

CRÉE TON ENTREPRISE

EN 7 ÉTAPES

LIVRET
Raymond Landry



Gestionnaire de PME

Investisseur

Mentor

Auteur

Coach



Raymond Landry

Comment créer ton entreprise en 7 étapes

Sept étapes simples pour t'aider dans le démarrage de ta PME. Suis des pistes auxquelles tu n'as probablement pas pensé pour parfaire ton idée, étudier ton secteur d'activité et rencontrer les personnes clés qui te permettront de réussir ton projet d'affaires.

Comment créer ton entreprise en 7 étapes

Édition 2023

ISBN 978-2-9805420-3-9

Tous droits réservés

Éditions REPER

Division Gestion REPER Inc.

1215, Murray

Saint-Hubert QC J4T 3M1

Téléphone : 514 953-8118

rlandry@raymond-landry.ca

www.raymond-landry.ca

Disponible exclusivement en ligne.

Inscris-toi à l'infolettre, à raymond-landry.ca afin de recevoir des conseils d'actualité sur la gestion de votre entreprise.

TABLE	DES	MATIÈRES	Introduction	1
ÉTAPE 1 : Trouver l'idée				3
1.1 Créativité				3
1.2 Trouver une idée d'entreprise classique				4
1.2.1 Trouver une idée à partir de tes « passions ».....				4
1.2.2 Trouver une idée à partir de tes « compétences ».....				5
1.2.3 Trouver une idée à partir d'une compétence qui est aussi une passion.....				6
1.3 Trouver une idée innovante				7
1.3.1 Voyager				7
1.3.2 Être à l'écoute.....				7
ÉTAPE 2 : Faire l'étude de marché				10
2.1 La gestion du risque				10
2.2 Étude de marché				10
2.3 L'approche « Lean Startup ».....				13
ÉTAPE 3 : Créer un dossier				14
ÉTAPE 4 : Rencontre avec les intervenants.....				15
ÉTAPE 5 : Créer ton plan d'affaires				17
ÉTAPE 6 : Rencontrer, choisir et convaincre les investisseurs				19
ÉTAPES 7 : Créer ton entreprise.....				22

« L'expérience apporte une lucidité dont la jeunesse est bien incapable, et une sérénité bien préférable à la passion. »

Introduction

Je me souviendrai toujours du jour où j'ai quitté mon métier de banquier après 19 ans de carrière. J'étais directeur de comptes commerciaux et mes fonctions étaient d'accorder du financement aux PME, pour des montants d'un million de dollars et plus.

C'était le 4 novembre 1982, j'avais 40 ans et alors que la majorité des gens pensent à préparer leur retraite à cet âge, j'accomplissais un RÊVE D'INDÉPENDANCE ET DE LIBERTÉ qui me semblait encore inaccessible un an plus tôt. J'étais excité, enthousiaste, effrayé aussi, à l'idée de commencer la nouvelle vie que j'avais tant désirée, de relever le défi de conduire à bon port une entreprise que je créerais entièrement.

Deux ans plus tard, en regardant derrière, je prenais conscience du chemin parcouru. Je n'étais plus l'homme qui se considérait l'esclave d'une grande entreprise et brûlait du désir de devenir libre en créant son entreprise. J'étais devenu un créateur d'entreprise ayant réussi, avec mes partenaires, à développer une entreprise. Au début, celle-ci avait ses bureaux au sous-sol de la maison. Nous avons ensuite déménagé dans un édifice que nous avons construit nous-mêmes, ma compagne de vie et moi.

Depuis maintenant 25 ans, mes partenaires et moi avons parcouru bien du chemin. Nous avons développé nos entreprises, fait plusieurs acquisitions, embauché bien des employés et des sous-traitants, formé des équipes et créé de nouveaux partenariats. Nous continuons à croître et à être rentables.

Aujourd'hui, je continue mes activités d'affaires à plus grande échelle, mais le jour où j'ai pris la décision de me lancer en affaires aura toujours une signification particulière. De plus, avec le temps s'est ajoutée une nouvelle mission dans ma vie d'affaires, qui consiste à communiquer ma passion pour ce monde aux plus jeunes.

En effet, aider d'autres personnes désireuses de se lancer en affaires à réaliser leur rêve en créant une entreprise viable est devenu une de mes missions principales. Je suis un entrepreneur qui aime tout autant écrire et faire des conférences que coacher.

C'est donc pour cela que j'ai écrit sur la croissance rentable des PME, que j'ai créé mon site web, ma boutique et mon blogue, que je donne des conférences et que j'accepte de faire du coaching. J'écris aussi des articles et des infolettres et toutes ces activités ont pour but d'aider les entrepreneurs et les futurs entrepreneurs à franchir les étapes qui mènent de l'idée à la création, de façon très concrète et pratique.

Souvent, lorsqu'un débutant en entrepreneuriat décide de créer sa première entreprise, il ressent le désir brûlant de passer à l'action, mais n'a pas forcément d'idée précise ni la connaissance des étapes à franchir pour réussir à la créer.

Tu as décidé de créer ton entreprise, et cela pour différentes raisons. Souvent, tu en avais assez d'être salarié, de travailler pour quelqu'un d'autre. Peut-être également que tu n'es pas apprécié à ta juste valeur en tant qu'être humain, en ce qui concerne ta rémunération ou les deux. Tu souhaites que le fruit de tes efforts te revienne de manière plus juste, mieux équilibrée. Tu peux également avoir envie de l'aventure et vouloir briser un rythme de vie un peu trop monotone en te lançant dans un ou des projets excitants, et peut-être même contribuer davantage à améliorer ta vie et celle de ta famille.

Quelles que soient tes raisons, tu souhaites créer ton entreprise. Mais sais-tu quelle entreprise tu vas créer?

