

ELYME Pré- démarrage niveau 1

SESSION 2: EXPLORER VOTRE IDÉE DE DÉPART



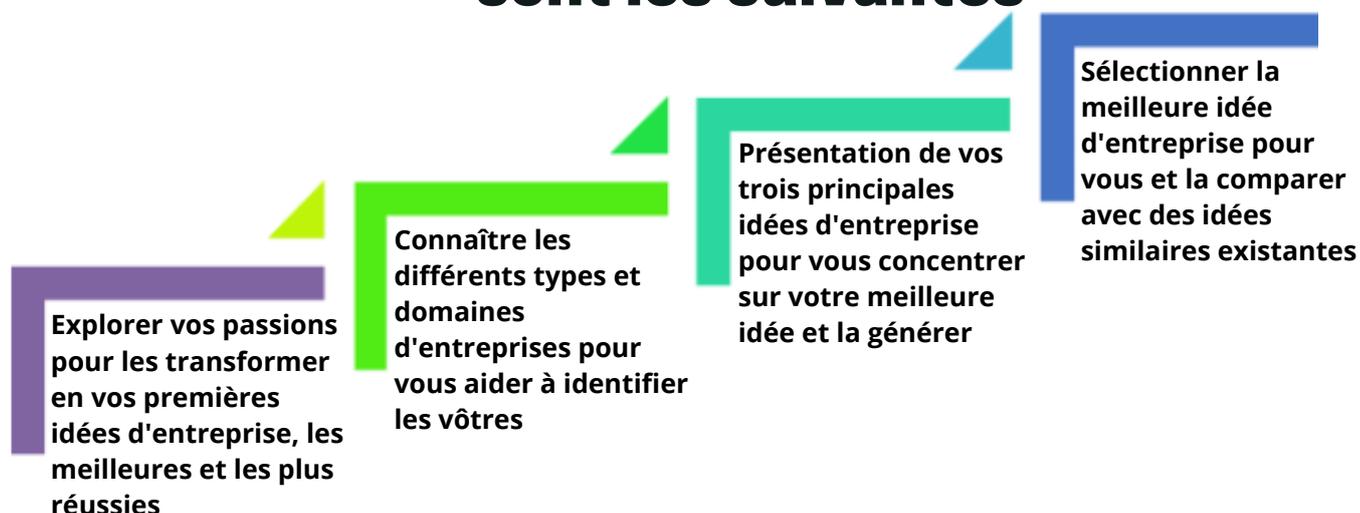
Poursuivez votre voyage en générant votre meilleure idée de projet d'entreprise!

**Bienvenue à notre deuxième
session du Lab
d'entrepreneuriat des migrants
pour le niveau 1 de pré-
démarrage.**



Co-funded by
the European Union

Les principales étapes que nous prendrons tout au long de cette session sont les suivantes



INDEX

De vos passions à vos idées d'entreprise	4
Qu'est-ce que "votre type d'entreprise"?	7
The best business idea for you	11
Ma liste des 3 meilleures idées d'entreprises	11
Ma meilleure idée d'entreprise	13
Ma recherche en ligne de 3 entreprises similaires	14



LES SIGNES AVANT-COUREURS DE LA GÉNÉRATION DE VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE



Savez-vous quelle est la première erreur, et la plus courante, des entrepreneurs émergents?

C'est de se demander "Que puis-je faire pour gagner de l'argent ?", ce qui vous mènera sur mille chemins tous prometteurs pour "gagner de l'argent" et vous pourriez vous retrouver avec des moyens qui fonctionnent réellement mais qui ne sont pas axés sur vous et votre épanouissement personnel et professionnel.

En effet, la question appropriée et meilleure serait: "Comment puis-je transformer mes intérêts et mes passions en produits et services qui peuvent réellement apporter une valeur ajoutée à la vie de mes clients et me conduire à une véritable réussite personnelle et professionnelle en tant qu'entrepreneur?"

La réponse à cette question pourrait vous conduire sur un chemin de nouveauté, d'enthousiasme et de contribution sociale. En vous demandant comment prendre les choses qui vous intéressent et vous passionnent et les transformer en une entreprise qui a un impact sur les autres tout en générant des revenus, vous posez les jalons de votre succès entrepreneurial avant même de faire le premier pas.

Une idée d'entreprise a besoin de temps pour être développée, testée et évaluée.

Nous vous guiderons dans la construction de votre idée, vous aiderons à analyser vos forces et vos faiblesses et la faisabilité de votre idée en fonction de qui vous êtes et du contexte dans lequel vous souhaitez la réaliser.

