

Explorer les

Possibilités du Travail Autonome

Explorer les

Possibilités du Travail Autonome

Pour les Personnes

Handicapées

Publié par :
Social And Enterprise Development Innovations



**Un projet InterActions pour le changement en
Partenariat avec le gouvernement de l'Ontario**



Un manuel d'auto-évaluation

Explorer les possibilités du travail autonome pour les personnes handicapées - Un manuel d'auto-évaluation
écrit par Jim Pullen et Wenda Abel - Pullen & Associates

Guide de ressources à l'intention des centres d'aide aux entreprises et des associations de personnes handicapées en Ontario:
documents compilés par Karen Shane - Express Typing Services

Traduit par : Goulet Professional Translation Services

Documents publiés par: May Wong - SEDI

Projet sous la direction de: Estella Cohen - Ministère des Affaires
civiques de l'Ontario
Bob Wilson - SEDI

Documents disponibles dans d'autres formats

Contactez SEDI au 416 665-2828 ou info@sedi.org

English version available

©2002 Social and Enterprise Development Innovations (SEDI)

- *Explorer les possibilités du travail autonome pour les personnes handicapées - Un manuel d'auto-évaluation*
- *Tous droits réservés*



I N T R O D U C T I O N



Cher ami, chère amie,

Vous avez souvent pensé à démarrer votre entreprise mais vous vous êtes demandé si votre handicap ne vous empêcherait pas de réussir. Comment le travail autonome peut-il vous aider à surmonter les obstacles et à accroître votre autonomie économique ?

Le présent manuel *Explorer les possibilités du travail autonome pour les personnes handicapées : un manuel d'auto-évaluation* apporte non seulement les réponses à ces questions mais il fournit aussi des renseignements pratiques à tous ceux et celles qui envisagent de créer leur entreprise. Il va plus loin en abordant les questions que les personnes handicapées doivent considérer avant de décider de travailler à leur compte. Il vous aide à identifier les défis professionnels liés à votre handicap et les solutions possibles. Il contient aussi une longue liste de programmes gouvernementaux, d'associations de personnes handicapées et de centres d'aide aux entreprises à travers l'Ontario, avec lesquels vous pouvez communiquer si vous envisagez de vous établir à votre compte.

Le gouvernement de l'Ontario s'engage à assurer l'égalité des chances pour tous et nous sommes fiers de notre partenariat avec l'organisme Social and Enterprise Development Innovations (SEDI) qui a permis la création de ce manuel fort utile. L'entrepreneuriat offre aux Ontariens, y compris aux personnes handicapées, l'occasion passionnante de s'épanouir sur le plan professionnel tout en devenant indépendants financièrement.

Vos commentaires et vos suggestions pour améliorer le présent manuel sont les bienvenus. Veuillez compléter et nous retourner le formulaire d'évaluation affranchi qui se trouve à la fin du manuel. Nous vous remercions de votre contribution et nous espérons que vous trouverez ces renseignements utiles.

Handwritten signature of Cam Jackson in black ink.

Cam Jackson
Ministre des Affaires civiques

Handwritten signature of Peter Nares in black ink.

Peter Nares
Directeur administratif, SEDI

PARTENAIRES DU PROJET

Le ministère des Affaires civiques de l'Ontario



Ontario

Dans le cadre de son vaste mandat, le ministère des Affaires civiques de l'Ontario veille au respect de la Loi sur les droits de la personne, la Loi sur les personnes handicapées de l'Ontario, encourage l'égalité des chances, coordonne la politique provinciale sur l'immigration, soutient l'établissement des immigrants et met en œuvre des stratégies pour améliorer l'accès des personnes handicapées à travers la province. Le ministère encourage aussi le bénévolat à travers la province et décerne les divers prix et distinctions, y compris le prestigieux Ordre de l'Ontario. Il est responsable de l'enseignement public, il combat la violence contre les femmes et aide les personnes du 3^e âge à mener une vie indépendante et satisfaisante. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter le site www.gov.on.ca/mczcr.

Social and Enterprise Development Innovations



Le personnel de SEDI, composé d'employés et de bénévoles, travaille dans un esprit caritatif et philanthropique pour promouvoir le travail autonome et les stratégies d'épargne comme des solutions d'autonomie viables pour les Canadiens démunis, sans-emplois et sous-employés. SEDI s'efforce de créer un climat propice à l'établissement de programmes et de politiques habilitantes pour mettre en œuvre des stratégies d'indépendance économique. Le groupe apporte un soutien administratif et de gestion aux programmes choisis ; crée des occasions d'échange d'information sur les pratiques exemplaires et les leçons apprises ; et offre des renseignements et une aide technique aux collectivités et aux groupes désireux de développer des initiatives de travail autonome et d'épargne. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter le site www.sedi.org.

Pullen & Associés



La firme Pullen & Associés apporte son soutien à l'élaboration de projets économiques, éducationnels et philanthropiques et offre une aide à la formation. Soutenu par un vaste réseau d'associations de personnes handicapées et de centres d'aide aux entreprises, le groupe a une grande expérience des programmes destinés aux personnes handicapées et de l'aide aux petites entreprises. Les programmes gouvernementaux, comme le Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées (POSPH) et le Fonds d'intégration offert par Développement des ressources humaines Canada ont bénéficié de l'expertise du groupe et de ses services de formation et d'évaluation.

L'associé principal, **Jim Pullen**, a fait carrière dans le secteur financier et il a une grande expérience du travail autonome. Il a beaucoup travaillé dans les domaines de l'équité en matière d'emploi et de la formation aux personnes handicapées.

Wenda Abel a une grande expérience de l'éducation des adultes, de la formation et de la gestion dans les secteurs économique et philanthropique; particulièrement dans les domaines du travail autonome, de la formation et de la création d'emploi pour les personnes handicapées.

Toronto Business Development Centre

TORONTO
BUSINESS
DEVELOPMENT
CENTRE



Le Toronto Business Development Centre (TBDC) est une pépinière d'entreprise, qui a été fondée en août 1990, à l'initiative de la ville de Toronto. Il a pour mandat de « nourrir la croissance des nouvelles entreprises et des entreprises existantes en leur offrant les installations matérielles, les sources de renseignements et les outils appropriés aux étapes de leur développement. » Le Centre est constitué de trois divisions opérationnelles : la pépinière d'entreprise, qui aide les entreprises clientes à devenir des entités économiques viables ; les Programmes de formation à l'entrepreneuriat, qui assistent et conseillent les entrepreneurs pendant la phase de démarrage de l'entreprise ; et le Programme communautaire, qui offre aux organismes à but non lucratif des programmes de formation à l'entrepreneuriat qui ciblent les communautés multiculturelles et les associations de personnes handicapées. Depuis sa création, le Centre a contribué au développement et à la croissance d'un grand nombre de jeunes entreprises. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter le site www.tbdc.com.

La Banque royale du Canada



RBC
Royal Bank

La Banque Royale du Canada (TSE, NYSE : RY) utilise les initiales RBC comme préfixe pour ses unités et filiales d'exploitation, groupées sous la marque descriptive principale RBC Groupe Financier. La Banque Royale du Canada est la plus grande institution financière du Canada par sa capitalisation boursière et son actif, et l'une des principales sociétés de services financiers diversifiés en Amérique du Nord. Elle offre des services bancaires aux particuliers et aux entreprises, la gestion de patrimoine, des assurances, des services à la grande entreprise et de banque d'investissement ainsi que le traitement des opérations, à l'échelle mondiale. La société compte plus de 58 000 employés qui servent au-delà de 12 millions de clients, particuliers, entreprises et administrations publiques, en Amérique du Nord et dans quelque 30 pays. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter le site www.rbc.com.

Le Glenn Crombie Centre for Disability Services - Collège Cambrian



CAMBRIAN
COLLEGE
Sudbury - Ontario
www.cambrianc.on.ca

Le Glenn Crombie Centre a pour mandat d'offrir une structure de services de soutien à tous les étudiants handicapés du Collège Cambrian (Sudbury, Ontario) pour leur permettre de développer leurs aptitudes scolaires. Le Centre s'emploie à créer un environnement dans lequel les personnes handicapées ont toutes les chances de réussir – où les initiatives d'autonomie personnelle et sociale, et la prise en charge de soi sont encouragées et respectées – où l'intégration l'emporte sur la ségrégation. Le Centre est le catalyseur d'opportunités scolaires et de débouchés pour les Canadiens et les étrangers de tout poil. Le Centre développe des solutions et les rend accessibles à tous afin que la société puisse profiter de la contribution de chacun. Pour de plus amples renseignements, veuillez visiter le site <http://homepages.cambrianc.on.ca/snrrc>.

REMERCIEMENTS

Représentants des partenaires du projet

Estella Cohen – Ministère des Affaires civiques de l’Ontario
Fred Hayes – RCB Banque royale
Ed Hobbs – Toronto Business Development Centre
Susan Alcorn Mackay – Glenn Crombie Centre/Collège Cambrian
Jim Pullen et Wenda Abel – Pullen & Associés
Bob Wilson – Social And Enterprise Development Innovations

Le ministère des affaires civiques de l’Ontario et Social and Enterprise Development Innovations (SEDI) remercient gracieusement les membres du Comité consultatif et les participants du groupe de discussion pour leurs précieux conseils et leur clairvoyance.

Membres du Comité consultatif

Diana Jedig – Association des Sociétés d’aide au développement des collectivités de l’Ontario
John Lambe – On the Spot Cleaning Inc.
Cheryl Mulgrave – Toronto Business Development Centre
Wendy Nailer – Centre de toxicomanie et de santé mentale
Jim Nobes – Entreprise Brant
Deepak Soni – Association canadienne des paraplégiques
Dan Thompson – Dee Gee Rehabilitation Technologies Ltd.

