



Attestation de spécialisation professionnelle (ASP) en

LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

Module 1 : PROJET D'ENTREPRISE ET DE FORMATION

Guide d'apprentissage



LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

Guide d'apprentissage et recueil de textes

MODULE 1

PROJET D'ENTREPRISE ET FORMATION

Sommaire

Dans ce premier module, vous serez sensibilisés au monde de l'entrepreneuriat et à la démarche de création d'une entreprise. Vous choisirez ensuite une idée d'entreprise que vous souhaitez explorer et développer. Cette idée devra correspondre à ce que vous êtes comme personne (aptitudes, valeurs, intérêts et motivations).

Lancement d'une entreprise n'est pas un cours traditionnel; vous devrez participer activement et développer votre propre projet d'entreprise. Tout au long du programme, vous appliquerez les connaissances apprises à votre projet individuel d'entreprise.

Compétences du module 1

- 1.1 S'informer sur le programme de formation
- 1.2 S'informer sur le métier d'entrepreneur
- 1.3 Développer l'idée initiale de son projet d'affaires

TABLE DES MATIÈRES

Section 1.1 S'informer sur le programme de formation

Introduction	4
A) Les compétences à développer	4
B) L'approche pédagogique et l'évaluation	5
Activité 1.1 a) Votre perception de la formation	7

Section 1.2 S'informer sur le métier d'entrepreneur

Introduction	8
A) Notions de base sur l'entrepreneuriat	8
B) Portrait des entreprises : statistiques	10
Activité 1.2 a) Mythes et réalités	11
C) Compétences, qualités et valeurs d'un entrepreneur	13
D) Caractéristiques d'entrepreneurs qui ont réussi	15
Activité 1.2 b) Faire le portrait d'un entrepreneur	16
E) Établir son profil d'entrepreneur	17
Activité 1.2 c) Avez-vous le profil d'un entrepreneur?	18
Activité 1.2 d) Vos forces et vos faiblesses	21

Section 1.3 Développer l'idée initiale de son projet d'affaires

Introduction	24
A) Les principales façons de démarrer en affaires	25
Activité 1.3 a) Faire l'acquisition d'une entreprise existante	27
Activité 1.3 b) Faire l'acquisition d'une franchise	30
B) Les sources d'idées pour se lancer en affaires	33
Activité 1.3 c) Profiter d'un renversement du marché	35
Activité 1.3 d) Trouver des possibilités de croissance	37
Activité 1.3 e) Savoir combler les lacunes du marché	39
Activité 1.3 f) Imiter un produit ou un service à succès	41
Activité 1.3 g) Inventer un produit ou un service	43
Activité 1.3 h) Combler les besoins d'un groupe particulier	46
Activité 1.3 i) Exploiter des droits de brevets	48
Activité 1.3 j) Améliorer des produits ou des services existants	50
Activité 1.3 k) Devenir consultant	52
C) Présentation de son projet d'entreprise	53
Activité 1.3 l) Les caractéristiques de votre projet d'affaires	54
D) Définir la mission de son entreprise	58
Activité 1.3 m) Définir votre mission	60

SECTION 1.1

S'INFORMER SUR LE PROGRAMME DE FORMATION

Introduction

- ❑ Les programmes d'études, en formation professionnelle, sont structurés par *modules*. Chacun des six modules décrit un *objectif* visant à développer une compétence, permettant de réaliser les tâches et activités de travail.
- ❑ Toutes les compétences décrites dans le programme d'études doivent être évaluées. Certaines compétences sont évaluées selon la *participation* de l'élève (modules 1, 4, 5 et 6), d'autres le sont à partir d'un *examen* (modules 2 et 3).

A) Les compétences à développer

- ❑ Dans le cadre du programme *Lancement d'une entreprise*, il y a six compétences à développer :

Module 1 : Projet d'entreprise et formation

Compétence : Se situer au regard de son projet d'entreprise et de la démarche de formation.

Module 2 : Outils informatiques

Compétence : Rechercher et traiter de l'information.

Module 3 : Structure du plan d'affaires

Compétence : Élaborer la structure de son plan d'affaires.

Module 4 : Marketing et vente

Compétence : Définir les stratégies d'analyse de marché, de marketing et de vente.

Module 5 : Planification des ressources

Compétence : Déterminer les ressources humaines, matérielles et physiques nécessaires au démarrage et à l'opération de son entreprise.

Module 6 : Plan financier

Compétence : Organiser et traiter les informations et les données nécessaires au financement du projet et à sa gestion.

B) L'approche pédagogique et l'évaluation

- ❑ Le type d'apprentissage de *Lancement d'une entreprise* a pour objectif de favoriser votre **participation active** tout au long de la formation. Il est important de participer, de coopérer, de collaborer, tant dans les travaux d'équipe que dans votre projet individuel. Vous apprendrez dans l'action. Il y aura peu de cours magistraux, mais plusieurs **exercices, simulations et projets en équipe**.
- ❑ Dès maintenant, vous devenez une **future entrepreneure** ou un **futur entrepreneur** qui développe sa propre vision des affaires. Dans la classe, chacun des élèves approfondira un projet d'entreprise.
- ❑ Dans ce cadre d'apprentissage, l'enseignante ou l'enseignant est **un guide** pour vous soutenir dans les étapes de vos apprentissages et dans votre démarche entrepreneuriale.
- ❑ Vous serez évalué tout au long de votre formation. Les évaluations porteront principalement sur **l'investissement et l'énergie** que vous mettrez dans votre projet d'affaires. Vous devrez répondre aux exigences du programme et respecter les délais de production du travail demandé par l'enseignante ou l'enseignant.

Lancement d'une entreprise

- ❑ En formation professionnelle, la notation est dichotomique : **succès ou échec**. L'évaluation est globale : Est-ce que, oui ou non, l'élève a atteint la compétence? Est-ce que, oui ou non, l'élève a participé?
- ❑ Tout au long du module, l'enseignante ou l'enseignant vous proposera des exercices, des travaux, des examens qu'elle ou il notera. Ainsi, vous pourrez suivre votre **évolution** étape par étape. Vous pourrez ainsi savoir si vous êtes dans la bonne direction.
- ❑ Pour recevoir l'**ASP** (Attestation de spécialisation professionnelle), vous devez réussir les six modules; c'est-à-dire développer les six compétences (modules 1 à 6).
- ❑ Les **modules 1, 4, 5 et 6** sont évalués selon votre **participation** et le **respect des délais** pour la remise du travail.
- ❑ Les **modules 2 et 3** sont évalués selon votre **résultat** à un examen pratique (non théorique) à la fin du module. Le seuil de réussite du module 2 est de 70 % et celui du module 3 est de 80 %.

Échec à un module

- ❑ Lorsque vous avez un **échec** à un module, vous avez droit à une **reprise**. Cependant, reprendre un module ou une partie d'un module est une tâche qui s'ajoute à vos autres tâches.



Activité d'apprentissage

1.1 a) Votre perception de la formation

Pour quelle(s) raison(s) êtes-vous inscrit au programme *Lancement d'une entreprise*?

Désirez-vous être entrepreneur un jour et, si oui, quel type d'entreprise vous intéresse le plus?

Quelles sont les raisons (vos motivations) pour lesquelles vous aimeriez devenir entrepreneur?

Connaissez-vous des personnes de votre entourage qui sont entrepreneurs? Si oui, quelle est la nature de leur entreprise et quelle influence ont-elles sur votre désir d'être entrepreneur?

