



Démarrage d'entreprise

Évaluer son projet

PROCÉDER À L'ANALYSE DE VOTRE PROJET

Vous avez une idée de projet d'entreprise, mais vous ne savez pas par où commencer. Voici un petit guide de réflexion pour vous amener à la concrétisation de votre projet.

1) Existe-t-il un marché pour vos produits/services?

Vous devez déterminer à qui s'adresse votre produit ou service. Aux enfants? Aux travailleurs? À vos concitoyens? Aux personnes âgées? Aux hommes, aux femmes? Vous devez donc définir à qui s'adresse spécifiquement votre produit ou service.

2) Quel modèle d'affaires choisir?

Si vous souhaitez vivre de votre entreprise, vous opterez pour une entreprise privée à but lucratif. Si votre idée concerne toute une communauté, vous pourriez envisager la création d'une entreprise à but non lucratif qui aura un conseil d'administration, vous risquez de perdre le contrôle de l'affaire, par contre vous serez soutenu par des personnes d'horizons variés.

3) Existe-t-il des concurrents directs pour vos produits/services?

Selon le marché établi, vous pourrez sans doute évaluer, grâce à votre connaissance du secteur d'activité envisagé, qui offre des produits ou services identiques ou similaires aux vôtres.

4) Quel est votre avantage concurrentiel?

L'avantage concurrentiel est l'élément qui distingue votre produit de sa concurrence. Par exemple, il peut s'agir de la qualité des matériaux utilisés dans la fabrication, de la facilité d'acquisition des matières premières ou de la rapidité de livraison (achat en ligne, etc.). Bref, il est important d'identifier ce qui vous distingue de vos concurrents.

CONSULTER VOTRE ENTOURAGE

La ligne est parfois mince entre une très bonne idée et une bonne idée. Une bonne façon de tester une idée d'entreprise est de sonder votre entourage avec des questions qui émergeront de votre première réflexion. Vous pouvez donc mettre vos questions par écrit, et ainsi vous assurer d'avoir des réponses objectives à des questions objectives.

TRUCS ET ASTUCES

Lorsque vous rédigez votre sondage maison, donnez des choix de réponse et laissez une plage pour des commentaires libres. Cela vous permettra de voir en un seul coup d'œil, quel choix a remporté le meilleur résultat. Vous pouvez questionner sur la dimension de l'objet, sa couleur, sa composition, son prix, en fait, tout ce qui pourrait vous apporter un avantage concurrentiel ou vous aider dans une prise de décision sensible. Avec les sondages en ligne gratuits, il est facile de bâtir des questionnaires. Construisez un sondage de moins de 10 questions, idéalement 5 pour vous assurer un fort taux de réponse. Entre 20 et 50 réponses vous donneront la tendance. Surtout, ne sous-estimez pas le rôle d'un tel sondage auprès d'éventuels investisseurs!

5) À quel prix pouvez-vous vendre vos produits/services?

Pour répondre à cette question, vous devez croiser les données des réponses aux questions précédentes. En évaluant le tout, vous devriez être en mesure d'avoir une bonne idée de la fourchette dans laquelle devrait se situer votre prix. Il est important de trouver le juste prix pour lequel votre produit/service sera acheté, autrement vous risquez de perdre de l'argent en vendant à perte ou dans l'autre cas, être trop cher pour votre marché.

6) Comment évaluer votre prix de vente?

Maintenant que vous connaissez le prix que votre clientèle est prête à payer pour vos produits/services, vous devez établir de manière précise le coût de fabrication du produit/service. Voici quelques exemples d'éléments à considérer, ces éléments varient en fonction du type de produit/service :

- Coût d'achat des matières premières
- Coût d'emballage
- Coût d'expédition
- Ressources humaines attirées à la fabrication.

Des méthodes de calcul existent et peuvent vous être expliquées pour bien évaluer le coût unitaire de votre produit/service. Une fois le coût évalué et la marge de profit ajoutée, un prix émergera de ce calcul. Est-ce que celui-ci est inférieur, supérieur ou égal au prix trouvé à la question 5?

Si le prix est égal ou inférieur vous pouvez poursuivre vos démarches, si ce dernier est supérieur, vous devrez retourner à votre planche à dessin afin de trouver une solution, sans quoi, le projet sera non viable.

7) Quelles sont les autres considérations?

Évaluer le coût du projet. Est-ce que vous avez besoin d'acheter ou louer un terrain, un immeuble? Achat d'équipement informatique, matériel roulant comme un camion, etc.?

Ensuite, quel sera le coût pour opérer la « business »? Ce sont les charges récurrentes qui reviennent régulièrement : coût d'énergie, ressources humaines, marketing, assurances, frais bancaires, etc.

La dernière et non la moindre : combien d'argent faudra-t-il investir dans l'entreprise? Normalement, il vous faudra entre 20 et 50 % de mise de fonds du coût de projet. Si votre coût de projet est de 200 000 \$, on parle d'un montant allant de 40 000 \$ à 100 000 \$ dépendant du type d'industrie dans laquelle vous voulez vous lancer. En tourisme, c'est typiquement 50 % de mise de fonds, car c'est une industrie considérée risquée.

OÙ TROUVER DE L'AIDE

Il existe plusieurs services de développement local dans chacune des MRC de Lanaudière. Pour Montcalm et la Matawinie, le service de première ligne se retrouve directement dans les MRC. Ces services sont offerts aux entrepreneurs de leur territoire respectif. Vous y trouverez conseil personnalisé pour chaque projet d'entreprise. Ces services sont aussi gratuits et désintéressés.

Les services offerts comprennent : le référencement vers d'autres partenaires qui pourraient vous aider dans l'une ou l'autre des étapes de votre projet; information sur les subventions disponibles; possibilité de financement complémentaire à ceux des institutions financières. Ce service relève du gouvernement provincial.

Du côté fédéral, vous avez le Service d'aide au développement des collectivités (SADC) œuvrant dans les deux territoires. Ils offrent aussi de l'accompagnement et du conseil aux entreprises ainsi que du financement. Ensuite, plusieurs autres ressources de 2^e et 3^e ligne peuvent venir en aide lorsque la portée (la complexité?) du projet l'exige. Que ce soit pour un démarrage, une consolidation ou une relève, n'hésitez pas à les contacter.

NOUS JOINDRE

MRC de Matawinie

3184, 1^{re} Avenue
Rawdon (Québec) J0K 1S0
450 834-5441 | matawinie.org

MRC de Montcalm

1540, rue Albert
Sainte-Julienne (Québec) J0K 2T0
450 831-2182 | mrcmontcalm.com