Participants du groupe de discussion

Danny Brennan – York Business Opportunities Centre
Linda Dykstra – La Société canadienne de l’ouïe
Rudy Ens – ENspace
Yona Frishman – JVS du Grand Toronto
Darryl Horst – La Marche des dix sous de l’Ontario
Nicole Jacksic – Banque de Montréal
Gary Lok – Entreprise Toronto
Caroline Loiselle – Centre de développement des collectivités de Nipissing-East
Laura R. Moll – Laura R. Moll & Associates
Don Peuramaki – Fireweed Media Productions Inc.
Vincenza Ronaldi – Ministère des Affaires civiques de l’Ontario
Joe Ross – Epiphany
Kay Saunders – JVS du Grand Toronto
Sunder Singh – Riverdale Business Centre
Cyril Stickney et Chantal Damonze – Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées
Chris Welsh – Vibrisign

Bienvenue	1
Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?	
Qu'est-ce que le travail autonome ?	5
Comment utiliser ce manuel	7
Section 1 :	
Traits de caractère de l'entrepreneur	9
Section 2 :	
Compétences et connaissances commerciales	17
Section 3 :	
Idée(s) d'entreprise	23
Section 4 :	
Étude de marché	29
Section 5 :	
Accès et aménagement	39
Section 6 :	
Considérations financières	45
Section 7 :	
Plan d'action	49
Fiche d'évaluation	
Guide de ressources à l'intention des centres d'aide aux entreprises et des associations de personnes handicapées.	



BIENVENUE

Nous vous invitons à explorer les possibilités du travail autonome à l'aide de ce manuel d'auto-évaluation.

De nombreuses personnes, à un moment ou un autre de leur vie, envisagent de créer et d'exploiter leur propre entreprise. Démarrer une nouvelle entreprise est toujours risqué mais vos chances de réussite seront plus grandes si vous prenez d'abord le temps d'évaluer soigneusement votre situation personnelle.

Le présent manuel est un outil d'évaluation pour les personnes handicapées qui envisagent de démarrer leur propre entreprise, à plein temps ou à temps partiel. Il leur permettra de déterminer si elles sont faites pour le travail autonome et si le moment est bien choisi.

Les conseils personnels, techniques et professionnels se révéleront utiles tout au long de votre évaluation et des exercices. Ils peuvent venir d'une ou plusieurs sources :

1. Votre conjoint (e) ou un membre de votre famille
2. Un ami
3. Un conseiller d'orientation professionnelle ou un conseiller en emploi
4. Un professionnel que vous connaissez

Si vous envisagez de créer une entreprise avec un associé, chacun de vous devrait utiliser le guide séparément. Cela vous permettra de dégager vos compétences et attributs respectifs.

Ce manuel permettra aux futurs chefs d'entreprise d'évaluer, dans un ordre logique, leurs aptitudes d'entrepreneur. Il vous fera aussi prendre conscience des « réalités » d'un environnement compétitif. Les décisions les plus sages interviennent en général après avoir pesé le pour et le contre. Les renseignements et les outils contenus dans ce manuel vous donneront des bases solides pour décider si vous êtes fait pour le travail autonome.

Après avoir complété les exercices et pris votre décision, vous aurez encore besoin d'aide pour élaborer un plan d'affaires et démarrer votre entreprise. Le guide de ressources contenu dans le présent manuel fournit des renseignements sur les centres d'aide aux entreprises, les associations de personnes handicapées et les autres ressources qui peuvent vous aider à créer votre entreprise et à résoudre les problèmes d'aménagement. Nous vous encourageons aussi à vous mettre en rapport avec le centre d'aide aux entreprises local pour créer votre propre « équipe d'assistance pour le travail autonome ».

***Remarque : Ce manuel n'est qu'un point de départ,
il ne constitue qu'une étape initiale pour évaluer vos
aptitudes au travail autonome et à l'entrepreneuriat.
Ce n'est pas un plan d'affaires !***

OBJECTIFS DU GUIDE



Le présent manuel a été spécialement conçu par le ministère des Affaires civiques et Social and Enterprise Development Innovations (SEDI) pour :

- mieux sensibiliser les personnes handicapées à l'entrepreneuriat et au travail autonome ; et aux possibilités économiques qu'ils représentent ;
- vous encourager à explorer la possibilité du travail autonome ;
- vous fournir les outils et les ressources qui répondent à vos besoins et à vos attentes.

AVANTAGES



Le présent manuel vous permettra de :

- mieux vous comprendre et de bien évaluer vos aptitudes d'entrepreneur ;
- dégager vos compétences et vos talents en demande sur le marché ;
- identifier les compétences et les connaissances nécessaires pour exploiter votre entreprise ;
- évaluer vos points forts et les risques liés à l'entrepreneuriat ;
- vous assurer que l'entreprise que vous envisager de créer est à la fois viable et adéquate ;
- déterminer la formation et les compétences supplémentaires requises pour faire face à la concurrence ;
- acquérir des bases solides pour prendre des décisions professionnelles et faire un choix de carrière judicieux.

PETITES ENTREPRISES : RÉPERCUSSIONS CROISSANTES SUR L'ÉCONOMIE CANADIENNE



- ➔ L'entrepreneuriat – la capacité de créer et d'exploiter une entreprise – est prospère ! La majorité des 150 000 entreprises créées chaque année au Canada sont de petites entreprises. Le Canada compte un million de petites entreprises et un million de travailleurs autonomes. Le nombre de petites entreprises actives continue d'augmenter et leurs répercussions sur l'économie sont importantes.

Qu'est-ce qu'une petite entreprise ? Une petite entreprise :

- est exploitée de façon indépendante ;
- n'est pas dominante dans son secteur ;
- comporte un nombre limité d'employés et un seuil de ventes annuelles. Sa taille varie selon les organismes, les lois et les règlements. Le nombre d'employés peut varier de zéro à 100, les ventes et les profits annuels peuvent s'élever respectivement jusqu'à 10 millions de dollars et à plus de 200 000 dollars.

D'après Statistique Canada, leur contribution au produit intérieur brut (PIB) s'élève à 60 % et elles représentent les deux tiers du secteur privé canadien.

Les petites entreprises offrent une gamme de services variés : expertise informatique, élaboration de logiciels et réparation d'automobile. Le secteur des petites entreprises compte des restaurants ou des bars, des magasins de détail (magasins de vêtements) ou des entreprises en bâtiment. Un nombre croissant de ces entreprises sont exploitées à partir du domicile. Elles offrent habituellement des services d'expertise, des produits et des services professionnels variés. La majorité des nouvelles entreprises opèrent dans le secteur des services.

Comparé à 1980, les petites entreprises ont créé la plupart des emplois pour les trois millions d'individus qui ont rejoint le marché de l'emploi canadien en l'an 2000. Industrie Canada constate que ces dernières années, les petites entreprises ont créé la quasi-totalité des emplois.

De nombreux individus considèrent que le secteur des petites entreprises est vital au succès des grandes entreprises. Ces entrepreneurs aventureux et créatifs jouent un rôle dynamique dans notre économie en offrant des produits et des services indispensables aux consommateurs et aux grandes entreprises.

***Êtes-vous prêt à grossir les rangs des travailleurs
autonomes et des chefs de petites entreprises ?
Ce guide vous aidera à vous décider !***

ÊTES-VOUS MOTIVÉ POUR DEVENIR UN TRAVAILLEUR AUTONOME ?



Considérez d'abord où vous en êtes aujourd'hui. Pourquoi envisagez-vous de devenir un travailleur autonome à ce moment précis de votre vie ? S'est-il produit quelque chose dans votre vie qui a influencé votre décision ? Avez-vous toujours voulu créer votre entreprise et aujourd'hui vous semble être le moment opportun ?

Les individus créent leur propre entreprise pour toutes sortes de raisons. Cochez celles qui s'appliquent à votre situation et ajoutez vos raisons personnelles.

- Vous voulez devenir votre propre patron.
- Vous avez une idée géniale.
- Vous voulez être vous-même.
- Vous avez perdu votre emploi.
- Votre situation personnelle a changé.
- Vous voulez travailler de votre domicile.
- Vous voulez un horaire flexible.
- Vous recherchez un meilleur équilibre entre votre vie familiale et professionnelle.
- Vous ne trouvez pas d'emploi dans votre secteur d'activité en raison de votre âge, de vos qualifications, de votre expérience professionnelle ; ou parce que le marché de l'emploi est compétitif.
- Vous voulez gagner un bon salaire.
- Vous recherchez une plus grande satisfaction dans votre vie.
- Autres raisons :

Maintenant que vous avez identifié les raisons qui vous poussent à créer votre propre entreprise, analysons les définitions et les caractéristiques de l'entrepreneuriat et du travail autonome.

QU'EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT ? QU'EST-CE QUE LE TRAVAIL AUTONOME ?



Les changements rapides survenus dans le monde des affaires ont modifié notre compréhension et notre vision de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs ; les entrepreneurs, et leurs idées, sont aussi divers que les individus. L'entrepreneuriat n'est plus comme autrefois l'apanage des chefs de grandes entreprises. Les contractuels, les travailleurs indépendants, les employés travaillant de leur domicile, les propriétaires de petites entreprises et tous ceux qui créent des occasions d'affaires au cours de leurs activités professionnelles sont considérés comme des entrepreneurs. Forts de leur créativité, de leur travail acharné et de leur détermination, de plus en plus de Canadiens se tournent vers l'entrepreneuriat pour regagner le contrôle de leur carrière et de leur vie, soit en devenant leur propre patron, soit en adaptant leur activité professionnelle et leur style de vie.

