Question d'argent

pour le travail autonome

Cahier 2

Démarrer une entreprise

Commanditaire principal

LA PROMESSE TD PRÊTS À AGIR

ABC Alpha pour la vie Canada

Droits d’auteur © 2025 ABC Alpha pour la vie Canada

MMSESAB202-09-08-1-FR

Publié pour la première fois en 2025 par ABC Alpha pour la vie Canada

Tous droits réservés.

ABC Alpha pour la vie Canada remercie son partenaire fondateur, le Groupe Financier Banque TD, pour son soutien quant au programme *Question d’argent*.

Imprimé au Canada

Question d’argent est remis à divers organisations à travers le pays par ABC Alpha pour la vie Canada.

Commanditaire principal

LA PROMESSE TD
PRÊTS À AGIR

Question d'argent

Bienvenue à *Question d'argent*!

Nous avons conçu *Question d'argent* pour vous aider à prendre soin de vous en faisant plus attention à votre argent. Peu importe qui vous êtes ou quelle est votre situation, il peut être difficile de penser à l'argent et d'en parler. Ça peut être difficile même avec des gens que vous connaissez bien.

Lorsque vous vous sentez bien par rapport à votre gestion financière, vous êtes moins stressé. Vous avez plus d'énergie pour les choses qui comptent pour vous.

Une façon de gagner de l'argent, c'est de travailler pour un **employeur**, comme une entreprise ou le gouvernement. Mais vous pouvez aussi travailler pour vous-même. C'est ce qu'on appelle le **travail autonome**. Une façon d'être travailleur autonome est de démarrer sa propre entreprise.

Un **employeur** est une personne, une entreprise ou une organisation qui paie des gens pour qu'ils travaillent pour eux.

Le **travail autonome** signifie que vous travaillez pour vous-même plutôt que pour un employeur.

Qu'apprendrez-vous?

Dans l'atelier d'aujourd'hui, vous réfléchirez aux sujets suivants :

- le genre d'entreprise que vous pourriez lancer;
- comment trouver des clients;
- comment démarrer une entreprise.

Qu'est-ce que le travail autonome?

Le travail autonome, c'est travailler pour soi-même ou diriger sa propre **entreprise**. Certains appellent ça être son propre patron.

Beaucoup de gens pensent qu'il faut démarrer sa propre entreprise pour devenir travailleur autonome. Mais vous pouvez travailler à votre compte en ayant un **emploi secondaire** ou en offrant vos services sans démarrer d'entreprise.

Démarrer une entreprise est une bonne option pour certaines personnes qui souhaitent devenir travailleurs autonomes. Quand vous démarrez une entreprise, vous fabriquez ou vendez quelque chose ou vous fournissez un service. Vous pourriez travailler seul, avoir un partenaire d'affaires ou embaucher des employés. C'est aussi ce qu'on appelle être un **entrepreneur**.

Il y a beaucoup à apprendre avant de démarrer sa propre entreprise, comme penser à une idée d'affaires, trouver des clients et apprendre à gérer son temps et son argent. C'est beaucoup de travail. Mais diriger votre propre entreprise peut être très gratifiant et peut être la bonne voie pour vous.

Une **entreprise** est une organisation qui fait de l'argent, habituellement en vendant des produits ou des services.

Un **emploi secondaire**, c'est lorsque vous avez un autre emploi ou une autre façon de gagner de l'argent en plus de votre emploi principal.

Un **entrepreneur** est une personne qui travaille à son compte ou qui dirige sa propre entreprise.

Autoévaluation

Pensez à votre vie en ce moment. Si vous travaillez pour un employeur, qu'aimez-vous de votre travail? Y a-t-il quelque chose que vous aimeriez pouvoir faire comme emploi à la place?

Cochez la case à côté de l'énoncé qui vous ressemble le plus :

- ☐ Je n'ai pas d'emploi en ce moment et je veux en savoir plus sur le travail autonome.
- ☐ Je travaille pour un employeur, mais je suis curieux de savoir si le travail autonome peut me convenir.
- ☐ J'ai une idée d'affaires et je veux savoir par où commencer.
- ☐ Aucune de ces réponses. Voici ma situation :

Quel genre d'entreprise pourriez-vous lancer?