SECTION 1.2

S'INFORMER SUR LE MÉTIER D'ENTREPRENEUR

Introduction

- ❑ Certains pensent à tort qu'être entrepreneur est quelque chose que l'on *possède en soi* et qui ne s'apprend pas. Il n'y a rien de plus *faux*.
- ❑ Dans cette partie du module, vous apprendrez à *développer* des qualités et des aptitudes qui feront de vous de *meilleurs entrepreneurs*.
- ❑ Vous évaluerez également vos *forces* et vos *faiblesses* pour mieux exploiter ce qui fera de vous de bons entrepreneurs et travailler sur vos lacunes.
- ❑ Vous aurez aussi l'occasion de rencontrer des entrepreneurs qui ont *réussi*.

A) Notions de base sur l'entrepreneuriat

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat?

- ❑ L'entrepreneuriat est la manifestation par laquelle une personne prend *conscience* que le fait de posséder sa propre entreprise est une option envisageable. Cette personne pense à des entreprises qu'elle pourrait *créer*, prend connaissance de la *marche à suivre* pour devenir une entrepreneure et se lance dans la *création* et le *démarrage* d'un projet d'affaires.

Qu'est-ce qu'un entrepreneur?

- Un entrepreneur imagine, développe et réalise ses *visions d'affaires*. Cette personne entretient un certain niveau de sensibilité afin de déceler des *occasions d'affaires*. Elle est *créative* et est caractérisée par la capacité de se fixer des *objectifs* et d'atteindre ses *buts*.

Comment définit-on l'esprit d'entreprise?

- L'esprit d'entreprise se définit par les aptitudes d'une personne à pouvoir générer des *innovations* et à combiner des façons de faire pour atteindre ses *objectifs*. C'est donc une *volonté* de voir aboutir son projet parce qu'on accepte de prendre des *risques* et d'engager des *capitaux*.

Qu'est-ce qu'une entreprise?

- L'entreprise est une *organisation* économique visant la *production* d'un bien ou la prestation d'un service commercial. Elle met en œuvre des moyens humains, intellectuels, matériels et financiers pour y parvenir.

Les entrepreneurs

- Il y a plusieurs types d'entrepreneurs, car il y a plusieurs types d'entreprises. Les entreprises se distinguent selon :
 - ✓ *Leur taille* : travail autonome, petite (1-49 employés), moyenne ou grande (200 employés et plus) entreprise;
 - ✓ *Leur secteur d'activités* : hébergement, restauration, santé, loisir, transport, etc. ;
 - ✓ *Leur genre d'entreprises* : fabrication, commercialisation, service;
 - ✓ *Leur type d'économie* : économie traditionnelle, économie sociale, commerce équitable, etc. ;
 - ✓ *Leur forme juridique* : compagnie immatriculée, société, incorporation par action ou coopérative, etc. ;
 - ✓ *Leur but visé* : à but lucratif ou à but non lucratif.

B) Portrait des entreprises : statistiques

- Il est important d'enseigner l'entrepreneuriat au Québec, car, selon la Chaire d'entrepreneuriat J.A. Bombardier, bien que les jeunes aient autant l'envie de lancer leur entreprise que les autres Canadiens, dans les faits, *ils se lancent moins en affaires*. Voici quelques statistiques :

- ✓ En 2001, il y avait plus de **2 millions** d'entreprises au Canada dont **502 000** au Québec. Environ la moitié de ces entreprises ont des employés. Moins de **0,3 %** d'entre elles ont plus de **200 employés**, alors que **98 %** en comptent **moins de 100**.

- ✓ **Neuf pour cent des citoyens canadiens** sont entrepreneurs.

- ✓ **Treize pour cent** des entreprises sont créés par des **jeunes de 18 à 24 ans**.

- ✓ Les **femmes** sont **moins nombreuses** à être dans les affaires au Québec qu'ailleurs au Canada. Parmi les entrepreneurs, moins de 6 % sont des femmes.

- ✓ Les nouveaux entrepreneurs sont plus souvent des **hommes** plus âgés et aussi plus scolarisés. Ils travaillent à **temps plein** au moment du démarrage.

- ✓ Fait important à noter, des **milliers** d'entreprises **commencent** et **cessent** leurs activités au cours d'une même année.



Activité d'apprentissage

1.2 a) Mythes et réalités¹

CONSIGNES

- Répondez au *questionnaire* ci-dessous.
- Faites ensuite un *retour en groupe* sur vos réponses.

Mythes et Réalités		Vrai	Faux
1.	On naît entrepreneur, on ne le devient pas.	—	—
2.	N'importe qui peut démarrer son entreprise : c'est une question de chance et d'audace. Il suffit d'avoir une bonne idée et de passer à l'action!	—	—
3.	L'entrepreneur à succès est prudent; il prend des risques calculés.	—	—
4.	Il est moins compliqué de fonder son entreprise seul qu'avec des partenaires.	—	—
5.	Devenir entrepreneur est le seul moyen d'être son « propre patron » et d'être complètement indépendant.	—	—
6.	Les entrepreneurs travaillent plus longtemps et plus fort que les gestionnaires des grandes compagnies.	—	—

Lancement d'une entreprise

- | | | | |
|-----|---|-----|-----|
| 7. | Les entrepreneurs font face à beaucoup plus de stress et de pression que le reste de la population. | ___ | ___ |
| 8. | Démarrer une entreprise est une aventure risquée, voire hasardeuse, et qui se termine souvent par un échec. | ___ | ___ |
| 9. | L'argent est, de loin, l'élément le moins important dans le démarrage de l'entreprise. | ___ | ___ |
| 10. | On peut devenir entrepreneur à tout âge. | ___ | ___ |
| 11. | Les entrepreneurs ne sont sensibles qu'à l'appât du gain. Ils veulent faire de l'argent pour ensuite en profiter. | ___ | ___ |
| 12. | Les entrepreneurs sont davantage motivés par les responsabilités qu'ils assument, la satisfaction de bâtir des choses et les résultats qu'ils obtiennent que par la quête du pouvoir. | ___ | ___ |

C) Compétences, qualités et valeurs d'un entrepreneur

Compétences entrepreneuriales

- Il y a trois grandes compétences distinctives qui aident les entrepreneurs à réussir :
 - ✓ ***La compétence technique*** : l'entrepreneur est bon dans ce qu'il fait; il est à la fine pointe de son domaine. C'est souvent un innovateur.
 - ✓ ***La compétence en gestion*** : Savoir gérer une petite entreprise, gérer son temps, se gérer soi-même est essentiel à la réussite.
 - ✓ ***La compétence en communication*** : On dit d'un entrepreneur qu'il passe la grande majorité de son temps à communiquer; communiquer avec ses clients, avec ses fournisseurs, avec ses employés, avec son conseil d'administration, avec le gouvernement, avec son réseau d'affaires. L'aisance à communiquer est donc une compétence essentielle pour l'entrepreneur.
- Les ***compétences entrepreneuriales*** sont la clé du succès en affaires. Ce sont aussi des qualités que les employeurs recherchent chez leurs employés.

Qualités entrepreneuriales

- Le concours québécois en entrepreneuriat² évalue les qualités entrepreneuriales des élèves à partir des critères suivants :
 - ✓ Origine, source de l'idée d'entreprise ou du projet. On pense ici à la qualité d'observation de l'élève ou de l'étudiant (ou du groupe), à son flair, à ses convictions, à son originalité, à son ingéniosité, à sa capacité à concrétiser ses rêves;
 - ✓ Niveau de prise en charge, degré d'autonomie et d'initiative de l'élève (ou du groupe) concernant les résultats du projet réalisé et l'implication des personnes-ressources;

Lancement d'une entreprise

- ✓ Capacité à se fixer des objectifs et à réunir les moyens pour les atteindre en fonction des ressources disponibles et des délais prescrits;
- ✓ Capacité à exercer son *leadership*, à prendre les devants (autonomie/responsabilité);
- ✓ Capacité à s'adapter aux nouvelles situations;
- ✓ Capacité à reconnaître ses propres forces et faiblesses (développement de l'estime de soi);
- ✓ Capacité à travailler en équipe (solidarité);
- ✓ Développement ou acquisition de réflexes de synthèse.

