



Site Web vedette

Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs

Julie Penwarden

La Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE), un organisme caritatif national fondé en 1996, contribue à l'essor de l'économie canadienne en stimulant le développement de l'entrepreneurship jeunesse, tant à l'échelle nationale qu'internationale. La FCJE met à la disposition des jeunes Canadiens et Canadiennes âgés de 18 à 34 ans des programmes de mentorat et de financement, de même que des ressources d'affaires.

Faits en bref au sujet de la FCJE

- La FCJE a investi dans plus de 1 700 entreprises.
- Les clients ont généré plus de 205 millions de dollars en ventes brutes et ont créé plus de 10 000 emplois.
- Les services sont offerts par l'intermédiaire de 113 partenaires communautaires, ce qui permet de rejoindre 1 463 collectivités canadiennes.
- La FCJE a créé un partenariat avec 1 532 bénévoles afin d'offrir du financement et du mentorat.

Les ressources d'affaires

Le site Web de la FCJE donne des exemples de divers états financiers, par exemple mouvements de trésorerie et états des résultats prévus. Vous pouvez également avoir accès à un plan d'affaires type et à des liens vers d'autres ressources utiles dans

Site > page 2

Article d'affaires

Lancer sa petite entreprise : Les six questions qu'un entrepreneur en herbe doit se poser :

par Allison Haley

Vous avez une bonne idée d'entreprise, mais ne savez pas exactement par où commencer, à qui vous adresser ou ce dont vous avez besoin? Vous devez savoir bien des choses, mais ne laissez vous pas dépasser par les événements. Il existe de nombreux programmes et services visant à aider les entrepreneurs. Le *Centre for Entrepreneurship Education & Development Incorporated (CEED)* peut vous appuyer dans votre processus de planification afin de le rendre aussi facile que possible. La première étape consiste à se poser les six questions simples suivantes :

Quoi?

Quelle est votre idée d'entreprise? La première chose que vous devez faire est de définir clairement votre idée. S'agit-il d'un produit ou d'un service? Est-il différent des autres produits ou services sur le marché ou s'agit-il simplement d'une amélioration à une entreprise existante? À quel besoin du consommateur le produit ou service répond-il? Lorsque vous aurez examiné votre idée sous tous ses angles, vous pourrez mettre votre plan en branle.

Qui?

Maintenant que vous avez bien défini votre idée, vous devez déterminer qui contribuera à transformer votre vision en une entreprise fructueuse. Avez-vous un partenaire?

Dans l'affirmative, sera-t-il actif ou silencieux? Est-ce que toutes les personnes participant à l'entreprise ont les compétences nécessaires pour contribuer au succès de votre exploitation? Énumérez l'expérience et les connaissances de toutes les personnes qui participent à votre entreprise, vous y compris. Si vous n'avez pas toutes les connaissances requises, comment allez-vous les obtenir? Vérifiez les ateliers sur la petite entreprise que l'on offre dans votre région, par exemple les programmes de perfectionnement des compétences du CEED (consultez le site Web anglais www.ceed.info). Vous devez également déterminer votre marché cible, c'est-à-dire qui se procurera vos produits ou services? Que connaissez-vous de votre clientèle éventuelle?

Pourquoi?

Pourquoi votre idée mènera-t-elle au
Article > page 2

Dans ce numéro :

Article d'affaires
..... Page 1

Site Web vedette
..... Page 3

Lectures utiles
..... Page 3



Site Web vedette

Internet. Vous pouvez en outre y lire des histoires d'entrepreneurs (<http://www.fcje.ca/media/success-stories/>) de partout au Canada.

Le mentorat

Tous les clients de la FCJE doivent participer au programme de mentorat pour être admissible au financement. Les entrepreneurs sont jumelés avec un mentor local pour un minimum de deux ans pendant l'importante période du démarrage de l'entreprise. Les entrepreneurs bénéficient donc de conseils et d'une orientation, lesquels seraient autrement trop coûteux à obtenir auprès d'un consultant.

Les mentors de la FCJE reçoivent une formation sur les pratiques exemplaires en mentorat. Cette formation traite par exemple des rôles et responsabilités et des conseils attendus en gestion. Si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur la façon de devenir mentor, consultez la section du site de la FCJE consacrée aux mentors à www.fcje.ca.

