

# Répondez au questionnaire sur l'entrepreneurship!

## Suis-je un entrepreneur?

Posez-vous ces questions...

### OUI NON

- Je sais que, si je me lance en affaires, toute ma famille va être impliquée.
  
- Ma conjointe ou mon conjoint pense que c'est une bonne idée. Elle ou il est prêt à m'aider.
  
- Je comprends les gens. Je suis le genre de personne qui peut s'imaginer dans la peau de l'autre.
  
- Je ne connais pas tout. J'ai encore des choses à apprendre et de nouvelles idées à examiner.
  
- Je sais m'adapter. Je ne suis pas prisonnier de la routine ou rigide dans mes idées au point où je ne peux changer si mon entreprise l'exige.

## OUI NON

- J'aime prendre mes propres décisions et essayer mes propres idées.
- Je fais preuve de jugement sûr. Je sais que j'aurai à prendre des décisions tous les jours dans ma propre entreprise.
- Je peux suivre les conseils des autres.
- J'aime être mis au défi et la concurrence me réussit.
- Je veux prendre de l'envergure dans la collectivité.
- Je veux améliorer ma situation financière.
- Je sais que mon niveau de vie sera diminué pendant un certain temps, jusqu'à ce que l'entreprise dégage un profit. Il faudra sans doute plusieurs mois, peut-être même un an ou deux avant de réaliser un profit.
- J'aime travailler. Ma propre entreprise exige que je travaille fort, de 12 à 16 heures chaque jour.
- Le travail n'est jamais vraiment terminé. Il y en a toujours plus.
- Je possède l'énergie pour faire tout ce que l'exploitation de mon entreprise au jour le jour exigera, qu'il s'agisse de lever ou de traîner des objets, de rester debout, de marcher, de parler ou de sourire.

## OUI NON

- J'ai examiné toutes les options avant de me lancer en affaires.
- Je connais les avantages et les désavantages d'une entreprise individuelle, d'un partenariat et de la constitution de mon entreprise en personne morale.
- J'ai examiné la possibilité d'exploiter une franchise. Je suis au courant des avantages du franchisage, soit l'achat du savoir-faire et des techniques d'exploitation éprouvées de quelqu'un d'autre.
- J'ai examiné les avantages de travailler pour quelqu'un d'autre et de ne pas me lancer en affaires.
- Je sais que j'ai moins d'une chance sur deux d'être toujours en affaires dans deux ans.
- Il se peut que je passe le reste de ma vie à réussir à peine à joindre les deux bouts.
- Seulement 10 % environ des entreprises démarrées réussissent vraiment : 50 % échouent et 40 % sont peu profitables. Je risque d'échouer.

## Est-ce que je possède des aptitudes à la gestion?

### OUI NON

- Je suis conscient que l'inexpérience et la mauvaise gestion causent environ 90 % des échecs d'entreprises.
- Je possède plusieurs années d'expérience ou plus dans ce secteur.
- Je suis doué pour le calcul.
- Je possède de l'expérience en tenue de registres de stock ainsi que de registres et de rapports des ventes, en prélèvement de taxes fédérales et provinciales et en établissement de dossiers et de rapports sur le personnel.
- Je sais que je pourrai toujours respecter mes obligations à l'égard de la paie.
- Je peux assumer toutes les responsabilités entourant l'exploitation d'une entreprise.
- Je sais comment jongler avec tous les petits détails sans crouler sous la pression.
- Je sais comment gérer mon entreprise.
- J'ai toujours protégé ma famille, mes biens et moi-même avec des assurances et d'autres mesures sensibles.
- Je sais que les employés constituent le lien crucial entre l'entreprise et ses clients.

## OUI NON

- Je sais comment former un adjoint, c'est-à-dire un remplaçant qui exploitera l'entreprise en mon absence.
- Je sais comment prévoir les ventes et les dépenses et comment utiliser cette information pour faire en sorte que mon entreprise soit plus prospère.
- Je connais les bonnes mesures que les gens prennent afin d'améliorer une entreprise. Je connais les erreurs qui éloignent la clientèle.
- Je connais les fournisseurs et l'aide qu'ils apportent.
- Je connais les fournisseurs et les membres de l'association commerciale. Je connais leurs attentes à mon égard et mes attentes à leur égard.
- J'ai de l'expérience dans l'organisation de l'aide et l'établissement de façons de faire les choses.
- Je sais quoi, combien, quand et où acheter.
- J'ai de l'expérience en traitement efficace de la marchandise.
- Je connais les types de crédit qui sont pertinents pour l'entreprise et la clientèle.
- Je sais comment fixer les prix de mes produits et de mes services de manière à soutenir la concurrence.