J'ai remarqué avec le temps que si beaucoup de personnes ont une idée pour démarrer une entreprise, très peu connaissent le chemin et les étapes à parcourir pour réussir leur démarrage. Je le sais, je suis passé par là moi aussi. Ne pas trop savoir où nous en sommes et où nous allons peut s'avérer une source d'anxiété, de doutes et de frustrations, et peut aussi faire perdre beaucoup de temps et d'énergie.

Mais ceux qui risquent le plus gros sont ces nouveaux entrepreneurs qui croient vraiment qu'ils ont un projet extraordinaire et qu'ils n'ont pas besoin d'une grande préparation.

Si tu dois traverser un désert pour atteindre une ville merveilleuse, préfères-tu y aller sans carte, ou avec un plan démontrant exactement les gouffres et les obstacles à éviter et où se trouvent les oasis et les villages?

Je parie que tu préfères la seconde option. Moi aussi! C'est pour cela que je t'ai dressé une carte pour créer ton entreprise, en 7 étapes.

ÉTAPE 1 : trouver l'idée

C'est souvent ici que bloquent les entrepreneurs en herbe. Cette étape est le tombeau de la plupart des aspirants créateurs d'entreprises : ils veulent créer leur entreprise, mais n'ont aucune idée concrète pour celle-ci. Si tu es dans ce cas, voici quelques pistes qui te seront utiles. Si tu as déjà ton idée d'entreprise, passe directement à l'étape suivante.

1.1 Créativité

Tout d'abord, nous allons parler de CRÉATIVITÉ. Prends une feuille... Fais-le vraiment. Génial! Maintenant, en haut de cette feuille, écris « Mes passions ». Puis écris 10 de tes passions. Tu verras que les 3 ou 4 premières passions viendront facilement, mais qu'ensuite, cela risque de se compliquer un peu. N'arrête pas tant que tu n'auras pas écrit au moins 10 passions. Si vraiment tu n'arrives pas à en trouver 10, complète ta liste avec des activités ou des domaines que tu aimes même s'il ne s'agit pas de passions. Attention, personne ne peut faire cet exercice à ta place. Tu verras que c'est la base. Il faut te convaincre que c'est important d'être présent à toi-même, de vraiment t'écouter.

Tu l'as fait? C'est parfait! Bravo! Maintenant, nous allons faire la même chose avec tes talents et tes compétences. Pas de blocage ici : tu en as, comme tous les humains en ont. Prends une autre feuille, dans le haut de laquelle tu écris : « Mes talents et mes compétences ». Écris 10 de tes talents, des domaines dans lesquels tu es doué. Ne t'arrête pas tant que tu n'en as pas écrit 10. Et si tu n'arrives pas à en trouver 10, note des domaines dans lesquels tu es compétent, ou dans lesquels tu as de l'expérience, sans être particulièrement doué.

Fais-le vraiment. Sois présent à toi-même. Mets de côté tous ces documents qui sont devant toi. Concentre-toi, car c'est ton avenir que tu prépares sur ces deux feuilles. Je t'assure que cela sera d'une grande aide pour trouver ton idée d'entreprise.

C'est fait? Parfait! Ces deux documents te serviront de base pour trouver ou préciser ton idée d'entreprise. Si tu as décidé de ne pas faire les exercices, il vaut mieux arrêter ici et continuer à vaquer à tes occupations. Tu sais, peu de gens sont faits pour les affaires et ont la discipline, la détermination et l'énergie nécessaires pour trouver l'idée et se lancer.

Maintenant, nous allons diviser en deux groupes différents les idées d'entreprise que tu trouveras : tes idées d'entreprises iront dans la catégorie CLASSIQUES, éprouvées, qui existent déjà ou dans la catégorie INNOVANTES.

1.2 Trouver une idée d'entreprise classique

Ce n'est pas parce qu'il existe déjà des millions de boulangeries qu'il n'y a pas de place pour la tienne. Et c'est également vrai pour des milliers d'entreprises au concept éprouvé : nul besoin de réinventer la roue pour CRÉER SON ENTREPRISE.

J'œuvre depuis des décennies dans des domaines classiques comme la comptabilité, la consultation d'affaires, le financement, la distribution, la fabrication, la vente d'automobiles, le transport, l'immobilier et le placement, et cela n'a jamais été un obstacle à notre croissance ni à notre rentabilité. Ce ne sont pas les domaines en eux-mêmes qui me branchent le plus, mais plutôt la façon de faire des affaires, les défis et la capacité d'y faire de l'argent.

Tu dois donc tout d'abord partir de toi-même : examine attentivement tes listes de passions et de talents. Y a-t-il parmi ceux-ci un domaine dans lequel tu pourrais créer une entreprise « classique », au concept éprouvé, et qui te plairait? Mieux, y a-t-il une idée d'entreprise qui germe spontanément à partir d'une de tes passions qui est à la fois un talent ou une compétence?

Trouver une idée à partir d'une de tes passions, d'une de tes compétences ou des deux a des avantages et des inconvénients.

1.2.1 Trouver une idée à partir de tes passions

Avantages

Tu seras motivé par le domaine dans lequel tu te lances.

Tu as beaucoup plus de chances de développer des compétences, parfois hors du commun, dans un domaine que tu aimes. Je peux t'en parler en tant qu'auteur, notamment.

Tu as le potentiel de réaliser un de tes rêves en devenant bon dans un domaine que tu adores, tout en gagnant de l'argent grâce à celui-ci.

