ENTREPRENDRE SON PROJET D'AFFAIRES

Par Éric Milot, B.A.A., M.Sc., O.O.D.(LO)

Démarrer un projet d'affaires peut paraître prenant et complexe, mais ceux qui l'on fait, vous convaincront que l'enjeu en vaut les efforts.

Chaque personne qui se lance en affaires le fait pour une raison qui lui appartient.
Au cours des dernières années, j'ai consacré mes efforts à la réalisation de projets entrepreneuriaux dans le domaine de l'optique afin de pouvoir valoriser mes propres idées et relever de nouveaux défis.

Être à la tête d'une entreprise ou d'un projet comporte son lot de responsabilité, mais permet aussi de mettre ses talents en avant. Pour ceux et celles qui aimeraient tenter l'expérience, voici quelques éléments importants à prendre en compte dans votre planification.

Étudiez votre environnement d'affaires

Avant de se lancer en affaires, il est primordial de bien évaluer l'environnement dans lequel vous désirez vous investir.

Voici 6 questions à vous poser afin d'évaluer votre marché et savoir si votre projet est viable dans le temps :

1. Est-ce que votre projet permet de résoudre une vraie problématique et offre une solution concrète qui générera des revenus ?
2. Est-ce que vous connaissez des personnes prêtes à payer pour votre solution ?
3. Quel est le profil de votre clientèle ? À quoi ressemble votre client idéal ?
4. Quels sont les conditions d'accès au marché ? Avez-vous besoin d'une expertise particulière ?
5. Est-ce qu'il y a de nouvelles technologies qui pourraient influencer votre projet ?
6. Quelles sont les tendances du marché que vous convoitez ?

Identifiez les acteurs clés de votre projet

Afin d'assurer la réussite de votre projet, vous devrez dans un premier temps identifier le plus précisément possible « les partenaires clés » avec lesquels vous voulez collaborer. Ensuite, vous devrez les convaincre à se joindre à votre équipe et devenir partenaire de votre projet.

Voici 5 questions à vous poser afin d'identifier les acteurs clés de votre projet :

1. Quels sont les postes à combler et les compétences /savoir-faire clés ?
2. Qui financera votre projet ?
3. Qui seront vos fournisseurs ?
4. Qui assumera les tâches administratives et la gestion de vos comptes ?
5. Avez-vous besoin d'un architecte, d'un designer d'intérieur ou d'un contracteur général pour la construction de votre projet ?

Choisissez votre forme juridique

Avez-vous l'intention d'acheter une entreprise existante et continuer leurs activités ? Prévoyez-vous d'être seul ou d'avoir des associés/partenaires ? Quel que soit votre projet, votre entreprise devra choisir une forme juridique afin qu'elle puisse exister. Les obligations fiscales sont très différentes d'une forme juridique à l'autre.

Il existe 4 formes d'entreprise :

- **L'entreprise individuelle** : Elle est exploitée par une seule personne physique, le travailleur autonome. L'entreprise et son propriétaire ne forment qu'un et les responsabilités financières et administratives sont assumées personnellement.
- **La société de personnes** : Elle est un regroupement de personnes qui s'associent dans le but d'exploiter ensemble une entreprise. Les associés possèdent des parts sociales mais sans posséder les biens de la société.
- **La société par actions** : Aussi appelée compagnie, elle est la forme juridique privilégiée dans le domaine de l'optique. La responsabilité des actionnaires est limitée à leur mise de fonds et ils perçoivent les profits de l'entreprise sous forme de dividendes.
- **La coopérative** : Elle est un regroupement de personnes qui s'associe dans un but commun. Elle se distingue des autres formes puisqu'elle reverse les excédents, appelés ristournes, à ses membres.

Choisissez votre modèle d'affaires et votre positionnement

Nous sommes dans un environnement qui change et se transforme à un rythme de plus en plus rapide. Afin de capter l'attention et l'intérêt de vos consommateurs, il sera crucial de bien positionner votre entreprise face à la concurrence.

Afin d'identifier votre positionnement, vous devrez identifier le segment de marché à conquérir. Les deux principaux modèles d'affaires sont les suivants :

Modèle d'affaires basé sur le VOLUME.
On retrouve dans cette catégorie les détaillants de lunettes qui vendent une grande quantité de produits à faible coût. L'élément de différenciation est le prix !

Modèle d'affaires basé sur la VALEUR.
On retrouve dans cette catégorie les spécialistes de la vision qui vendent une plus faible quantité de produits à un coût plus élevé. La clientèle visée reconnaît la valeur de l'innovation, de la performance, d'une marque de commerce et est prête à payer plus cher pour recevoir un produit de qualité supérieure. L'élément de différenciation est la qualité.

Déterminez le coût d'investissement de votre projet

L'estimation des coûts sera l'un des piliers de la réussite de votre projet. Vous devrez être en mesure d'avoir les fonds suffisants tant pour l'investissement initial que tout au long de la période de démarrage.

Coût d'investissement initial

- Amélioration locative

- Plancher, ébéniste, électricien, plomberie, ventilation, salle de montre, peinture, décoration, toilettes….
- Salles d'examens
- Chaises, ophtalmoscopes, visiomètres, lampes à fente, tonomètres…
- Bureaux, ordinateurs
- Réception
- Imprimantes, téléphones, filières
- Salle d'attente, téléviseurs
- Laboratoire et équipements de taillage/montage, réparation
- Enseignes extérieures
- Permis et autorisations

Il ne faut pas oublier l'inventaire que vous proposerez à votre clientèle, les charges salariales de vos collaborateurs et les charges générales d'administration (électricité, publicité, assurances, loyer, téléphone, licences, …)

Attirez et fidélisez vos clients

L'expression « mix-marketing » est probablement l'une des plus utilisées et vous permettra de facilement structurer votre plan afin de rejoindre votre clientèle cible. Pour ce faire, prenez le temps de déterminer les éléments suivants avec le plus de précision possible.

Quel sera le produit que vous désirez vendre ?

- Ses caractéristiques
- Son avantage
- Les bénéfices des clients
- La qualité

Quel sera le prix de vente de vos produits ?

- Déterminez le prix de vente
- Vos conditions de paiement
- Les rabais offerts à vos clients et les ristournes de vos fournisseurs

À quel endroit sera situé votre entreprise?

- Évaluez l'achalandage naturel de votre emplacement
- Le pouvoir d'achat de votre clientèle
- Analysez vos concurrents
- Proximité des déplacements

Comment allez-vous faire la promotion de votre entreprise ?

- Définissez votre image de marque
- Ciblez votre marché
- Définissez votre message

Finalement, se lancer dans un projet d'affaires nécessite de la préparation. Ce n'est pas pour tout le monde, mais ceux qui osent, ne changerait rien.

Êtes-vous prêt pour le grand saut ?