## OUI NON

- Je sais comment payer la marchandise, faire face aux dépenses et réaliser un profit quand même.
- Je sais comment contrôler mon stock pour le faire coïncider avec les périodes de pointe et les périodes creuses de l'entreprise.
- Je sais comment faire de la publicité avec discernement.
- Je sais comment encourager la clientèle à acheter en lui faisant bon accueil.
- Je participe aux activités communautaires.
- Je suis un bon voisin. Parfois, je me donne du mal pour faire un petit peu plus afin d'acquérir un capital de sympathie.
- J'ai toujours créé une atmosphère propre, attrayante et plaisante pour la clientèle et le personnel dans tous les endroits où j'ai travaillé.

## La concurrence et le client potentiel

### OUI NON

- Je sais que ma collectivité veut et peut soutenir ce type d'entreprise et qu'elle en a besoin.
- Ma collectivité compte assez de gens enclins à dépenser de l'argent pour les produits ou les services que je prévois proposer.

## OUI NON

- J'ai étudié ma concurrence. Je sais qui sont mes concurrents (directs et indirects), où ils se trouvent et comment ils exploitent leur entreprise.
- Je sais ce que les gens pensent de mes concurrents et à quel point ils sont bons.
- Je sais que je peux être meilleur que mes concurrents. Je veux posséder la meilleure entreprise en ville.
- Je sais comment percevoir les comptes en souffrance sans perdre le client.

## Financement et gestion du flux de trésorerie

### OUI NON

- J'ai économisé un certain montant d'argent pour ma propre entreprise.
- Je possède assez d'argent pour lancer l'entreprise que je veux et je peux en obtenir d'autres sources, par exemple de mes amis, de ma parenté et de la banque.
- Je sais que l'argent doit être remboursé à même les profits, après le paiement des taxes et des impôts et avant que je prenne un montant pour moi-même.
- Je me connais.
- Je sais ce qui est exigé de moi.

## OUI NON

- J'ai évalué ma personnalité. Elle s'adapte favorablement à mon entreprise.
- Je suis franc lors de la discussion de ma situation financière. Je n'ai rien à cacher.
- Je suis honnête, je respecte l'éthique et je suis reconnu pour mes bonnes relations avec les gens avec qui j'ai fait affaire.
- Je fais toujours les choses à temps et je prévois.
- Je fais preuve de volonté et j'ai une très grande discipline personnelle.
- Je suis stable. Je n'ai jamais sauté d'un emploi à un autre.

## Qui d'autre peut aider mon entreprise à réussir?

## OUI NON

- Je peux m'appuyer sur mes amis et ma famille.
- Mes amis peuvent me fournir une assistance parce qu'ils sont capables de formuler des réflexions et des jugements objectifs quand ils savent que ces commentaires vont m'aider.
- Je suis au courant des services du Centre d'affaires et des services de consultation gratuits que celui-ci me propose.
- Mon banquier va m'aider et me donner des conseils.



## OUI NON

- Mon avocat va m'aider. Mes problèmes l'intéressent.
- Mon courtier d'assurance va m'aider à choisir la meilleure protection pour mon entreprise et moi-même.
- Mes fournisseurs proposent une gamme complète de services pour m'aider à exploiter mon entreprise.
- Je suis conscient que je ne peux pas tout faire pour tout le monde, mais c'est ce qu'on attendra de moi dans ma propre entreprise. Je peux supporter la tension que cet état de choses me créera et j'ai trouvé mes propres moyens de réduction du stress.

## TOTAUX

Calculons votre résultat ...

En calculant le nombre de questions auxquelles vous avez répondu « non », vous devriez être en mesure de déterminer les domaines à améliorer. Si vous avez des préoccupations au sujet de votre aptitude à une carrière d'entrepreneur ou si vous voulez recevoir des conseils sur des moyens d'accomplir des progrès dans des domaines précis, n'hésitez pas à prendre rendez-vous avec le Centre d'affaires de Cornwall, en composant le 613-933-0074 ou en envoyant un courriel à l'adresse [entrepreneurship@cornwall.ca](mailto:entrepreneurship@cornwall.ca)