



➤ **Comment détecter une occasion d'affaires ?**

- ❑ Réfléchissez à vos aspirations, vos aptitudes, votre expertise et votre expérience.
- ❑ Identifiez des besoins et trouvez des solutions pour les satisfaire.
 - Observez votre entourage : milieu de travail, gens d'affaires, activités sociales et de loisirs.
 - Demeurez à l'affût de l'actualité.
 - ◇ Observez les changements et tendances socio-démographiques, technologiques et économiques.
 - ◇ Assistez à des colloques, des foires et des expositions.
 - Analysez les besoins des entreprises de votre milieu.
 - ◇ Qui sont leurs fournisseurs ?
 - ◇ Achètent-elles à l'extérieur de la région ?

➤ **Quelles sont vos possibilités ?**

- ❑ Vous pouvez vous lancer en affaires :
 - en créant une nouvelle entreprise;
 - en achetant une entreprise existante;
 - en achetant une franchise.

➤ **Votre projet est-il bien défini ? Est-il réalisable ?**

- ❑ Votre produit ou votre service doit répondre à un besoin.
- ❑ Assurez-vous de son aspect novateur.
- ❑ Votre idée doit être réaliste, c'est-à-dire tenir compte :
 - de vos moyens et vos besoins financiers;
 - de vos goûts, votre expérience et votre formation;
 - de votre capacité à passer à l'action.

RESSOURCES –

CONSULTEZ DES ASSOCIATIONS D'AFFAIRES DE VOTRE MILIEU. CONSULTEZ LES SITES INTERNET DE L'INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC ET STATISTIQUE CANADA.



➤ ***Avez-vous le profil de l'entrepreneur ?***

- Voici les caractéristiques types. Vous reconnaissez-vous ?
 - Leadership
 - Capacité à prendre des risques
 - Autonomie
 - Confiance en soi
 - Facilité à communiquer
 - Dynamisme
 - Sens de l'initiative
 - Tolérance au stress
 - Ténacité et persévérance
 - Capacité à prendre des décisions
 - Capacité d'adaptation

- Identifiez vos motivations.
 - Vous réaliser
 - Relever un défi
 - Créer votre emploi
 - Être votre propre patron
 - Créer d'autres emplois

➤ ***Êtes-vous bien entouré ?***

- Identifiez les gens qui vous soutiendront dans la réalisation de votre projet.
 - Famille
 - Amis
 - Contacts d'affaires
 - Agents de développement économique
 - Conseillers expérimentés

➤ ***Avez-vous besoin de perfectionnement ?***

- Assurez-vous d'avoir au moins les connaissances de base dans ces domaines :
 - Gestion
 - Marketing
 - Comptabilité
 - Autres spécialités

➤ ***Pouvez-vous investir dans votre projet ?***

- Évaluez vos **économies**.
- Identifiez les actifs (**biens**) que vous pouvez transférer dans votre entreprise.
- Identifiez, au besoin, des personnes qui peuvent vous aider financièrement.
- Ne sous-estimez pas le **temps** à consacrer à votre projet d'affaires.

* Le générique masculin est utilisé dans ce document sans aucune intention discriminatoire et dans le seul but d'alléger le texte.



- **Êtes-vous en mesure de décrire de façon détaillée votre produit ou votre service ?**
- **Existe-t-il un marché suffisant pour votre produit ou votre service ?**
 - Analysez votre marché cible : identifiez vos clients.
 - Quelles sont leurs caractéristiques en matière de besoins à satisfaire ?
 - Combien sont-ils ? (nombre)
 - Où sont-ils ? (territoire)
 - Que savez-vous de leurs habitudes d'achats ?
 - Le potentiel du marché qu'ils représentent est-il suffisant pour assurer la viabilité de votre projet d'affaires ?
 - Avez-vous vérifié l'intérêt de vos clients potentiels ? (ex : sondage)
- **Connaissez-vous vos concurrents ?**
 - Identifiez les possibilités qui s'offrent aux consommateurs pour satisfaire le même besoin.
 - Examinez les points forts et les points faibles de la concurrence et faites ressortir les avantages qui permettent de vous démarquer.
 - Originalité
 - Qualité
 - Service après-vente
 - Fiabilité
 - Stratégie de mise en marché (publicité, promotion, prix, localisation)
- **Quel chiffre d'affaires pensez-vous générer ?**
 - Établissez votre chiffre d'affaires en fonction de vos capacités à satisfaire les besoins des consommateurs.
 - La première année _____ \$
 - La deuxième année _____ \$
 - La troisième année _____ \$
- **Quelles sont les perspectives de développement de votre entreprise ?**
 - Comment envisagez-vous le développement de votre entreprise, à long terme en regard des aspects suivants ?
 - Volume d'affaires
 - Création d'emplois
 - Diversification
 - Expansion

RESSOURCES -

LES ORGANISMES DE VOTRE MILIEU : CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC). ASSOCIATION DE GENS D'AFFAIRES : CHAMBRE DE COMMERCE, ASSOCIATION DES MARCHANDS. LE SITE INTERNET DE L'INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC ET DE STATISTIQUE CANADA.



