



PME —
— **MTL**

Autoévaluation de votre idée d'affaires

Réseau de soutien aux
entreprises de la Ville
de Montréal

Montréal 

Québec 

Voici un outil pour vous permettre d'évaluer votre idée d'affaires et de la valider.

Quand on a une idée, ou plusieurs idées, il faut choisir parmi tous les possibles, la voie qui a le plus de probabilité de vous mener au succès.

Vous devrez donc, avant de vous lancer corps et âme dans votre projet, affiner votre idée, la solidifier en la confrontant avec la réalité.

Bref, vous assurer qu'elle correspond à une occasion d'affaires et qu'elle peut se transformer en entreprise viable.

Avez-vous pensé à tout ?

ASTUCE / Outre les questions qui suivent, parler de votre projet à votre entourage vous aidera à valider votre idée.



L'occasion d'affaires

- Existe-t-il vraiment un besoin chez le consommateur pour ce produit/service ? Est-il prêt à payer pour votre produit ou votre service ?
- Qu'est-ce que cela apporte de plus au client (la valeur ajoutée) ?
- Est-ce que ce produit/service sera compétitif sur le marché ?
- Le marché est-il prêt à accueillir votre entreprise ?



La rentabilité

- Est-ce que ce produit/service peut être mis en marché de façon rentable et profitable ?
- Est-ce que le retour sur l'investissement initial est intéressant financièrement ?
- Les marges sont-elles plus élevées que ce qu'on connaît des produits semblables dans ce secteur ?



La segmentation de marché*

- Est-il préférable de modifier le degré de la qualité du produit — vers le bas ou vers le haut — pour qu'il soit encore plus rentable ?
- Quelle est ma niche ?
- Comment pourrais-je adapter le plus possible mon offre au besoin de mes clients ?

* Le marché actuel offre de bonnes occasions simplement par la modification à la hausse ou à la baisse de la qualité des produits existants. Nous sommes à l'ère de l'hypersegmentation. Ainsi, de plus en plus de segments de marché offrent un potentiel intéressant pour des produits de luxe ou haut de gamme, pour lesquels un nombre grandissant de consommateurs est prêt à payer. L'inverse est aussi vrai.



Le bon moment

- Est-ce le moment propice pour lancer ce produit/service ?
- Quels sont les cycles de consommation ?



La fabrication et la distribution

- Est-ce que j'ai des avantages compétitifs pour fabriquer, distribuer, mettre en marché et exporter ce produit ? Quels sont-ils ?
- Devrais-je me concentrer sur l'une ou l'autre de ces activités ? Laquelle ?
- Serait-il plus profitable pour moi de soustraire la fabrication et de me concentrer sur la mise en marché ?
- Est-ce que ce produit gagnerait à être fabriqué ou vendu en plus petites quantités ?



Le plan personnel

- Est-ce que cela m'intéresse vraiment ?
- Est-ce que je veux vivre le style de vie qu'implique ce type d'activité ? Est-ce que c'est compatible avec ce que je suis ? Avec mes valeurs ?
- Est-ce que j'ai les connaissances, les habiletés et l'expérience requises pour ce genre d'activité ?
- Est-ce que je suis ouvert à m'outiller et à me former au besoin ?
- Est-ce que cela me permet de me réaliser, de me développer et de m'améliorer sur le plan personnel ?



Le temps

- Est-ce que cela m'intéresse vraiment d'y travailler à temps plein ou à temps partiel ?
- Suis-je vraiment disponible pour ce projet ? Suis-je prêt à y investir tout le temps nécessaire ?



L'effort

- Est-ce que cela vaut vraiment l'effort que je devrai y mettre ?
- Suis-je prêt à mettre tous les efforts nécessaires dans ce projet ?



Les attentes financières

- Est-ce que cette occasion d'affaires présente le potentiel qu'il faut pour satisfaire mes objectifs de revenus et de profits ?



La légalité*

- Est-ce que c'est légal ?
- De quel(s) permis vais-je avoir besoin ?
- À quelle(s) réglementation(s) dois-je me plier ?

* Vous devez faire des recherches minutieuses en ce qui concerne la réglementation fédérale, provinciale, municipale et des arrondissements.



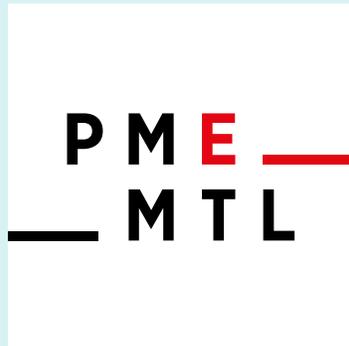
L'entourage

- Ai-je l'appui de mon entourage ?
- Comment vais-je surmonter leur désapprobation éventuelle ?



La culture du secteur

- Est-ce que je veux travailler avec le genre de personnes que ce type d'occasion d'affaires implique ?
- Comment est-ce que je me situe par rapport à la culture de ce secteur ?



Pour plus d'information,
contactez votre pôle de service :

pmentl.com

Découvrez nos outils et ressources :

pmentl.com/outils-et-ressources