Inconvénients

Tu dois parfois développer malgré tout des compétences à partir de rien ou presque, ce qui peut être difficile à faire rapidement. Ou encore, tu dois t'associer avec quelqu'un qui possède cette compétence technique ou embaucher la bonne personne. Comme tu le vois, il y a des inconvénients, mais il y a toujours une façon d'y faire face.

Cultiver une passion pour un domaine et acquérir par toi-même ou par l'intermédiaire de quelqu'un d'autre la compétence technique ne doit pas te faire oublier que gérer une entreprise demande d'autres compétences que la simple compétence technique. Tu dois apprendre la gestion en matière de finance, le développement de clientèle, la vente, le recrutement du personnel, etc.

1.2.2 Trouver une idée à partir de tes compétences

Avantages

Tu as déjà les compétences techniques nécessaires pour travailler dans le domaine choisi, ce qui te permettra de te concentrer sur le fait de trouver tes premiers clients et de définir ton projet d'affaires dès son démarrage (financement, recrutement, gestion, etc.).

Le fait d'avoir de l'expérience peut te donner de nombreux atouts pour démarrer : une base de clients existants, un réseau de fournisseurs et de partenaires, une plus grande crédibilité, etc.

Si tu as gagné ta vie jusqu'à présent grâce à cette compétence en tant que salarié, il peut sembler encore plus naturel pour toi que l'étape suivante soit la création d'une entreprise dans le même domaine, ce qui peut réduire ta peur de te lancer dans l'aventure et te pousser à agir.

J'ai quitté le domaine financier à titre de directeur de comptes dans une grande institution financière pour devenir consultant d'affaires et conseiller en financement pour les dirigeants de PME. Je rencontrais désormais les banquiers avec mes clients, ce qui m'a facilité le recrutement de clients et l'élargissement de mon réseau d'affaires. De plus, une fois lancé et bien établi, j'ai pu aller dans d'autres domaines qui m'intéressaient, faire des acquisitions, trouver de nouveaux partenaires. En fait, croître et être rentable en étant toujours basé sur mes 3 P (le *projet* d'entreprise, les *processus* et les *personnes*), qui ont fait partie de mon plan dès mes débuts en affaires. **Rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme**, dit la citation bien connue.

Inconvénients

Si tu n'es pas passionné par ton domaine d'activité, tu cours le risque de t'ennuyer et de ne pas avoir l'impression de réaliser quelque chose qui en vaut vraiment la peine.

De plus, la compétence technique dans le domaine en lui-même ne doit pas te faire oublier que gérer une entreprise demande bien d'autres atouts que la simple compétence et la connaissance technique.

1.2.3 Trouver une idée à partir d'une compétence qui est aussi une passion

Avantages

C'est l'idéal : tu es à la fois passionné par le sujet et compétent. Tu auras donc l'expérience, la compétence et la motivation qui seront de grands atouts pour ta réussite.

Comme tu as déjà pratiqué cette activité et que c'est resté une passion, tu auras alors plus de « résistance à l'usure » que si tu pars d'une passion dans laquelle tu n'as pas de compétence. C'est encore mieux si tu as déjà pratiqué cette passion à un niveau professionnel, car tu as enduré le stress qui entoure ce métier et as su garder ta passion intacte. Il y a de grandes chances pour qu'elle le reste après la création de ton entreprise.

Inconvénients

L'inconvénient majeur vient du fait que démarrer une entreprise dans un domaine qui te passionne et dans lequel tu es compétent pourrait te faire oublier que gérer une entreprise demande d'autres atouts que la simple compétence technique.

C'est le danger de nos universitaires de haut niveau tels que les docteurs qui terminent leur université avec un brevet, une innovation prête à être mise en marché, et qui s'imaginent tout contrôler. Ce n'est absolument pas le cas.

Tu dois aussi apprendre à gérer ton entreprise en matière de finances, marketing, vente, ressources humaines, risques, approvisionnement, logistique, etc.

1.3 Trouver une idée innovante

1.3.1 Voyager

L'une des manières les plus simples de trouver une idée d'entreprise innovante est de voyager. De nombreux produits et services sont populaires dans d'autres pays, mais inconnus et très peu développés ici, et il est possible de gagner des fortunes en important des concepts ou des produits. C'est valable pour tous les genres d'entreprises. Grâce à Internet, tu as accès à des milliers d'études et de rapports annuels d'entreprises œuvrant dans tous les domaines d'activités. Tu dois bien entendu prendre le temps de te concentrer sur le domaine qui t'intéresse et voyager, parfois gratuitement, grâce à Internet.

Les États-Unis ont souvent 4 à 5 ans d'avance sur nous, parfois plus, et les produits et les services innovants produits dans ce pays finissent par débarquer chez nous.

Lorsque ton étude est bien avancée, rien ne vaut un voyage pour étudier les tendances sur place et se rendre compte de l'adoption, déjà massive, de technologies encore balbutiantes chez nous.

1.3.2 Être à l'écoute

Savais-tu que l'humain moderne est apparu sur la terre il y a environ 200 000 ans et que :

- La domestication des animaux a commencé il y a environ 15 000 ans avec le chien. Pendant 185 000 ans, l'humain n'a pas compris qu'il pouvait développer une autre relation avec les animaux que seulement les chasser et manger!
- L'agriculture n'a été inventée qu'il y a environ 12 000 ans. Il a fallu 188 000 années pour que les humains comprennent qu'ils pouvaient contrôler, en partie, la manière de faire pousser les plantes, plutôt que de se contenter de les cueillir pour les manger.
- La roue, que nous voyons tous les jours à l'œuvre, n'a été inventée qu'il y a environ 5 500 ans. Pendant près de 195 000 ans, pas un être humain n'a pensé à en construire pour l'aider à transporter les lourdes charges qu'il devait porter lui-même.
- L'écriture a été inventée à peu près en même temps que la roue. Auparavant, jamais un humain n'avait pensé qu'il pouvait retranscrire, sous forme de signes écrits, les paroles qu'il prononçait.
- Sur le plan économique, l'humain a fait de grandes découvertes à une époque très récente.
- L'évolution technologique sous toutes les formes ne cesse de gagner de la vitesse.