Comment préparer le démarrage de votre entreprise ?

➤ **Quelle sera la forme juridique de votre entreprise ?**

- Entreprise individuelle
- Société
- Compagnie
- Organisme à but non lucratif
- Coopérative

Le choix de la forme juridique doit tenir compte des aspects légaux et fiscaux tant au provincial qu'au fédéral.

Si vous êtes plus d'un partenaire, prévoir une convention entre associés ou actionnaires afin de réduire les risques de litige interne.

➤ **Connaissez-vous les obligations d'un entrepreneur ?**

- Assurez-vous d'avoir les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise.
 - Permis d'affaires de la municipalité, permis de construction
 - ◇ RESSOURCE: HÔTEL DE VILLE DE VOTRE MUNICIPALITÉ
 - Permis pour commerce réglementé (ex : permis d'alcool, carte de compétences)
 - ◇ RESSOURCES: RÉGIE DES ALCOOLS, DES COURSES ET DES JEUX, CCQ, ETC.
 - Permis d'importation
 - ◇ RESSOURCE: AGENCE DES DOUANES ET DU REVENU DU CANADA
 - Autres permis
- Assurez-vous de vous conformer à tous les règlements et lois.
 - Retenues à la source et impôts provinciaux et fédéraux
 - Taxes et cotisations annuelles
 - Lois et règlements régissant :
 - ◇ les conditions de travail
 - ◇ l'environnement
 - ◇ les droits de propriété intellectuelle
 - ◇ la langue de travail
 - Autres lois et règlements.

RESSOURCES—

MINISTÈRE DU REVENU, AGENCE DES DOUANES ET DU REVENU DU CANADA, CSST, COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL, AUTRES.

- Assurez-vous de détenir toutes les couvertures d'assurances.
 - Assurance de biens
 - Assurance responsabilité
 - Assurance vie et invalidité

➤ **Comment choisirez-vous vos fournisseurs ?**

- ❑ Précisez vos besoins :
 - en fournitures;
 - en équipements;
 - en marchandises.

- ❑ Déterminez vos critères de choix.
 - Prix
 - Quantité
 - Qualité
 - Délais de livraison
 - Mode de transport
 - Conditions de paiement

➤ **Quelle sera votre stratégie de mise en marché ?**

- ❑ Pour déterminer votre place d'affaires, considérez les facteurs suivants.
 - Visibilité
 - Accessibilité
 - Position par rapport aux concurrents
 - Potentiel de croissance du secteur
 - Coûts d'occupation des lieux
 - Facilité de stationnement
 - Locaux appropriés
 - Zonage

- ❑ Identifiez le meilleur moyen pour rejoindre vos clients.
 - Sollicitation directe
 - Représentants
 - Agents manufacturiers
 - Distributeurs
 - Grossistes

- ❑ Déterminez vos outils de publicité et de promotion.
 - Conception de l'image de votre entreprise
 - ◊ Présentation de la dénomination sociale
 - ◊ Création du logo

 - Identification visuelle de l'entreprise
 - ◊ Dépliants
 - ◊ Cartes d'affaires
 - ◊ Catalogues
 - ◊ Fiches techniques
 - ◊ Site web

- Véhicules de communication
 - ◊ Radio
 - ◊ Télévision
 - ◊ Journaux
 - ◊ Pages jaunes
 - ◊ Publipostage

- Activités promotionnelles
 - ◊ Foires commerciales
 - ◊ Expositions
 - ◊ Réseau d'entreprises
 - ◊ Télémarketing

- Établissez votre politique de prix.
 - Facilités de paiement (comptant, carte de débit, carte de crédit)
 - Politique de crédit
 - Escompte
- Élaborez une politique de service après-vente.

➤ ***Quels seront vos besoins en ressources humaines ?***

- Postes à combler
- Compétences requises
- Budget des salaires

➤ ***Quel sera le coût de votre projet ?***

- Déterminez vos besoins.
 - Fonds de roulement
 - Immobilisation (immeubles, équipements, matériel roulant, etc.)