QU'EST-CE QU'UN ENTREPRENEUR ?

Un entrepreneur est celui qui organise, exploite et assume les risques d'une affaire ou d'une entreprise. Entrepreneur est dérivé du mot français *entreprendre*.

QUI PEUT DEVENIR ENTREPRENEUR ?

Tous ceux capables de voir ce que les autres n'ont pas vu et qui ont les compétences et le courage de saisir des opportunités peuvent être considérés comme des entrepreneurs.

TRAITS DE CARACTÈRE DE L'ENTREPRENEUR

Les entrepreneurs viennent d'horizons très divers, mais en général ce sont des personnes qui :

- ont un fort besoin d'accomplir des exploits personnels ;
- sont des travailleurs assidus ;
- prennent des risques ;
- sont créatifs et polyvalents ;
- communiquent bien avec les autres ;
- composent bien avec l'incertitude ;
- sont prêts à prendre des initiatives ;
- sont bien organisés, compétitifs, confiants et qui respectent leurs engagements.

*En résumé, on peut définir un entrepreneur
comme un **individu créatif et confiant** qui
réalise ses objectifs en appliquant des
solutions à divers problèmes !*

QU'EST-CE QUE LE TRAVAIL AUTONOME ?

Un individu est considéré comme un travailleur autonome si il ou elle :

- possède et exploite une entreprise ;
- subit les pertes financières de l'entreprise ;
- réalise des profits au sein de l'entreprise ;
- possède les produits ou les services offerts.

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE L'ENTREPRENEURIAT ET LE TRAVAIL AUTONOME ?

Un entrepreneur ne possède pas nécessairement son entreprise. Certains des entrepreneurs des plus créatifs travaillent pour quelqu'un d'autre. Il est tout aussi important de remarquer que ces travailleurs indépendants affichent habituellement un plus grand nombre de caractéristiques entrepreneuriales que l'individu moyen.

On ne naît pas entrepreneur et vous n'avez pas besoin d'un diplôme secondaire ou universitaire pour démarrer votre propre entreprise. Tout le monde peut penser comme un entrepreneur – tout simplement en allant au bout de sa passion, en poursuivant son chemin, en se fixant des objectifs et en les réalisant avec confiance.

***Un entrepreneur n'est pas nécessairement un
travailleur autonome, et un travailleur autonome
n'est pas nécessairement un entrepreneur.***

COMMENT UTILISER CE MANUEL ?



Le présent manuel comprend plusieurs sections qui ont été conçues pour vous amener à évaluer, étape par étape, la viabilité de votre idée d'entreprise, les compétences et l'expérience qui vous permettront de transformer cette idée en concept économique.

SECTION 1 TRAITS DE CARACTÈRE DE L'ENTREPRENEUR

Outils divers pour évaluer vos traits de caractère, vos similarités avec les entrepreneurs et déterminer si vous avez l'esprit d'entreprise.

SECTION 2 COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES COMMERCIALES

Analyse de votre éducation et de votre expérience professionnelle. Identification de vos connaissances et compétences, et des domaines à approfondir.

SECTION 3 IDÉE(S) D'ENTREPRISE

Description de votre produit ou service, de ses caractéristiques et de ses avantages pour vos clients éventuels.

SECTION 4 ÉTUDE DE MARCHÉ

Identification du marché cible et de vos clients éventuels. Comment sonder vos futurs clients ?

SECTION 5 ACCÈS ET AMÉNAGEMENT

Besoins particuliers et élaboration d'un plan d'aménagement.

SECTION 6 CONSIDÉRATIONS FINANCIÈRES

Analyse des coûts de démarrage. Élaboration de votre profil financier et conditions requises pour une demande de prêt.

SECTION 7 PLAN D'ACTION

Autres étapes vers le travail autonome.

GUIDE DE RESSOURCES

Liste de ressources utiles pour élaborer votre plan d'affaires et démarrer votre entreprise.



Commençons avec la **SECTION 1 – TRAITS DE CARACTÈRE DE L'ENTREPRENEUR**. *Dans cette section, vous complétez une série d'exercices qui vous permettront de déterminer si vous êtes fait pour l'entrepreneuriat.*

SECTION 1

TRAITS DE CARACTÈRE DE L'ENTREPRENEUR



Certaines qualités personnelles sont nécessaires pour démarrer et, plus important, exploiter une petite entreprise. De nombreuses compétences peuvent être acquises avec l'expérience professionnelle et l'enseignement scolaire, mais le genre de personne que vous êtes peut faire la différence. Voici certaines des qualités personnelles importantes qui augmentent vos chances de réussite en tant qu'entrepreneur :

QUE VOUS FAUT-IL POUR DEVENIR UN BON ENTREPRENEUR ?

1. *Autodétermination* *Vous êtes confiant, motivé, et capable d'initiatives. Vous n'hésitez pas à vous jeter à l'eau. Vos activités personnelles ont le plus d'importance. De plus, vous admettez que vous êtes le patron et que tout repose sur vos épaules.*
2. *Détermination* *L'énergie est très proche de l'autodétermination. Vous persévérez au-delà des obstacles et des difficultés que vous rencontrez. Vous continuez lorsque les autres abandonnent. Ce trait de caractère est similaire à confiance en soi.*
3. *Risques* *Le risque d'échec est très grand, et vous pouvez vivre dans l'incertitude. Vous acceptez l'éventualité de perdre votre argent et de ne pas voir votre travail acharné aboutir. Vous prenez tous les jours des décisions plus ou moins risquées.*
4. *Vision* *Vous avez une vision ou un rêve que vous devez réaliser. C'est peut-être d'offrir le meilleur produit ou service sur le marché ou de vendre un tout nouveau produit ou service.*
5. *Facilité d'apprentissage* *Commettre des erreurs est inévitable. Seuls ceux qui ne font rien ne se trompent jamais. L'important est que vous en tiriez la leçon. Vous vous adaptez au lieu de laisser votre fierté vous empêcher d'admettre que vous avez commis une erreur.*



QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES ENTREPRENEURIALES RECHERCHÉES ?

Les entrepreneurs prospères attribuent principalement leur succès à trois comportements ou attributs. Ils s'accordent à dire que tous ces comportements peuvent être acquis !

1. Prendre des initiatives personnelles.
2. Tirer la leçon de ses erreurs et réagir de façon positive face aux difficultés.
3. Faire preuve d'une grande persévérance.

AUTRES TRAITS DE CARACTÈRE DE L'ENTREPRENEUR

Les entretiens avec les propriétaires de petites entreprises ont aussi permis d'identifier les talents, les compétences et les traits de caractère qui leur ont permis de réussir. Selon eux, un bon entrepreneur:

- connaît ses propres compétences et veut les mettre à profit ;
- désire une liberté de création et veut être son propre patron ;
- recherche son indépendance financière ;
- s'engage à fond ;
- est très motivé ;
- est capable d'aider les autres à prendre des décisions ;
- planifie bien et établit un ordre de priorité selon les besoins ;
- a une attitude positive ;
- a une grande énergie pour mener à bien un projet ;
- est patient et persistant ;
- reconnaît le soutien de sa famille et de ses amis ;
- peut se concentrer intensément ;
- aime travailler de façon indépendante ;
- est auto-discipliné et capable de prendre des initiatives ;
- fait appel à son bon sens ;
- a un esprit inquisiteur ;
- fait du réseautage pour obtenir des renseignements ;
- trouve des solutions créatives aux problèmes ;
- organise bien les tâches ;
- aime travailler avec les autres ;
- est capable de s'adapter aux changements ;
- travaille bien sous pression ;
- peut effectuer une multitude de tâches et remplir plusieurs rôles ;
- est flexible dans son approche ;

- aime avoir le contrôle mais accepte de le perdre momentanément ;
- fait attention aux détails ;
- est honnête et intègre ;
- considère que les satisfactions personnelles sont tout aussi importantes que les satisfactions financières.

*Personne n'a tous ces traits de caractères !
En fait, vous avez peut-être même ressenti
des contradictions !*

VOTRE INVENTAIRE PERSONNEL

Avec ces traits de caractère en tête, identifiez les principales caractéristiques de l'entrepreneur qui vous paraissent importantes. Remarquez que peu d'individus, s'il y en a, possèdent tous ces traits de caractère et compétences. Pour augmenter ses chances de réussite, un entrepreneur s'associe souvent avec un, ou plusieurs, entrepreneur qui complète ses talents et compétences!

Les pages suivantes comportent d'autres exercices d'évaluation sur l'esprit d'entreprise qui vous permettront d'analyser plus en profondeur vos caractéristiques entrepreneuriales !



PARTAGEZ-VOUS DES SIMILARITÉS AVEC UN ENTREPRENEUR ?

