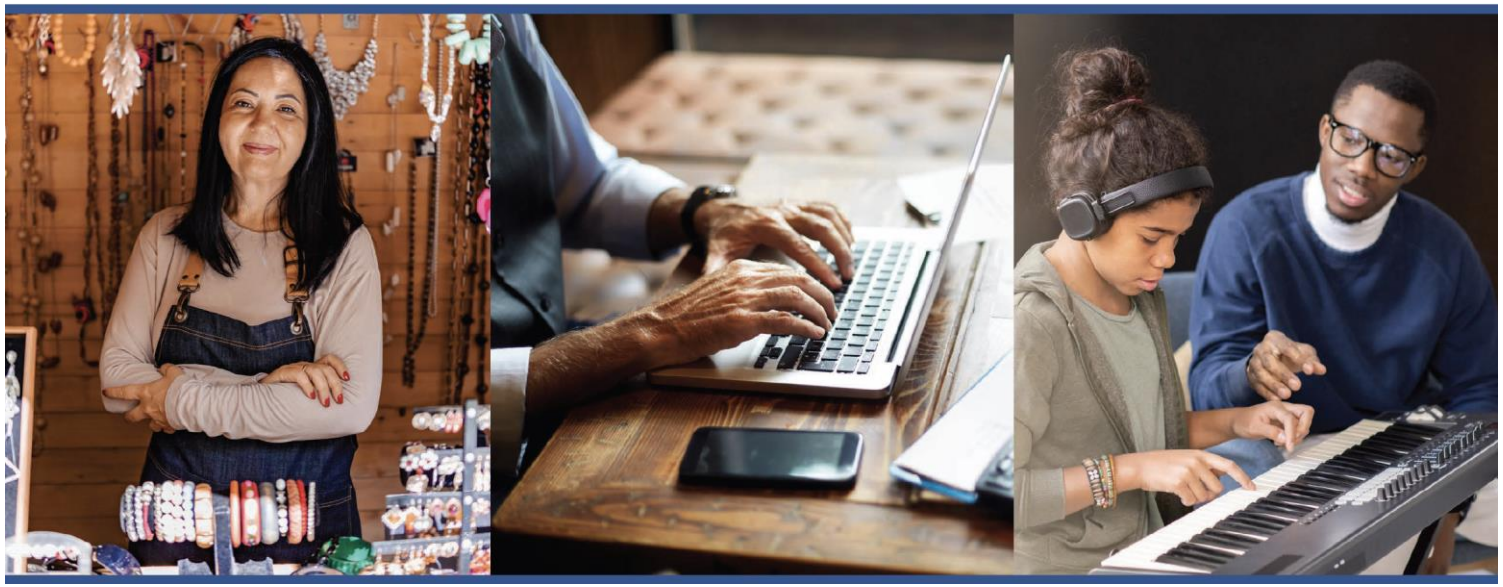
Question d'argent

pour le travail autonome

Démarrer une entreprise



ABC Alpha pour la vie Canada

Commanditaire principal

TD

Bienvenue à *Question d'argent*

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.

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’est-ce que le travail autonome?

Le travail autonome, c’est travailler pour soi-même ou diriger sa propre **entreprise**.

Vous n’avez pas besoin de créer votre propre entreprise pour être travailleur autonome.

Vous pouvez travailler à votre compte en ayant un **emploi secondaire**.

Qu’est-ce que le travail autonome?

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.

Démarrer une entreprise

Démarrer une entreprise est une bonne option pour certaines personnes qui souhaitent devenir travailleurs autonomes. C'est aussi ce qu'on appelle être un **entrepreneur**.

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

Démarrer une entreprise

Choses à considérer avant de démarrer sa propre entreprise :

- penser à une idée d'affaires;
- trouver des clients;
- apprendre à gérer votre temps et votre argent.

Autoévaluation

En utilisant le chat ou en le disant à voix haute, quelle option 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.

Quel genre d’entreprise pourriez-vous lancer?