➤ ***Quel sera le potentiel de rentabilité de votre projet ?***

- Établissez les prévisions des ventes.
- Estimez les coûts d'opération.
- Élaborez vos états financiers prévisionnels.

➤ ***Quels seront vos besoins de financement ?***

- Les principales sources de financement
 - Mise de fonds
 - ◊ Économies personnelles
 - ◊ Parents ou amis (Love Money)
 - ◊ Partenaires d'affaires
 - ◊ Investisseurs privés

- Institutions financières
 - ◊ Banques
 - ◊ Caisses
 - ◊ Sociétés de financement

- Financement complémentaire
 - ◊ Organismes gouvernementaux
 - ◊ Organismes de développement économique
 - ◊ Sociétés de capital de risque
 - ◊ Solde de prix de vente
 - ◊ Fondations et entreprises privées

Vérifiez les délais, les exigences et les conditions de chaque source de financement.



L'étape de la planification vous a permis de réunir toutes les informations nécessaires à la préparation de votre plan d'affaires. **Il constitue donc un outil précieux pour maîtriser l'ensemble des éléments de votre projet.** Il vous servira également à négocier votre financement. Ainsi, il est important de bien le détailler par les informations suivantes.

➤ **Présentation de l'entreprise**

- Mission
- Objectifs à court, moyen et long termes
- Produits ou services

➤ **Présentation de l'équipe entrepreneuriale**

- Curriculum vitæ
- Bilan personnel de chacun des dirigeants
- Atouts et capacités de chacun

➤ **Résultats de l'analyse de marché**

- Évaluation du marché potentiel
- Identification du marché cible
- Évaluation de la situation concurrentielle
- Identification des fournisseurs

➤ **Plan de marketing**

- Stratégies de publicité et de promotion
- Politique de prix et de service après-vente
- Garanties
- Mode de distribution

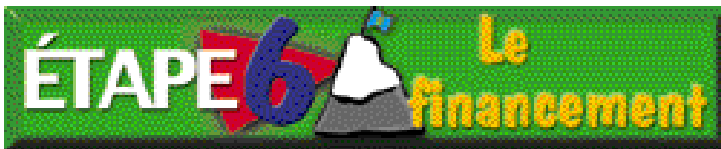
➤ **Plan de ressources humaines**

- Identification des besoins en main-d'œuvre et qualifications requises

➤ **Plan de ressources financières**

- Besoins financiers de l'entreprise
- Sources de financement
- États financiers prévisionnels

Votre plan d'affaires sera le meilleur outil de gestion que vous aurez une fois en affaires, ne l'oubliez pas. Vous devrez également avoir la souplesse de remettre en question vos décisions au fur et à mesure que votre expérience d'affaires évoluera.



Maintenant il est temps de vous préparer à négocier votre financement.

➤ ***Maîtrisez votre projet d'affaires.***

➤ ***Précisez vos besoins de financement.***

➤ ***Prévoyez un échéancier.***

➤ ***Informez-vous sur les différents produits financiers.***

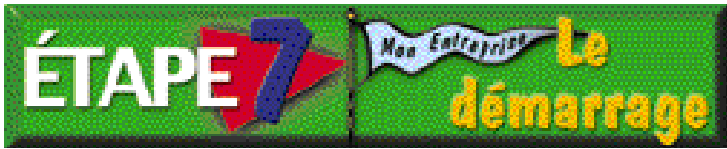
- Prenez connaissance des critères qui influencent la décision d'un prêteur.
 - Potentiel du projet
 - Compétences du promoteur
 - Pourcentage du coût de projet en mise de fonds
 - Niveau de risque
 - Politique de l'institution financière
- Déterminez à l'avance les points de votre demande d'emprunt sur lesquels portera la négociation et précisez votre marge de manœuvre.

➤ ***Déterminez votre seuil non négociable.***

- C'est votre limite, la ligne que vous vous fixez et au-delà de laquelle vous refusez d'aller.
- C'est votre signal d'alarme qui vous avertit que les conditions envisagées deviennent trop contraignantes et défavorables pour vous ou pour le développement de votre entreprise.

➤ ***Prévoyez des solutions de rechange.***

- C'est ce que vous allez faire si votre négociation ne réussit pas.
- C'est votre meilleure solution au cas où vous n'arrivez pas à vous entendre avec le prêteur.
 - Prenez rendez-vous et préparez-vous à la rencontre.
 - Évaluez votre rencontre de négociation.
 - Que vous ayez obtenu ou non ce que vous demandiez, il est important de faire un retour sur votre expérience de négociation.