DE VOS PASSIONS À VOS IDÉES D'ENTREPRISE

Vous avez peut-être l'impression que la "passion" ne peut pas vraiment être associée à la carrière, mais vous êtes sans doute conscient que l'un des éléments les plus importants pour la réussite personnelle et le bonheur est d'être passionné par sa carrière et son travail afin de vivre une vie d'épanouissement. La possibilité de regarder au fond de vous-même sans obstacles réels ou perçus peut vous aider à trouver votre passion, à atteindre le succès professionnel et personnel.





Commençons donc par une rapide réflexion sur vos passions et vos intérêts. Prenez quelques instants pour trouver deux réponses à chacune des questions ci-dessous et vous vous rendrez compte que tout cela a un sens.

<i>Questions</i>	<i>Réponses</i>
<p>Qu'est-ce que vous aimez faire pendant votre temps libre? Quelles sont les activités que vous aimez vraiment?</p>	<p>1.</p> <p>2.</p>
<p>Quelles sont les compétences qui vous viennent sans réflexion ni effort ? (Communiquer, aider les autres, compétences artistiques, etc.)</p>	<p>1.</p> <p>2.</p>
<p>Quelles étaient vos classes et matières préférées à l'école ?</p>	<p>1.</p> <p>2.</p>
<p>Si vous pouviez faire n'importe quel travail dans votre vie, quel serait-il ?</p>	<p>1.</p> <p>2.</p>
<p>Quels types de choses vous passionnent vraiment, vous motivent (pensez aux personnes, aux lieux et aux activités) ?</p>	<p>1.</p> <p>2.</p>
<p>Les autres vous reconnaissent-ils déjà comme un expert en quelque chose ? Dans quels domaines (par exemple, d'autres vous demandent votre avis et votre opinion) ?</p>	<p>1.</p> <p>2.</p>

Quelles sont les valeurs qui vous guident réellement et vous montrent la voie à suivre pour vivre votre vie ?

1.

2.

Avez-vous des amis proches et/ou des membres de votre famille dont la carrière ou les projets professionnels vous intéressent vraiment ?

1.

2.

Has it ever happened that your friends and family have told you repeatedly that you would be excellent in a particular job or career?

1.

2.

FINALEMENT :

PENSEZ GRAND MAINTENANT: Quels sont les grands objectifs que vous voulez (ou avez toujours voulu) atteindre dans la vie, comme sauver des vies, gagner beaucoup d'argent, être une star de cinéma, vivre dans une grande maison, sauver la Terre, devenir président.

QU'EST-CE QUE
"VOTRE TYPE
D'ENTREPRISE"?

CONTINUONS À EXPLORER LE MONDE DES AFFAIRES EN DÉCOUVRANT LA SIGNIFICATION DU TERME "ENTREPRISE" ET LA DIFFÉRENCE ENTRE "DOMAINES D'ACTIVITÉ" ET "TYPES D'ENTREPRISES" AVANT D'IDENTIFIER CELLES QUI VOUS CONVIENDRONT LE MIEUX.



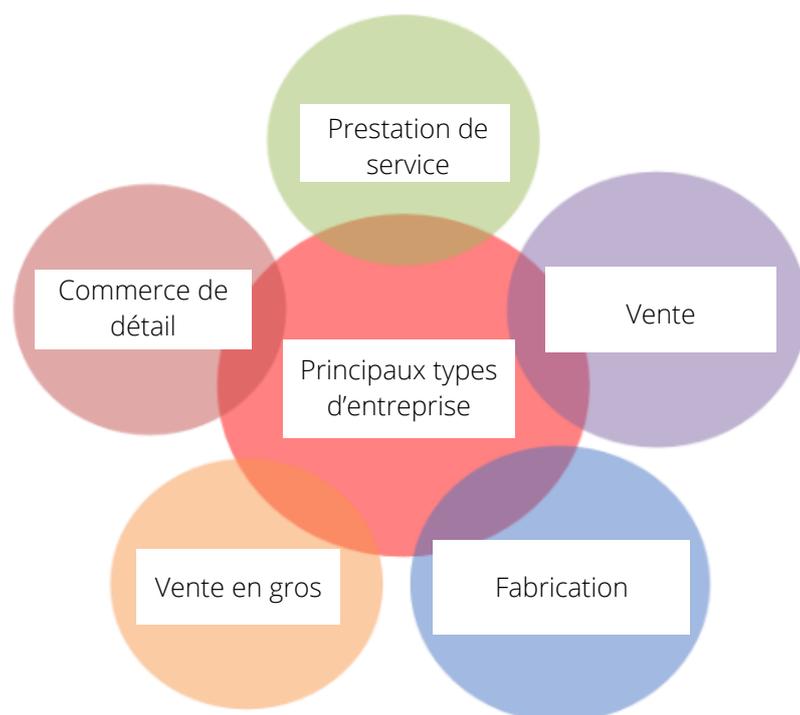
L'entreprise est l'activité qui consiste à gagner sa vie ou à gagner de l'argent en produisant ou en achetant et en vendant des produits (tels que des biens et des services). En termes simples, il s'agit de "toute activité ou entreprise à but lucratif". (Wikipédia)

Un type d'entreprise

Un type d'entreprise détermine la manière dont vous participez au domaine d'activité que vous choisissez. Vos caractéristiques personnelles et vos réseaux disponibles vous guident souvent vers un type d'entreprise approprié.

