Entreprendre à Laval

Guide de l’entrepreneur

7 étapes pour lancer son entreprise.

laval économique

Un guide en 7 étapes pour concrétiser votre projet

01. L'idée 03

1. Trouver une idée
2. Valider l'idée
3. Trouver l'occasion d'affaires
4. Définir la vision

02. L'entrepreneur 07

1. Établir votre profil d'entrepreneur
2. Connaître votre type d'entrepreneur
3. Relever ce que représente la vie d'entrepreneur
4. Dépeindre votre domaine d'expertise et votre formation

03. L'étude de marché 12

1. Le secteur d'activité de l'entreprise
2. Les clients
3. Les concurrents

04. La préparation et la planification 19

1. Définir la structure légale de l'entreprise
2. Prendre connaissance des obligations de l'entreprise
3. Préparer sa stratégie de mise en marché
4. Choisir ses fournisseurs
5. Établir ses besoins en ressources humaines
6. Calculer son coût de projet

05. Le financement 30

1. Le profil financier
2. Les sources de financement
3. Les sources de financement via Laval économique
4. Autres sources de financement adaptées à chaque projet d'entreprise
5. Négociez votre financement

06. Le calendrier des réalisations 37

1. Exemple de calendrier

07. L'après-démarrage et la croissance 40

1. Réseautage
2. Le plan et la matrice d'affaires comme outil de gestion
3. Suivi de l'entreprise
4. Développement

01. L’idée

La première étape à franchir lors d’un démarrage d’entreprise est d’avoir une idée, laquelle deviendra par la suite un projet d’entreprise.

Pour explorer, évaluer et valider une idée, il est souhaitable que la vision émerge d’un domaine d’activités qui répond à vos compétences, à vos aspirations personnelles de même qu’aux besoins du marché.

L’objectif est de vous présenter quelques démarches qui vous guideront dans votre réflexion. Le but est de transformer votre idée en une opportunité d’affaires.

1

Trouver une idée

Réfléchir à votre motivation, vos aptitudes, votre expertise et vos expériences personnelles et les énumérer sur papier afin de les conserver en tête tout au long du processus. Il est tout à fait normal de consacrer du temps significatif sur la recherche des idées puisque cette étape sert à la base pour la création de votre entreprise.

Vous pouvez aussi vous poser la question suivante : comment est-il possible d'assembler mes aptitudes, mon expertise et mes expériences personnelles afin de créer mon entreprise ?

Faire un remue-méninge en groupe constitue aussi un bon choix parce que cela permet de trouver des idées encore plus intéressantes.

Analyser les besoins du marché par rapport à votre idée en observant :

- Votre environnement d'affaires (milieu de travail, réseau d'affaires et activités sociales)
- Les besoins répondus à combler
- L'actualité (changements et tendances sociodémographiques, technologiques, économiques, politiques, sociales et culturelles)
- Les entreprises concurrentes (besoins en fournisseurs, en sous-traitants, etc.)
- Les partenariats, alliances et réseaux de contacts

2

Valider l'idée

Définir clairement les différents aspects de votre idée. Les produits ou services doivent répondre à un besoin concret du marché.

Les caractéristiques du produit ou du service sont :

- L'aspect physique
- La valeur ajoutée
- L'usage et le but
- La performance prévue

Assurez-vous de l'aspect novateur de votre idée, c'est-à-dire sa valeur ajoutée par rapport à la concurrence. Qu'est-ce que votre entreprise apporte réellement à vos clients ? De quelle façon se distingue-t-elle ?

Votre idée doit être réaliste et claire.

- Possédez-vous l'expérience et la formation nécessaires ?
- Quelle est votre capacité entrepreneuriale ?
- Quels sont vos moyens et vos besoins financiers ?
- Êtes-vous entouré par des personnes clés ?

3

Trouver l'occasion d'affaires

Lorsque la validation de l'idée est terminée, il est possible d'établir un lien positif entre l'idée, les besoins des futurs clients et les ressources disponibles à l'entrepreneur. Toutefois, il se peut que l'idée soit excellente, mais que le marché ou les ressources disponibles ne justifient pas le démarrage d'une entreprise. Il est aussi intéressant de déterminer si votre produit ou service permet de résoudre des problèmes ou des enjeux existants de la vie courante de vos clients. De cette manière, votre offre sera plus attendue par le marché.