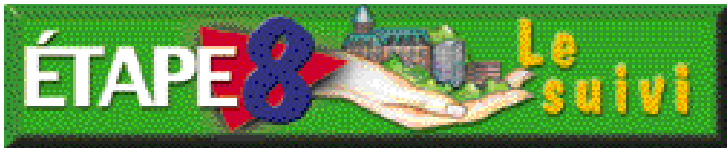


➤ **Quelles sont les démarches liées au démarrage ?**

- Immatriculez ou incorporez votre entreprise.
- Obtenez les permis et licences nécessaires.
- Ouvrez vos comptes bancaires.
- Ouvrez vos comptes gouvernementaux (s'il y a lieu).
 - TPS et TVQ
 - Numéro d'employeur
 - CSST
 - Normes du travail
 - Autres
- Assurez vos biens et vos activités.
- Signez vos contrats.
- Élaborez un système comptable adapté à votre entreprise.
- Recrutez votre personnel.
- Achetez vos inventaires, équipements et fournitures.
- Faites imprimer votre papeterie d'affaires.
- Annoncez votre démarrage.

➤ **Prévoyez des outils de gestion appropriés à votre entreprise.**

- Gestion au niveau :
 - de la production;
 - des ventes;
 - des finances;
 - du personnel;
 - du service après-vente.



Tout au long de votre cheminement, vous avez utilisé l'aide qui était à votre disposition pour prendre des décisions éclairées. Une fois en affaires, cette aide est encore disponible.

➤ ***Évitez l'isolement.***

- Participez à des rencontres de gens d'affaires.
- Devenez membre d'un réseau d'entreprises.
- Trouvez un tuteur, un parrain.
- Suivez des formations sur les fonctions d'entreprise où vous vous sentez moins à l'aise.
- Consultez les ressources qui vous ont soutenu lors du prédémarrage.

➤ ***Utilisez votre plan d'affaires comme outil de gestion.***

- Comparez vos résultats avec vos prévisions.
- Analysez les écarts.
- Apportez les correctifs nécessaires.
- Prévoyez le développement et l'expansion de votre entreprise.

➤ ***N'hésitez pas à demander conseil.***

- Voici quelques formes de suivi, l'une d'entre elles vous conviendra certainement.
 - Suivi individuel
 - Suivi collectif
 - Réseau d'entreprises
 - Parrainage ou tutorat
 - Association d'affaires

Soyez ouvert aux remises en question et aux changements.

MINISTÈRES ET ORGANISMES QUÉBÉCOIS

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Ministère du Développement économique et régional
et de la Recherche
Ministère des Ressources naturelles,
de la Faune et des Parcs
Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale
Ministère du Revenu
Ministère de l'Environnement
Ministère de l'Éducation
Communication-Québec
Institut de la statistique du Québec
Registraire des entreprises (R.E.Q.)
Commission des normes du travail
Régie du bâtiment du Québec
Office Québécois de la langue française
Commission de la construction du Québec
RECYC-QUÉBEC
Financière agricole du Québec
Fondation de l'entrepreneurship
Investissement Québec
Commission de la santé et de la sécurité du travail
Invention Québec inc.
Centre de recherche industrielle du Québec
Bureau de normalisation du Québec
Corporation de promotion des exportations
du Bas-Saint-Laurent (Corpex)
Tourisme Québec

SITES WEB

www.agr.gouv.qc.ca
www.mic.gouv.qc.ca
www.mrn.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.revenu.gouv.qc.ca
www.menv.gouv.qc.ca
www.meq.gouv.qc.ca
www.comm-qc.gouv.qc.ca
www.stat.gouv.qc.ca
www.req.gouv.qc.ca
www.cnt.gouv.qc.ca
www.rbq.gouv.qc.ca
www.olf.gouv.qc.ca
www.ccq.org
www.recyc-quebec.gouv.qc.ca
www.sfa.gouv.qc.ca
www.entrepreneurship.qc.ca
www.invest-quebec.com
www.csst.qc.ca
www.inventionquebec.qc.ca
www.criq.qc.ca
www.criq.qc.ca/bnq
[www.bas-saint-laurent.org/
exportation](http://www.bas-saint-laurent.org/exportation)
www.tourisme.gouv.qc.ca

TÉLÉPHONE

1-888-222-MAPA

1-800-539-7078

1-866-CITOYEN
1-888-643-4721
1-888-413-2277
1-800-561-1616
1-418-727-3600
1-800-363-1363
1-800-463-4090
1-888-291-4443
1-800-265-1414
1-800-463-0869
1-888-873-6202
1-800-643-4817
1-800-807-0678
1-418-727-3754
1-800-661-2160
1-800-461-2433
1-800-668-2773
1-418-657-5963
1-800-667-2386
1-888-267-1476
1-418-851-4559