Si vous envisagez de démarrer votre propre entreprise, vous pourriez vous demander par où commencer. La première étape consiste à réfléchir au genre d'entreprise que vous aimeriez lancer.

Une bonne façon de commencer, c'est de faire quelque chose dans lequel vous êtes déjà bon. Si vous êtes bon dans quelque chose, les gens pourraient vouloir payer pour votre travail.

Voici Kabir

Kabir joue du piano depuis l'âge de 5 ans, et il est très bon. Il songe à démarrer une entreprise pour donner des cours de piano aux enfants après l'école et la fin de semaine. Donner des leçons après l'école et la fin de semaine est un bon horaire pour lui, parce que Kabir suit des cours au collège communautaire de sa région pendant la journée.

Voici Tala

Tala travaille à temps partiel dans un magasin de fournitures d'artisanat. C'est aussi une artiste qui fabrique des bijoux, surtout pour elle-même et ses amis. Les gens lui disent sans cesse qu'elle devrait les vendre, alors elle songe à lancer une entreprise de de bijoux. Elle pourrait vendre ses créations en ligne, dans les marchés de producteurs et les marchés d'artisanat.

Pensez-y

Pensez à une chose pour laquelle vous êtes doué. Quels produits ou services pourriez-vous transformer en entreprise?

Utilisez l'espace ci-dessous pour faire un remue-méninge d'idées d'affaires pour la vente de produits ou de services. Le but du remue-méninge est de trouver le plus d'idées possible. Vous réfléchirez plus tard aux idées que vous aimez le mieux.

Penser à démarrer une entreprise

Choisissez une idée dans le remue-méninge que vous avez fait à la **page 5**. Dans les prochaines pages, réfléchissez à la façon dont vous pourriez démarrer cette entreprise. Si vous n'avez pas encore d'idée d'affaires, vous pouvez demander une idée à un ami.

Dans cet atelier, vous réfléchirez à la manière de :

1. **Décrire votre entreprise**
2. **Trouver des clients pour votre entreprise**
3. **Vous préparer à démarrer votre entreprise**

En suivant ces étapes pour votre entreprise, vous pourriez vous rendre compte que votre idée d'affaires ne fonctionne pas ou trouver une autre idée que vous aimeriez essayer. C'est correct de penser à des idées d'affaires que vous finissez par ne pas utiliser. Et c'est correct si vous ne connaissez pas déjà tous les détails. Le simple fait de penser aux étapes est un bon point de départ.

Vous pouvez toujours revenir et refaire ces activités, que vous essayiez une nouvelle idée ou que vous en retravailliez une ancienne.

1. Décrire votre entreprise

Le fait de pouvoir décrire votre entreprise en quelques mots peut vous aider à la présenter aux personnes qui pourraient vouloir vous embaucher ou acheter votre produit.

Avant de décrire votre entreprise, réfléchissez à :

- Qu'est-ce qui rend votre entreprise différente?
- Qu'est-ce qui fait que vous excellez dans ce travail?
- Comment appelleriez-vous votre entreprise?

Qu'est-ce qui rend votre entreprise différente?

Réfléchir à ce qui distingue votre entreprise des autres entreprises semblables peut vous aider à vous démarquer et à trouver des clients.

Votre entreprise pourrait être :

- la seule dans votre ville, même s'il y a des entreprises semblables dans d'autres villes;
- une entreprise plus petite ou plus personnelle, comparativement à une grande entreprise;
- axée sur certains clients ou types de travail.

Voici d'autres exemples d'entreprises qui se démarquent :

- un pâtissier qui se spécialise dans les tartes;
- une promeneuse de chiens qui fait de longues promenades avec des chiens très énergiques;
- un paysagiste qui ne travaille qu'avec des plantes locales.