Nous vivons à une époque fascinante où les limites sont repoussées chaque jour. Nous découvrons que chaque humain a en lui une énergie fantastique qui, si elle est bien canalisée, lui permet de réaliser tous ses projets. Encore faut-il qu'il ait la volonté de créer et de s'entraîner, comme un athlète se prépare pour les Jeux olympiques.

Ces exemples montrent qu'il y a autour de nous et en nous, en permanence, des idées à exploiter, qui sont si simples qu'elles peuvent rapporter une fortune à leur inventeur ou leur promoteur, pendant que les autres se diront « mais pourquoi n'y ai-je pas pensé avant? »

Pour essayer de trouver une de ces idées, aie une attitude qui les fera venir à toi : sois à l'écoute. À l'écoute notamment de toutes les phrases qui contiennent ce genre d'expressions :

- C'est nul
- Ce n'est pas terrible
- Ça m'énerve
- Ça serait bien si...
- Ce n'est pas génial

Chaque fois que nous entendons ces mots au sujet d'un produit ou d'un service, qu'il soit payant ou non, tu sais qu'il met en évidence une insuffisance chez ce dernier. Proposer un service ou un produit débarrassé de cette insuffisance peut faire ta fortune, si tu as apprivoisé la richesse. En attendant, il s'agit d'une première idée, que tu confronteras à l'étude de marché, que tu auras à réaliser ultérieurement. Rappelle-toi simplement que tu peux avoir des dizaines d'idées de ce genre, chaque semaine.

Ma façon de faire croître et de rentabiliser mes entreprises a toujours été de rechercher de nouvelles idées. Pour y arriver, j'ai toujours avisé mes employés et mes collaborateurs que mon travail ne consistait pas à accomplir des opérations quotidiennes, mais à régler des problématiques. Donc, tous ceux qui m'entourent savent très bien qu'ils doivent identifier périodiquement les problèmes qui réduisent leur productivité et qu'ils ne peuvent régler seuls pour toutes sortes de raisons : il faut faire un investissement pour régler le problème ou encore la problématique touche un autre service. Après avoir déterminé une problématique par écrit, la personne doit me rencontrer et me confier sa trouvaille, son trésor, afin que je régularise la situation. Cette approche m'a permis, dans toutes nos entreprises, d'innover, de mieux définir nos projets, d'améliorer nos processus et de mieux répartir les tâches et les responsabilités de notre personnel, et bien sûr, d'améliorer notre CROISSANCE et notre RENTABILITÉ.

Je donne un conseil à tous les gens que je rencontre et qui ont envie de se réaliser, que ce soit à titre personnel ou en tant qu'entrepreneur. Je leur conseille d'avoir un cahier de rêves. De prendre une section pour écrire leurs rêves, leurs folies, leurs aspirations les plus secrètes. Dans une deuxième section, ils écrivent leurs passions. Dans une troisième section, leurs compétences et leurs talents. La quatrième section accueille les idées. C'est à cette quatrième étape que le travail se fait. Pour avoir des idées, il faut faire un effort, réfléchir, lire, écouter et visiter tant les humains que les pays. Quelle merveilleuse aventure que cette capacité à imaginer et à créer!

ÉTAPE 2 : faire l'étude de marché

Une fois que tu as trouvé une idée, il te faut déterminer son potentiel économique, autrement dit : ton idée a-t-elle des chances de te faire gagner assez d'argent pour en vivre et par la suite la développer et l'amener là où tu veux aller?

2.1 La gestion du risque

La première chose à savoir est qu'il est impossible d'être sûr à 100 % qu'une nouvelle entreprise va fonctionner, quel que soit son secteur. La gestion du risque est une fonction permanente de la gestion d'une entreprise. Elle nous rend plus réalistes et elle nous oblige à réfléchir, à nous structurer, à nous organiser pour le gérer et non le nier. Il y a donc toujours un degré d'incertitude sur le chemin de la réussite, plus ou moins important, selon le domaine, et qui ne peut être réduit à zéro, même avec toutes les études préalables du monde. Rappelle-toi que grosso modo, 50 % des entreprises créées au Québec fermeront leurs portes avant de fêter leur 5^e anniversaire.

2.2 Étude de marché

Une étude de marché est malgré tout indispensable pour réduire au maximum le facteur d'incertitude. Avant de visiter les organismes d'accompagnement et des consultants, il est important d'avoir déjà fait tes devoirs et de disposer des informations prouvant que ton idée a un potentiel économique.

Bien sûr, ce sera moins difficile de faire une étude de marché si tu veux créer une entreprise au concept déjà éprouvé, mais même dans ce cas, tu dois réaliser une étude de marché. Elle portera peut-être moins sur le potentiel économique du produit par lui-même, mais plutôt sur le potentiel du lieu que tu envisages, sur le nombre, la taille et la proximité des concurrents, le chiffre d'affaires et la rentabilité que tu peux prévoir.

Faire l'étude de marché à ce stade est très important, car lorsqu'un entrepreneur a une idée d'entreprise, celle-ci lui apparaît bien souvent comme la meilleure du monde. Il ne comprend pas que quiconque puisse ne pas l'apprécier, et il est sûr que les clients vont se jeter sur son produit et le supplier de prendre son argent.

Dans la réalité, il est fréquent que les clients soient un petit peu moins enthousiastes, d'où l'importance de tester concrètement votre idée. Faire une étude de marché te permettra également de faire le tri dans tes idées en éliminant celles qui ont peu de potentiel économique.

