

LES OBJECTIFS DU PROMOTEUR

Avant de se lancer à fond dans son projet d'affaires, le promoteur devrait prendre quelques minutes de réflexion pour s'assurer que le projet répond bien à ses aspirations, à ses objectifs personnels et familiaux. Pour guider cette réflexion, il lui est proposé de compléter le tableau qui suit :

Dans un premier temps, il doit indiquer l'importance qu'il accorde personnellement à chacun des objectifs listés (1 : peu important, 2 : moyennement important, 3 : très important)

Dans un deuxième temps, il doit se demander quel sera l'impact du projet sur chaque objectif (négatif, neutre ou positif).

OBJECTIFS PERSONNELS	IMPORTANCE (1, 2 ou 3)	IMPACT PRÉVISIBLE DU PROJET (négatif, neutre, positif)
Satisfaction au travail		
Diversité des tâches		
Reconnaissance sociale		
Temps accordé à la famille		
Temps accordé aux loisirs		
Contacts sociaux		
Tranquillité d'esprit		
Utilisation des compétences actuelles		
Revenu pour la famille		
Sécurité financière		
Croissance de l'actif		
Procurer du travail à d'autres membres de la famille		
Autre :		
Autre :		

Selon les cotes attribuées à chaque objectif, le promoteur doit se poser deux principales questions :

- Est-ce que mon projet contribue positivement (impact positif) à la majorité des objectifs jugés moyennement (2) et très important (3) ?
- Est-ce que le projet est en opposition (impact négatif) à certains des objectifs jugés très importants (3) ?

Seul le promoteur peut déterminer si la réalisation de ce projet lui apportera satisfaction ou si elle représentera un inconfort quotidien. Selon les résultats obtenus, il lui est possible de poursuivre comme prévu, ou encore de modifier le projet de façon à ce qu'il réponde davantage à ses objectifs personnels.

LES QUALITÉS ET LES COMPÉTENCES DU PROMOTEUR

Avant de s'investir à fond dans son projet, le promoteur doit prendre conscience de la réalité suivante : son idée va le propulser dans « le monde des affaires », avec toutes ses exigences professionnelles et ses contraintes sur la vie personnelle. Faire une production artisanale et écouler 500 unités par année représente un hobby, en comparaison à une production semi-industrielle de 100 000 unités qui oblige à se conformer à une multitude de règlements pour la fabrication, à convaincre les créanciers de l'appuyer, à risquer une part importante de ses actifs personnels, à développer les fonctions vente et marketing sur des territoires élargis et inconnus, à se confronter à des concurrents agressifs, etc.

De toute évidence, le métier d'entrepreneur n'est pas fait pour tout le monde. Avant d'aller trop loin dans la cueillette d'informations et la planification du projet, il serait bon que le promoteur s'interroge pour savoir s'il est fait pour devenir entrepreneur. A-t-il les qualités personnelles et les compétences professionnelles ? Est-il prêt à s'astreindre aux exigences du métier ? Le succès d'une entreprise repose principalement sur les épaules de ses dirigeants, soit leur formation, leur personnalité et leur expérience. Si le promoteur est tenté de sauter cette étape d'évaluation, il devra s'y soumettre plus tard, lorsque les créanciers voudront vérifier ses capacités de gestionnaire

Pour aider à mener cette réflexion, il existe divers outils sur le marché. L'un d'entre eux est ici rapporté. Le promoteur est invité à répondre en toute franchise à la « Liste des compétences recherchées en affaires » qui suit. Pour plus de neutralité, il pourrait se faire seconder par une personne qui le connaît intimement.

RÉSULTATS :

Le promoteur ne semble pas avoir toutes les compétences requises ? Pas de panique, la majorité des gens d'affaire non plus. L'important est de ne pas déceler de faiblesse généralisée dans l'un ou dans plusieurs des cinq champs évalués, auquel cas il faudra :

- Aller chercher la formation requise, s'il s'agit d'un manque de connaissances. Une fois l'entreprise démarrée, l'entrepreneur n'aura plus le temps de le faire.
- Aller chercher de l'expérience dans une entreprise semblable à celle qu'il veut démarrer.
- S'associer avec des personnes ayant des qualités ou des compétences complémentaires.
- Au pire, renoncer au projet d'entreprise.

AUTO-ÉVALUATION DES QUALITÉS ET DES COMPÉTENCES EN AFFAIRES

1 : Pas du tout 2 : Un peu 3 : Assez 4 : Très bien 5 : Tout à fait

QUALITÉS / COMPÉTENCES	1	2	3	4	5
MOTIVATION					
Je suis à l'aise dans des situations qui comportent des risques					
J'ai de l'initiative					
Je suis patient et persévérant					
Je finis ce que je commence					
J'ai beaucoup d'énergie					
J'ai confiance en moi					
J'aime travailler fort sur mes propres projets					
J'aime travailler seul					
ORGANISATION					
Je peux prendre des décisions en très peu de temps					
Je suis capable de faire plusieurs choses à la fois					
Je suis discipliné et garde mon sang-froid sous la pression					
Je suis organisé dans mes affaires personnelles					
Je suis prêt à adopter un horaire souple en fonction des besoins de l'entreprise					
Je n'hésite pas à demander conseil lorsque je n'ai pas les connaissances et l'expertise voulues					
IMAGINATION					
Je règle souvent les problèmes de manière innovatrice					
J'aime faire les choses de manière différente					
Je suis débrouillard					
Je suis curieux au plan intellectuel					
LEADERSHIP					
Je travaille bien avec les autres					
J'aime vraiment les gens					
J'aime superviser d'autres personnes					
Je fais généralement preuve de leadership					
Quand je donne ma parole, c'est du sérieux					
J'aime que les gens me fassent confiance					
CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCE					
J'ai des connaissances en gestion d'entreprise					
Je connais bien le domaine technique lié à mon projet					
Je maîtrise les notions d'hygiène et de salubrité ainsi que le contrôle de la qualité en industrie alimentaire					
J'ai de l'expérience dans la mise en marché de tels produits					
J'ai déjà dirigé convenablement une entreprise					
Je peux tenir de bons dossiers sur la production et les finances					