Kabir est très patient et aime enseigner aux enfants. Il est aussi prêt à se déplacer partout dans sa ville pour enseigner aux enfants chez eux. Ce sera peut-être plus facile pour les parents parce qu'ils n'auront pas à conduire leurs enfants à une école de musique.

Écrivez à ce sujet

Utilisez l'espace ci-dessous pour écrire sur la façon dont votre entreprise pourrait être différente des autres.

Qu'est-ce qui fait que vous excellez dans ce travail?

Pensez aux sujets suivants :

- vos études, votre formation ou votre expérience de travail;
- le temps que vous avez passé à faire ce genre de travail;
- les **compétences** particulières liées à ce travail.

Les **compétences** sont les choses que vous savez bien faire. Vous pouvez apprendre et améliorer vos compétences par l'éducation, la formation et l'expérience.

Kabir joue très bien du piano. Il suit des cours de piano depuis l'âge de 5 ans, et il a reçu de nombreux certificats. Il y a quelques mois, il a commencé à enseigner à ses petits cousins à jouer. Il sait qu'il a la patience d'enseigner aux enfants.

Tala est créative et ingénieuse, et elle a le talent de fabriquer des objets magnifiques. Les gens l'arrêtent souvent dans la rue pour lui poser des questions au sujet de ses bijoux. Elle a fait beaucoup d'articles pour elle-même et ses amis.

Écrivez à ce sujet

Dans l'espace ci-dessous, notez certaines des raisons pour lesquelles vous excellez dans ce que votre entreprise pourrait offrir.

Voici quelques questions pour vous aider à commencer :

- Quelles sont les compétences que vous avez acquises à l'école, en formation ou dans des emplois passés?
- Avez-vous déjà fait du travail semblable?
- Dans quoi les autres disent-ils que vous êtes bon?
- Aimez-vous faire ce genre de travail? Pourquoi?

Comment appelleriez-vous votre entreprise?

Vous pouvez donner à votre entreprise à peu près le nom que vous voulez. Un nom vous aide à vous démarquer des autres entreprises qui font un travail semblable. Il peut aider les clients à se souvenir de vous ou leur décrire votre travail. Vous pouvez utiliser votre propre nom pour votre entreprise ou être plus créatif!

Kabir veut appeler son entreprise The Piano Man. Il aime ce nom parce que ça indique un peu aux gens ce qu'il fait. Il aime aussi beaucoup la chanson « Piano Man » et espère que d'autres personnes qui aiment la chanson aimeront son nom.

Tala veut appeler son entreprise Perlages précieux. Elle trouve que c'est élégant. Elle aime que cela en dise un peu le genre de bijoux qu'elle fabrique, car elle utilise beaucoup de perles et de pierres.

Pensez-y

Faites un remue-méninge pour trouver des idées pour votre nom d'entreprise. Certaines ne fonctionneront peut-être pas, mais c'est correct. Pour l'instant, essayez de penser au plus grand nombre d'idées possible. Ensuite, entourez votre favori.

Rédigez une description

Kabir décrit son entreprise ainsi :

« J'enseigne à des enfants à jouer du piano chez eux, sur leur propre piano ou clavier. J'enseigne la musique classique, ainsi que des pièces de comédies musicales et des chansons populaires pour rendre ça amusant. »

Tala décrit son entreprise ainsi :

« Je fabrique des bijoux délicats en utilisant des pierres précieuses, des perles et du métal. Je crée constamment de nouveaux modèles à vendre, et je suis ouverte aux idées si un client veut quelque chose de spécial. »

Maintenant que vous avez réfléchi à certains des éléments clés de votre entreprise, entraînez-vous à rédiger une courte description. Votre description doit inclure ce que fait votre entreprise et ce qui la rend spéciale ou différente.

Parlons-en

- Faites part de votre description à un partenaire ou au groupe.
- Comprennent-ils ce qu'est votre entreprise? Ont-ils des questions?

2. Trouver des clients pour votre entreprise

Une fois que vous aurez réfléchi à ce que fait votre entreprise, vous devrez déterminer qui vous embauchera ou achètera ce que vous vendez. Chaque entreprise a besoin de clients.