Valeurs entrepreneuriales

- Une valeur est un *principe qui oriente les actions* d'un individu, d'un groupe ou d'une organisation en société. C'est ce en quoi chacun croit profondément. Selon le secrétariat à la jeunesse, les principales valeurs entrepreneuriales sont :

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">✓ La créativité✓ L'autonomie✓ Le sens des responsabilités✓ Le <i>leadership</i>✓ La solidarité |
|--|

D) Caractéristiques d'entrepreneurs qui ont réussi³

- ❑ Avant de plonger dans le monde de l'entrepreneuriat, vous devez prendre le temps d'évaluer si mener une entreprise est approprié à votre personnalité, vos habiletés et votre style de vie. S'aventurer en affaires seul est une importante décision qui implique trop de temps, d'argent, et d'énergie pour être imprévoyant.

- ❑ En observant des entrepreneurs florissants, *Liaison Entreprise* a compilé certaines des caractéristiques qui forment un *profil de réussite* :

Qualités psychologiques et physiques

- ✓ Être *persévérant*, prêt à travailler de longues heures.
- ✓ Aimer relever des défis et être animé par un besoin de *se surpasser*.
- ✓ Avoir une *haute tolérance* face aux situations ambiguës et non structurées.
- ✓ *Vouloir s'améliorer* : suivre de près les tendances sociales et les nouvelles technologies.
- ✓ Penser positivement, *surmonter les défaites* et être à l'aise à prendre toutes les décisions.
- ✓ Apprendre rapidement, être capable d'*apprendre de ses erreurs*.
- ✓ *Écouter* et *communiquer* efficacement.
- ✓ Être *indépendant* et extraverti.
- ✓ Être créatif, *innovateur* et ouvert d'esprit.
- ✓ Être *énergétique*, en bonne santé et stable émotionnellement.

Habilités d'affaires et de gestion

- ✓ Se prévoir de *l'argent* pour la période risquée du démarrage.
- ✓ Avoir la *passion* pour *travailler quotidiennement* à une idée d'affaires, quitte à passer moins de temps en famille et entre amis, surtout lors du démarrage.
- ✓ Recevoir *l'influence* d'entrepreneurs modèles.
- ✓ Pouvoir se fixer des *buts réalistes* et atteignables.
- ✓ Aimer prendre des risques, mais des *risques calculés*.
- ✓ Être *capable d'influencer* et d'inspirer les autres sans imposer son statut ou pouvoir.
- ✓ Pouvoir s'entendre et *s'adapter* avec tous les types de gens.
- ✓ Être prêt à avoir confiance en les autres et à *déléguer* des responsabilités.
- ✓ Être en mesure de mettre ses idées à l'écrit et de présenter ses idées de *manière persuasive* à un groupe de gens.
- ✓ *Posséder des habiletés* de financement, de production, d'administration, de ressources humaines, de vente et de marketing.

- Agissez prudemment en prenant le temps de vous évaluer - ainsi que vos besoins, désirs et capacités.

- Soyez conscients que les caractéristiques d'un entrepreneur sont tout de même flexibles et ont le potentiel d'être développées. Si vous anticipez des difficultés, il est mieux de les adresser plus tôt que trop tard. Il existe plusieurs livres et sites Web, tels que ceux présentés à *Liaison Entreprise*, portant sur le thème du démarrage d'entreprise.



Activité d'apprentissage

1.2 b) Faire le portrait d'un entrepreneur

CONSIGNES

- Le but de cette activité est de faire le *portrait d'un entrepreneur* pour dégager les *compétences*, les *qualités* et les *valeurs* qui lui ont permis de réussir en affaires.
- Vous devez aussi faire ressortir trois exigences de la carrière d'entrepreneur.
- Voyez d'abord à prendre un *rendez-vous* avec un entrepreneur de votre entourage et à lui expliquer votre *démarche*.
- Préparez ensuite un *questionnaire* qui servira de base à votre entrevue.
- Le questionnaire doit être *approuvé par l'enseignant* avant votre rencontre.
- À la suite de votre entrevue, rédigez un *compte-rendu* qui résume votre discussion.

- Pour vous aider à *orienter* votre démarche, voici des éléments qui doivent *obligatoirement* se retrouver dans votre portrait d'entrepreneur :

- ✓ Nom, âge, sexe de l'entrepreneur
- ✓ Formation générale
- ✓ Historique de l'entreprise
- ✓ Description du bien ou du service offert
- ✓ Motifs pour avoir lancé son entreprise
- ✓ Compétences les plus importantes dans son secteur d'activités
- ✓ Principales qualités pour réussir
- ✓ Valeurs dominantes
- ✓ Les trois exigences les plus importantes

E) Établir son profil d'entrepreneur

- Les sections précédentes vous ont permis de déterminer quelles sont les principales *caractéristiques* et *exigences* du métier d'entrepreneur.
- Vous devez maintenant établir votre propre *profil d'entrepreneur* afin de déterminer vos *forces* et vos *faiblesses* concernant les exigences de ce métier.
- À la suite de cette analyse, il vous sera beaucoup plus facile de travailler sur vos *faiblesses* et de miser sur vos *forces* pour assurer la *réussite* de votre projet d'affaires.



Activité d'apprentissage

1.2 c) Avez-vous le profil d'un entrepreneur?⁴

CONSIGNES

- Pour chaque question, **encerclez le chiffre** correspondant à la réponse qui s'applique le mieux à votre cas :
 - ✓ 1 : Vous êtes tout à fait en accord avec l'énoncé.
 - ✓ 2 : Vous êtes plutôt en accord avec l'énoncé.
 - ✓ 3 : Vous êtes un peu en accord avec l'énoncé.
 - ✓ 4 : Vous êtes plutôt en désaccord avec l'énoncé.
 - ✓ 5 : Vous êtes en total désaccord avec l'énoncé.

- Lorsque vous aurez répondu aux **25 questions**, suivez les démarches de la page suivante pour découvrir vos résultats et en apprendre un peu plus sur votre personne.

1	J'aime faire des choses qui donnent rapidement des résultats.	1	2	3	4	5
2	Je préfère travailler avec des amis plutôt qu'avec des spécialistes plus compétents, mais que je ne connaîtrais pas.	1	2	3	4	5
3	Je suis plutôt effrayé par les difficultés et la complexité des situations.	1	2	3	4	5
4	Je me perçois en tant que généraliste (polyvalent) plutôt que spécialiste.	1	2	3	4	5
5	Pour moi, les échecs sont des occasions d'apprendre.	1	2	3	4	5
6	Derrière toute réussite, il y a un chanceux.	1	2	3	4	5
7	Je suis un touche-à-tout et j'aime mettre la main à la pâte.	1	2	3	4	5
8	Je préfère laisser les responsabilités à ceux qui sont mus par la gloire.	1	2	3	4	5