	Non ou rarement	Oui ou souvent
1. Quand vous avez décidé de faire quelque chose, rien ne peut vous arrêter ? (a)		
2. Cherchez-vous à obtenir des conseils auprès de gens plus âgés ou qui ont plus d'expérience que vous ? (a)		
3. Êtes-vous bon perdant ? (a)		
4. Avez-vous un compte épargne et d'autres investissements personnels ? (l)		
5. Aimez-vous vous sentir responsable d'autres personnes ? (a)		
6. Est-ce qu'un membre de votre famille possédait sa propre entreprise ? (o)		
7. Quand vous pensez à l'avenir, vous imaginez-vous en train d'exploiter votre propre entreprise ? (l)		
8. Avez-vous déjà fait un itinéraire ? (o)		
9. Prenez-vous des risques juste pour le plaisir ? (a)		
10. Trouvez-vous facile de faire faire aux autres ce que vous pourriez faire vous-même ? (a)		
11. Aimez-vous faire quelque chose juste pour prouver que vous pouvez le faire ? (a)		
12. Vous êtes-vous déjà fait renvoyer ? (o)		
13. Préférez-vous laisser un ami décider à votre place de vos activités sociales ? (l)		
14. Êtiez-vous bon élève ? (o)		
15. Aimez-vous vous occuper des détails ? (a)		
16. Cherchez-vous une confrontation directe pour obtenir les résultats nécessaires ? (a)		
17. S'attendait-on à ce que vous fassiez des petits boulots à la maison avant l'âge de 10 ans ? (o)		
18. Préférez-vous prendre une décision finale tout seul ? (l)		
19. Vos conversations portent-elles plus sur les gens que sur les évènements ou les idées ? (l)		
20. Dormez-vous le moins possible ? (l)		

Au cours de cet exercice, chaque question peut déboucher sur une discussion sur les traits de caractère de l'entrepreneur. Vous avez sans doute hésité à répondre par oui ou par non. Questionner le fait de répondre par oui ou par non est en soi un trait de caractère de l'entrepreneur.

Un (a), un (l) ou un (o) a été assigné à chaque question. Ces lettres représentent des similarités avec l'entrepreneur typique:

- (a) attitudes (caractéristiques du comportement)
- (l) modèles de style de vie
- (o) origines (milieu)

Addionnez les réponses positives pour chaque lettre.

Attitudes et attributs similaires à ceux d'un entrepreneur /9

Style de vie similaire à celui d'en entrepreneur /6

Origines similaires à celles d'un entrepreneur /5

FONDEMENTS DE L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRENEURIAT

Pour chaque affirmation, indiquez dans la colonne de droite le nombre qui vous décrit le mieux.

Cette affirmation me décrit...

Pas du tout		à peine		quelque peu		assez bien		tout à fait	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Évaluation

1. Très jeune, j'aimais travailler dur et recherchais des satisfactions personnelles. Cela n'a pas changé en vieillissant.	
2. J'ai toujours eu envie d'avoir une source de revenu supplémentaire.	
3. J'ai un grand besoin de sécurité financière, mais même si j'avais des millions de dollars, je ne serais pas prêt à moins travailler.	
4. J'ai tendance à me créer des défis, tels que des dettes, pour me motiver à agir.	
5. Je suis motivé depuis mon plus jeune âge. J'avais un travail rémunéré ou je possédais ma propre entreprise avant l'âge de 15 ans.	
6. Je me suis fais renvoyer au moins une fois ou j'ai démissionné pensant que j'allais me faire renvoyer.	
7. Je me suis toujours comporté comme un entrepreneur et j'ai fait des affaires pour gagner de l'argent.	
8. Très tôt dans ma vie, j'ai eu un grand besoin de prendre les choses en main et de contrôler les situations.	
9. J'ai grandi dans une famille où j'étais l'aîné (e), le premier garçon (ou la première fille), ou l'enfant unique.	
10. Enfant, j'avais des contraintes financières et je manquais d'argent.	
11. Ma famille avait une entreprise familiale ou exploitait une entreprise.	
12. Ma famille m'a fait apprécier l'éducation et l'apprentissage.	
13. Obtenir la reconnaissance des autres pour un « travail bien fait » n'est pas très important.	
14. Je souffre de maladies / problèmes reliés au stress mais je trouve le stress grisant.	
15. Je ne suis pas chanceux avec les investissements financiers et cela ne m'intéresse pas beaucoup.	
16. Ma philosophie est que je peux réussir tout ce que je décide d'entreprendre.	
17. Je travaille à des heures irrégulières et il m'arrive d'être d'humeur créative.	
18. J'ai tendance à me concentrer sur mes intérêts et mes problèmes, à être égocentrique.	
19. Je suis plutôt prudent même si on me perçoit parfois comme un preneur de risques.	
20. J'ai tendance à me laisser absorber par mon travail et j'ai peu de passe-temps ou d'intérêt.	
21. Je n'aime pas et j'essaie d'éviter les activités de supervision.	
22. Je pense pouvoir faire les choses mieux et plus vite que les autres.	
23. Il est plus facile de faire les choses soi-même plutôt que de montrer aux autres comment les faire.	
24. J'ai tendance à donner le meilleur de moi-même et à être plus créatif à la dernière minute ou sous pression, ou en travaillant avec un échéancier serré.	
25. J'ai tendance à prendre la relève et à faire les choses moi-même quand les autres ne les font pas correctement, même si je crois en la formation et la délégation.	
26. Je connais mes points forts et mes points faibles, et je veux changer mon comportement pour améliorer ma performance.	
27. Je ne travaille pas très bien avec des partenaires.	
28. Je m'ennuie souvent à mon travail, après un an ou deux .	
TOTAL :	

Additionnez tous les nombres de la colonne de droite. Le résultat final devrait être compris entre 28 et 280.



QUESTIONNAIRE SUR L'ESPRIT D'ENTREPRISE

Tout le monde n'a pas l'étoffe d'un entrepreneur mais toutes sortes de personnes dotées de personnalités différentes ont réussi à lancer de petites et de grandes entreprises. Il existe certains traits de caractère, cependant, qui semblent différencier ceux qui réussissent des autres. Le questionnaire ci-dessous vous aidera à déterminer à quelle catégorie vous appartenez. Prenez quelques minutes pour répondre aux questions et évaluez-vous à la fin. **Un faible résultat ne signifie pas nécessairement que vous ne serez pas un bon entrepreneur.** Il indique, cependant, que vous pouvez être plus heureux en travaillant pour quelqu'un d'autre.

Chacune des phrases suivantes décrit un trait de caractère représentatif ou non de votre personnalité. Lisez chaque phrase et placez un X dans la colonne qui vous correspond le mieux.

	D'accord			Pas d'accord		
	Tout à fait	Plutôt	En partie	Tout à fait	Plutôt	En partie
	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6
1. En général, je ne suis pas optimiste.						
2. J'ai l'esprit de compétition indépendamment de la récompense.						
3. Je n'hésite pas à prendre un risque calculé.						
4. Quand je parie, je préfère prendre un gros risque qui peut se révéler payant.						
5. J'ai des idées traditionnelles ou conventionnelles.						
6. J'aime participer à des activités ou à des jeux stimulants avec quelqu'un un peu plus fort que moi.						
7. Gagner beaucoup d'argent est surtout une question de chance.						
8. J'ai tendance à aller de l'avant et discuter ensuite.						
9. Les récompenses ou les louanges sont moins importantes que la satisfaction d'un travail bien fait.						
10. En général, j'en fais à ma guise sans tenir compte de l'opinion des autres.						
11. Je ne me décourage pas facilement.						
12. Je suis motivé(e) et capable d'initiative sans recourir aux conseils des autres.						
13. Je n'accepte pas facilement les critiques.						
14. Je peux critiquer les autres sans les blesser.						
15. Je déteste que l'on me dise quoi faire.						
16. Je préfère planifier plutôt que d'exécuter un projet.						

	D'accord			Pas d'accord		
	Tout à fait	Plutôt	En partie	Tout à fait	Plutôt	En partie
	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6
17. Je ne reconnais pas mes erreurs facilement.						
18. Je communique bien avec les autres						
19. Je travaille mieux sous la direction de quelqu'un.						
20. J'aime me tenir informé.						
21. Je suis décontracté (e) et facile à vivre en général.						
22. J'aime résoudre mes problèmes tout seul.						
23. Je n'abandonne pas facilement.						
24. J'aime impressionner les autres.						
25. Je n'accepte pas les conseils facilement.						

RÉSULTATS DU QUESTIONNAIRE

Attribuez-vous un point pour chaque réponse figurant dans les colonnes 1 et 2 pour les questions :

2,3,6,8,9,10,11,12,14,15,17,18,20,22,23,24.

Attribuez-vous un point pour chaque réponse figurant dans les colonnes 4 et 5 pour les questions :

1,4,5,7,13,16,19,21,25.

Additionnez les points et déterminez à quelle catégorie vous appartenez :

- 21-25 Vous avez de bonnes aptitudes d'entrepreneur si la bonne opportunité se présente. Qu'attendez-vous ?
- 16-20 Vous êtes très proche de la classe des entrepreneurs. Avec les ressources et les talents adéquats, vous pourriez bien réussir.
- 11-15 Vous êtes dans une phase transitoire. En travaillant sérieusement, vous pourrez sans doute développer le bon profil pour exploiter votre propre entreprise.
- 6-10 Vous ne ressemblez pas à un entrepreneur. Il faudrait un changement majeur de votre philosophie et de votre comportement pour le devenir.
- 0-5 Regardons les choses en face : vous n'êtes pas fait pour l'entrepreneuriat. Cependant, cela ne vous fera pas de mal de vous documenter.

**FAITES UNE PAUSE ! APRÈS TOUTES CES
RÉFLEXIONS, VOUS L'AVEZ BIEN MÉRITÉE !**



*La section suivante, **SECTION 2 – COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES COMMERCIALES**, vous permettra d'analyser les éléments de votre formation et de votre expérience qui vous font envisager le travail autonome. Elle vous fournira aussi des renseignements sur les compétences que vous avez ou dont vous avez besoin pour être compétitif sur le marché.*

SECTION 2

COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES COMMERCIALES



Votre formation et votre expérience sont importantes pour évaluer votre idée d'entreprise et votre aptitude à être compétitif sur le marché ou dans le secteur économique souhaité.

