?

En matière de "paiement" :

- ❖ 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?

En ce qui a trait au projet lui-même :

- ❖ Votre secteur d'activités et les conditions économiques justifient-ils une décision favorable au financement?

Déterminez votre seuil non négociable

- ❖ C'est la limite que vous vous fixez et au-delà de laquelle vous refusez d'aller.

- ❖ Cette limite vous indiquera que les conditions envisagées deviennent trop contraignantes et défavorables pour vous ou pour le développement de votre entreprise.

Si la demande de financement est refusée, ne vous découragez pas!

- ❖ Évaluez votre rencontre de négociation.
- ❖ Reprenez la démarche auprès d'autres partenaires potentiels en prenant bien soin d'améliorer la présentation (s'il y a lieu).

Si la demande a été acceptée... passez à l'action!

ÉTAPE #7 : LE DÉMARRAGE

Vous êtes enfin prêt à démarrer

Quelles sont les prochaines étapes?

- Procédez à l'immatriculation ou à l'incorporation de votre entreprise.
- Obtenez vos permis et licences nécessaires.
- Faites ouvrir vos comptes bancaires et obtenez vos numéros d'employeur, de taxes, de la CSST, etc.
- Confirmez vos assurances (salaires, responsabilités, équipements, etc.).
- Signez les contrats (convention entre associés, bail, etc.).
- Mettez votre système comptable en place.
- Recrutez et embauchez vos employés et/ou sous-traitants.
- Achetez vos équipements et fournitures, votre inventaire, etc.
- Faites concevoir et imprimer vos cartes d'affaires, dépliants, papeterie, factures, etc.
- Annoncez le démarrage de votre entreprise (publicité, relations de presse, etc.).

PIÈGES À ÉVITER QUAND ON SE LANCE EN AFFAIRES

- ❖ Vouloir le succès rapidement et à tout prix
- ❖ Se laisser abattre dès le premier échec
- ❖ Manquer de vision
- ❖ Se décourager devant la limite des ressources
- ❖ Investir toutes ses économies dès le démarrage
- ❖ Manque de temps ou mauvaise organisation de son travail
- ❖ Incapacité à faire preuve de discipline personnelle rigoureuse
- ❖ Méconnaître les rouages du marché
- ❖ Être privé d'encouragement provenant de l'extérieur
- ❖ Rester fixé sur une idée
- ❖ Dépenser l'argent avant de l'avoir gagné
- ❖ Attirer des employés faibles
- ❖ Ne pas écouter
- ❖ Ne pas établir des réseaux
- ❖ Ne pas rédiger de plan d'affaires
- ❖ Trop déléguer
- ❖ Abandonner