4

Définir la vision

Si vous voulez concrétiser votre idée d'entreprise, vous devrez vous distinguer des autres et bien définir vos projets. La vision donne du sens et une direction à votre entreprise.

Pour ce faire, vous devrez

1. Définir votre vision
2. Passer à l'action
3. Mener le projet à terme

Le marché évolue dans un cadre déterminé par la concurrence existante et par d'autres facteurs de l'environnement d'affaires. Vous devrez donc bien repérer l'occasion d'affaires, définir l'espace que vous occuperez dans le marché et, surtout, être capable de vous projeter dans l'avenir. Alors, il faut être prudent pour mieux anticiper des événements inattendus. Un bon entrepreneur prend donc le temps d'élaborer divers scénarios de ce qu'il est capable de réaliser à la lumière de ses connaissances.

Questions

Votre idée a-t-elle des chances de réussite ?
Posez-vous les questions suivantes et sélectionnez votre réponse.

Est-ce qu'elle répond aux tendances actuelles du marché ? ---------- **Oui** ☐ **Non** ☐
Est-ce qu'elle comblera les besoins d'une clientèle ? ---------- **Oui** ☐ **Non** ☐
Est-ce qu'elle offrira quelque chose de nouveau ? ---------- **Oui** ☐ **Non** ☐
Est-ce que l'idée est réaliste ? ---------- **Oui** ☐ **Non** ☐
Est-ce que j'ai les moyens financiers ? ---------- **Oui** ☐ **Non** ☐

Attention. Si vous avez répondu « non » à certaines des questions, approfondissez votre réflexion pour vous assurer de la faisabilité du projet.

Références pour approfondir votre idée

Livres

Création d'Entreprise : Trouver les Bonnes Idées

Robert Papin. Dunod, 2017, 192 pages, ISBN 2100759086

Être entrepreneur aujourd'hui : comprendre les principales tendances de l'entrepreneuriat

Olivier, Julien et Aline Nishimata. Eyrolles 2016, 197 pages, ISBN 9782212562699

Comment trouver mon idée d'entreprise

Sylvie Laferté. Transcontinental, 4e édition, 2009, 224 pages, ISBN 9782894723357

Business Model Nouvelle Génération

Alexander Osterwalder et Yves Pigneur. Édition Française, Pearson 2011, ISBN 9782744064876

Ressources Web

Laval économique

lavaleconomique.com, sous Conseils stratégiques

Carrefour jeunesse emploi (15 à 35 ans)

cjelaval.qc.ca

Association Midi-Quarante (40 ans et plus)

assmq.com

Le Pôle régional d'économie sociale de Laval

economiesocialelaval.com, sous Lab d'innovation sociale / Lab Mobile

Groupe 3737

groupe3737.com

Ma Carrière Se Dessine – Formation professionnelle à Laval

ASP – Lancement d'une entreprise

macarrieresedessine.com, sous Programmes / Ordre alphabétique / Lancement d'une entreprise

