



Les affaires de A à Z



Édition: 2007

Numéro: janvier

Information fournie par le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, 1 800 668-1010

Parlons affaires!

J'ai une idée de produit depuis un certain temps déjà. Comment puis-je déterminer si elle est viable?

Auteur : *Anthony Pouw*

Si vous croyez que l'étape la plus importante pour percer le marché est de trouver le produit, détrompez-vous. Dites-vous que de nombreux innovateurs, inventeurs et entrepreneurs avant vous ont eu des éclairs de génie au sujet de nouveaux produits, de nouveaux procédés et de nouveaux services. Les taux d'échec lors de la commercialisation d'une idée pour devenir rentable sont élevés. Les chances que votre idée vous rapporte de l'argent pourraient être aussi basses que 99 contre un. L'étape la plus importante que vous aurez à franchir avant de faire le saut sera de remettre en question la viabilité de votre idée, ainsi que la raison pour laquelle elle serait rentable et la façon dont elle le sera.

Lors de l'évaluation de votre idée, vous devriez tenir compte de quatre points :

1. Votre idée est-elle réellement originale?

Si une personne a déjà eu l'idée de votre produit, d'un produit semblable ou d'un meilleur produit et l'a mis en vente, vous devriez réfléchir avant d'investir plus de temps et d'argent dans votre idée. Si vous n'êtes par certain de ce qui se trouve sur le marché, vous pouvez consulter plusieurs sources. Dans le cas des produits de consommation, vous pouvez vérifier les magasins, les

Parlons > page 2

Article d'affaires

Testez la faisabilité de votre idée d'entreprise

Auteure : *Julie Penwarden*

On estime que jusqu'à 70 pour cent des entreprises font faillite au cours des trois premières années. Bon nombre de ces fermetures pourraient avoir été prévenues si une recherche adéquate avait été menée avant la création de l'entreprise.

Avant de vous lancer dans la création de votre propre entreprise, prenez le temps d'analyser votre idée. Vous pourriez épargner temps et argent! Voici quelques points à examiner avant de quitter votre emploi :

Informez-vous auprès d'un expert. Ne vous fiez pas seulement aux opinions de votre famille immédiate et de votre cercle d'amis. Bien entendu, leurs opinions pourraient être importantes pour vous, mais assurez-vous d'obtenir des conseils supplémentaires de personnes qui travaillent actuellement dans l'industrie. Ces personnes devraient avoir une opinion impartiale de votre idée d'entreprise. Faites attention de ne pas divulguer trop d'information s'il s'agit d'une idée originale.

Définissez votre marché cible. Qui achètera votre produit ou votre service? Si votre réponse est « tout le monde », vous devez être plus précis! Dans quelle catégorie d'âge vos clients éventuels se trouvent-ils? Quel est leur revenu? Combien d'argent dépensent-ils actuellement pour des produits ou services semblables? Sont-ils mariés? Ont-ils des enfants? Combien de foyers se trouvent dans le secteur géographique que vous

ciblez? La spécificité de votre recherche dépend de ce que vous vendez.

Analysez votre concurrence. Pourquoi les gens choisirait-il votre produit ou service plutôt que celui de vos concurrents? Votre entreprise sera-t-elle mieux située? Vos prix seront-ils inférieurs? Votre produit ou service sera-t-il de qualité supérieure? Le marché est-il saturé? Si le marché est extrêmement concurrentiel, pouvez-vous offrir un produit qui est meilleur, plus rapide et/ou moins coûteux?

Examinez vos compétences. Possédez-vous les compétences et les capacités nécessaires pour mener une entreprise? Sinon, allez-vous devoir embaucher des personnes qui comblent vos lacunes. Vous allez peut-être même décider de prendre un partenaire qui comble vos lacunes; dans ce cas, assurez-vous d'avoir confiance en ce lien d'affaires.

Article > page 4

Dans ce numéro :

Article d'affaires	Page 1
Parlons affaires!	Page 1
Site Web vedette	Page 3
Lectures utiles	Page 3



Parlons affaires!

catalogues ou Internet. Consultez les associations professionnelles, les revues spécialisées et les salons commerciaux auxquels votre idée s'applique. Vous pouvez également faire une recherche dans la base de données sur les brevets en ligne pour voir quels produits pourraient être semblables au vôtre. N'ayez pas peur d'aborder les gens oeuvrant dans le domaine pour leur poser n'importe quelle question sur votre produit, mais restez général; gardez les détails pour vous. La divulgation non contrôlée avant même d'avoir obtenu un brevet pourrait mettre en péril le potentiel de votre idée.