Commencez par réfléchir à ce à quoi vous êtes déjà doué.

Si vous êtes bon dans quelque chose, les gens pourraient vouloir payer pour votre travail.

Voici Kabir

Kabir 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 est 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 à laquelle vous êtes doué. Quels produits ou services pourriez-vous transformer en entreprise?

Faire un remue-méninge d’idées d’affaires pour la vente de produits ou de services.

Partagez vos idées

En utilisant le chat ou en le disant à voix haute:

- Quelles idées avez-vous trouvées?
- Avez-vous des conseils sur la manière de trouver de nouvelles idées?

Penser à démarrer une entreprise

Choisissez une idée de votre liste de remue-méninge. À partir de cette idée, nous allons réfléchir à la manière de :

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

1. Décrire votre entreprise

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;
- une entreprise plus petite ou plus personnelle;
- axée sur certains clients ou types de travail.

Qu’est-ce qui rend votre entreprise différente?

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.

Qu’est-ce qui rend votre entreprise différente?

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.

Pensez-y ou écrivez

Comment votre entreprise pourrait-elle 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.

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

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.

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

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.

Pensez-y ou écrivez

Pourquoi seriez-vous excellent dans votre entreprise?

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?

- Un nom vous aide à vous démarquer des autres entreprises qui font un travail semblable.
- Un nom 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!

Comment appelleriez-vous votre entreprise?

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.

Comment appelleriez-vous votre entreprise?

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 ou écrivez

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.

Quel est votre nom préféré?

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. »

Rédigez une description

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. »

Rédigez une description

Prenez un moment pour réfléchir ou écrire une brève description de votre entreprise. Votre description doit inclure ce que fait votre entreprise et ce qui la rend spéciale ou différente.

2. Trouver des clients pour votre entreprise

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?

2. Trouver des clients pour votre entreprise

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.

2. Trouver des clients pour votre entreprise

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. Elle envisage aussi d'essayer différents marchés dans les villes voisines pour atteindre un plus grand nombre de personnes.

Pensez-y ou écrivez sur vos clients

Pensez-y ou écrivez sur 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. C'est ce qu'on appelle le **marketing**.

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.

Comment les clients découvriront-ils votre entreprise?

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.

Comment les clients découvriront-ils votre entreprise?

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.

Comment les clients découvriront-ils votre 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

En pensant à qui sont vos clients, quels types de marketing pourraient le mieux fonctionner?

- 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

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 :

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

b) Combien devriez-vous facturer?

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

La plupart des entreprises auront besoin de matériel ou d'équipement. 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!

Écrivez sur le matériel de votre entreprise

Faites un remue-méninges d'une liste d'outils, d'équipement ou de matériaux dont vous pensez avoir besoin pour faire fonctionner votre entreprise. Quels éléments avez-vous déjà ?

b) Combien devriez-vous facturer?

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?

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

Voici quelques façons de fixer vos prix :

- **Tarif par article** : Vous demandez un montant pour chaque produit.
- **Taux horaire** : Vous demandez un montant pour chaque heure que vous consacrez à un service.
- **Prix fixe** : Vous demandez un montant fixe pour votre produit ou service.

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

- **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.

Pensez-y

N’oubliez pas!

Le montant que vous facturez pour votre produit ou service doit couvrir tous les couts de production.

- 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 pourriez choisir de fixer vos prix **plus bas** que ceux d'entreprises similaires. 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.

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

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.

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

Voici d’autres éléments auxquels vous devrez réfléchir :

- les lois qui s’appliquent à votre entreprise;
- la gestion du revenu de votre entreprise;
- les déclarations de revenus.

Qui pourrait vous aider avec votre entreprise?

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;
- associations commerciales locales ou identitaires;
- autres ressources.

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**.

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 :

Mon plan d’action

Que dois-je faire en premier?

Qui peut m’aider?

Comment vais-je surmonter les défis et les obstacles?

Merci d’avoir participé au programme *Question d’argent*!

Alpha pour la vie Canada

Question d’argent