Le financement

La FCJE fournit des prêts de démarrage aux entreprises jusqu'à concurrence de 15 000 \$. Les périodes de remboursement de ces frais sont de trois ou cinq ans. Vous êtes admissible au prêt si vous :

- êtes en affaires depuis moins de 12 mois;
- possédez de la formation ou de l'expérience associée à votre idée d'entreprise;
- consentez à travailler avec un mentor pendant le temps déterminé par le prêt;
- avez une idée d'entreprise qui vous donnera un emploi durable à temps plein;
- n'êtes pas un étudiant à temps plein;
- êtes propriétaire d'au moins 51 pour cent des actions avec

Site > page 3

Article d'affaires

succès? Quelle information vient appuyer votre hypothèse? Évaluez soigneusement les dernières tendances. Étudiez le marché et voyez comment votre idée s'y inscrit. Quelqu'un d'autre fait-il ce que vous proposez de faire? Examinez la concurrence. Comment votre entreprise se distinguera-t-elle? Démontrez comment votre entreprise aura toujours une longueur d'avance.

Où?

Maintenant que vous savez que votre idée fonctionne, où allez-vous vous établir? Un des principaux éléments du succès est l'emplacement, l'emplacement, et toujours l'emplacement. Vous allez vouloir être à un endroit qui sera rentable, où votre entreprise sera mise en évidence, et où vous pourrez être très productif. Si vous offrez un service à un auditoire précis, vous allez vouloir trouver un endroit où vous aurez accès à cette clientèle. Selon votre entreprise, vous voudrez peut-être avoir pignon sur rue, ou encore travailler à partir de la maison. Quel emplacement est le bon pour votre entreprise?

Quand?

Vous avez votre emplacement et vous êtes presque prêt à ouvrir. Vous devez maintenant réfléchir à la date d'ouverture. Choisissez une date où vous pourrez dévoiler votre nouvelle entreprise au reste du monde. Établissez vos priorités pour vous assurer que le démarrage de votre entreprise se fera en douceur. La disposition des locaux est-elle faite? Avez-vous fait de la promotion? De quoi avez-vous besoin pour être prêt à lancer votre entreprise?

Combien?

Divisez tous les secteurs de votre entreprise pour déterminer les frais de démarrage et d'exploitation. L'aspect financier est très important. Sans argent, la plupart des entreprises

ne verront jamais le jour. Comment allez-vous avoir accès à l'argent dont vous avez besoin? Allez-vous utiliser vos économies, faire appel à des amis ou aux membres de votre famille, ou encore à des programmes de financement? Le CEED met à la disposition des entrepreneurs en herbe âgés entre 19 et 34 ans plusieurs programmes de prêts. (Consultez le site Web anglais à www.ceed.info/loans.)

Lorsque vous aurez les réponses à ces six questions, vous serez sur la bonne voie pour démarrer une entreprise lucrative. Bonne chance!

CEED est un organisme sans but

Article > page 4

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.cbcs.org

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

Editor-in-Chief:
Kenneth Conrad

Contributeurs :
Allison Haley
Julie Penwarden

Gestionnaire du Centre :
Lisa Muton

Les affaires de A à Z
ISSN 1718-7508

Site Web vedette

droit de vote de l'entreprise.

Pour obtenir des détails sur les prêts, consultez le site www.fcje.ca ou communiquez avec le Centre de services aux entreprises Canada / Nouvelle-Écosse au 1-800-668-1010 ou à halifax@cbsc.ic.gc.ca.

CLIQUEZ

www.rcsec.org/ns

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick
Halifax, N.É.

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.

Réseautage d'affaires: mode d'emploi

Lise Cardinal and Johanne Tremblay

Les secrets d'un réseau d'affaires pleinement efficace. Il y a deux principes fondamentaux: les gens achètent la personne avant son service; et un réseau doit être *vivant*. Il faut s'en occuper!

Dans cet ouvrage, vous apprendrez comment:

- Utiliser le marketing de bouche à oreille pour accroître votre visibilité;
- Apprendre les subtilités de la communication verbale et non verbale;
- Aggrandir votre réseau en parlant aux gens que vous côtoyez au quotidien;
- Évaluer vos contacts et échanger avec eux à bon escient;
- Choisir le meilleur groupe parmi les réseaux de personnes, les réseaux d'entreprises, les cercles d'influence, les clubs de référence, et les cellules d'entraide

Que vous soyez chef d'entreprise, salarié, travailleur autonome, ou étudiant, le réseautage d'affaires est désormais une nécessité. Suivez le guide!