Pensez à qui achètera vos produits ou services :

- Vivent-ils à un certain endroit, comme dans votre ville ou votre quartier?
- Peuvent-ils acheter votre produit ou service en ligne?
- Qu'ont-ils en commun?
- Où passent-ils du temps, dans la vraie vie et en ligne?

Les clients de Kabir vivent dans sa ville, assez près de chez lui ou de son collège pour qu'il puisse prendre l'autobus. Ils ont des enfants de 5 à 15 ans qui veulent apprendre à jouer du piano. Ils ont leur propre piano ou clavier. Kabir pense pouvoir trouver de nouveaux clients dans les parcs, les bibliothèques et les centres communautaires.

Les clients de Tala sont des gens qui veulent porter de beaux bijoux ou les acheter en cadeau. Ils vivent peut-être près de chez elle ou visitent la région. Tala vend ses bijoux dans des foires artisanales locales où les gens viennent acheter des objets uniques et faits à la main. Elle envisage aussi d'essayer différents marchés dans les villes voisines pour atteindre un plus grand nombre de personnes.

Écrivez sur vos clients

Utilisez l'espace ci-dessous pour décrire vos clients. Voici quelques questions pour vous aider à commencer :

- Qui pensez-vous qui utilisera votre produit ou service?
- Vivent-ils près de chez vous ou pourraient-ils vous trouver en ligne?
- Avez-vous déjà vendu ou offert quelque chose à quelqu'un? Qu'avez-vous remarqué à leur sujet?

Comment les clients découvriront-ils votre entreprise?

La meilleure façon de trouver des clients dépend de votre entreprise. C'est une bonne idée d'essayer une ou deux façons de commencer et voir ce qui fonctionne le mieux. C'est ce qu'on appelle le **marketing**.

Voici des façons courantes de faire du marketing :

- être près d'autres entreprises (comme dans les marchés);
- publier des affiches ou des dépliants;
- créer un site Web;
- utiliser les médias sociaux.

Un type de marketing très puissant est le **bouche-à-oreille**. C'est lorsqu'un client a une excellente expérience avec votre entreprise et qu'il en parle à quelqu'un d'autre. Le bouche-à-oreille peut se faire naturellement, mais vous pouvez aussi vos clients à parler de votre entreprise à leurs amis s'ils ont eu une bonne expérience.

Le **marketing**, c'est informer les gens de ce que votre entreprise offre. Le but du marketing est d'aider les gens à décider de vous embaucher ou d'acheter votre produit.

Le **bouche-à-oreille**, c'est quand les gens parlent de votre entreprise. Par exemple, un client qui a aimé votre travail pourrait parler de votre entreprise à son voisin.

Kabir sait que le bouche-à-oreille est essentiel pour son entreprise. Il a enseigné à ses petits cousins à jouer du piano, alors il demande à sa tante et à son oncle de parler de son entreprise à leurs amis. Il prévoit aussi mettre des affiches dans les parcs, les bibliothèques et les centres communautaires pour faire la promotion de son entreprise.

Tala vend ses bijoux dans les marchés. Elle pense que les médias sociaux pourraient l'aider à trouver plus de clients, alors elle crée des comptes en ligne pour faire la promotion de son entreprise.

Pensez-y

Jetez un coup d'œil à vos notes à la **page 14** sur vos clients. Ces notes vous donnent-elles une idée de l'endroit où trouver des clients ou des types de marketing qui pourraient le mieux fonctionner? N'oubliez pas que c'est une bonne idée d'essayer une ou deux façons pour voir ce qui fonctionne le mieux pour votre entreprise.

- Quels types de marketing vous semblent les plus intéressants ou les plus agréables?
- Par quel type de marketing pourriez-vous commencer?
- Y a-t-il des types de marketing que vous ne voulez pas faire?