Votre formation et votre expérience se composent des éléments suivants :

- éducation et formation ;
- expérience professionnelle ;
- expérience personnelle ;
- compétences commerciales ;
- évaluation des connaissances et des compétences à perfectionner.

Ces éléments rappellent ceux d'un curriculum vitae, cependant efforcez-vous de les présenter sous une optique promotionnelle pour renforcer votre idée d'entreprise, votre crédibilité et la viabilité de votre entreprise.

ÉDUCATION ET FORMATION

Dressez la liste de vos accomplissements scolaires en commençant par le niveau d'éducation le plus élevé.

Pour chacun d'entre eux, indiquez :

- le nom de l'école / institution ;
- le diplôme obtenu (si vous en avez obtenu un) ;
- le domaine d'études ;
- les cours se rapportant au type d'entreprise que vous voulez créer ;
- les dates de scolarité et d'obtention des diplômes.

Indiquez aussi :

- la formation professionnelle connexe ;
- les autres stages liés à votre idée d'entreprise ;
- la formation en cours.



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Vous devriez commencer avec votre emploi actuel ou le plus récent et remonter jusqu'à votre premier emploi. Pour chaque emploi, indiquez :

- les dates d'emploi ;
- le nom de l'entreprise ;
- vos responsabilités ;
- des exemples précis de performance réussie ;
- les promotions ou les mentions obtenues.

EXPÉRIENCE PARAPROFESSIONNELLE

De nombreuses entreprises en phase de démarrage ciblent le marché du groupe ethnique, social, religieux ou de loisirs desquels elles sont issues. Votre expérience paraprofessionnelle englobe toutes vos activités au sein de la communauté. Elles vous permettront de constituer un réseau de contacts pour tester la viabilité de votre idée d'entreprise à travers l'étude de marché et vous aideront à identifier vos clients éventuels. Dressez la liste de tous les groupes auxquels vous appartenez et décrivez votre activité. Pensez aux compétences commerciales que vous avez acquises ou développées au cours de ces activités.

COMPÉTENCES COMMERCIALES

Les compétences de base qui vous permettent de bien gérer votre entreprise sont toutes aussi importantes que les produits ou services que vous voulez commercialiser. Déterminez les compétences que vous avez et celles qu'il vous faudra acquérir dans les domaines suivants :

<i>Marketing</i>	Compétences / expérience acquises	Compétences / expérience à acquérir
■ Étude de marché	_____	_____
■ Étude de la concurrence	_____	_____
■ Commercialisation de produits / services	_____	_____
■ Vente	_____	_____
■ Négociation	_____	_____
■ Porte à porte	_____	_____
■ Conception d'un plan publicitaire	_____	_____
■ Conception du matériel publicitaire	_____	_____

	Compétences / expérience acquises	Compétences / expérience à acquérir
<i>Finances</i>		
■ Établissement / Gestion d'un budget	_____	_____
■ Comptabilité ou tenue des comptes	_____	_____
■ Paiement de factures	_____	_____
■ Prévisions de trésorerie	_____	_____
■ Compréhension de relevés financiers	_____	_____
■ Gestion de crédit	_____	_____
■ Recouvrement de créances	_____	_____
■ Établissement des coût et des prix	_____	_____
<i>Droit</i>		
■ Types d'entreprise	_____	_____
■ Règlements	_____	_____
■ Permis	_____	_____
■ Contrats	_____	_____
<i>Communications</i>		
■ Communication écrite	_____	_____
■ Rédaction d'un projet	_____	_____
■ Communication verbale	_____	_____
■ Écoute	_____	_____
■ Présentation	_____	_____
■ Service à la clientèle	_____	_____
 <i>Remarque : la communication se fait de plus en plus vite... Il vous faut savoir bien utiliser le courrier électronique, les télécopieurs et l'Internet.</i>		
<i>Leadership et compétences de gestion</i>		
■ Planification de stratégies	_____	_____
■ Création d'idées	_____	_____
■ Établissement d'objectifs	_____	_____
■ Sens de l'organisation (choses, évènements, personnes)	_____	_____
■ Coordination des activités quotidiennes	_____	_____
■ Établissement des horaires des employés	_____	_____
■ Délégation des tâches	_____	_____
■ Résolution de problèmes	_____	_____
■ Promotion du travail d'équipe	_____	_____

	Compétences / expérience acquises	Compétences / expérience à acquérir
<i>Auto-discipline</i>		
■ Auto-discipline	_____	_____
■ Gestion du temps	_____	_____
■ Établissement de priorités	_____	_____
■ Adaptation aux changements	_____	_____
■ Respect des engagements	_____	_____
<i>Informatique</i>		
■ Programmes de traitement de texte	_____	_____
■ Logiciels de comptabilité	_____	_____
■ Logiciels pour la tenue d'inventaire	_____	_____
■ Programmes de gestion des clients	_____	_____
■ Internet	_____	_____

Maintenant que vous avez identifié l'expérience et les compétences dont votre entreprise pourra bénéficier, qu'avez-vous besoin de plus ?

Il vous faut maintenant identifier les compétences qui nécessitent un perfectionnement. Sur la page suivante, indiquez vos idées pour perfectionner / acquérir ces compétences.

PERFECTIONNEMENT DES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR EXPLOITER VOTRE ENTREPRISE

Divisez ces compétences en deux catégories :

- (i) Perfectionnement des compétences relatives à la production de votre produit ou service.
- (ii) Perfectionnement des compétences relatives à la gestion de votre entreprise.

PERFECTIONNEMENT DES COMPÉTENCES POUR EXPLOITER UNE ENTREPRISE	
PERFECTIONNEMENT DES COMPÉTENCES (ÉLABORATION DE MON PRODUIT OU SERVICE)	COMMENT PERFECTIONNER CES COMPÉTENCES ?
PERFECTIONNEMENT DES COMPÉTENCES (GESTION DE MON ENTREPRISE)	COMMENT PERFECTIONNER CES COMPÉTENCES ?



*La section suivante, **SECTION 3 – IDÉE(S) D’ENTREPRISE**, vous permettra de développer et d’organiser vos idées sur votre entreprise !*

SECTION 3

IDÉÉ(S) D'ENTREPRISE



Chaque entreprise commence avec une IDÉE personnelle et unique !

Personne ne peut vous dire quel type d'entreprise créer !

Le but de cette activité est de générer un nombre d'idées possibles pour votre propre entreprise. La difficulté consiste à séparer chaque domaine d'intérêt en trois idées distinctes.

Exemple # 1

Idée d'entreprise : vêtements de sports publicitaires – (Produit primaire)

- a) Quelque chose qui peut être fabriqué ou produit – vêtements de sport (t-shirts et casquettes).
- b) Achetés et vendus – distribution et vente de vêtements de sport fabriqués par un autre fabricant.
- c) Service secondaire – conception graphique du logo et des thèmes publicitaires.

Exemple # 2

Idée d'entreprise : salon de coiffure – (Service primaire) :

- a) Service offert – coiffure
- b) Acheté et vendu – produits (les shampoings, conditionneurs, crèmes et lotions).
- c) Services secondaires – soins du visage, soins des mains et soins des pieds.

Le tableau de la page suivante vous aidera à transformer vos domaines d'intérêt en trois idées d'entreprise distinctes.

Commençons avec le processus de génération d'idée. Remplissez le tableau suivant. Soyez le plus créatif et imaginatif possible !

IDÉE D'ENTREPRISE	Quel produit voudriez-vous manufacturer ou quel service offrir ?	Que pourriez-vous acheter et vendre qui soit lié à ce produit ou service ?	Quel produit ou service secondaire pourriez-vous offrir ?
Idée 1			
Idée 2			
Idée 3			



PRODUIT(S) OU SERVICE(S) OFFERT(S)

Choisissez les idées d'entreprise qui vous plaisent le plus et qui vous paraissent les plus prometteuses. Concentrez-vous sur les trois premières et décrivez chacune d'entre elles de la façon la plus détaillée possible.

Idée # 1

Produit ou service

Idée # 2

Produit ou service

Idée # 3

Produit ou service

Classez-les d'abord en fonction de votre formation et de votre expérience ; puis, de leur demande et des revenus éventuels et enfin, de votre intérêt !

PRODUIT (S) OU SERVICE(S) OFFERT (S) – SUITE

Répondez aux questions suivantes.

Vos produits ou services sont-ils en concurrence avec d'autres produits ou services comparables sur le marché ?

Comment vos produits ou services seront-ils vendus ?

Exploitation de votre entreprise : vente au détail, location de bail, bureau à domicile, rencontre avec les clients.

Vous faut-il obtenir un permis pour vendre vos produits ou services ?

Détenez-vous un brevet ou une licence pour vos produit ou services ?

Vos produit ou services sont-ils conformes à la réglementation de l'environnement ?

L'ordre établi à la page précédente a-t-il changé ?



CARACTÉRISTIQUES ET AVANTAGES

Maintenant considérez les caractéristiques et les avantages de chaque idée d'entreprise. Qu'allez-vous faire de mieux que vos concurrents ? (service plus rapide, produit de meilleure qualité, meilleur service à la clientèle)

CARACTÉRISTIQUES

Aspects uniques de vos produits ou services

AVANTAGES ÉVENTUELS

Économie de temps

Économie de coûts

Commodité

Caractère unique

Compétence

Pensez aux produits et services que vous consommez et à leurs avantages.

