SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
DU TÉMISCAMINGUE

SADC

ÉTAPES POUR DÉMARRER UNE ENTREPRISE

ÉTAPE 1 AVOIR UNE IDÉE

La toute première étape à traverser lors d'un démarrage d'entreprise est d'avoir une idée. La concrétisation de cette idée par la création d'une entreprise est ensuite étroitement liée à votre motivation : vous devez être prêt à vous investir pleinement.

VOTRE IDÉE EST-ELLE MÛRE ?

1. Je peux résumer mon idée en 1 phrase
2. J'ai défini les caractéristiques du produit ou du service envisagé
3. Je peux expliquer son utilité
4. Je suis capable d'expliquer les grands principes de fonctionnement de ma future entreprise

ÉTAPE 2 RÉFLEXION

À ce stade, vous devez veiller à avoir en permanence l'esprit critique. À tout moment, soyez conscient des faiblesses de votre projet, mais aussi de ses avantages concurrentiels. Pour cela, n'hésitez pas à échanger avec des personnes d'expérience et soyez à l'écoute de leurs critiques et de leurs conseils.

VOTRE IDÉE A-T-ELLE DES CHANCES DE RÉUSSIR ?

1. Est-ce qu'elle répond aux tendances actuelles du marché ?
2. Est-ce qu'elle comblera les besoins d'une clientèle ?
3. Est-ce qu'elle offrira quelque chose de nouveau ?
4. Est-ce que l'idée est réaliste ?
5. Est-ce que j'ai les moyens financiers ?

AVEZ-VOUS L'ÉTOFFE D'UN ENTREPRENEUR ?

Interrogez-vous sur votre personnalité, vos compétences, vos aptitudes émotionnelles et intellectuelles à devenir chef d'entreprise, votre expérience professionnelle et extra-professionnelle, votre motivation véritable.

1. Savez-vous organiser votre emploi du temps ?
2. Êtes-vous à l'aise avec la prise de décision ?
3. Comment réagissez-vous devant la difficulté ? Vous stimule-t-elle ou au contraire vous tétanise-t-elle ?
4. Êtes-vous enclin à prendre des risques ?
5. Comment jugez-vous votre position au sein d'un groupe ? Vous sentez-vous leader ?
6. Êtes-vous capable d'amener les autres à donner le meilleur d'eux-mêmes ?
7. Êtes-vous prêt à renoncer à un salaire fixe et à des vacances annuelles ?

ÉTAPE 3 VALIDATION

Une fois l'idée trouvée, vous devez vous interroger sur la faisabilité de votre projet en réalisant une étude de marché. Pour réaliser une étude de marché, vous devez en premier lieu identifier les informations sur le marché, vos clients et vos concurrents afin de démontrer qu'il existe une demande pour vos produits ou services.

ÉTAPE 4 PLAN D'AFFAIRES

Un plan d'affaires est un dossier présentant les éléments économiques, financiers et organisationnels de votre projet. Le plan d'affaires vous est doublement utile : il vous permet non seulement de clarifier votre projet en vous assurant que vous n'avez rien oublié, mais aussi de convaincre vos éventuels créanciers en prouvant vos perspectives de rentabilité.

RÉDIGER VOTRE PLAN D'AFFAIRES

1. Le projet
2. Les promoteurs
3. Le marketing
4. Les opérations
5. Le plan financier
6. Les prévisions financières
7. Annexes

ÉTAPE 5 ASPECTS LÉGAUX & FINANCEMENT

ASPECTS LÉGAUX

1. Forme juridique
2. convention entre partenaires
3. enregistrements et permis

FINANCEMENT

Lorsque vous avez en main votre plan d'affaires, vous pouvez faire votre demande de financement en cognant à plusieurs portes : les gouvernements, les organismes de soutien aux entrepreneurs et les institutions financières. Il vous faudra peut-être faire appel à plusieurs sources différentes avant d'obtenir l'argent dont vous aurez besoin pour concrétiser votre projet...

ÉTAPE 6 DÉMARRAGE & CROISSANCE

Après avoir planifié le démarrage de votre entreprise, le temps est maintenant venu de passer à l'action.

INSTALLATION

1. Locaux
2. Services publics et assurances
3. Équipements
4. Système de gestion et système comptable
5. Recrutement de personnel

PROMOTION

Promotion et marketing
Développement des liens d'affaires

DÉVELOPPEMENT

il est important pour une entreprise déjà démarrée de toujours anticiper les besoins des consommateurs en terme d'amélioration du produit ou du service existant ou encore de création d'un nouveau produit ou service. Il est tout aussi primordial, parfois, de diversifier son marché. Ceci permet à l'entreprise de continuer à croître, mais surtout de ne pas disparaître. La compétition féroce est telle sur le marché qu'il est capital pour une entreprise de continuellement innover dans son domaine d'activité.