1-877-266-5687

MINISTÈRES ET ORGANISMES CANADIENS

Banque de développement du Canada
Statistique Canada
Dun & Bradstreet
Agence des douanes et du revenu du Canada
Industrie Canada
Office de la propriété intellectuelle du Canada
Développement économique Canada
Conseil national de recherches Canada
Société du crédit agricole
Conseil canadien des normes
SOLIDEQ
Info entrepreneurs

SITES WEB

[ww.bdc.ca](http://www.bdc.ca)
www.statcan.ca
www.dnb.ca
www.ccr-a-adrc.gc.ca
www.ic.gc.ca
www.opic.gc.ca
www.dec-ced.gc.ca
www.nrc.ca
www.sca-fcc.ca
www.ccn.ca
www.solideq.qc.ca
www.infoentrepreneurs.org

TÉLÉPHONE

1-888-INFO-BDC
1-800-263-1136
1-800-INFO-DNB
1-800-959-7775
1-888-237-3037
1-819-997-1936
1-800-463-9073
1-514-641-5131
1-800-387-3232
1-613-238-3222
1-418-624-1634
1-800-322-4636

VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT

Association des CLD du Québec
CLD du Kamouraska
CLD de la région de Rivière-du-Loup
CLD de la MRC de Témiscouata
CLD des Basques
CLD de Rimouski-Neigette
CLD de La Mitis
CLD de la MRC de Matane
CLD de La Matapédia

SITES WEB

www.acldq.qc.ca
www.kam.qc.ca
www.riviereduloup.ca
www.cldtemiscouata.org
www.reseau-sadc.qc.ca/portaildesbasques/cld
www.cldrimouskineigette.qc.ca
www.cldlamitis.qc.ca

www.matapedia.net/cld

TÉLÉPHONE

1-418-524-0893
1-418-856-3340
1-418-862-1823
1-418-899-9253
1-418-851-1481
1-418-722-8766
1-418-775-7089
1-418-562-1250
1-418-629-4212

SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS

SADC du Kamouraska
SADC de la MRC de Rivière-du-Loup
SADC de Témiscouata
SADC des Basques
SADC de La Neigette inc.
SADC de La Mitis
SADC de La Matapédia inc.
SADC de la région de Matane

EMPLOI-QUÉBEC

CLE de La Pocatière
CLE de Rivière-du-Loup
CLE de Cabano
CLE de Trois-Pistoles
CLE de Rimouski-Neigette
CLE de Mont-Joli
CLE de Amqui
CLE de Matane

INSTITUTIONS SCOLAIRES

Commission scolaire de Kamouraska - Rivière-du-Loup
Commission scolaire du Fleuve-et-des-Lacs
Commission scolaire Des Phares
Commission scolaire des Monts-et-Marées
Centre matapédien d'études collégiales
Université du Québec à Rimouski
Cégep de Rivière-du-Loup
Cégep de La Pocatière
Cégep de Rimouski
Cégep de Matane
Institut Maritime du Québec
Institut de technologie agro-alimentaire

SITES WEB

www.kam.qc.ca
www.riviereduloup.ca
www.mrcstemiscouata.qc.ca/sadc
www.reseau-sadc.qc.ca/sadcbasques
www.reseau-sadc.qc.ca/neigette
www.reseau-sadc.qc.ca/mitis
www.reseau-sadc.qc.ca/matapedia
www.sadc-matane.qc.ca

SITE WEB

www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca
www.mss.gouv.qc.ca

SITES WEB

www.cskamloup.qc.ca
www.csfleuve-et-lacs.qc.ca
www.csphares.qc.ca
www2.csmm.qc.ca
www.cemec.qc.ca
www.uqar.qc.ca
www.cegep-rdl.qc.ca
www.cglapocatiere.qc.ca
www.cegep-rimouski.qc.ca
www.cgmatane.qc.ca
www.imq.qc.ca
www.ital.qc.ca

TÉLÉPHONE

1-418-856-3482
1-418-867-4272
1-418-899-0808
1-418-851-3172
1-418-735-2514
1-418-775-4619
1-418-629-4474
1-418-562-3171

TÉLÉPHONE

1-418-856-2752
1-418-862-7236
1-418-854-2544
1-418-851-1432
1-418-727-3661
1-418-775-7246
1-418-629-2225
1-418-562-0893

TÉLÉPHONE

1-418-862-8201
1-418-854-2370
1-418-723-5927
1-418-629-6200
1-418-629-4190
1-800-511-3382
1-418-862-6903
1-418-856-1525
1-418-723-1880
1-418-562-1240
1-418-724-2822
1-418-856-1110