



1^{re} ÉTAPE LA PLANIFICATION

Quelle sorte d'entreprise voulez-vous lancer ?

Une nouvelle entreprise peut être bien des choses, depuis un salon de coiffure à domicile à une grosse usine qui emploie des centaines de personnes.

Y a-t-il un besoin pour votre produit ou service ? Dans la plupart des cas, il vous faudra faire une étude de marché. Dans sa forme la plus simple, une telle étude peut signifier de demander aux clients potentiels s'ils ont l'intention d'acheter ce que vous avez l'intention de vendre. Mais prenez garde : est-ce que ces gens vous répondent honnêtement ou cherchent-ils à ne pas vous décevoir ? Une étude de marché plus poussée, faite par une firme spécialisée, peut être requise si vous voulez convaincre un investisseur ou une banque de vous appuyer.

Devez-vous y travailler à temps plein dès le début, ou pouvez-vous commencer à temps partiel, tout en gardant votre emploi actuel ?

Avez-vous besoin d'un local, ou pouvez-vous commencer dans une pièce de la maison ? Le fait de commencer « en douceur » réduit les risques, sans nécessairement limiter vos ambitions. Certaines des plus grosses entreprises en électronique et en informatique ont commencé ainsi dans un garage.

Pouvez-vous commencer seul, ou avez-vous besoin d'associés ou d'employés ? Si oui, où pouvez-vous les trouver ? Y a-t-il des gens qualifiés pour ce travail ? Voudront-ils travailler pour vous ? Aurez-vous les moyens de les payer ?

Quels sont les avantages de travailler à votre compte – et quel degré de risque êtes-vous prêt à courir ?