Lancement d'une entreprise

9	Je peux me mettre dans la peau de mes interlocuteurs, voir comment ils pensent.	1	2	3	4	5
10	Je suis constamment à l'affût des occasions d'affaires qui pourraient surgir inopinément.	1	2	3	4	5
11	Je sens que mon potentiel et mon énergie sont actuellement sous-exploités.	1	2	3	4	5
12	Je n'aimerais pas mettre en jeu ma position sociale en prenant des risques indus.	1	2	3	4	5
13	Dans ma jeunesse, j'ai eu des activités qui m'ont fait gagner des sous, par exemple distribuer des journaux ou des circulaires.	1	2	3	4	5
14	J'ai toujours tendance à rechercher l'approbation de mon entourage.	1	2	3	4	5
15	J'aime me surpasser constamment.	1	2	3	4	5
16	J'aime rester inoccupé ou rêveur à certains moments de la journée.	1	2	3	4	5
17	Je suis en général très stressé par l'incertitude et l'ambiguïté de certaines situations.	1	2	3	4	5
18	Je constate que j'ai tendance à assumer la responsabilité de beaucoup de choses dans la vie.	1	2	3	4	5
19	Pour moi, les changements sont porteurs d'occasions à saisir.	1	2	3	4	5
20	Ma façon de travailler est rigoureuse, si bien que l'intuition y trouve peu de place.	1	2	3	4	5
21	Je ne suis pas constamment à la recherche d'importants défis à relever.	1	2	3	4	5
22	Je me considère comme un grand travailleur.	1	2	3	4	5
23	Je suis de ceux qui prennent des risques calculés.	1	2	3	4	5
24	Les changements ne me rebutent pas et je sais m'y adapter.	1	2	3	4	5
25	Je suis optimiste (pensée positive).	1	2	3	4	5

Calcul des résultats

Si vous avez encerclé les chiffres **1 ou 2** aux questions **1, 4, 5, 7, 9, 10, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 23 et 25**, donnez-vous chaque fois **un point** (maximum de 14 points); si vous avez encerclé les chiffres **4 ou 5** aux énoncés **2, 3, 6, 8, 12, 14, 16, 17, 20, 21 et 24**, accordez-vous **un point** (maximum de 11 points); aucun point n'est accordé si vous avez encerclé le chiffre 3. **Faites le**

total des points.

Interprétation des résultats

De 21 à 25 points

Vous avez le profil de l'emploi. Vous avez l'étoffe d'un entrepreneur. Si vous n'avez pas encore votre entreprise ou n'avez pas encore songé à vous lancer dans la mêlée, qu'attendez-vous?

De 16 à 20 points

Vous avez un profil entrepreneurial bien affirmé. Cependant, votre succès comme entrepreneur pourrait dépendre des capacités (aptitudes, compétences) que vous avez ou des ressources dont vous disposez.

De 11 à 15 points

Vous êtes dans une zone de transition. Vous êtes probablement apte à devenir entrepreneur, mais vous devrez y mettre beaucoup d'efforts et de persévérance. Une aide et un suivi sous forme de conseils et d'encouragements vous seraient d'une grande utilité.

De 6 à 10 points

Votre profil entrepreneurial semble plutôt bas. Vous auriez sûrement grand profit à revoir certaines de vos opinions, attitudes ou comportements concernant votre désir de devenir entrepreneur.

De 0 à 5 points

Soyez réaliste! Il vous serait probablement difficile d'évoluer actuellement dans un milieu entrepreneurial.



Activité d'apprentissage

1.2 d) Vos forces et vos faiblesses

CONSIGNES

- Pour faire suite à votre profil d'entrepreneur, vous devez déterminer quelles sont vos *forces* et vos *faiblesses* en lien avec le métier d'entrepreneur.
- Les *questions* ci-dessous peuvent vous aider pour cette *analyse*.
- Remettez à l'enseignant votre *réflexion* sous forme de *texte continu*.

1) *Identifiez trois forces dans votre profil d'entrepreneur et dites en quoi chacune d'elles pourra vous être utile pour réussir votre projet d'affaires.*

Force : _____

Utilité dans votre projet :

Force : _____

Utilité dans votre projet :

Force : _____

Utilité dans votre projet :

_____.

2) Identifiez trois faiblesses de votre profil d'entrepreneur et dites de quelles façons vous comptez travailler pour les améliorer :

Faiblesse : _____

Moyens :

_____.

Faiblesse : _____

Moyens :

_____.

Faiblesse : _____

Moyens :

_____.

SECTION 1.3

DÉVELOPPER L'IDÉE INITIALE DE SON PROJET D'AFFAIRES

Introduction

- ❑ Beaucoup d'entreprises ont commencé par une *idée innovatrice*. Les entrepreneurs d'aujourd'hui doivent sans cesse innover pour se *démarquer* de la concurrence.

- ❑ Il faut cependant souligner que la plupart des nouvelles entreprises ne font *qu'améliorer* des concepts existants ou trouver de *nouvelles façons* pour répondre à un besoin existant.

- ❑ Trouver son *idée d'affaires* et développer un projet d'entreprise *stimulant* n'est pas chose aisée. De plus, votre idée d'affaires doit être en relation directe avec ce que vous faites le mieux.

- ❑ Pour toutes ces raisons, vous devez faire une *recherche minutieuse* avant d'arrêter votre choix sur une idée d'affaires. Dépenser son temps, son énergie et son argent sur un projet doit être une démarche *bien planifiée*.

- ❑ Cette partie du module va vous permettre de bien *orienter* vos recherches pour trouver une idée d'affaires qui rendra votre entreprise *prospère*.

A) Les principales façons de démarrer en affaires

- Il existe de nombreuses *sources* pour trouver son idée d'affaires.
- Les points suivants sont des *suggestions* qui peuvent vous aider à *démarrer* votre entreprise ou à vous *lancer en affaires*.
- Mentionnons tout d'abord qu'il est possible de se *lancer en affaires* de plusieurs façons, mais que les plus populaires sont les suivantes :
 - ✓ Acquérir une entreprise *déjà existante*;
 - ✓ Acquérir une *franchise*;
 - ✓ Devenir *travailleur autonome*;
 - ✓ Démarrer une entreprise *nouvelle*.
- Notre programme développe surtout les *compétences* pour *démarrer* une entreprise *nouvelle* ou pour devenir *travailleur autonome*.
- Nous vous présentons tout de même les *avantages*, les *désavantages* et les *caractéristiques* d'une acquisition d'entreprise *déjà existante* ou d'une franchise.

Acquérir une entreprise existante⁵

- ❑ Lorsque vous faites l'acquisition d'une entreprise existante, le principal avantage réside dans le fait que vous **achetez** également sa **clientèle**.
- ❑ Votre objectif est donc de **rentabiliser** l'entreprise ou de dégager de plus **grands bénéfices**.
- ❑ Lorsque vous vous portez acquéreur d'une entreprise qui est en **difficulté financière**, vous misez sur vos **connaissances** et vos **compétences** pour la remettre sur pied.
- ❑ L'avantage d'une telle opération est que vous pourrez **revendre** votre entreprise beaucoup plus cher que le prix payé... si vous avez réussi à la **rentabiliser**, bien sûr.
- ❑ Voici quelques suggestions pour trouver des entreprises à racheter⁶ :
 - ✓ Parcourir les petites annonces des journaux sous des rubriques intitulés *Occasions d'affaires*, etc.;
 - ✓ Se renseigner auprès d'agents immobiliers du secteur commercial;
 - ✓ Rechercher des annonces des publications spécialisées;
 - ✓ Visiter les salons professionnels;
 - ✓ Demander à des professionnels (avocats, comptables, banquiers) s'ils connaissent des entreprises à vendre.



Activité d'apprentissage

1.3 a) Faire l'acquisition d'une entreprise existante

CONSIGNES

- À l'aide de petites annonces, de sites Internet d'agences immobilières et de publications spécialisées, vous devez trouver **trois entreprises à vendre** qui ne sont pas des franchises.
- Pour chacune d'elles, déterminez si le genre d'entreprise serait **intéressant** à exploiter ou **non** et **justifiez** votre réponse.
- Utilisez la grille ci-dessous pour consigner vos réponses.

