



CARREFOUR  
JEUNESSE-EMPLOI  
SAGUENAY

# Le guide du jeune entrepreneur

Le point de départ du projet entrepreneurial



# Table des matières

Introduction **03**

---

Les caractéristiques de l'entrepreneur **04**

---

Canevas du modèle d'affaire **05**

---

Références **06**

---

# Introduction

L'entrepreneuriat est bien plus qu'une simple activité économique : c'est un état d'esprit, une volonté de créer, d'innover et de contribuer au développement de sa communauté. Ce guide a été conçu pour **accompagner les jeunes de la région qui souhaitent se lancer dans cette aventure**. Vous y trouverez des informations essentielles sur les **qualités et compétences nécessaires pour réussir**, ainsi que des **outils pratiques pour structurer votre projet**.

Notre objectif est de **vous offrir un point de départ**, en mettant à votre disposition des **ressources locales** et des **références fiables**. Que vous soyez au stade de l'idée ou prêt à concrétiser votre projet, ce guide vous aidera à mieux comprendre les défis et les opportunités qui vous attendent. L'entrepreneuriat demande du leadership, de la vision et une capacité à prendre des risques, mais il ouvre aussi la porte à des expériences enrichissantes et à un impact positif sur votre milieu.

# Les caractéristiques de l'entrepreneur

Voici les **qualités requises** pour devenir entrepreneur

01

Leadership

02

Vision

03

Capacité à prendre des risques

04

Aptitudes à résoudre les problèmes

05

Grande confiance en soi

06

Forte motivation

07

Facilité à communiquer

09

Grande tolérance au stress

10

Bonne santé générale



# Canevas d'un modèle d'affaires

## 1. Proposition de valeur

- Votre proposition de valeur comble quel besoin ou répond à quel problème?
- Quels sont vos produits et services ainsi que leurs caractéristiques?
- Quels sont les avantages concurrentiels?

## 2. Clientèle cible

- Est-ce que les clients sont également les consommateurs?
- Pour la clientèle, est-ce que vous misez sur les individus ou les entreprises?
- Quel est le profil général de ces clientèles cibles?
- Qu'est-ce qu'ils évitent, qu'est-ce qu'ils recherchent?
- Où les retrouve-t-on généralement?
- Quelle est la meilleure manière de valider leur intérêt? (sondage, entrevue individuelle ou de groupe, etc.)

## 3. Relation client

- Quelle est la stratégie permettant de 1 : rejoindre 2 : fidéliser 3 : générer et maintenir la clientèle?
- Quels seront les moyens de communication privilégiés avec la clientèle cible?

## 4. Canaux

- Quels sont les canaux de distribution qui permettront aux clients d'acquérir votre proposition de valeur?

## 5. Partenaires clés

- Qui sont les partenaires, autant à l'interne (équipes, départements) qu'à l'externe (fournisseurs, collaborateurs, réseau, investisseurs), qui contribuent au succès de votre entreprise?
- Quelles sont vos sources de financement?

## 6. Activités clés

- Quelles sont les activités que vous devez réaliser pour effectuer votre proposition de valeur?

## 7. Ressources clés

- Quelles sont les ressources essentielles requises pour réaliser votre proposition de valeur? (humaines, physiques, intellectuelles, matérielles, etc.)
- Que comptez-vous faire pour acquérir, mobiliser et maintenir ces ressources?

## 8. Structure de coûts

- Quels sont les postes budgétaires les plus importants? Quels en sont les coûts annuels approximatifs?

## 9. Structures de revenus

- Quel est le prix qu'ils seraient prêts à payer?
- À partir de quel critère comptez-vous évaluer le prix de votre proposition de valeur (coût de revient, concurrence, valeur perçue, rareté)?

# Canevas d'un modèle d'affaires (à remplir)

1. Proposition de valeur	2. Clientèle cible	3. Relation client	5. Partenaires clés	6. Activités clés
		4. Canaux		7. Ressources clés
8. Structure de coûts				
				9. Structures de revenus

# Références

Cette section regroupe des **ressources essentielles de la région dédiées aux jeunes entrepreneurs**, qu'ils soient au stade de l'idée, du démarrage ou du développement de leur entreprise. Vous y trouverez des organismes, espaces et réseaux qui offrent des **outils concrets**, du **soutien-conseil personnalisé** et même des **occasions de mentorat**.

## Promotion Saguenay

[promotion.saguenay.ca/fr/projets-daffaires](http://promotion.saguenay.ca/fr/projets-daffaires)

## MicroEntreprendre Saguenay-Lac-Saint-Jean

<https://microentreprendre-saglac.ca/accompagnement-de-proximite-2/>

## Banque du Canada - BDC

<https://www.bdc.ca/fr>

## WeRentrepreneur

<https://www.werentrepreneur.com/>

## Société d'assurance-dépôts du Canada - SADC du Fjord

<https://www.sadc-cae.ca/fr/sadc/sadc-du-fjord/>

## MRC du Fjord-du-Saguenay

<https://mrc-fjord.qc.ca/services/developpement-du-territoire/services-conseils/>

## CEE UQAC

<https://ceeuqac.ca/accompagnement/service-daccompagnement/>

Le guide du jeune entrepreneur  
Carrefour jeunesse-emploi Saguenay  
2026



CARREFOUR  
JEUNESSE-EMPLOI  
SAGUENAY