L'étude de marché te permettra notamment de déterminer :

- Le type de ton marché : Vas-tu t'adresser aux particuliers ou aux entreprises, ou peut-être aux deux? Dans quelle proportion?
- Ton produit ou ton service intéresse qui? Détermine ton client type (son âge, sa scolarité, son métier, ses loisirs, où il vit, son statut matrimonial, son domaine d'activité...). La raison pour laquelle ce client est intéressé par ton produit ou service est une information précieuse pour bâtir un plan marketing efficace.
- Qui sont tes concurrents : quel est leur nombre, leur taille, les produits et services qu'ils proposent, à quel prix?

Cependant, à ce stade, tu ne veux pas passer trop de temps ni dépenser trop d'argent pour déterminer le potentiel économique de ton idée. Voici donc quelques outils à utiliser pour réaliser ton étude de marché en ligne gratuitement.

Bien que cette plateforme constitue une menace pour bien des entreprises locales, Amazon est, d'une part, un site de cybercommerce qui fait des affaires d'or mondialement, mais aussi une place formidable pour démarrer une étude de marché. Tu y trouveras non seulement des livres sur tous les sujets, mais aussi de très nombreux produits. Cela t'aidera de deux manières :

- Amazon te propose un classement par ventes de tous ses produits. Un outil d'une grande richesse pour savoir ce qui se vend le mieux dans de nombreux secteurs. Combien de temps, d'énergie et d'argent aurais-tu dû dépenser pour obtenir les mêmes informations, il y a à peine 20 ans?
- Amazon permet à ses clients de donner un avis sur ses produits, qu'il soit positif ou négatif. Nous avons vu à l'étape 1 qu'une excellente façon de trouver des idées est d'être à l'affût des commentaires négatifs des gens sur les produits ou services qu'ils utilisent. Avec Amazon, tu pourras ainsi trouver de nombreuses idées, mais aussi les valider en lisant les commentaires des clients.
- Je te recommande fortement de prendre le temps de lire les rapports annuels des entreprises publiques qui œuvrent dans le secteur d'activité dans lequel tu désires t'impliquer. Tu y découvriras des trésors d'analyses par secteurs qui pourront t'être très utiles.
- Ne néglige pas les organismes fédéraux et provinciaux qui appuient les futurs entrepreneurs dans leur projet d'entreprise, comme la BDC, les CLD, les chambres de commerce et les ordres professionnels.
- Le générateur de mots-clés Google. Cet outil gratuit conçu pour les annonceurs est accessible à tous. Il permet de connaître le nombre de recherches mensuelles sur Google pour tous les mots-clés que tu peux imaginer. De plus, cet outil t'aidera à savoir :
 - Ce que les internautes recherchent précisément dans le domaine qui

t'intéresse.

- Quelle est la concurrence entre annonceurs sur des mots-clés précis, et jusqu'à combien ils sont prêts à déboursier pour un clic : un indice très intéressant sur la rentabilité de tes concurrents dans ce secteur.
- Quelle est la saisonnalité d'un secteur, d'un produit ou d'un service.
- Les forums de discussions. Recherche les forums de ton secteur en tapant « forum + nom du secteur » dans Google, et éventuellement des noms de sous-domaines. Par exemple, si tu veux démarrer une entreprise dans le domaine du ski, tu taperas « forum ski » et éventuellement « forum ski de fond » si tu veux te spécialiser dans le ski de fond. Pars explorer les forums que tu découvres grâce à Google, à la recherche de différents éléments :
 - Le nombre de personnes inscrites sur ces forums, et le nombre de membres actifs.
 - Le nombre de messages publiés.
 - Les différentes rubriques du forum, et celles qui sont les plus actives.
 - De quoi parlent les membres, les soucis et les problèmes qu'ils rencontrent.

Cela te donnera un aperçu incomparable de l'intérêt des utilisateurs sur ton marché, de leurs problèmes et de ce dont ils discutent.

- L'INSEE et ses équivalents sont d'extraordinaires bases de données en ligne regroupant des milliers d'études et de sondages sur tous les secteurs.
- Les magazines. Il existe des magazines dans de nombreux domaines, et les étudier te donnera de très nombreuses informations sur les sujets brûlants de ton marché et ce qui se vend, notamment grâce aux publicités des annonceurs. Tu peux accéder à de nombreux magazines en ligne sur des plateformes comme LE KIOSQUE, ou aller voir ton libraire ou ta bibliothèque municipale, qui pourront te guider.

Explorer à fond ces ressources te donnera des données quantitatives et qualitatives incomparables, bien souvent sans sortir de chez toi ! Tu complèteras ensuite ton étude de marché avec un coach ou un organisme d'accompagnement. Tu peux également acheter des études de marché en ligne à des prix très raisonnables, par exemple chez *creatests*.

2.3 L'approche « Lean Startup »

L'approche « Lean Startup », une approche complémentaire, consiste à procéder à une expérience simple et peu coûteuse pour tester l'intérêt du marché pour ton produit ou service. Tu peux par exemple payer pour faire un peu de publicité sur Internet, sur Google avec ADWORDS ou sur Facebook, en proposant aux internautes de laisser leur courriel

pour être tenus au courant de la sortie de ton produit. Tu peux passer une annonce dans un journal, proposer un prototype de ton produit sur eBay, etc. Demande-toi : comment puis-je faire pour mettre en contact mon produit et mon service avec le marché potentiel, à moindre coût et rapidement, pour mesurer l'intérêt de futurs clients?