Nom de l'entreprise (1) : _____

Type d'entreprise et description du produit ou service offert :

Source : _____

Intérêt ou non pour l'exploitation de ce type d'entreprise :

Nom de l'entreprise (2) : _____

Type d'entreprise et description du produit ou service offert :

Source : _____

Intérêt ou non pour l'exploitation de ce type d'entreprise :

Nom de l'entreprise (3) : _____

Type d'entreprise et description du produit ou service offert :

Source : _____

Intérêt ou non pour l'exploitation de ce type d'entreprise :

Acquérir une franchise⁷

- ❑ Lorsque vous faites l'acquisition d'une franchise, vous achetez les **droits** et les **systèmes de soutien** en vue de posséder et d'exploiter une entreprise qui a été **établie par quelqu'un d'autre**.
- ❑ Il existe de nombreuses franchises très connues. Par exemple, **les restaurants McDonald's, les dépanneurs Provisoir, les stations d'essence Shell, etc.**
- ❑ D'autres types d'entreprises peuvent être **franchisés** comme les agences immobilières, restaurants, salons de beauté, magasins de matériaux de construction, nettoyeurs à sec, magasins d'encadrement, services d'entretien des pelouses, services d'impression rapide, magasins de développement photographique rapide, etc.
- ❑ Fait intéressant à noter, les statistiques démontrent qu'une entreprise qui démarre au sein d'un réseau de franchises professionnelles **diminue** de beaucoup ses **risques d'échec** comparativement aux **entreprises indépendantes**.
- ❑ D'un autre côté, le franchisé dispose de très **peu de marge de manœuvre** pour produire son service ou son bien. Il doit s'en tenir aux exigences du franchiseur. C'est pourquoi on dit souvent qu'une franchise, c'est de **l'entrepreneuriat encadré**.
- ❑ Pour trouver des franchises à vendre :
 - ✓ Lisez les annonces de journaux et de magazines, et les revues spécialisées;
 - ✓ Consultez les sites Internet qui traitent de ce sujet;
 - ✓ Joignez-vous à une association;
 - ✓ Remarquez les franchises d'autres régions qui pourraient fonctionner dans votre milieu.



Activité d'apprentissage

1.3 b) Faire l'acquisition d'une franchise

CONSIGNES

- À l'aide de petites annonces, de sites Internet d'agences immobilières et de publications spécialisées, vous devez trouver *trois franchises à vendre*.
- Pour chacune d'elles, déterminez si ce genre d'entreprise serait *intéressant* à exploiter *ou non* et *justifiez* votre réponse.
- Utilisez la grille ci-dessous pour consigner vos réponses.

Nom de la franchise (1) : _____

Type d'entreprise et description du produit ou service offert :

Source : _____

Intérêt ou non pour l'exploitation de ce type d'entreprise :

Nom de la franchise (2) : _____

Type d'entreprise et description du produit ou service offert :

Source : _____

Intérêt ou non pour l'exploitation de ce type d'entreprise :

Nom de la franchise (3) : _____

Type d'entreprise et description du produit ou service offert :

Source : _____

Intérêt ou non pour l'exploitation de ce type d'entreprise :

Devenir travailleur autonome⁸

- Le travailleur autonome est une personne qui, en vertu d'une *entente verbale ou écrite*, s'engage envers une autre personne, son client, à effectuer un *travail matériel* ou à lui fournir un *service* moyennant un prix que le client s'engage à lui payer. Le travailleur autonome peut aussi posséder un commerce ou être vendeur à la commission.

- En général, le travailleur autonome :
 - ✓ assume ses propres dépenses;
 - ✓ prend lui-même les risques financiers inhérents à son travail;
 - ✓ fournit son propre matériel, sans toutefois être tenu d'exécuter lui-même les travaux;
 - ✓ peut avoir des employés ou faire appel à d'autres travailleurs autonomes;
 - ✓ détermine lui-même l'endroit où le travail doit être accompli de même que son horaire de travail⁹.

Démarrer une entreprise nouvelle

- Pour démarrer une entreprise entièrement nouvelle, il faut d'abord trouver *son idée d'affaires*.

- Cette forme d'entrepreneuriat est très *exigeante* et demande de la *planification*.

- La section suivante du module vous aidera à trouver *votre idée d'affaires*.

B) Les sources d'idées pour se lancer en affaires

- ❑ La meilleure méthode pour trouver de bonnes idées d'affaires est d'être *observateur*.

- ❑ De plus, vous augmenterez vos chances de réussite en lançant une entreprise dans un domaine que vous *connaissez bien* et où vous pourrez *exploiter vos forces*. Par exemple, si vous travaillez dans le secteur pharmaceutique, vous pourriez créer une entreprise spécialisée dans les soins de santé.

- ❑ Les *suggestions*¹⁰ suivantes sont susceptibles de vous aider à trouver votre idée d'affaires. Examinez chacune d'elles avec attention en tenant compte de vos *intérêts* et de vos *forces*.

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">✓ Profiter des revirements d'un marché✓ Exploiter les possibilités de croissance✓ Comblent les lacunes du marché✓ Imiter une idée ou un produit à succès✓ Inventer un nouveau produit ou service✓ Répondre aux besoins de groupes particuliers✓ Acheter des droits de brevets✓ Améliorer un produit ou un service existant✓ Offrir un service de consultation ou d'information |
|--|

Profiter des revirements d'un marché¹¹

- Quand un groupe de consommateurs *délaisse un produit au profit d'un autre*, cela peut créer de nouvelles occasions d'affaires. Ces revirements créent la demande de nouveaux produits et services.

- Par exemple, afin de saisir l'occasion présentée par le nouvel engouement des consommateurs pour les petites automobiles, une entreprise a conçu des supports de bicyclettes et de skis adaptés à celles-ci.

- Comment repérer les grands *changements des habitudes* de consommation?
 - ✓ Lisez les *rapports d'études de marché* et les prévisions des associations professionnelles;
 - ✓ Soyez à l'affût de *modes passagères* qui pourraient devenir des habitudes permanentes;
 - ✓ Surveillez les *nouveaux produits* dont la popularité grandit;
 - ✓ Examinez vos propres habitudes de consommation, surtout quand vous cessez d'acheter un article désuet et optez pour des articles dont les *caractéristiques sont entièrement différentes*.

- Comment trouver des produits associés à un *renversement du marché*?
 - ✓ Analysez les *avantages* des nouveaux produits pour repérer ceux qui sont nettement supérieurs et qui, vraisemblablement, remplaceront des articles plus classiques;
 - ✓ Cherchez de *nouvelles technologies* ou de *nouveaux produits* fondés sur des concepts *révolutionnaires* pour l'industrie.



Activité d'apprentissage

1.3 c) Profiter d'un renversement du marché

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver une *idée d'affaires*.

Quels renversements de marché ont eu lieu récemment?

Comment pourriez-vous profiter de ces changements d'habitudes de consommation et en fournir le produit ou service principal?

Pourriez-vous fournir des produits ou services secondaires, liés à un nouveau produit principal? Lesquels?

Exploiter les possibilités de croissance¹²

- Des possibilités de croissance se manifestent quand un ***nombre grandissant*** de personnes s'intéressent à certaines ***industries ou activités***. On peut exploiter ces possibilités en présentant un ***produit ou service*** lié à l'industrie ou à l'activité en plein essor.
 - Le marché de la ***forme physique*** et de la ***santé*** est en plein essor. Pour l'exploiter, des entreprises fabriquent du matériel d'éducation physique, alors que d'autres offrent des cours de mise en forme. Une entreprise a conçu et commercialise des compteurs numériques pour mesurer la fréquence cardiaque des joggeurs.