Commission scolaire Sir-Wilfrid-Laurier

Formation en anglais sur le démarrage d'entreprise

laformationbilingue.ca

Services Québec

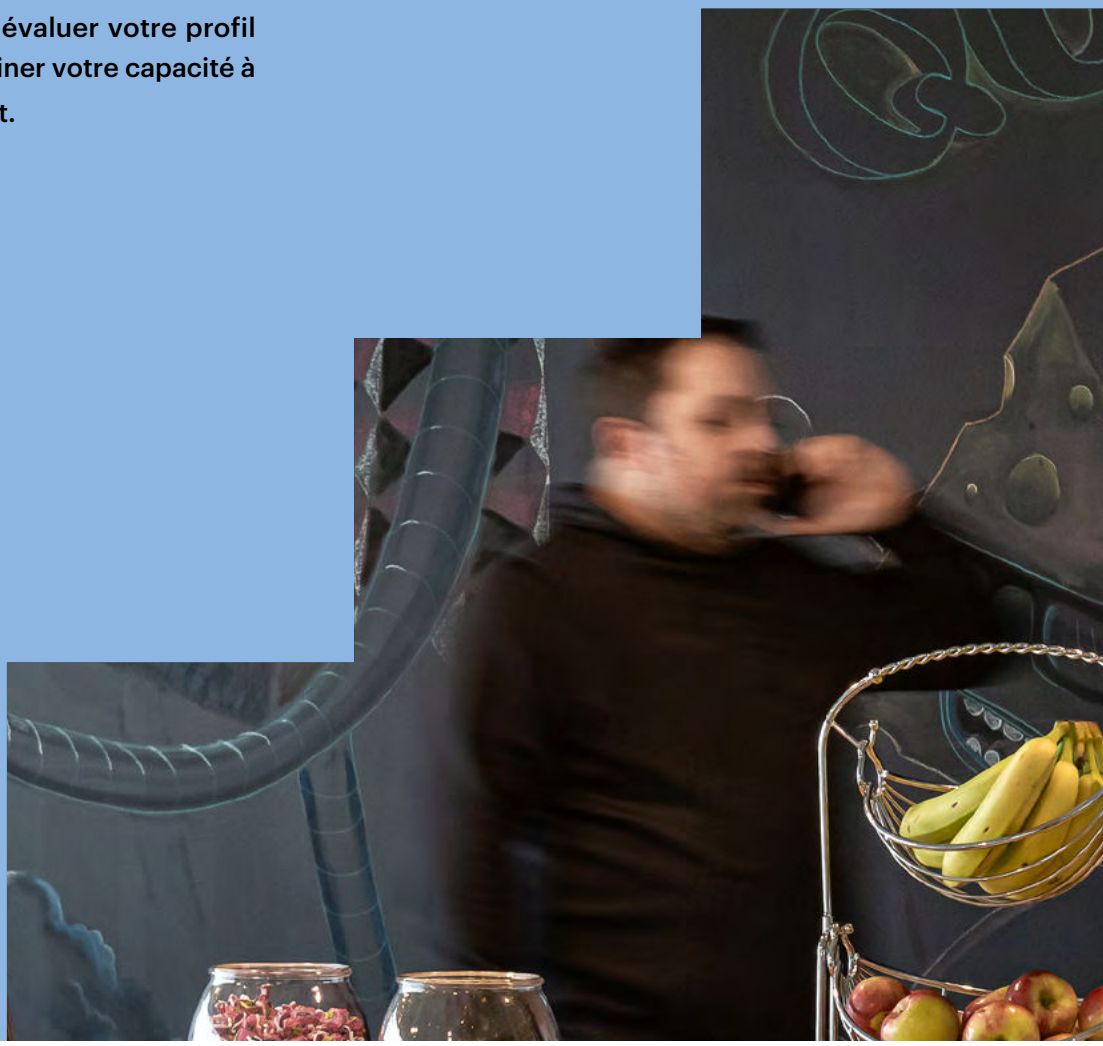
Programme destiné aux entrepreneurs qui désirent faire une formation en lancement d'entreprise et ainsi de recevoir du soutien financier

quebec.ca sous Emploi / Conseils en recherche d'emploi / Aide à l'emploi / Aides financières pour trouver un emploi / Soutien au travail autonome

02. L’entrepreneur

Cette section vous permet de déterminer si vous possédez les qualités personnelles et les ressources nécessaires pour devenir un entrepreneur.

L’entrepreneur est la première ressource d’une entreprise. Il est donc important de vérifier vos aptitudes et vos capacités personnelles en matière d’entrepreneuriat. Il est en effet possible que l’entrepreneuriat ne corresponde pas à vos traits de personnalité, et vous devez le savoir avant de vous lancer. Vous devez également évaluer votre profil financier afin de déterminer votre capacité à investir dans votre projet.



1

Établir votre profil d'entrepreneur

Aptitudes recherchées

Cochez les aptitudes qui vous correspondent.

- ☐ Leadership
- ☐ Aptitude pour la vente
- ☐ Capacité à prendre des risques
- ☐ Autonomie
- ☐ Confiance en soi
- ☐ Facilité à communiquer
- ☐ Dynamisme
- ☐ Sens de l'initiative
- ☐ Tolérance au stress
- ☐ Capacité à prendre des décisions
- ☐ Capacité d'adaptation
- ☐ Visionnaire
- ☐ Polyvalent

Quelles sont vos motivations ?

Cochez les éléments qui vous motivent.