2. Votre idée peut-elle devenir un produit et être distribuée?

Lorsque vous avez déterminé que votre idée est originale, vous devez vous pencher sur les moyens de production et de distribution pour commercialiser votre idée. Bon nombre d'inventeurs croient qu'il faut premièrement « vendre leur idée » à une grande entreprise nationale. Les grandes entreprises ont peut-être les moyens et l'argent, mais ils s'intéressent rarement aux idées de gens de l'extérieur. La réalité, c'est que les chances que vous « vendiez votre idée » à une grande entreprise sont environ de 100 000 contre 1. Il est peut-être plus réaliste de fabriquer et de distribuer votre produit vous-même. Si vous pouvez lancer votre propre entreprise, vous serez peut-être gagnant. Il est plus facile de vendre une entreprise qu'un brevet. Vous pourriez également tâcher de présenter votre idée à de petites entreprises. Ils ont peut-être moins de connaissances, de savoir-faire et de présence sur le marché que les grandes entreprises, mais la viabilité de votre idée dépendra peut-être premièrement de la mise en marché de petites quantités du produit.

3. Est-ce que quelqu'un voudra acheter votre produit?

Maintenant que vous êtes confiant

de pouvoir commercialiser votre idée, vous devez déterminer si le marché l'acceptera et l'appuiera. C'est là que le risque repose pour vous. Le défi consiste à persuader les entreprises de toute dimension d'appuyer votre idée. Vous allez devoir effectuer des études de marché afin de déterminer s'il existe un marché, à quel endroit il se trouve, s'il est dynamique, quel est le degré de concurrence, et autres. En réfléchissant sérieusement et honnêtement à tous ces points, vous vous persuaderez peut-être de donner suite à votre idée ou vous vous en dissuaderez. Peu importe, cet effort vous permettra d'avoir l'information dont vous avez besoin pour prendre la bonne décision en toute confiance.

4. Pouvez-vous protéger votre idée?

Si, en répondant aux trois questions précédentes, vous avez confiance dans la réalisation de votre idée, vous devriez la protéger. La capacité des autres de pirater votre idée peut être une des conséquences négatives de votre capacité à survivre sur le marché. Si vous avez une idée brevetable, vous devriez la protéger en vertu des lois sur les brevets. Parlez à un agent de propriété intellectuelle à l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (1-800-668-1010) ou communiquez avec un agent ou un procureur de brevets pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon de protéger votre idée. Si vous ne pouvez protéger votre idée, vous devez réfléchir avant de continuer.

Il ne s'agit là que de quelques questions difficiles que vous allez devoir vous poser avant d'investir plus de temps ou d'argent dans votre idée. Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse a produit le document intitulé Pouvez-vous faire de l'argent avec votre idée ou votre invention pour vous aider à évaluer votre idée. N'oubliez pas, le fait de critiquer votre idée de façon constructive pourrait vous aider à éviter des difficultés inutiles et à prévoir le risque de commercialiser votre idée.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, par téléphone au 1-800-668-1010 ou par courriel à halifax@cbsc.ic.gc.ca.

Les affaires de A à Z est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Notre mission
Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

Composez le: 1 800 668-1010

Cliquez sur: www.cbsc.org

Visitez le: 1575, rue Brunswick,
Halifax
(Nouvelle-Écosse)

Editor-in-Chief:
Jaclyn Poole

Contributeurs :
Anthony Pouw
Jaime Wombolt
Julie Penwarden

Gestionnaire du Centre :
David Jones

Les affaires de A à Z
ISSN 1718-7508

Site Web vedette

Atelier en ligne sur la petite entreprise

Auteure : Jaclyn Poole

L'Atelier en ligne sur la petite entreprise est un outil auto-guidé des éléments qui entrent en ligne de compte dans l'établissement d'une entreprise.

- Le premier chapitre est un bon point de départ pour vous inspirer des idées d'entreprise, et vous aider à les évaluer et à les développer.
- Le deuxième chapitre couvre les principes de base de la commercialisation, de l'étude de marché, de la prévision des ventes et de la promotion.
- Le chapitre trois porte sur le financement de votre entreprise. On y aborde des sujets comme le financement par capitaux propres, le financement par emprunt à long terme et à court terme, et les autres sources de financement.
- Le quatrième chapitre porte sur l'élaboration d'un plan d'affaires et les mouvements de trésorerie.
- Le cinquième chapitre précise vos obligations en ce qui a trait à la fiscalité ou au fait de devenir employeur.
- Le chapitre six porte sur le lancement d'un commerce électronique et est conçu à l'intention des entreprises qui sont prêtes à élargir leur base de clientèle et des particuliers qui ont déjà élaboré un plan d'affaires électroniques.