- Comment trouver des ***occasions de croissance***?
 - ✓ En lisant des livres et des magazines sur les ***tendances sociales et économiques***;
 - ✓ En parlant à des personnes ***avant-gardistes*** de la collectivité;
 - ✓ En demandant à des bibliothécaires les noms des ouvrages les ***plus en vogue***;
 - ✓ En observant les ***tendances*** d'autres régions ou pays, notamment les ***États-Unis*** et la ***Californie***;
 - ✓ En surveillant l'expansion de ***nouveaux magasins*** de détail spécialisés;
 - ✓ En assistant aux conférences de grands ***chefs de file de la société***, de membres de groupes de recherche ou d'analystes du marché;
 - ✓ En demandant à de ***grands voyageurs*** leurs impressions sur les tendances ou les facteurs qu'ils ont observés à l'étranger et qui sont susceptibles d'affecter notre société.

Comblent les lacunes du marché¹³

- Les *lacunes* ou *pénuries du marché* se produisent quand un produit ou service nécessaire n'est *pas offert*, ou que la *demande* des consommateurs *excède l'offre*. On peut alors intervenir pour *satisfaire à la demande*.
 - Par exemple, se rendant compte de l'absence d'une source d'approvisionnement fiable en ordinateurs usagés pour les clients aux moyens modestes, un employé d'un centre informatique ouvre un magasin de matériel usagé.
- Comment repérer les situations où des produits ou services ne sont *pas offerts* ou sont offerts en *quantité insuffisante*?
 - ✓ Demandez à des distributeurs, à des agents et à des détaillants quels articles ils ont de la *difficulté à obtenir*.
 - ✓ Vérifiez les calendriers de livraison et la disponibilité des commandes de produits et services en vogue.
 - ✓ Demandez à des entreprises de déterminer les services dont elles ont besoin, mais qu'elles ont de la *difficulté à obtenir*.
 - ✓ Soyez attentif aux commentaires des gens lorsqu'ils se plaignent de la pénurie de produits ou qu'ils mentionnent des services qu'ils aimeraient avoir.
- Surveillez les *pénuries éventuelles* occasionnées par les faillites, les changements de production ou les fermetures temporaires. À cette fin :
 - ✓ Parcourez les journaux, surtout les pages et cahiers consacrés aux affaires;
 - ✓ Lisez les magazines spécialisés;
 - ✓ Analysez les listes d'entreprises sous séquestre ou en faillite.



Activité d'apprentissage

1.3 e) Savoir combler les lacunes du marché

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver une *idée d'affaires*.

Quelles lacunes du marché pourriez-vous repérer?

De quelles pénuries êtes-vous au courant?

Quels produits ou services pourriez-vous offrir pour combler ces lacunes?

Imiter une idée ou un produit à succès¹⁴

- Il s'agit de trouver un produit, service ou concept à *succès*, et de *l'imiter*.
 - Par exemple :
 - Un fabricant de vêtements local reproduit des modèles haute couture et les offre à un prix inférieur.
 - Une biscuiterie locale est une imitation d'une entreprise prospère de New York à presque tous les égards, à l'exception du nom.

- Comment *imiter* une idée ou un produit à *succès*?
 - ✓ Cherchez ce qui se *vend bien* et évaluez le marché potentiel.
 - ✓ Déterminez les *facteurs clés* responsables de la réussite d'un produit ou d'un service.
 - ✓ Apprenez les *secrets de la fabrication* d'un produit ou d'un article qui a des chances de réussir. Assurez-vous de la rentabilité de l'entreprise.
 - ✓ Avant de lancer votre entreprise, assurez-vous d'éviter toute *infraction* éventuelle aux brevets, aux droits d'auteur ou aux licences.
 - ✓ Parlez à des clients éventuels pour savoir s'il y a une *demande* pour le produit ou service que vous projetez d'offrir.



Activité d'apprentissage

1.3 f) Imiter un produit ou un service à succès

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver une *idée d'affaires*.

Quels articles ou services se vendent bien? La demande du marché se maintiendra-t-elle?

Quels produits ou services pourriez-vous imiter?

Quels clients potentiels achèteront votre imitation?

Inventer un nouveau produit ou service¹⁵

- Inventer un produit ou service qui répond à une *demande non comblée* peut représenter une excellente occasion d'affaires.
 - Par exemple :
 - Un entrepreneur remarque l'énorme travail accompli par le personnel hospitalier pour permettre aux patients de s'asseoir dans leur lit. Il invente le lit mécanique.
 - Un inventeur remarque combien il est difficile d'organiser efficacement les placards. Il invente le *range-placard*, qui se vend maintenant dans la plupart des magasins de matériaux de construction.

- Comment trouver des idées de *produits* ou de *services nouveaux*?
 - ✓ Portez votre attention sur des produits et des procédés qui vous sont familiers, et songez à des produits, méthodes et services aptes à les *améliorer*.
 - ✓ Songez à des produits ou services dont on pourrait *améliorer l'efficacité* pour épargner temps, effort et argent.
 - ✓ Songez à des produits et services demandés, mais qu'on ne *trouve pas* sur le marché.
 - ✓ Examinez les produits et services actuels sous plusieurs angles pour voir si l'on pourrait y *ajouter* des éléments, en *éliminer*, les *modifier* ou les *combiner* afin de les *améliorer*.
 - ✓ Utilisez la *pensée créatrice* pour inventer un produit ou service inédit.
 - ✓ Pour obtenir gratuitement des brochures sur les brevets, les droits d'auteur, les dessins industriels et les marques de commerce, adressez-vous à *l'Office de la propriété intellectuelle du Canada du ministère de l'Industrie*.



Activité d'apprentissage

1.3 g) Inventer un produit ou un service

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver une *idée d'affaires*.

Quels besoins des consommateurs peut-on combler par une nouvelle invention?

Quels procédés pourriez-vous améliorer en inventant un nouveau procédé, un produit ou un service?

Quelles idées pourriez-vous convertir en inventions?

Y a-t-il un marché pour votre invention?

Répondre aux besoins de groupes particuliers

- ❑ On peut *cibler certains groupes* en adaptant ou en personnalisant un produit existant pour combler des *besoins particuliers*. Répondre aux besoins d'un groupe donné peut signifier la création d'un nouveau produit spécialement pour ses membres.

- ❑ Les besoins de ces groupes peuvent être liés à des *particularités* (gauchers, personnes obèses ou handicapées), à des *modes de vie* (emplois, loisirs, revenus, âges), à des *objets* (automobiles, bateaux, maisons) ou à *d'autres facteurs*.
 - Par exemple :
 - On peut offrir un service éducatif, récréatif ou autre dans une langue étrangère, pour satisfaire les besoins particuliers d'un groupe ethnique.
 - Une femme a mis sur pied un service de gravure au laser, à qui les propriétaires de bateaux peuvent confier verres, vaisselle, coutellerie et autres objets qu'ils désirent personnaliser.

- ❑ Comment procéder pour trouver un *groupe unique* :
 - ✓ Parcourez les *Pages Jaunes* pour repérer des groupes aux besoins, activités, intérêts ou emplois particuliers (camionneurs, groupes sportifs, médecins, jeunes ou futures mariées, personnes âgées).
 - ✓ Consultez les annuaires d'associations auprès d'*Entreprises Canada* ou à la bibliothèque municipale.
 - ✓ Lisez les *journaux* pour repérer des groupes d'intérêts spéciaux.
 - ✓ Repérez des *quartiers particuliers* de votre ville (quartiers ethniques, par exemple, et secteurs où habitent nombre de personnes à la retraite ou d'enfants en bas âge).
 - ✓ Trouvez des groupes qui vivent dans des *régions éloignées* ou uniques.
 - ✓ Parcourez des magazines destinés aux *groupes d'intérêts spéciaux*.