- ☐ Se réaliser
- ☐ Se valoriser dans un travail intéressant
- ☐ Être son propre patron
- ☐ Relever un défi
- ☐ Créer son emploi
- ☐ Créer d'autres emplois
- ☐ Créer une entreprise à succès
- ☐ Désir d'autonomie
- ☐ Capacité d'accroître ses revenus

Outils d'évaluation de votre profil entrepreneurial

Réseau mentorat

reseaumentorat.com

Autoévaluation de l'entrepreneur

bdc.ca, sous Articles et outils / Boîte à outils / Quiz et évaluations d'entreprises / Autoévaluation des propriétaires d'entreprise

Inventaire des styles de personnalité entrepreneuriale

irpcanada.com, sous Spécialisés / Entrepreneuriat

Le travail autonome : est-ce vraiment payant ?

monster.ca, sous Conseils Carrière / Choix de carrière / Idées de carrière / Le travail autonome : est-ce vraiment payant?

2

Connaître votre type d'entrepreneur

L'entrepreneuriat à but lucratif, c'est

- Vouloir réaliser un profit
- Développer un « entrepreneurship » individuel
- Exploiter une entreprise commerciale

L'entrepreneuriat à but non lucratif, c'est

- Promouvoir une mission sociale
- Vouloir rendre service à la collectivité
- Développer un « entrepreneurship » collectif
- Exploiter une entreprise d'économie sociale

Questions de réflexion

Inspirées du site du gouvernement du Québec

1. **Combien d'heures dois-je consacrer à la réalisation de mon projet d'affaires ?**
2. **Dans quelle mesure ma vie personnelle et sociale changera-t-elle ?**
3. **Est-ce que je serai prêt à faire des sacrifices ?**
4. **Quelles sont mes attentes quant aux rendements et aux revenus ?**

3

Relever ce que représente la vie d'entrepreneur

Il est primordial d'établir vos limites et de reconnaître vos obligations personnelles et familiales afin de bien évaluer la faisabilité du projet d'entreprise.

Vos implications personnelles et familiales

- Heures de travail
- Famille et conjoint
- Revenu et sécurité d'emploi
- Santé physique et mentale
- Équilibre entre la vie professionnelle et la vie privée

Vos implications financières

- Évaluez vos économies en produisant votre bilan personnel
- Dressez la liste des actifs que vous pourriez transférer dans votre entreprise dans le but de compléter la mise de fonds monétaire
- Évaluez votre garantie personnelle afin de démontrer votre capacité de réinjection de fonds et la possibilité d'obtenir des prêts (épargne hors REER et CELI, portion payée de votre propriété, etc.)
- Vérifiez votre disponibilité financière auprès de votre réseau personnel comme les membres de famille et amis

4

Dépeindre votre domaine d'expertise et votre formation

Préparez votre curriculum vitae d'affaires

Un bon CV d'affaires doit comprendre tous les renseignements utiles à la réalisation du projet d'entreprise.

- Situation professionnelle et plan de carrière
- Scolarité
- Attestations et permis
- Expérience de travail
- Compétences
- Langues parlées et écrites
- Publications
- Brevets
- Réalisations

Identifiez les champs de connaissances à perfectionner

- ☐ Vente
- ☐ Management
- ☐ Gestion des opérations et de la logistique
- ☐ Ressources humaines
- ☐ Marketing
- ☐ Comptabilité et finances
- ☐ Technologie de l'information
- ☐ Développement durable
- ☐ Autres

Références pour approfondir votre questionnement sur votre profil entrepreneurial

Livres

Entrepreneuriat : Le guide complet

Kader Camara. Harmattan, 2017, 179 pages, ISBN 2343106983

Effectuation : les principes de l'entrepreneuriat

Philippe Silberzahn. PEARSON EDUCATION, 2020, 192 pages, ISBN 9782744067341

Ressources Web

Laval économique

lavaleconomique.com

Carrefour jeunesse emploi (15 à 35 ans)

cjelaval.qc.ca

Info-entrepreneurs

infoentrepreneurs.org

Association des banquiers canadiens
Consultez la brochure en ligne
« Démarrer votre petite entreprise ».