Exemples :

CARACTÉRISTIQUES

Café – congelé-soluble
instantané

Formation – formation particulière
au domicile de l'individu ou en entreprise

AVANTAGES

Économie de temps

Pratique

Préparé selon son goût

Commodité

Adaptée aux besoins de l'individu

*Compétences de l'agent de
formation*

Dressez la liste des caractéristiques de vos produits / services et leurs avantages pour vos clients.

CARACTÉRISTIQUES DE VOTRE PRODUIT / SERVICE	AVANTAGES POUR VOS CLIENTS

FÉLICITATIONS ! Vous venez de transformer de « vagues idées » en concepts économiques précis !

La section suivante, SECTION 4 – ÉTUDE DE MARCHÉ, testera la viabilité de votre idée d'entreprise à travers l'étude de marché.

SECTION 4

ÉTUDE DE MARCHÉ



Dans la section précédente, SECTION 3 – IDÉE(S) D'ENTREPRISE, vous avez :

- *développé des idées sur votre entreprise ;*
- *décrit vos produits ou services ;*
- *défini leurs caractéristiques et leurs avantages pour vos clients éventuels.*

L'étape suivante consiste à tester la viabilité de votre idée d'entreprise à travers l'étude de marché.

QU'EST-CE QUE LE MARCHÉ ?

Les individus et les entreprises qui achèteront votre produit ou service.

QU'EST-CE QUE L'ÉTUDE DE MARCHÉ ?

L'étude de marché est la collecte et l'analyse systématique des renseignements relatifs au marché de votre entreprise.

Types de renseignements obtenus par une bonne étude de marché :

- situation et taille du marché.
- données démographiques du marché.
- réceptivité du marché.
- tendances et conjoncture du secteur d'activité.

POURQUOI L'ÉTUDE DE MARCHÉ EST-ELLE IMPORTANTE ?

L'étude de marché vous fournit des informations préliminaires importantes qui vous permettront de prendre des décisions judicieuses. Pour réaliser une bonne étude de marché, il vous faut :

- définir ce qu'il vous faut savoir.
- préparer vos questions et organiser vos recherches.

En posant les bonnes questions, vous obtiendrez des informations qui vous permettront de savoir si vous réussirez.

Une bonne étude de marché n'est pas garantie de réussite. La meilleure chose qu'elle puisse vous apporter est une bonne probabilité de réussite.



POURQUOI L'ÉTUDE DE MARCHÉ EST-ELLE SOUVENT NÉGLIGÉE ?

- Les entrepreneurs sont d'une nature indépendante.
- La plupart pensent qu'ils en savent déjà suffisamment.
- Certains considèrent que c'est une perte de temps.
- Ils ne comprennent pas son rôle, elle devrait être perçue comme une assurance.
- Elle peut révéler que leurs idées ne sont pas viables.

Le fondement d'une bonne idée d'entreprise repose sur l'identification des besoins des individus et l'offre du bien ou service au prix qu'ils sont prêts à payer !

ÉTUDIER VOTRE MARCHÉ

Il faut avant tout obtenir des informations préliminaires sur votre marché. Il vous faut comprendre le secteur d'activité choisi, identifier vos clients éventuels et leurs besoins. Commencez avec votre idée d'entreprise préférée, celle qui vous paraît la plus prometteuse.

Que vous faut-il découvrir ? Voici des questions auxquelles il vous faudra répondre en étudiant les marchés respectifs :

- Qui demande ce produit ou service ?
- Que veulent-ils précisément ?
- Où se procurent-ils actuellement ce produit ou service ?
- Quel prix sont-ils prêts à payer pour ce produit ou service ?
- Qui sont mes concurrents ? Quelles caractéristiques uniques ai-je à offrir ?
- Quelles sont les activités quotidiennes de l'entreprise ?
- De quelle expérience pratique ai-je besoin pour être compétitif ?
- De quelle formation scolaire ai-je besoin pour être compétitif ?
- Quel est le potentiel de croissance de ce marché ?

ÉTUDIER VOTRE MARCHÉ – SUITE

Il existe en général deux types d'étude de marché : primaire et secondaire. L'étude primaire vous permet d'obtenir des renseignements de première main, tandis que l'étude secondaire vous fournit les renseignements descriptifs et statistiques disponibles, généralement publiés et collectés par d'autres sources. Les sources secondaires des informations de marché peuvent être de deux sortes : documents imprimés et contacts.

Il existe différentes méthodes pour obtenir les informations primaires et secondaires. Elles incluent :

Informations primaires

- les questionnaires ;
- les conversations avec les clients ;
- les interviews ;
- les groupes de discussion ;
- les conversations avec les fournisseurs ;
- l'étude de la concurrence ;
- les conversations avec les distributeurs, détaillants, agents, courtiers ;
- les conversations avec les consultants, conseillers, mentors ;
- l'embauche d'étudiants pour effectuer les enquêtes.

Informations secondaires

Documents imprimés

- les rapports de recensement (Statistique Canada [Gouvernement du Canada]) ;
- les publications spécialisées et les journaux professionnels ;
- les journaux nationaux et régionaux ;
- les bibliothèques et les centres de documentation ;
- les livres sur l'industrie ;
- les études et les rapports publiés.

Contacts

- Associations d'industrie et de commerce ;
- Chambres de Commerce et Bureaux de Commerce ;
- Centres locaux d'information aux entreprises.

Les études primaire et secondaire fournissent toutes les deux des renseignements précieux. Le défi marketing consiste à interpréter, évaluer et utiliser les renseignements obtenus à partir de sources diverses. La marche à suivre est élémentaire : utiliser les sources classiques et fiables, se fier à son instinct, analyser les informations obtenues et obtenir les conseils de professionnels si nécessaire. Selon le type d'entreprise, choisissez les différentes sources qui répondent le mieux à vos besoins.



Commençons par une vue d'ensemble des marchés possibles ! L'exercice suivant vous permettra de penser à votre marché et de commencer les recherches préliminaires en utilisant une technique d'étude – Le sondage.

TENDANCES ACTUELLES

Pour l'exercice suivant, pensez à ce qui se passe dans le secteur d'activité dans lequel vous envisagez d'exercer. Les tendances actuelles, identifiées par le bouche à oreille ou la presse écrite, peuvent contribuer de façon importante au succès du démarrage de l'entreprise. Identifiez les tendances et déterminez comment votre idée d'entreprise peut y répondre.

TENDANCES MAJEURES	COMMENT VOTRE ENTREPRISE Y RÉPONDRA-T-ELLE ET EN BÉNÉFICIERA-T-ELLE ?
1. TENDANCES SOCIÉTALES (ex. : changement de goût, dépenses des consommateurs, variables démographiques, culturelles et ethniques)	
2. POLITIQUE (ex. : taux d'intérêt, réglementation, politique d'environnement, libre échange)	
3. ÉCONOMIQUE (ex. : récession, globalisation, boom)	
4. TECHNOLOGIQUE (ex. : progrès technologiques, changements affectant la production ou la nature de votre produit)	

MARCHÉ CIBLE ET CLIENTS ÉVENTUELS

Quels sont les individus et les entreprises qui pourront bénéficier de votre produit ou service ? Qui a besoin de votre produit ou service ? Soyez le plus précis possible en décrivant vos clients éventuels. Par exemple :

Considérez les données démographiques de vos clients éventuels. Pour les consommateurs individuels, cela inclut l'âge, le sexe, la situation géographique, l'activité et la tranche de revenu. Pour les entreprises, cela inclut le secteur d'activité, la taille de l'entreprise, la situation géographique et les ventes annuelles.

Considérez aussi les informations psychographiques sur vos clients éventuels. Cela inclut les valeurs personnelles et les choix de style de vie. Les valeurs corporatives et la perception de leur clientèle.

MARCHÉ CIBLE	PROFIL DES CARACTÉRISTIQUES (âge, sexe, habitudes vestimentaires, style de vie, milieu socio-économique, niveau de revenu, situation géographique)
CLIENTS PRINCIPAUX	
CLIENTS SECONDAIRES	



SONDER VOS CLIENTS ÉVENTUELS

L'une des techniques les plus utilisées de l'étude de marché est le sondage.

Le sondage pose des questions aux clients éventuels. Les réponses fournies influencent les décisions de l'entreprise. Les sondages sont utilisés par les nouvelles entreprises pour tester les réactions à un produit ou service. Ils sont aussi utilisés par les entreprises existantes pour recueillir des idées sur les produits et les services en demande et leur amélioration éventuelle.

La nouvelle entreprise qui décide de commercialiser un nouveau produit, ou service, devrait procéder au moins à un sondage avant de prendre des décisions finales – surtout celle de concrétiser son idée d'entreprise. En fonction de la réponse du marché, un produit ou service peut devoir être amélioré et testé plusieurs fois avant sa production ou sa distribution. Le temps investi dans les tests de marché se révélera utile.

Le sondage des clients devrait permettre d'obtenir les renseignements sur :

- 1) la demande de votre produit ou service ;
- 2) la fréquence des achats ;
- 3) le prix que les futurs consommateurs sont prêts à payer pour votre produit ou service ?

Présentez un échantillon ou une description de vos produits ou services au plus grand nombre de personnes. Excluez votre famille et vos meilleurs amis. Choisissez des personnes qui seront objectives et qui ne diront pas des choses pour vous faire plaisir.

Quelle est leur première réaction ? Si la plupart aiment votre idée ou votre produit et réagissent de façon positive, vous êtes sur la bonne voie !

Questionnez ou sondez les personnes choisies pour obtenir les renseignements nécessaires. Posez-leur les mêmes questions de la même façon. Les résultats n'en seront que plus fiables.

