



J

eunes entrepreneurs : où commencer ?

Pour la majorité de la population, se lancer en affaires signifie se lancer dans le néant. Nous désirons ici vous donner quelques trucs afin de faire vos premières démarches avec les organismes de développement économique de votre région. Nous vous dresserons une liste d'information que vous devrez inclure dans votre plan et qui vous aidera à faire les meilleurs choix.

Avant toute chose, il est important de bien se connaître et savoir si vous êtes fait pour le démarrage d'entreprise. Le test du profil entrepreneurial (www.humaprise.com/html/profil_entrepreneur.htm) est un bon moyen de savoir si vous avez le profil d'un entrepreneur. Plusieurs tests sont disponibles sur Internet, dans les institutions financières ou dans les organismes de développement économique¹.

Il est ensuite important de clarifier votre idée dès le départ, car tout commence par une idée. Si vous êtes sur une piste, n'hésitez pas à chercher plus loin et obtenir toute l'information nécessaire sur votre projet. Si vous décidez, par exemple, de vous lancer dans le commerce de détail pour vendre des vêtements, il est important de savoir quel type et quelle qualité de vêtements vous voudriez vendre.

Une fois que vous avez clarifié votre idée et que vous savez exactement le type d'entreprise que vous désirez démarrer, vérifiez le profil socio-économique de la région où vous souhaitez vous installer afin de savoir si votre future entreprise correspond à un besoin local. Par exemple, un commerce de vêtement haut-de-gamme n'est sans doute pas une bonne idée s'il est installé dans une municipalité dont le taux de chômage est de 25 % et que le salaire moyen est de 23 000 \$ par année. Le profil socio-économique de la région vous permet de prendre connaissance du contexte géographique, des infrastructures, de la démographie, du marché du travail, de la structure économique et de l'environnement socio-culturel de la région. Vous trouverez ces informations à différents endroits tels l'hôtel de ville de la municipalité de la future entreprise, les organismes de développement économique, le Ministère des affaires municipales et des régions (www.mamr.gouv.qc.ca), Statistique Canada (www.statcan.ca), l'Institut de la statistique du Québec (www.stat.gouv.qc.ca) et

Industrie Canada (www.strategis.ic.gc.ca/sc_escnmy/frndoc/homepage.html).

Après avoir vérifié le profil de la région de votre future entreprise, vous devez vérifier votre compétition. Dressez une liste, la plus complète possible, de vos compétiteurs afin de connaître les opportunités de marché. Cette liste de compétiteurs vous indiquera la structure du marché actuel et qui sont les « leaders » de l'industrie. Bien évidemment, si vous désirez démarrer un salon de coiffure dans une municipalité de 40 000 habitants qui en contient déjà plus de 50, les chances de réussite seront plus minces. Il vous est possible de trouver vos compétiteurs en consultant les pages jaunes (www.pagesjaunes.ca), le CRIQ - Centre de recherche industriel du Québec - (www.icriq.com/fr) et le Registraire des entreprises du Québec (www.req.gouv.qc.ca)

Dans ces sites Internet, il vous sera aussi possible de trouver vos futurs fournisseurs, dont vous pourrez dresser la liste, en y ajoutant leurs listes de prix; délais de livraison, délais de paiement, qualité du produit/service, quantité minimum livrable, et autres informations pertinentes, ce qui vous permettra de choisir vos fournisseurs en fonction de vos besoins. Si vous êtes déjà en bonne relation avec d'éventuels fournisseurs, nous vous suggérons d'obtenir des lettres de recommandations incluant toutes clauses utiles pour votre entreprise.

Si vous avez du matériel et de l'équipement à acheter et que ceux-ci feront partie de votre demande de financement, il est fortement suggéré de dresser votre « liste d'épicerie » : type d'article à acheter, l'endroit où vous l'achèterez, dans quelle revue, magazine ou bottin on peut le retrouver et quel en sera son prix. De cette façon, vous serez en mesure de connaître votre besoin de financement pour votre matériel et vos équipements avant même de rencontrer un conseiller.

Afin de faciliter vos démarches et votre première rencontre avec un conseiller en développement économique ou un banquier, nous vous suggérons de présenter toutes les informations que vous avez recueillies plus haut en plus d'offrir certaines informations personnelles telles vos coordonnées personnelles, l'adresse

¹ NDLR : voir la liste des organismes à la fin du guide.

de votre lieu d'affaires, votre Curriculum Vitæ, votre bilan personnel, le statut de constitution de votre entreprise, des lettres d'intention de clients potentiels (si possible) et des échantillons de produits avec leurs fiches techniques (si possible). Bref, toute l'information recueillie permettra la rédaction de votre plan d'affaires, qui s'avère être le curriculum vitæ de l'entreprise.

Pour vous aider dans votre recherche d'information, n'hésitez pas à contacter les organismes de développement économique ou les institutions financières de votre municipalité.

L'entrepreneuriat se présente comme une porte d'entrée sur le marché du travail, mais il est aussi souvent l'opportunité de devenir le capitaine de son propre navire.

Jean-François Bolduc, B.A.A.

Agent de sensibilisation à
l'entrepreneuriat jeunesse
Carrefour jeunesse-emploi Vaudreuil-Soulanges
& Beauharnois-Salaberry
Vaudreuil : (450) 455-3185
Valleyfield : (450) 373-6767



Trucs et astuces - Plan d'affaires

Voici une liste non exhaustive des informations à inclure dans votre plan d'affaires :

1. **L'entreprise** : coordonnées, secteur d'activité, mission de l'entreprise, forme d'entreprise, actionnaire(s) ou propriétaire(s), conseil d'administration.
2. **Le projet** : description du projet, objectifs, échéancier, coût et financement du projet, retombées économiques sur la région (création d'emploi et autres).
3. **Les promoteurs** : expérience pertinente au projet, curriculum vitae, bilan personnel, ressources externes (comptables, avocats et autres).
4. **Le marketing** : marché cible, description des produits et services, concurrence & avantage concurrentiel, stratégie marketing (localisation, publicité, promotion, ventes, prix, distribution).
5. **Les opérations** : description des opérations ou du processus de fabrication, ressources humaines, service à la clientèle, protection de l'environnement, système informatique.
6. **Les finances** : états financiers prévisionnels pour 3 ans (état des résultats, bilan, budget de caisse), mensuels pour la première année.

Cette information vous est offerte par DFP Servipro inc.