UN DOMAINE D'ACTIVITÉ

Un domaine d'activité désigne une catégorie industrielle, telle que l'agriculture, la pêche, l'industrie alimentaire, la confection, la construction, l'ameublement, les salons de beauté, la papeterie, etc. Votre talent, vos antécédents familiaux, votre expérience, vos passe-temps ou vos intérêts vous incitent souvent à développer un certain domaine d'activité. Votre décision de vous lancer dans un domaine d'activité particulier doit également correspondre à vos connaissances, vos compétences et votre situation.



Identifiez votre domaine et votre type d'activité

Prestation de services

Un type d'entreprise de services fournit des produits immatériels (produits sans forme physique). Les entreprises de type service offrent des compétences professionnelles, de l'expertise, des conseils et d'autres produits similaires. Les prestataires de services sont des personnes dont l'entreprise vend un service particulier, tel que le transport, les excursions, la coiffure, les services bancaires, les livraisons, la construction, les réparations, le nettoyage, la peinture, les soins infirmiers, etc. Si vous aimez travailler avec les gens et satisfaire leurs besoins spécifiques, la prestation de services peut être votre talent.

Vente

Ce type d'entreprise achète des produits au prix de gros et les vend au prix de détail. On les appelle des entreprises "d'achat et de vente". Une entreprise de marchandisage vend un produit sans en changer la forme. Les exemples sont : les épiceries, les magasins de proximité, les distributeurs et autres revendeurs.

Fabrication

Contrairement à une entreprise de vente, les fabricants sont des entreprises qui utilisent des matières premières, telles que le cuir, les déchets, le bois, le tissu ou le métal, et qui fabriquent des produits nouveaux ou différents à partir de ces matériaux. Une entreprise de fabrication combine les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux de l'usine dans son processus de production. Les produits manufacturés sont ensuite vendus aux clients. Les fabricants de chaussures, les couturiers, les fabricants de meubles, les producteurs de papier et les fabricants de matériel agricole sont quelques exemples d'entreprises de fabrication. Si vous savez comment produire un bien et fabriquer quelque chose qui est en demande et qui a de la valeur pour les clients, vous voudrez peut-être vous lancer dans la fabrication.

Commerce de gros

Les grossistes sont des entreprises qui achètent de grandes quantités de certains biens à des fabricants et revendent ces biens à des points de vente au détail, qui les revendent ensuite à des consommateurs individuels. Si vous connaissez des entreprises qui fabriquent et vendent leurs marchandises en vrac et que vous savez établir des relations avec les détaillants, vous pouvez devenir grossiste.

Vente au détail

Les détaillants achètent des produits prêts à l'emploi à des grossistes ou à des fournisseurs pour les revendre avec un bénéfice. Quelques exemples de commerces de détail sont les épiceries, les magasins d'appareils électroménagers, les magasins de vêtements, les papeteries, les magasins d'ordinateurs et de téléphones portables, etc. Si vous aimez rencontrer différentes personnes et que vous avez accès à un bon emplacement pour ouvrir un magasin, la vente au détail peut être une bonne option pour vous.

L'EXERCICE CI-DESSOUS VOUS AIDERA À IDENTIFIER LE DOMAINE ET LE TYPE D'ENTREPRISE POUR LESQUELS VOUS ÊTES LE MIEUX ADAPTÉ. SOYEZ HONNÊTE DANS VOTRE ÉVALUATION ET N'OUBLIEZ PAS QUE VOUS POUVEZ TOUJOURS REVENIR SUR CETTE ÉVALUATION, REPENSER LE CHOIX QUE VOUS AVEZ FAIT ET PRENDRE UNE DÉCISION DIFFÉRENTE.



Mes intérêts – J’aime faire ceci (incluez vos hobbies):

Mon expérience – J’ai travaillé ou été formé dans les domaines suivants (liste des emplois, formation, et toute expérience):

Mon réseau d'affaires - Je connais les personnes, amis et parents suivants qui sont en affaires et qui pourraient me fournir des informations, des conseils ou de l'aide (précisez leur position):

Ma préférence va à :

- travailler avec beaucoup de personnes/travailler seul
- être actif et travailler à l'extérieur/travailler au bureau toute la journée
- faire un travail physique / travailler dans un emploi qui me permet d'être créatif / faire un travail qui exige une réflexion logique
- se concentrer sur les détails techniques / parler aux gens et s'en occuper

Mes trois principaux domaines d'activité possibles

Mes trois principaux domaines d'activité possible

THE BEST BUSINESS IDEA FOR YOU



Nous sommes presque prêts à
visualiser VOTRE IDÉE
ENTREPRENEURIALE.