Réaliser une telle expérience te donnera des informations complémentaires à l'étude de marché qui te seront extrêmement précieuses. Pour en savoir plus sur cette approche, lis le livre *Lean Startup*, de Eric Ries, un excellent livre sur l'art de tester le potentiel de produits et services avant de les lancer officiellement. Tu peux également lire [The New Business Road](#) Test de John Mullins, un livre extraordinaire pour déterminer le potentiel économique de tes idées.

ÉTAPE 3 : créer un dossier

Une fois que tu auras validé ton idée grâce à l'étude de marché préliminaire, il est temps de créer un dossier qui te servira de base pour rencontrer tous les intervenants appelés à prendre connaissance de ton projet et à t'accompagner dans ton démarrage.

Ton dossier n'a pas à être complet, mais il contiendra les informations que tu auras consignées. Ce dossier te permettra de montrer ton engagement dans ton projet et ta détermination. C'est à partir de ton dossier que tu susciteras l'intérêt de tes interlocuteurs, qui décideront de te faire confiance et de t'aider à aller un peu plus loin.

De grâce, résume sur une à trois pages ton idée et ton projet, afin que les gens que tu rencontres ne perdent pas des heures à tenter de comprendre de quoi tu parles. Rends-toi service en leur facilitant la tâche, grâce à ton résumé qui devra être d'une grande qualité, afin de t'assurer que tout lecteur voudra t'aider à compléter ton plan d'affaires.

Sois donc précis, va droit au but. Indique simplement :

- Le nom envisagé pour ton entreprise, ainsi que pour ton produit ou service si tel est le cas.
- Ton secteur d'activité.
- Le but de ton entreprise en quelques lignes, et ce qui la différenciera des autres (si possible résumé dans votre slogan).
- Le résultat de ton étude de marché.
- La taille globale du marché que tu vises.
- Les résultats qualitatifs et quantitatifs des recherches que tu as menées auprès des clients de ce secteur.
- Une estimation du chiffre d'affaires envisagé lors des trois premières années (qui se retrouvera dans ton plan d'affaires ultérieurement).
- Ce que tu recherches en matière d'accompagnement.

Sois concis et percutant, le but est que le lecteur puisse se faire une idée de ce que tu proposes, et du potentiel de ton projet. Aie dans tes dossiers tous les détails de tes démarches.

ÉTAPE 4 : rencontre avec les intervenants

Pour le moment, tu n'as pas vraiment confronté ton idée au monde réel. Certes, tu as fait l'étude de marché et tu en as parlé à tes amis et contacts, mais tu n'as pas encore eu d'avis objectifs et désintéressés quant à ton idée.

Cela te fait sans doute peur, mais c'est nécessaire, car vaut mieux savoir ce qu'en pensent les professionnels, qui n'ont aucune obligation, mais qui t'aideront à raffiner ton projet jusqu'à ce qu'il devienne le meilleur.

C'est dans ce but que tu dois rencontrer tous les spécialistes du démarrage d'entreprises qui acceptent de te recevoir. Je t'invite également à rencontrer des gens d'affaires expérimentés lorsque ton plan d'affaires sera complété. En attendant, va rencontrer les organismes d'accompagnement à la création d'une entreprise tels que le CLD, la BDC et les autres organismes que tu pourras identifier. En plus de recevoir un premier avis de ces personnes, cette série de rencontres te sera bénéfique sur de nombreux autres points :

- Tu commenceras à te tisser un réseau de contacts dans le milieu de la création d'entreprises de ta région, qui pourra t'être fort utile par la suite. (Personnellement, lorsque j'ai démarré en affaires, c'est là que j'ai trouvé mes premiers clients!)
- Tu découvriras toutes les ressources auxquelles tu as droit en tant que créateur d'entreprise, y compris les subventions et les prêts sans intérêt auxquels tu pourras prétendre. Tu apprendras que tu peux avoir accès aux services d'un conseiller d'affaires et que ses honoraires pourront t'être remboursés jusqu'à 50 % par un organisme gouvernemental.
- Tu rencontreras d'autres créateurs d'entreprises comme toi; ce qui pourra faire naître des relations d'affaires et d'amitié qui dureront peut-être des années.
- Ces démarches te permettront d'avoir un avant-goût de l'ambiance du milieu des affaires et des services proposés par tous ces intervenants, ce qui te facilitera la tâche pour choisir.

Prends le temps de contacter toutes les personnes susceptibles de t'aider. Cela peut te sembler long et décourageant, mais rien ne t'oblige à tout faire en une semaine. Étale les rendez-vous sur un mois si tu le souhaites, tout en étoffant ton dossier au fur et à mesure de tes rencontres et de tes discussions.

N'oublie pas qu'il s'agit de ton projet. Les aidants vont t'appuyer, mais ils ne réaliseront pas le projet à ta place. Tu es le seul responsable de tes résultats, tant de tes succès que de tes échecs. Au travail, car il y a beaucoup à faire!

Une fois ton tour d'horizon achevé, tu es mûr pour prendre une décision importante pour l'avenir de ton projet : choisis UN conseiller principal, parmi toutes les personnes rencontrées, qui t'accompagnera en priorité. Cela ne t'empêchera pas de voir d'autres intervenants pour des sujets pointus, mais tu ne pourras, à la suite de ton choix, continuer à voir tous les intervenants; ce serait dépenser inutilement ton temps et ton énergie.

Tu choisiras donc la personne qui te semble le plus à même de comprendre ton projet et de t'accompagner efficacement. Bien sûr, cela ne t'empêche pas d'utiliser les ressources mises à ta disposition, mais cette personne sera la principale, et celle avec qui tu seras en contact permanent. Elle deviendra ton interlocutrice principale dans ton projet de démarrage.