- ❑ Analysez les *besoins particuliers* d'un groupe en étudiant les *particularités et activités*.

- ❑ Repérez les produits et services que l'on *n'offre pas* à des *groupes particuliers*, ou qui ne *répondent pas* entièrement à leurs *besoins*.

- ❑ Déterminez les produits, services, ressources ou biens que l'on peut *adapter* pour répondre aux *besoins particuliers* d'un groupe donné, ou créez de nouveaux produits à son intention.

- ❑ Parlez aux membres de votre *groupe cible* pour déterminer s'il y a un marché pour le produit ou service auquel vous songez.



Activité d'apprentissage

1.3 h) Combler les besoins d'un groupe particulier

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver une *idée d'affaires*.

À quel groupe particulier de personnes pourriez-vous offrir des produits ou services?

Quel produit ou service pourriez-vous modifier pour mieux répondre aux besoins du groupe ciblé?

Avez-vous parlé à des personnes à qui vous désirez offrir un produit spécialisé, pour savoir s'il y a un marché pour celui-ci?

Acheter des droits de brevets¹⁶

- On peut saisir une occasion intéressante en trouvant un *brevet* pour un produit ou un service qui possède une valeur commerciale, mais qui n'a *jamais été fabriqué*, ou qui l'a été sans toutefois jouir d'une commercialisation adéquate. Il peut s'agir d'un brevet échu, qu'on peut *imiter sans permis*.
 - En 1944, le président d'une entreprise existante a lu un article sur un copieur à sec qui avait été inventé en 1938, mais qu'on n'avait jamais fabriqué. Il acheta les droits de brevet de l'inventeur, et son entreprise mit au point une série de copieurs à sec à partir de ce brevet. En 1960, l'entreprise est devenue *Xerox inc.*

Comment s'y prendre pour acheter des droits de brevets?

- Choisissez d'abord un domaine de recherche (produits électriques, mécaniques, chimiques, semences et plantes, définition de style, etc.).
- Par la suite, orientez vos recherches :
 - ✓ Parcourez la *Gazette du Bureau des brevets* à votre bibliothèque locale, et demandez à la bibliothécaire de vous aider à effectuer une recherche à l'aide du matériel disponible sur place.
 - ✓ Informez-vous auprès des bureaux de liaison avec l'industrie de différentes universités qui se spécialisent dans les *brevets universitaires* et le transfert de technologie.
 - ✓ Renseignez-vous auprès d'un avocat ou d'un *agent des brevets* (consultez les Pages Jaunes sous Brevets d'invention — Agents agréés).
 - ✓ Trouvez une entreprise ou une organisation qui se spécialise dans la *conception* et la *commercialisation de brevets* (consultez les Pages Jaunes à Brevets et Commercialisation), et renseignez-vous sur les droits à des produits ou services brevetés en voie de réalisation.



Activité d'apprentissage

1.3 i) Exploiter des droits de brevets

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver une *idée d'affaires*.

Quel domaine vous intéresse le plus?

Faites une recherche pour trouver des brevets disponibles dans le domaine qui vous intéresse. Parmi ceux-ci, lesquels possèdent une valeur commerciale et sont susceptibles de représenter un créneau intéressant?

Quels sont les clients éventuels du produit que vous projetez de fabriquer?

Améliorer un produit ou un service existant¹⁷

- Il est possible d'améliorer un produit ou service. On peut :
 - ✓ en améliorer la qualité;
 - ✓ en réduire le coût de production;
 - ✓ réduire le coût du consommateur;
 - ✓ en améliorer la durabilité;
 - ✓ en améliorer la puissance;
 - ✓ en augmenter ou en réduire la taille;
 - ✓ le rendre plus commode;
 - ✓ le rendre plus complet;
 - ✓ mettre à jour ses procédés, matériaux ou techniques.

- Améliorer un article par un de ces moyens en **accroît la valeur**. Améliorer un produit ou service n'est pas la même chose qu'ajouter une valeur. Quand on améliore un produit, on ne fait qu'utiliser *l'idée du produit initial*, que l'on améliore pour créer un produit tout à fait nouveau. Quand on ajoute de la valeur, on achète un produit, qui sert alors de base aux ajouts ou modifications.
 - Par exemple, un magasin de développement de photos a amélioré son service en développant les pellicules beaucoup plus rapidement que ses concurrents.

- Comment procéder pour améliorer un produit ou un service?
 - ✓ Choisissez un produit ou service existant qui vous **intéresse** et analysez les **forces** et **faiblesses** des entreprises qui l'offrent à l'heure actuelle. Songez aux **améliorations possibles** et à la façon d'offrir le même produit ou service agrémenté de celles-ci.



Activité d'apprentissage

1.3 j) Améliorer des produits ou des services existants

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver **une idée d'affaires**.

Quels produits ou services ont besoin d'amélioration?

Comment pourriez-vous améliorer un produit ou service existant? Cela le rendrait-il plus commercialisable?

Comment pourriez-vous offrir un produit ou service qui est supérieur à ceux qui existent à l'heure actuelle? Y a-t-il un marché pour votre produit ou service amélioré?

Offrir un service de consultation ou d'information¹⁸

- ❑ On peut mettre sur pied un *service de consultation* ou *d'information*, si l'on est en mesure d'offrir des *conseils*, des *services* ou des *renseignements* dans un domaine que l'on connaît bien.

- ❑ Cela peut signifier la recherche, la collecte, l'assimilation, l'utilisation et la transmission d'informations sur des sujets particuliers qui revêtent une *importance pour autrui*, de même que le rapprochement de renseignements que vous connaissez sur des clients, moyennant des frais de consultation ou de service.
 - Par exemple, une femme offre un service de recherche informatique en ligne; son entreprise est reliée à des banques de données aux quatre coins du monde. L'information recueillie dans ces banques est fournie aux clients qui désirent avoir réponse à des questions précises.

- ❑ Pour devenir consultant, songez à acquérir une expertise dans un domaine important pour ceux qui n'ont pas les moyens ou la capacité de le faire eux-mêmes.

- ❑ Cherchez ensuite des clients qui peuvent utiliser vos services, y compris des organisations qui ont besoin d'aide dans différents domaines :
 - ✓ problèmes de production;
 - ✓ décisions de gestion;
 - ✓ stratégies de commercialisation;
 - ✓ changements de personnel;
 - ✓ programmes informatiques;
 - ✓ mécanismes financiers;
 - ✓ formations et perfectionnement du personnel;
 - ✓ activités politiques;
 - ✓ relations publiques.



Activité d'apprentissage

1.3 k) Devenir consultant

CONSIGNE

➤ Répondez aux questions ci-dessous pour trouver **une idée d'affaires**.

Dans quels domaines pourriez-vous acquérir une expérience, des capacités ou des connaissances que vous pourriez plus tard vendre à autrui?

Quels sont les clients potentiels du domaine que vous avez choisi qui sont susceptibles d'avoir recours au service de consultation ou d'information que vous désirez établir?

C) Présentation de son projet d'entreprise

- ❑ Vous voilà rendu à l'étape où vous devez trouver *votre idée d'affaires*.
- ❑ Les sections précédentes vous ont présenté différents *types d'entreprises* et différentes *sources d'idées* pour démarrer en affaires.
- ❑ C'est maintenant à vous de déterminer les *caractéristiques* de votre projet d'affaires.
- ❑ Cette étape est *très importante*, car votre projet servira de base pour orienter la *rédaction* de votre *plan d'affaires*.
- ❑ Vous devez donc faire une *analyse* et des *recherches minutieuses* pour trouver la meilleure idée d'affaires pour vous.