3. Vous préparer à démarrer votre entreprise

Une fois que vous avez une idée d'affaires, un nom et un plan pour trouver des clients, il est temps de réfléchir aux détails qui vous aideront à commencer. Vous n'avez pas besoin de tout décider tout de suite, mais réfléchir à ces questions vous aidera à vous rapprocher du démarrage de votre entreprise.

De quels outils ou équipement avez-vous besoin pour commencer?

La plupart des entreprises auront besoin de matériel ou d'équipement. Si vous n'avez pas déjà tout ce qu'il vous faut pour exploiter votre entreprise, vous devrez l'obtenir. C'est une bonne idée de commencer petit pendant que vous testez votre entreprise au lieu de dépenser beaucoup d'argent avant d'en avoir fait!

Par exemple, Tala pourrait acheter juste assez de fournitures pour fabriquer des bijoux pour un seul marché artisanal au lieu d'acheter ce dont elle pense avoir besoin pour toute une année.

Matériel d'entreprise

Utilisez le tableau ci-dessous pour dresser une liste des outils, de l'équipement ou du matériel dont vous pensez avoir besoin pour exploiter votre entreprise. Mettez un crochet à côté de tous les éléments que vous avez déjà.

✓	Outils, équipement ou matériel

Combien devriez-vous facturer?

Il peut être difficile d'établir les prix pour votre entreprise. Mais il est important d'être payé pour votre travail! Cette étape est importante pour vous préparer à démarrer votre entreprise. Il faut beaucoup de recherche et de réflexion pour établir le prix de ce que vous vendez.

Voici quelques éléments à rechercher avant d'établir un prix :

- **Comment devriez-vous établir le prix de vos produit ou du services?**
- **Combien ça coute pour fabriquer le produit ou fournir le service?**
- **Combien les entreprises semblables facturent-elles pour leurs produits ou services?**

Une fois que vous avez fait des recherches sur chacun de ces éléments, vous êtes mieux préparé à réfléchir au prix que vous devriez demander. Examinons chacun de ces éléments un peu plus en détail.

Comment devriez-vous établir le prix de vos produits ou services?

Il y a différentes façons de fixer vos prix selon ce que vous vendez.

Voici quelques façons de fixer vos prix :

- **Tarif par article** : Vous demandez un montant pour chaque produit. Tala vend ses bijoux à un prix différent pour chaque article, comme des boucles d'oreilles et des colliers.
- **Taux horaire** : Vous demandez un montant pour chaque heure que vous consacrez à un service. Kabir facture ses services à l'heure pour donner des leçons de piano.
- **Prix fixe** : Vous demandez un montant fixe pour votre produit ou service. Un photographe pourrait facturer un montant fixe pour une séance de photos et un certain nombre d'images retouchées.

Le prix par article fonctionne souvent bien pour les produits, et le prix à l'heure est souvent utilisé pour les services. Un prix fixe peut être utilisé pour les deux.

Lorsque vous demandez un **tarif par article**, chaque produit a son propre prix.

Lorsque vous facturez un **taux horaire**, chaque heure de travail coute un certain montant.

Lorsque vous facturez un **prix fixe**, vous acceptez de fournir au client un produit ou un service pour un montant fixe.

Combien ça coute pour fabriquer le produit ou fournir le service?

Il y a différents couts associés à la création du produit ou à la prestation du service que vous vendez. Ces couts comprennent :

- **les couts directs** : tout cout directement lié à la création du produit ou à la prestation du service, comme les matériaux, l'emballage et la main-d'œuvre;
- **les couts indirects** : tout ce qu'il faut pour que votre entreprise continue de fonctionner, comme le transport, la technologie et le marketing.

Ce ne sont là que quelques exemples des couts associés à la fabrication d'un produit ou à la prestation d'un service. Une façon d'en apprendre plus sur tous les couts est de parler à quelqu'un qui dirige déjà une entreprise comme celle que vous aimeriez lancer.

N'oubliez pas que le montant que vous facturez pour votre produit ou service doit couvrir tous les couts de production.