Upstart Start-Ups! (en anglais seulement)

Lieber, Ron

Des gens d'affaires ultraconservateurs ont refusé de vous écouter lorsque vous avez voulu leur présenter votre nouvelle idée d'entreprise? Ne vous en faites pas. Comme le démontre Ron Lieber de la revue *Fast Company*, vous pourriez faire en sorte que votre jeunesse, votre inexpérience et votre manque de financement tournent à votre avantage et, par le fait même, faire fi du système corporatif, devenir votre propre patron et faire de votre vision entrepreneuriale une réalité.

À la lumière d'entrevues menées auprès de plus de trente entrepreneurs indépendants qui ont mis sur pied certains des produits ou des entreprises les plus en vogue de l'heure – voire même révolutionnaires –, *Upstart Start-Ups!* donne des conseils essentiels et des renseignements qui vous aideront à lancer vos propres produits vedettes. Vous pourrez lire sur les sujets suivants :

- les mythes et réalités au sujet du lancement d'une entreprise à 30 ans;
- la façon de faire un premier remue-méninge et de passer à l'action pour concrétiser sa bonne idée;
- la façon de passer outre aux stigmates relatifs aux jeunes et à l'inexpérience, et la façon de tirer avantage de son âge;
- la façon de mettre au point un plan d'affaires réaliste;
- où trouver l'appui financier nécessaire et comment l'obtenir;
- la façon d'établir la crédibilité de votre entreprise ou produit auprès des consommateurs;
- les modèles qui se sont avérés réussis et comment les appliquer à votre vision.

Contenu supplémentaire :

- Ce qu'il faut (et ce qu'il ne

Lectures > page 4

Article d'affaires

lucrative qui se consacre à appuyer et à orienter les entrepreneurs qui veulent concrétiser une idée d'entreprise (www.ceed.info).

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://www.cbesc.org/ns/newsletter.cfm>.

Lectures utiles

- faut pas) – les grandes idées
- L'ampoule électrique – d'où viennent les grandes idées?
- À la recherche de clients – un aperçu de l'étude de marché
- Pouvez-vous vous en sortir seul? – les hauts et les bas d'un associé en affaires
- Faire pousser l'argent dans les arbres – trouver l'argent nécessaire pour assurer l'existence de son entreprise
- Le marketing du guerrier – comment ressortir même lorsqu'on ne vous prête aucune attention
- Les rouages – transformer votre idée en exploitation
- La gestion – oui vous pouvez convoquer une réunion, même si vous n'êtes pas à IBM
- À la recherche de gourous – savoir à quel moment consulter les adultes

The Art of the Business Lunch: Building Relationships Between 12 and 2 (en anglais seulement) *Jay, Robin*

Robin Jay, la « reine des dîners d'affaires », vous enseigne des méthodes éprouvées pour convaincre les gens avec qui vous faites affaires de choisir de travailler avec vous au lieu d'avec votre concurrent.

Leçons :

- Devriez-vous aller chercher vos clients ou les rencontrer au restaurant?
- Comment choisir le bon restaurant pour un dîner d'affaires et comment éviter le pire?
- Que devriez-vous commander et pourquoi?
- Est-il acceptable de commander une boisson alcoolisée?
- Quand doit-on aborder les affaires?
- Quelle est l'étiquette du télé-

Lectures utiles

- phone cellulaire?
- Comment payer pour un repas discrètement?

Lorsque vous aurez découvert tous les secrets de l'art des dîners d'affaires, vous ne mangerez plus jamais seul!

Contenu supplémentaire :

- Pourquoi se faire tant de soucis?
- Les apparences : le dîner « d'affaires »
- Le transport : s'y rendre peut constituer la moitié du plaisir
- Choisir le restaurant parfait
- Le secret de l'étiquette pour le téléphone cellulaire
- La navigation en douceur
- Des amis qui tiennent la route
- Choses à faire et à ne pas faire
- Les sujets à éviter
- Savoir quand arrêter de parler, de manger et de vendre sa salade
- Le dîner est gratuit... payer discrètement
- Vous pourriez être surpris : l'essentiel de l'étiquette
- Dîner pour quelques dollars : l'entrevue
- Les dîners de réseautage : la mine d'or
- Se quitter et se donner des nouvelles

MEMBRE DU Réseau
Entreprises Canada