

## Fiche 1 : Evaluer votre idée

Pour lancer et diriger efficacement une petite entreprise, il est indispensable de maîtriser plusieurs aspects fondamentaux : le temps, l'engagement, une idée solide, une personnalité appropriée et des compétences commerciales de base.

### Évaluation de la faisabilité I

**Avant de vous lancer, posez-vous les questions suivantes pour évaluer la faisabilité de votre idée :**

- **Votre idée est-elle réalisable ?** Déterminez si votre projet peut être concrètement mis en œuvre.
- **Pouvez-vous gagner de l'argent avec cette entreprise ?** Assurez-vous que votre idée d'entreprise est économiquement viable.
- **Comment évaluer votre idée d'entreprise ?** Procédez à une évaluation rigoureuse pour vous assurer que toutes les conditions sont réunies pour la réussite de votre projet.

**L'évaluation de votre idée implique notamment :**

- **Compétences requises :** Vérifiez que vous possédez les compétences nécessaires pour mener à bien l'activité choisie.
- **Situation personnelle :** Assurez-vous que votre situation personnelle vous permet de vous engager pleinement dans votre projet.
- **Connaissance du marché :** Confirmez que vous maîtrisez le marché ciblé, ce qui est essentiel pour naviguer efficacement dans votre secteur d'activité.

**Profil des Clients :**

- **Marché des Consommateurs :** Détaillez l'âge, le sexe, la situation familiale, les revenus et le mode de vie de vos clients potentiels.
- **Marché des Entreprises :** Évaluez le secteur d'activité, le type, l'âge, le nombre d'employés, le chiffre d'affaires annuel, les départements intéressés et la base de clients des entreprises clientes potentielles.

**Caractéristiques et Avantages du Produit/Service :**

- Décrivez comment les caractéristiques de votre produit profitent à votre client, énumérez les arguments de vente pour le marketing et expliquez pourquoi votre produit/service est préférable à celui des concurrents.

**Définition du Marché Géographique :**

- Définissez la zone géographique de votre marché, depuis les communautés locales jusqu'aux marchés mondiaux, et estimez le nombre de clients potentiels dans ces zones.

**Analyse des Concurrents :**

- Identifiez et rassemblez des informations sur les concurrents proposant des produits similaires, incluant leur présence sur le marché et leurs stratégies de vente.

**Stratégie de Tarification :**

- Étudiez les prix pratiqués par les concurrents pour établir une stratégie de prix compétitive pour vos propres produits, en tenant compte des prix de gros et de détail.

## Fiche 1 : Evaluer votre idée

### Évaluation de la faisabilité II

#### Proposition de Vente Unique (USP) :

- Déterminez ce qui rend votre offre unique et bénéfique pour les clients, tels que la qualité du produit, le service client, le prix ou l'innovation.

#### Tendances du Marché :

- Identifiez les tendances actuelles affectant votre secteur ou marché pour élaborer une stratégie visant à exploiter ces tendances pour la croissance de l'entreprise.

#### Potentiel de Croissance :

- Évaluez si votre secteur ou marché est en croissance ou en déclin, et planifiez votre stratégie commerciale en conséquence.

#### Visibilité du Marché :

- Planifiez comment vous allez faire connaître votre entreprise à votre marché cible, y compris la stratégie d'implantation, les promotions et la publicité.

#### Estimation du Chiffre d'Affaires :

- Calculez les prévisions de ventes basées sur la taille du marché, la concurrence, la tarification et les plans de promotion.

#### Réglementation Gouvernementale :

- Vérifiez les réglementations municipales, provinciales et fédérales ainsi que les exigences en matière de licences applicables à votre entreprise.

#### Stratégie de Production :

- Détaillez comment vous allez fabriquer, acheter ou produire vos biens ou services, en utilisant les prévisions de ventes pour guider votre planification.

#### Gestion des Commandes :

- Décrivez comment les clients recevront leurs commandes et les processus de paiement.

#### Capacité Opérationnelle :

- Définissez les limites opérationnelles de votre entreprise pour la première année, incluant les capacités de production, de stockage, de maintenance et de vente.

## Fiche 1 : Evaluer votre idée

### Évaluation de la faisabilité III

#### Stratégie des Fournisseurs :

- Identifiez les fournisseurs potentiels et les solutions de secours pour les matériaux ou sous-traitants, et évaluez votre dépendance à leur égard.

#### Ressources Nécessaires :

- Dressez la liste des employés, des locaux, des rénovations, de l'équipement, des véhicules, des stocks, des fournitures et des services nécessaires pour démarrer votre entreprise, avec une estimation des coûts.

#### Ressources Financières :

- Prévoyez des options de financement, de leasing ou de crédit pour les achats importants et estimez les paiements mensuels pour la planification de la trésorerie.

#### Forces et Faiblesses Financières :

- Évaluez les contributions financières personnelles, les actifs pouvant servir de garantie pour un prêt, les outils ou équipements disponibles et les investisseurs potentiels.

#### Prévisions de Trésorerie Mensuelles :

- Préparez des prévisions de trésorerie mensuelles pour gérer les recettes et les dépenses tout au long de l'année, ce qui est particulièrement important pour les entreprises saisonnières.

### Des questions ? Contactez-nous !

Vous voulez discuter de votre idée d'entreprise avec un expert ?  
Planifiez une rencontre avec l'un de nos conseillers aux entreprises.  
Ce service est gratuit et peut se faire en ligne ou en personne.

**Prenez rendez-vous !**