Maintenant que vous avez considéré et analysé vos passions, vos capacités, vos croyances et vos rêves, énumérez vos trois premiers choix pour le sujet de votre projet entrepreneurial passionnant.

Ma liste des 3
meilleures idées
d'entreprises

Aperçu des idées (un petit résumé)	Description
1.	<p>Quel est le besoin à satisfaire ?</p> <p>Quels sont les biens/services ?</p> <p>À qui vais-je vendre ?</p> <p>Comment vais-je vendre ?</p> <p>Comment la communauté sera-t-elle affectée ?</p>
2.	<p>Quel est le besoin à satisfaire ?</p> <p>Quels sont les biens/services ?</p> <p>À qui vais-je vendre ?</p> <p>Comment vais-je vendre ?</p> <p>Comment la communauté sera-t-elle affectée ?</p>
3.	<p>Quel est le besoin à satisfaire ?</p> <p>Quels sont les biens/services ?</p> <p>À qui vais-je vendre ?</p> <p>Comment vais-je vendre ?</p> <p>Comment la communauté sera-t-elle affectée ?</p>

AUTRES QUESTIONS IMPORTANTES À CONSIDÉRER

QUESTIONS

Où pouvez-vous obtenir des conseils et des informations sur cette entreprise?

Cette entreprise a-t-elle besoin de matériel, de locaux ou de personnel qualifié? Pensez-vous pouvoir obtenir les fonds nécessaires pour fournir ces éléments?

Où obtiendrez-vous les ressources nécessaires pour lancer cette entreprise?

Mon idée d'entreprise 1

Mon idée d'entreprise 2

Mon idée d'entreprise 3

Ma meilleure idée d'entreprise



SÉLECTIONNEZ MAINTENANT UNE IDÉE
PARMI LES TROIS QUE VOUS VENEZ
D'ANALYSER.

Ma meilleure idée d'entreprise est

Mon type d'entreprise est

Prestation de services
Fabrication
Vente

Mon domaine d'activité est

Mon/mes bien/s ou service/s est/
sont

Mes clients seront

Les besoins des clients qui
seront satisfaits seront:

J'ai choisi cette idée d'entreprise
parce que (avantages et
inconvénients):

Pour me préparer à mon activité, je
dois apprendre davantage:

**MA RECHERCHE EN LIGNE
DE 3 ENTREPRISES
SIMILAIRES. RECHERCHEZ
3 ENTREPRISES
SIMILAIRES À VOTRE
MEILLEURE IDÉE.**

**Aperçu d'une entreprise
similaire (écrire
une brève description)**

Description détaillée

1.

Quel besoin est satisfait?

Quel est/sont les biens/services?

À qui l'entreprise vend-elle?

Comment vend-elle?

Comment la communauté est-elle affectée?

2.

Quel besoin est satisfait?

Quel est/sont les biens/services?

À qui l'entreprise vend-elle?

Comment vend-elle?

Comment la communauté est-elle affectée?

3.

Quel besoin est satisfait?

Quel est/sont les biens/services?

À qui l'entreprise vend-elle?

Comment vend-elle?

Comment la communauté est-elle affectée?



Liste de contrôle des différences et des similitudes



Évaluez maintenant les différences et les similitudes avec votre idée et rendez-la visuelle (un croquis, une carte mentale, une liste de mots clés et de liens, etc.)

Votre évaluation (liste de 3 sujets minimum)	Ma meilleure idée d'entreprise par rapport à une entreprise similaire 1	Ma meilleure idée d'entreprise par rapport à une entreprise similaire 2	Ma meilleure idée d'entreprise par rapport à une entreprise similaire 3
---	--	--	---

Différences →	1.	1.	1.
	2.	2.	2.
	3.	3.	3.

Similitudes →	1.	1.	1.
	2.	2.	2.
	3.	3.	3.

Conclusions

Conclusions

Quelle est votre conclusion?

Étant donné que vous avez évalué les différences et les similitudes d'entreprises comparables, qu'est-ce que cela signifie pour vous maintenant? Cela vaut-il la peine d'aller de l'avant?

Les coûts sont-ils considérables?

Y'a-t-il des problèmes qui peuvent limiter votre entrée sur ce marché, tels que les coûts d'établissement, les licences, les coûts de franchise, les droits d'auteur, la protection des concepts qui constituent pour vous une barrière à l'entrée sur le marché? Le marché est-il bondé? Y a-t-il de la place pour un nouvel arrivant comme vous?

Comment les clients seraient-ils incités à se tourner vers vous ?

Ce marché est-il sensible à la tarification ? Qu'est-ce que cela signifierait pour votre entreprise?