Pensez-y

- Quels sont certains des couts de fabrication du produit ou de prestation du service pour votre entreprise?
- Quelles questions avez-vous au sujet des couts directs et indirects?

Combien les entreprises semblables facturent-elles pour leurs produits ou services?

Vous pouvez avoir une idée du montant à facturer en cherchant des entreprises semblables situées près de chez vous. Essayez de trouver ce que des entreprises semblables de votre région facturent pour leurs produits et services. Vous pouvez utiliser ces renseignements comme point de départ pour établir votre propre prix.

Il y a des raisons pour lesquelles vous pourriez décider de fixer vos prix plus bas que les entreprises semblables dans votre région. Par exemple, vous voulez attirer des clients et vous pouvez vous permettre de fixer un prix plus bas tout en couvrant tous vos couts de production.

Vous pourriez aussi décider de fixer vos prix plus haut que les entreprises semblables. Par exemple, votre entreprise offre quelque chose un peu différent des entreprises semblables, et vous devez établir un prix plus élevé pour couvrir les couts de production. Ou, si vous avez beaucoup d'expérience, vous pourriez peut-être facturer plus.

Pensez-y

- Connaissez-vous déjà des entreprises semblables à celle que vous aimeriez lancer?
- Comment pouvez-vous savoir ce que des entreprises semblables facturent?

Éléments à garder à l'esprit avant de démarrer votre entreprise

Avoir une excellente idée d'affaires et une bonne compréhension de vos clients et des couts n'est qu'une partie de démarrer une entreprise.

Voici d'autres éléments auxquels vous devrez réfléchir :

- **les lois qui s'appliquent à votre entreprise** : certaines entreprises exigent une formation spéciale, des permis ou de l'assurance avant de pouvoir démarrer;
- **la gestion du revenu de votre entreprise** : vous devrez suivre l'argent que votre entreprise gagne et l'utiliser pour couvrir toutes les dépenses d'exploitation, y compris votre salaire;
- **les déclarations de revenus** : lorsque vous travaillez à votre compte, vous devrez payer de l'impôt sur le revenu de votre entreprise.

Qui pourrait vous aider avec votre entreprise?

Dans cet atelier, vous avez pu commencer à réfléchir à ce à quoi votre entreprise pourrait ressembler. Ça peut sembler intimidant au début, mais lancer votre propre entreprise ne signifie pas que vous devez tout faire tout seul.

Vous pouvez embaucher des gens pour vous conseiller ou vous soutenir dans certains domaines précis de votre entreprise. Et il y a beaucoup de ressources et de groupes qui peuvent soutenir les nouveaux propriétaires d'entreprises. Certains sont disponibles en ligne et d'autres peuvent être offerts en personne. Essayez de chercher en ligne des programmes semblables et le nom de votre municipalité ou région pour voir ce qui est offert dans votre région. Voici quelques exemples :

- **cours d'entrepreneuriat et programmes de mentorat** : Chambres de commerce locales, centres pour l'emploi, centres de développement des petites entreprises
- **associations commerciales locales ou identitaires** : groupes de femmes entrepreneures, associations commerciales LGBTQ;
- **autres ressources** : programmes de bibliothèques pour les entrepreneurs, centres d'apprentissage communautaires, universités et collèges locaux.

Félicitations!

Vous avez terminé l'atelier *Démarrer une entreprise*. Vous avez franchi une étape importante en apprenant à démarrer une entreprise.

Comme dernière activité, nous espérons que vous ferez un **serment**. Le serment peut être personnel, ou vous pouvez le partager avec d'autres personnes.

Un **serment** est une promesse sérieuse que l'on se fait à soi-même ou aux autres.

Mon serment

Je fais le serment d'en apprendre plus sur le travail autonome en :

_____

Parfois, un serment est accompagné d'un plan d'action, c'est-à-dire une liste de choses que vous ferez pour vous aider à le respecter.

Mon plan d'action

Que dois-je faire en premier?

_____

_____

Qui peut m'aider?

_____

Comment vais-je surmonter les défis et les obstacles?

_____

_____