Les pages suivantes fournissent 3 exemples de sondages. Ce ne sont que des exemples pour vous aider à préparer votre propre sondage.

EXEMPLE DE SONDAGE # 1

QUESTIONNAIRE POUR UN VENDEUR D'ABAT-JOURS FAITS À LA MAIN

NOM DU MAGASIN :	
ADRESSE :	
TÉL. :	TÉLÉC. :
COURRIEL :	
PROPRIÉTAIRE :	
GÉRANT :	
ACHETEUR :	
TYPE D'ENTREPRISE / SPÉCIALITÉ	
MAGASIN OUVERT DEPUIS : EXPÉRIENCE COMMERCIALE	
1. VOYEZ-VOUS UN DÉBOUCHÉ POUR MES ABAT-JOURS ? SI OUI, QU'EST-CE QUE VOUS AIMEZ ? ET POURQUOI ?	
2. SI NON, POURQUOI PAS ? ET QU'EST-CE QUE VOUS N'AIMEZ PAS ?	
3. PRIX : COMBIEN VENDRIEZ-VOUS CES ABAT-JOURS ? LAMPE 1 : LAMPE 2 : LAMPE 3 : LAMPE 4 :	
4. PRODUITS SECONDAIRES :	
VOYEZ-VOUS UNE OPPORTUNITÉ POUR :	OUI / NON
LAMPES EN PIED	() ()
COUSSINS / OREILLERS (ASSORTIS AUX ABAT-JOURS)	() ()
ACCESSOIRES (TABLE / DOSSIERS DE CHAISE ASSORTIS)	() ()
COMPOSITION FLORALE (DÉCRIVEZ)	() ()
LAMPES POUR ENFANTS (DÉCRIVEZ)	() ()
BOUGIES PARFUMÉES	() ()
CADRES (VICTORIEN, ENFANTS, ETC.)	() ()
AUTRE	
ACHETEZ-VOUS CES ARTICLES CHEZ LES ARTISANS LOCAUX ?	
OÙ ACHETEZ-VOUS EN GÉNÉRAL ?	
SAVEZ-VOUS SI QUELQU'UN D'AUTRE VEND DES LAMPES SEMBLABLES AUX MIENNES ? SI OUI, QUI	
SUGGESTIONS	



EXEMPLE DE SONDAGE #2

QUESTIONNAIRE POUR L'OUVERTURE D'UN CYBER-CAFÉ

Bonjour, je m'appelle Joan. Je pense ouvrir un cyber-café dans le quartier et je voudrais vous poser quelques questions :

- 1) Quelles sont vos compétences en informatique ? Êtes-vous au niveau débutant, intermédiaire ou avancé ? Préférez-vous les PC ou les Mac ?
- 2) Est-ce que vous, ou un membre de votre famille, seriez intéressé à suivre une formation informatique peu chère ?
- 3) Aimerez-vous passer du temps avec vos amis dans un endroit à l'atmosphère détendue où vous pourriez apprendre l'informatique ? Quel genre de nourriture ou de boissons voudriez-vous consommer ?
- 4) Possédez-vous votre propre ordinateur ?
- 5) Utiliseriez-vous un ordinateur si vous en aviez la possibilité? Combien de fois par semaine ?
- 6) À quelles fins utiliseriez-vous l'ordinateur ? Courriel ? Programmes particuliers ?
- 7) L'ordinateur pourrait-il être utile pour votre passe-temps ?
- 8) À quel moment de la journée utiliseriez-vous l'ordinateur ? Et pour combien de temps ?
- 9) Quel serait d'après vous un tarif horaire raisonnable ?
- 10) Qu'est ce qui vous empêcherait de venir ? Vos enfants, le transport, un handicap, etc. ?
- 11) Êtes-vous étudiant, retraité, parent d'un jeune enfant ?
- 12) Pouvez-vous me donner des conseils ?

EXEMPLE DE SONDAGE # 3

QUESTIONNAIRE SUR LES SERVICES D'ANIMAUX DOMESTIQUES

Informations générales:

Types d'animal : Chien Chat Oiseau Autre : _____

Nombre total d'animaux : _____

Pendant combien d'heures par jour êtes-vous absent de votre domicile ? _____

Moins de 3 heures Entre 3 et 6 heures Entre 6 et 8 heures Entre 8 et 10 heures Plus de 10 heures

Qui s'occupe de votre animal pendant votre absence ?

Personne Votre conjoint (e) Vos enfants Vos voisins Un service d'animal Autre

Promenade de chien

Combien de fois par jour promenez-vous votre chien ?

Moins de 1 fois Entre 1 et 2 fois 3 fois ou plus

Payeriez-vous quelqu'un pour promener votre chien ? Oui Non

Seriez-vous prêt à payer 20 \$ par visite ?

Si non, quel serait un montant raisonnable ? _____ \$

À quels moments de la journée voudriez-vous que l'on promène vos animaux ?

Le matin À midi Le soir Le matin et le soir

Garde d'animaux :

Combien de fois par an partez-vous en voyage (voyage d'agrément ou d'affaires) ?

Moins de 1 fois par an 1 à 2 fois par an Plus de 2 fois par an

Qui s'occupe de votre animal pendant votre absence ?

Votre famille Amis Voisins Professionnel Chenil Spécialiste Autre : _____

Avez-vous déjà utilisé les services d'un professionnel pour votre animal ? Oui Non

Seriez-vous prêt à payer 25 \$ par visite pour que l'on s'occupe de votre animal à votre domicile pendant votre absence ? Oui Non

Si non, quel serait un montant raisonnable ? _____ \$

Pour chaque activité, indiquez votre intention d'utiliser les services d'une personne qualifiée?

Garde d'animaux Certainement Cela dépend Jamais

Promenade de chien quotidienne Certainement Cela dépend Jamais

Transport pour les rendez-vous
(vétérinaire, salon de toilettage) Certainement Cela dépend Jamais

Achat de produits Certainement Cela dépend Jamais

Entretien régulier (bains, toilettage) Certainement Cela dépend Jamais

Si vous avez répondu « cela dépend », quels seraient les facteurs qui vous feraient changer d'avis ?



*La section suivante, **SECTION 5 – ACCÈS ET AMÉNAGEMENT**, aborde la question des aménagements adaptés aux besoins particuliers ; les aménagements seront déterminants pour votre réussite professionnelle !*

Les personnes handicapées ont besoin d'équipements, de services ou d'autres aménagements pour participer pleinement aux activités sociales, culturelles et économiques de la vie quotidienne. Les aménagements sont les solutions aux problèmes posés par le milieu environnant dans lequel les personnes handicapées évoluent.

SECTION 5

ACCÈS ET AMÉNAGEMENT



Il est important de bien identifier vos besoins particuliers pour que vous puissiez exercer d'une façon ou d'une autre vos activités professionnelles quotidiennes.

Plan d'aménagement adapté à des besoins spécifiques

Feuille de travail

La feuille de travail qui figure à la fin de la présente section a été conçue pour vous aider à définir et planifier les aménagements adaptés à vos besoins particuliers identifiés au cours des sections précédentes. Indiquez vos réponses sur la feuille de travail.

INTRODUCTION

Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous allez exploiter votre entreprise. Essayez de visualiser vos activités au cours d'une journée de travail typique - où vous travaillerez, où vous irez, ce que vous ferez.

Les informations contenues dans cette section vous aideront à réfléchir.

La présente section aborde les questions suivantes :

- accès
- informations, communication, tâches professionnelles spécifiques, productivité.
- sécurité et hygiène du travail.

Ne vous inquiétez pas si vous n'êtes pas en mesure d'identifier tous les aménagements nécessaires. L'identification des problèmes et la description des solutions et de leurs conséquences fourniront des renseignements précieux aux fournisseurs de services responsables d'exécuter votre plan d'aménagement.



ACCÈS PHYSIQUE

Dressez la liste des principaux endroits dans lesquels il vous faudra vous rendre pour effectuer vos activités professionnelles (bureau à domicile, site des clients et des fournisseurs, etc.)

Quelles difficultés pensez-vous rencontrer en entrant, en sortant ou en vous déplaçant dans ces endroits ?

Devriez-vous envisager :

- d'autres moyens de transport pour vous rendre d'un endroit à l'autre ;
- des stratégies pour surmonter les obstacles à l'entrée ou à la sortie de ces endroits ;
- des aménagements d'installation (portes automatiques, ascenseurs, rampes d'accès, aménagement des toilettes, changements de structure, accès au garage, boutons en braille pour l'ascenseur) ;
- un nouvel agencement (emplacement des meubles) ;
- des équipements adaptés (équipements et meubles spécialement conçus) ;
- des services d'une autre personne (accompagnateur) ;
- d'adapter / prévoir des procédures pour effectuer vos activités professionnelles.

INFORMATION, COMMUNICATION, TÂCHES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES, PRODUCTIVITÉ

Dressez la liste de vos activités quotidiennes.

Quels sont les problèmes éventuels que vous pouvez rencontrer au cours de vos activités professionnelles ?

Devriez-vous considérer :

- d'autres formats (braille, gros caractères, cassettes audio).
- des équipements adaptés ou accessoires informatiques (téléphone avec ampli, machine à écrire / lecteur braille, loupe d'écran, activation vocale, sortie vocale, scanner, agenda).
- l'aide d'une autre personne (prise de note, lecteur, interprète gestuel).
- l'adaptation de vos activités avec les employés, les sous-contractants, les clients, les fournisseurs, les agents de service, et les associés.