Activité d'apprentissage

1.3 1) Les caractéristiques de votre projet d'affaires

MISE EN SITUATION

- Le but de cette activité est de *trouver* et de *définir* les *caractéristiques* de votre projet d'affaires.

CONSIGNES

- Servez-vous des questions ci-dessous pour cerner vos *aptitudes*, vos *intérêts* et le *cadre* de votre idée.
- Vous pouvez avoir *plus d'un projet d'affaires*.
- Vous devrez cependant faire un choix *avant la fin du module 3*.

Quel type d'entreprise aimeriez-vous démarrer (entièrement nouvelle, franchise, travailleur autonome, rachat d'une entreprise, etc.) et pourquoi?

Quel type de produit ou service aimeriez-vous vendre? Décrivez en détail les caractéristiques de celui-ci.

Quelles seront les entreprises concurrentes de la vôtre?

Quelle taille aura votre entreprise?

Qui seront vos principaux clients (clientèle visée)?

Où pourra-t-on se procurer votre produit ou service?

Que font vos futurs clients aujourd'hui sans vous?

Est-ce une idée d'affaires innovatrice?

Lancement d'une entreprise

En quoi votre projet d'affaires rejoint-il vos centres d'intérêt dans la vie?

En quoi votre projet d'affaires rejoint-il vos aptitudes en général?

Vous devez maintenant présenter votre idée d'entreprise à votre enseignant pour approbation :

J'approuve le projet d'entreprise

Je n'approuve pas le projet d'entreprise

Signature : _____

Date : _____

D) Définir la mission de son entreprise

- ❑ La mission, c'est définir *la raison d'être ou l'objectif ultime* de l'entreprise. C'est souvent ce qui a poussé l'entrepreneur passionné à mettre son entreprise sur pied.
- ❑ Méconnaître cette mission peut amener ceux qui agissent au sein de l'entreprise à *oeuvrer inefficacement*, à viser des *cibles dispersées* et parfois *incompatibles*.
- ❑ Elle doit être claire et brève tout en résumant bien la philosophie globale de l'entreprise.
- ❑ Pour élaborer l'énoncé de mission, vous devez déterminer les réponses à ces questions :
 - ✓ *Pourquoi voulez-vous lancer votre entreprise?*
 - ✓ *Pourquoi avez-vous choisi cette idée-là et non une autre?*
 - ✓ *Qui seront vos clients?*
 - ✓ *Que voulez-vous apporter à vos clients?*
 - ✓ *Quelle est la raison d'être de votre entreprise?*
- ❑ En répondant à ces questions, vous pourrez formuler une mission qui *inspirera les actions* de tous. L'équipe de direction et les employés la garderont en tête durant toute la vie de leur entreprise.
- ❑ Ils s'en inspireront lors de leur *prise de décision*. Cette mission aide à *mobiliser les employés*.

- ❑ Vous devez rédiger votre énoncé de mission en phrases simples, intelligibles et sans trop de détails. La mission répond aux questions suivantes :

Que fait l'entreprise?

Exemple : Mon entreprise fabrique des contenants à épices hermétiques qui permettent de garder les fines herbes fraîches pendant plusieurs semaines. Les contenants sont offerts en plusieurs couleurs et chacun aura un thème propre à la nature. Etc.

Quelle clientèle vise-t-elle (marché cible)?

Exemple : La clientèle visée est des femmes ayant une maison ou un appartement. Une autre clientèle visée est celle qui voudra offrir le produit en cadeau. Moyennant un petit supplément, il sera possible de faire un emballage (cadeau) assorti au produit. Etc.

Comment allez-vous répondre aux besoins de la clientèle cible?

Exemple : Nous offrirons une gamme très vaste de produits entièrement fabriqués à la main avec des matériaux recyclables. La grande qualité d'assemblage, le coût très bas et les nouveaux produits chaque année combleront nos clients.

Dans quel secteur géographique allez-vous offrir le produit?

Exemple : Sur le territoire québécois et principalement dans les boutiques offrant des objets « cadeaux ».



Activité d'apprentissage

1.3 m) Définir votre mission

CONSIGNES

- Vous devez formuler **la mission** de votre idée d'affaires.
- Répondez aux questions suivantes et rédigez ensuite votre **mission d'entreprise**.
- Conservez précieusement cette feuille de travail, car elle sera **réutilisée** lors de la rédaction de votre plan d'affaires.

Que fait votre entreprise?

Pour qui le fait-elle (votre marché cible)?

Comment répondez-vous aux besoins de votre clientèle cible?

Sur quel territoire agit-elle?

BIBLIOGRAPHIE RÉFÉRENTIELLE DU MODULE 1 : PROJET D'ENTREPRISE ET FORMATION

- ¹ Yvon GASSE et coll., *Posséder mon entreprise*, Fischer Presses, Québec, 1988.
- ² Concours québécois en entrepreneuriat, <http://www.concours-entrepreneur.org>.
- ³ Entreprises Canada et Liaison Entreprise, Le service d'information sur l'entrepreneuriat en Alberta, *Le profil d'un entrepreneur*,
http://www.entreprisescanada.ca/servlet/ContentServer?cid=1104766631404&pagename=CBSC_AB%2FCBSC_WebPage%2FAddLinktoWebPage_fr&c=CBSC_WebPage
(questionnaires interactifs d'autoévaluation aussi disponibles sur ce site).
- ⁴ Questionnaire d'Yvon GASSE, directeur du Centre d'entrepreneuriat et de PME de l'Université Laval, disponible à l'adresse suivante : http://www.humaprise.com/html/profil_entrepreneur.htm.
- ⁵ Entreprises Canada, *Atelier en ligne sur la petite entreprise : Acquérir une entreprise existante*, gouvernement du Canada, Imprimeur de la Reine, Ontario, 2006-2007,
www.entreprisescanada.ca/servlet/ContentServer?cid=1102594897591&pagename=OSBW%2FCBSC_WebPage%2FAddLinktoWebPage_fr&c=CBSC_WebPage.
- ⁶ Entreprises Canada, *ibidem*, www.entreprisescanada.ca.
- ⁷ Entreprises Canada, *idem : Acquérir une franchise*, www.entreprisescanada.ca.
- ⁸ Revenu Québec, *Qu'est-ce qu'un travailleur autonome?*, gouvernement du Québec, 2003,
www.revenu.gouv.qc.ca/fr/travailleur_autonome/affaires/statut/definition.asp.
- ⁹ Définition du gouvernement du Québec, disponible sur le site Internet :
<http://www.travailleursautonomes.com/impot/>.
- ¹⁰ Entreprises Canada, *Atelier en ligne sur la petite entreprise : Démarrer avec une bonne idée*,
www.entreprisescanada.ca (adresse détaillée en note 5).
- ¹¹ Entreprises Canada, *idem : Profiter des revirements du marché*, www.entreprisescanada.ca.
- ¹² Entreprises Canada, *idem : Exploiter les possibilités de croissance*, www.entreprisescanada.ca.
- ¹³ Entreprises Canada, *ibidem*, www.entreprisescanada.ca.
- ¹⁴ Entreprises Canada, *ibidem*, www.entreprisescanada.ca.
- ¹⁵ Entreprises Canada, *ibidem*, www.entreprisescanada.ca.
- ¹⁶ Entreprises Canada, *idem : Acheter des droits de brevet*.
- ¹⁷ Entreprises Canada, *idem : Améliorer un produit ou service existant*.
- ¹⁸ Entreprises Canada, *idem : Offrir un service de consultation ou d'information*.