Visitez l'Atelier en ligne sur la petite entreprise à www.cbsec.org/osbw.

CLIQUEZ

www.rcsec.org/ns

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick
Halifax, N.É.

MEMBRE DU Réseau
Entreprises Canada

Lectures utiles

Les livres suivants sont mis à votre disposition dans la bibliothèque du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse. Vous pouvez également y avoir accès dans nos centres de ressources, lesquels sont situés un peu partout dans la province.

Have You Got What It Takes? The Entrepreneur's Complete Self-Assessment Guide (en anglais seulement)
Gray, Douglas A.

Vous êtes-vous déjà demandé si vous aviez ce qu'il fallait pour mettre sur pied votre propre entreprise? Voulez-vous travailler à votre propre compte, mais craignez de ne pas être fait pour ce travail?

Ne vous en faites pas! Ce guide pratique vous montre par étapes comment vous évaluer avec précision par rapport aux facteurs qui font la différence entre un échec et une réussite. Il vous aidera également à trouver le genre d'entreprise qui vous convient. Vous y trouverez des quiz, des feuilles de calcul et des listes de contrôle qui, une fois remplis, vous aideront à vous diriger vers votre objectif entrepreneurial.

Self-Employment: Is it for me? (en anglais seulement)
Alberta Advanced Education and Career Development

Contenu

- I. Alors vous avez décidé d'être votre propre patron?
- II. Avez-vous ce qu'il faut?
- III. L'usine à idées
- IV. Le démarrage
- V. Les ressources

Guide to Starting and Operating

Lectures > page 4

Article d'affaires

L'argent, toujours l'argent. Avez-vous les ressources financières pour diriger une entreprise? La plupart des entreprises ne font pas de profits importants au cours des premières années. Êtes-vous prêt à prendre ce risque? Déterminez vos dépenses et évaluez vos ventes. Vous pouvez utiliser ces chiffres pour vos prévisions de mouvements de trésorerie. N'oubliez pas : il vaut mieux sous-estimer vos revenus que les surestimer.

Les liens suivants vous aideront à vous pencher sur la faisabilité de votre idée d'entreprise :

Liste de contrôle de faisabilité pour le lancement d'une entreprise

Pouvez-vous faire de l'argent avec votre idée ou invention.

L'investissement dans une entreprise ne se traduit pas uniquement par les ressources financières; il faut y consacrer une quantité considérable de temps et d'énergie. Vous pourriez travailler jusqu'à seize heures par jour pour que ça fonctionne. Peu importe votre idée d'entreprise, assurez-vous qu'il s'agisse de quelque chose qui vous passionne ou vous motive. Autrement, vous ferez faillite.

Si vous souhaitez recevoir de plus amples renseignements au sujet de votre entreprise ou encore obtenir des études de marché, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, par téléphone au 1-800-668-1010 ou par courriel à halifax@cbsc.ic.gc.ca.

Lectures utiles

a Restaurant Business in Nova Scotia (en anglais seulement)
Ministère du Tourisme, de la Culture et du Patrimoine de la Nouvelle-Écosse

Cet ouvrage fait partie d'une série de manuels de développement du tourisme mis au point par la Division du tourisme du ministère du Tourisme, de la Culture et du Patrimoine de la Nouvelle-Écosse pour aider les Néo-Écossais à mettre sur pied des entreprises dans le secteur touristique et à planifier l'exécution des services touristiques dans la province.

Contenu :

- le marché des restaurants en Nouvelle-Écosse;
- les exigences du succès;
- la préparation d'un plan stratégique;
- l'évaluation de la faisabilité;
- la conception;
- les questions juridiques, réglementaires et fiscales;
- la planification des activités;
- les systèmes commerciaux;
- le plan de marketing.

Profession: travailleur autonome
Laferté, Sylvie, Saint-Pierre, Gilles

L'idée de devenir travailleur autonome vous sourit? Vous êtes déjà travailleur autonome et ressentez le besoin de vous ressourcer? Voici un ouvrage fait sur mesure pour vous! *Profession : travailleur autonome* permet de faire le point sur les différents avantages et inconvénients relatifs à cette profession en pleine croissance. Aussi, ce livre pratique guide dans l'action en approfondissant des thèmes comme l'idée d'entreprise, la mise en marché et la gestion du temps.

La personne qui s'intéresse à la question du travail autonome y trouvera :

- une foule d'exercices qui l'aideront dans sa démarche
- des exemples à profusion
- une liste d'adresses de sites Internet intéressants

et, en prime, un exemple de plan d'affaires réel et complet!

Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://>