Que vous faut-il pour bien communiquer avec vos clients, fournisseurs et associés ? Vous devriez considérer toutes les formes de communication possibles (écrite, orale, réunions, appels de vente, etc.)

Devriez-vous envisager :

- des types d'équipement professionnels / technologiques spéciaux (télécopieur, courrier électronique, scanneur, système FM) ;
- les services d'une autre personne (interprète, personne pour la prise de note, technicien des sous-titres en temps réel) ;
- d'autres stratégies de communication (conférences téléphoniques, employés ou sous-contractants pour effectuer les opérations de marketing, de communication et commerciales).

Quels sont les responsabilités, les tâches et les rôles au cours desquels vous pouvez rencontrer des obstacles ?

Devriez-vous envisager :

- d'autres façons de travailler (embaucher de l'aide, un associé, changer l'ordre ou vos méthodes de travail, utiliser des outils différents) ;
- un changement de vos habitudes de travail ;
- des équipements ou des meubles spécialement adaptés (poste de travail ergonomique, équipements électriques, clavier à une main, ordinateur vocal) ;
- d'autres arrangements ou ententes avec vos associés et fournisseurs ;
- de modifier votre idée d'entreprise (ligne de produits, type et gamme de services, niveau des opérations, productivité / prévision des ventes).



SÉCURITÉ ET HYGIÈNE DU TRAVAIL

Votre sécurité ou hygiène peut-elle être compromise au cours de vos activités professionnelles ? Les adaptations et aménagements abordés plus haut peuvent-ils affecter votre sécurité ou celle de vos employés, clients, fournisseurs ou associés ?

Votre sécurité ou votre hygiène au travail pourraient-elles être améliorées en :

- travaillant différemment (la communication verbale prend moins de temps que la communication écrite, les téléconférences réduiront le nombre de vos déplacements ;
- en utilisant des équipements adaptés ou des équipements de sécurité pour réduire les risques (vêtements spéciaux, équipement de protection, signaux d'alarme visuels, poste de travail ergonomique, ameublement) ;
- en fournissant à vos employés, clients, fournisseurs et associés, des informations relatives à votre handicap, vos besoins d'aménagement et votre santé.

Maintenant que vous avez rempli le questionnaire sur les aménagements requis pour vos activités professionnelles, y-a-t-il autre chose qui vous a paru utile par le passé ?

***VOUS AVEZ BESOIN DE PLUS DE
RENSEIGNEMENTS OU D'ASSISTANCE,***

*Le guide de ressources comporte de nombreuses
sources de renseignements relatifs aux
aménagements adaptés à vos besoins.*

FEUILLE DE PLAN D'AMÉNAGEMENT

PROBLÈMES	SOLUTIONS



*La section suivante, **SECTION 6 – CONSIDÉRATIONS FINANCIÈRES**, aborde les questions financières relatives au démarrage de votre entreprise et vous aide à élaborer votre profil financier.*

Remarque : Il vous faudra considérer le coût des aménagements identifiés dans votre plan d'aménagement et les inclure dans les coûts de démarrage anticipés de la section suivante.

Maintenant que vous avez calculé le montant des frais de démarrage, la question est de savoir d'où viendra l'argent.

Provenance des fonds possible :

- vous-même ;
- votre familles et vos amis ;
- vos partenaires d'affaires ;
- vos associés ;
- prêts bancaires ;
- autres.

Le guide de ressources vous aidera à trouver d'autres sources de financement.

Si vous avez besoin de financement pour démarrer votre entreprise, vous devez évaluer votre solvabilité. Il n'est pas raisonnable d'attendre d'un prêteur qu'il assure à 100 pour cent les risques financiers du démarrage de votre entreprise !

Fiche d'évaluation pour une demande de crédit

	Mauvais		Bon		Excellent
	1	2	3	4	5
FACTEURS D'ÉVALUATION					
■ Cote de solvabilité*					
■ Capacité – capacité de rembourser les traites du crédit avec les revenus de l'entreprise ou vos revenus personnels					
■ Bien affecté en garantie – Avoir / actif que vous pouvez offrir en garantie de l'emprunt					
■ Fonds – Valeur nette de l'avoir pour rembourser le prêt si votre entreprise fait faillite					
■ Caractère (perception de la communauté)					
■ Engagement (investissement personnel de temps, d'énergie et d'argent)					
■ Viabilité commerciale (ex. : risque modéré)					
■ Expérience personnelle dans le secteur d'activité souhaité					

Comment pouvez-vous améliorer vos points faibles (1 et 2) ?

**Vous pouvez obtenir une copie de votre cote de solvabilité en communiquant avec les bureaux d'Equifax Canada Inc., Boîte postale 190, Station Jean Talon, Montréal, PQ H1S 2Z2, 1 800 278-0278, inquiries@equifax.com, www.equifax.com*

Si vous avez besoin de financement pour démarrer votre entreprise, il vous faudra présenter des états financiers. Votre situation financière générale permettra aux prêteurs d'évaluer les risques encourus. Votre situation financière est un facteur important pour les investisseurs éventuels.

Remarque : les tableaux suivants vous aideront à établir un relevé de la valeur nette de votre patrimoine, de vos revenus et de vos dépenses. Ils ont été conçus pour vous aider à vous auto-évaluer ; ce ne sont pas les formulaires d'une demande d'emprunt.

VOTRE PROFIL FINANCIER

BILAN PERSONNEL

AVOIR (Énumérer et indiquer la valeur actuelle de tous les éléments de votre actif.)		DETTES (Énumérer les soldes de vos cartes de crédit et de toutes autres dettes y compris toute pension alimentaire.)	
Liquidités – banque	\$	Prêts bancaires	\$
Liquidités – autres institutions financières		Hypothèque immobilière	
Immobilier		Cartes de crédit: 1)	
Titres négociables		2)	
Créances et prêts non remboursés		3)	
1)		Autres obligations	
2)		1)	
Véhicule : Marque / année		2)	
Marque / année		3)	
Compte de retraite			
Intérêts commerciaux			
Autres			
(A) Total de l'avoir	\$	(B) Total des	\$
		(C) Valeur nette (A moins B)	\$

Avez-vous d'autres obligations ?

Ex. : êtes-vous cosignataire / avaliseur / garant ? Oui / Non

Si oui, indiquez ci-dessous le montant de la dette, son créancier et la nature de l'obligation.

ÉTAT FINANCIER ANNUEL

VOTRE REVENU BRUT		VOS DÉPENSES ANNUELLES	
Salaire annuel	\$	Traites / Loyer	\$
Commissions et primes		Taxes foncières	
Dividendes et intérêts		Impôt fédéral / provincial sur le revenu	
Revenu de location		Primes d'assurance	
Autres revenus : 1)		Cartes de crédit	
2)		Prêts personnels	
Sous-total	\$	Pension alimentaire	
		Aliments	
REVENU BRUT DE VOTRE CONJOINT (E)		Autres dépenses : 1)	
Salaire annuel		2)	
Autres revenus: 1)			
2)			
Total annuel des vos revenus	\$	Total annuel des dépenses	\$

SECTION 7 PLAN D'ACTION



Le tableau ci-dessous vous permettra de considérer les autres étapes vers le travail autonome. Il vous aidera à fixer vos objectifs et à identifier les tâches et les délais d'exécution. Revoyez les sections précédentes pour établir un plan d'action. Pour les sources d'assistance, référez-vous au guide de ressources.

	RECHERCHE / TÂCHE ET DATE D'EXÉCUTION	SOURCES / INDIVIDUS SUSCEPTIBLES DE M'AIDER
SECTION 1 TRAIT DE CARACTÈRE DE L'ENTREPRENEUR		
SECTION 2 COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES COMMERCIALES		
SECTION 3 IDÉE(S) D'ENTREPRISE		



	RECHERCHE / TÂCHE ET DATE D'EXÉCUTION	SOURCES / INDIVIDUS SUSCEPTIBLES DE M'AIDER
SECTION 4 ÉTUDE DE MARCHÉ		
SECTION 5 ACCÈS ET AMÉNAGEMENT		
SECTION 6 CONSIDÉRATIONS FINANCIÈRES		
QUESTIONS / PROBLÈMES INQUIÉTUDES		

**EXPLORER LES POSSIBILITÉS DU TRAVAIL AUTONOME POUR LES
PERSONNES HANDICAPÉES –
UN GUIDE D'AUTO-ÉVALUATION ET DE RESSOURCES**

SONDAGE D'ÉVALUATION

Nous espérons que les renseignements contenus dans le manuel et le guide de ressources vous ont été utiles. Veuillez prendre quelques minutes pour compléter la fiche d'évaluation affranchie et la retourner à SEDI (Social and Economic Development Innovations). Veuillez nous envoyer vos commentaires ou suggestions à l'adresse suivante.

Projet de travail autonome
Social and Enterprise Development Innovations (SEDI)
1110 Av. Finch ouest, Bureau 406
Toronto, Ontario M3J 2T2

Télécopieur : 416 665-1661

Courriel : info@sedi.org

MERCI DE VOTRE PARTICIPATION



EXPLORER LES POSSIBILITÉS DU TRAVAIL AUTONOME
Veuillez répondre par oui ou par non aux questions suivantes

1. Le manuel était-il utile pour évaluer les possibilités du travail autonome ?
Oui Non
2. Le manuel a-t-il répondu à vos questions ?
Oui Non
3. Le manuel était-il facile à utiliser ?
Oui Non
4. Avez-vous utilisé le guide de ressources ?
Oui Non
Si oui, les renseignements étaient-ils utiles ?
Oui Non