Confie-lui tout. Parle-lui de tes doutes, de tes espoirs, des autres intervenants et de ce que chacun pourrait t'apporter. Demande-lui son avis sur des questions diverses, sur les problèmes qui te dérangent. Évidemment, ne t'attends pas à ce qu'il ait raison sur tout, mais il te donnera un avis éclairé, que tu pourras prendre en considération ou non.

ÉTAPE 5 : créer ton plan d'affaires

Une fois ton conseiller d'affaires choisi, tu vas élaborer ton plan d'affaires avec lui. D'ailleurs, la capacité de ton conseiller à t'aider dans cette phase cruciale est l'un des facteurs les plus importants à prendre en compte quand vient le temps de le choisir.

Le plan d'affaires est le dossier complet qui détaillera ton projet, les résultats de l'étude de marché, et les budgets détaillés, poste par poste, et mois par mois pour, habituellement, les trois premières années d'opération de l'entreprise. Une chose est claire : mon expérience m'a appris qu'il est très rare que les revenus et dépenses des trois premières années d'une entreprise correspondent à ce qui avait été initialement prévu dans le plan d'affaires.

Pourquoi en faire un alors? C'est d'abord l'occasion pour toi de bien placer les choses et de structurer ta pensée. Le simple fait de devoir mettre des chiffres dans les cases de revenus et de dépenses chaque mois te force à y penser et à déterminer comment tu comptes atteindre ces chiffres de vente.

Si tu crées une entreprise qui opérera dans un domaine connu, il sera utile de connaître les chiffres des autres entreprises de ce secteur, au moins les chiffres moyens. Consulte le site de l'INSEE pour trouver ces chiffres.

C'est également une fois le plan d'affaires réalisé que tu pourras déterminer de combien d'argent tu as besoin, une étape indispensable avant d'aller voir les investisseurs. C'est également en élaborant ton plan d'affaires que tu vas choisir ta structure juridique, avec l'aide de ton conseiller.

L'autre intérêt du plan d'affaires, qui le rend indispensable, réside dans le fait que tu veux convaincre des investisseurs (organismes, anges financiers, investisseurs, partenaires et banques) de te prêter de l'argent ou d'investir avec toi dans ton projet. Ta personnalité et ta capacité à convaincre joueront également un grand rôle dans ta réussite, mais c'est tout autant sur ton plan d'affaires que les intervenants s'appuieront pour déterminer s'ils croient suffisamment en ton projet pour y risquer de l'argent.

Le plan d'affaires est un document difficile à élaborer seul, en particulier si tu n'en as jamais fait auparavant. Sur ce point, ton accompagnateur ou ton conseiller principal sera de la plus haute utilité. Il a déjà aidé des dizaines d'entrepreneurs en démarrage et côtoie régulièrement les intervenants du monde des affaires. Il saura te guider et apporter un regard critique, qui à ce stade te fait cruellement défaut.

(À ce propos, je te suggère de lire mon petit document « Comment choisir son consultant » que tu peux obtenir gratuitement au www.reper.ca.)

ÉTAPE 6 : rencontrer, choisir et convaincre les investisseurs

Armé de ton plan d'affaires parfaitement rédigé, étoffé par des recherches sérieuses, il est temps pour toi d'aller à la rencontre des investisseurs pour les convaincre d'investir dans ton entreprise. Mais attention, peut-être que ton idée est géniale et que ton plan d'affaires est si bien monté que les investisseurs se l'arracheront et que c'est toi qui devras refuser certains d'entre eux qui ne répondent pas à tes critères.

J'ai eu la chance de préparer des projets d'acquisition où le plan d'affaires était tellement convaincant que j'avais beaucoup plus de disponibilité de fonds que les besoins du dossier.

Bien sûr, il s'agit d'une situation plutôt agréable, mais le stress est tout aussi présent. L'entrepreneur veut faire les bons choix en réfléchissant à long terme. Si l'objectif du projet est de croître et d'être rentable, il ne faut pas choisir un partenaire qui voudra retirer ses billes dans trois ans et qui exigera que la presque totalité des profits soit versée sous forme de dividendes.

Le choix des partenaires est donc une activité très complexe et extrêmement importante. Malheureusement, c'est une activité qui est mal planifiée dans la majorité des démarrages.

Assure-toi qu'il y a une harmonie parfaite entre l'investisseur et toi, prends le temps d'écrire, noir sur blanc, les principes qui te guident au départ et aie un document qui décrit les clauses d'entrées, les règles pour investir tout comme les clauses de retrait. De plus, si l'investisseur est également un actionnaire, n'oublie pas ta convention d'actionnaires dans le tiroir. Ton conseiller saura te guider dans tous ces dédales financiers, légaux et fiscaux.

Voici les différentes catégories d'investissements que tu peux essayer d'obtenir :

- **Ton investissement personnel**
Même si le montant est peu élevé, gratte les fonds de tiroir, quête, perçois les sommes qui peuvent t'être dues, recherche des petites sommes et aie un petit magot personnel pour démarrer. Tu inspireras alors confiance et tu recevras davantage des investisseurs. Et retiens-toi, lorsque tu as envie de dire que tu n'as rien. Tu as tout. Mets tes forces de l'avant, non pas tes faiblesses. Tu es jeune, passionné, déterminé, et tu as en main un plan d'affaires en béton. Alors, à qui la chance de bénéficier de toute cette richesse pour quelques dollars? Attention, ne sois pas non plus imbu de toi-même. Demeure humble tout en étant convaincant.
- **La famille et les amis**
Traditionnellement appelé « Love Money », ce premier niveau se compose de tous tes proches que tu as convaincus d'investir dans ton projet en te prêtant un peu d'argent. Il s'agit souvent de prêts sans intérêt, mais si tu te retrouves dans la situation où tu ne peux pas les rembourser, cela peut engendrer des tensions très dommageables pour ta vie sociale et affective.
- **Les prêts des organismes de soutien**
Ces prêts sont souvent accordés par des organismes d'aide à la création d'entreprises. Habituellement, ces prêts ne nécessitent pas de garantie, afin de servir de leviers pour obtenir un prêt bancaire. Obtenir un tel prêt est un gage de crédibilité et le banquier pourra alors partager les risques.
- **Le prêt bancaire**
Quel que soit le montant des autres investissements que tu obtiendras, tu auras généralement besoin d'un financement bancaire pour financer tes actifs à court terme, soit tes comptes clients (habituellement financés à 75 %) et tes stocks (habituellement financés à 50 %). Tu auras aussi besoin de financement à long terme pour tes immobilisations telles que tes équipements, ton matériel roulant, ton terrain et ta bâtisse. Le montant du financement est habituellement de 75 % du coût d'acquisition pour des termes de 5 à 15 ans, selon la nature des actifs acquis. Mais ces prêts ne seront déboursés que si ton banquier estime que le risque est très faible. Autrement dit, il estime que ton projet tient la route et que tu peux le mener à bien. Cependant, ce n'est pas parce que ton projet a été refusé par une banque qu'il y a forcément un problème. En cas de refus, essaie une autre banque, puis une autre, puis encore une autre.
Dans quel ordre devrais-tu obtenir tes prêts? Je peux te dire qu'avant d'aller voir un banquier, commence par investir tes propres dollars et ceux de tes proches.

Par la suite, tu pourras obtenir une lettre d'intention d'un banquier dont le déboursé des prêts autorisés sera fait selon certaines conditions.

- Les partenaires, les anges financiers et les sociétés de capital de risque
Ces investisseurs te confient leur argent en échange d'une participation dans le capital de ta société. Il ne s'agit donc pas d'un prêt classique (tu n'as rien à rembourser si ton entreprise échoue). Ces investisseurs ne gagneront de l'argent que si tu fais des profits et que tu en distribues sous forme de dividendes. Ils feront également un profit s'ils arrivent à revendre leurs parts avec une plus-value à toi-même ou à d'autres investisseurs, quelques années plus tard. En général, les anges financiers investissent au début de l'entreprise, pour des sommes peu élevées, alors que les sociétés de capital de risque investissent lorsque l'entreprise a déjà quelques années d'existence et a besoin de fonds pour continuer son développement ou sa croissance.
- Ces investisseurs recherchent donc des entreprises ayant un grand potentiel de croissance et de rentabilité. L'intérêt pour l'entrepreneur ne se limite pas à l'argent obtenu, tu bénéficieras aussi de l'expérience des investisseurs et de leur réseau d'affaires, si tu réussis à les convaincre, ce qui peut être un atout considérable.

ÉTAPE 7 : Créer ton entreprise

Ça y est, après tant d'étapes, tu as triomphé de tous les obstacles. Tu as obtenu tous les financements dont tu avais besoin, et tu peux enfin appeler ton avocat pour procéder à l'incorporation de ton entreprise.

Bravo! Fête ce succès comme il se doit! Célèbre l'événement avec tes proches et ceux qui t'ont appuyé. Bref, savoure ce moment qui restera à jamais gravé dans ta mémoire. Tu l'as bien mérité.

Puis remets-toi au travail à fond. Créer ton entreprise a été une aventure merveilleuse et éprouvante, et une nouvelle aventure encore plus passionnante et dangereuse t'attend à présent : la démarrer et la faire croître pour qu'elle survive, puis pour qu'elle t'offre ce que tu attends d'elle. Que ce soit la joie de faire ce que tu aimes pour longtemps, l'argent, la liberté, l'indépendance, la satisfaction profonde d'apporter de la valeur à la société en étant payé à ta juste valeur et le plaisir de contribuer en créant des emplois.

Je ne voudrais pas terminer ce document sur la création de ton entreprise sans te mettre en garde à propos de la plus grande erreur que font les créateurs ou les acquéreurs d'entreprises. En effet, les créateurs d'entreprises débutants font la grande erreur de ne pas se concentrer sur les ventes, et ce, dès le premier jour de leurs opérations.

Ils passent 80 % de leur temps sur des tâches connexes, comme finaliser le design de leur carte de visite, choisir le mobilier de bureau, peaufiner le texte de leur plaquette, le site web, etc., et 20 % de leur temps à chercher de nouveaux clients pour vendre leurs produits ou services.

Il faut faire le contraire. Créer une entreprise, c'est avant tout être décidé à passer 80 % de notre temps à vendre nos produits et services. Sans les ventes, tout le reste ne servira à rien. Quand tu auras suffisamment de clients pour assurer le paiement des frais fixes, alors tu pourras passer du temps au bureau à faire des travaux qui, selon moi, devraient être délégués ou que tu peux faire le dimanche matin.

N'aie qu'une chose en tête : trouver tes premiers clients et les fidéliser. Donc, travaille d'arrache-pied pour les trouver, consacre tous tes efforts sans relâche à ce travail, et une fois que tu as convaincu les premiers, fais en sorte qu'ils soient tellement enchantés qu'ils en parlent à tous leurs contacts. Le choix de ton super fauteuil de président et de ton fond d'écran viendra après.

Bienvenue à tous les nouveaux entrepreneurs dans le monde de l'entrepreneuriat, avec ses frissons, ses sensations fortes, ses dangers et surtout son incroyable liberté.

Bienvenue dans ce nouveau chemin que tu as choisi de parcourir. Profite tout autant du voyage que de sa destination. Une fois que tu y auras goûté, tu ne pourras plus t'en passer.