cba.ca, tapez « Démarrer votre petite entreprise » dans le champ de recherche

Gouvernement du Canada

canada.ca, sous Entreprises et industrie

Entreprises Québec

entreprises.gouv.qc.ca, sous Démarrer / Avoir l'idée / Profil entrepreneurial

Réseau des sociétés d'aide au développement des collectivités et centre d'aide aux entreprises

sadc-cae.ca, sous Services offerts / Démarrage et expansion

Futurpreneur

futurpreneur.ca, sous Resources / Passerelle de l'entrepreneuriat

03. L'étude de marché

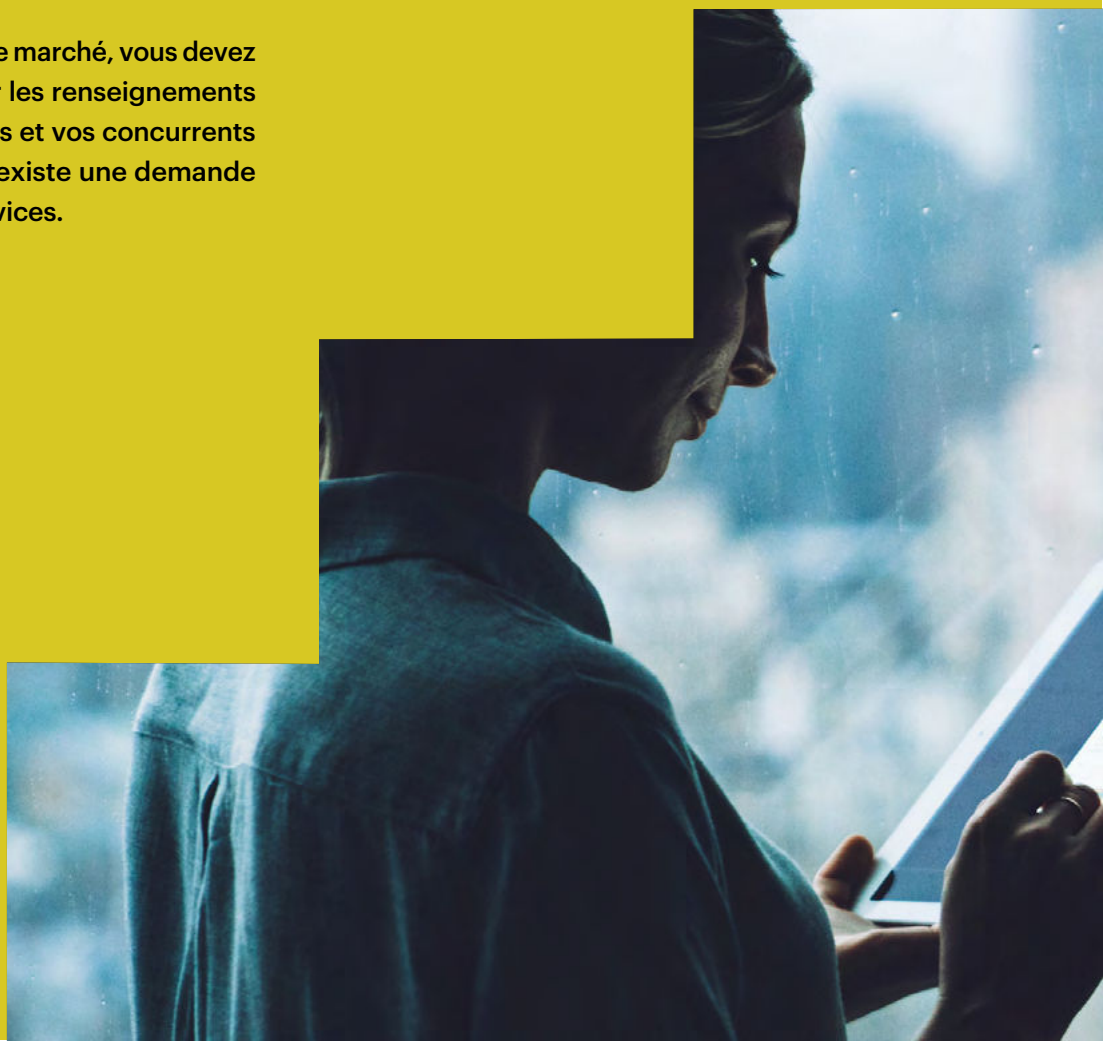
Maintenant que vous avez trouvé l'idée de votre projet, vous devez valider sa faisabilité en réalisant une étude de marché.

Cette étude vous permettra de connaître, comprendre et cibler les enjeux du secteur d'activités dans lequel votre entreprise évoluera ainsi que vos clients potentiels et vos concurrents. Elle permet également d'estimer le potentiel des ventes. Vous devez établir un portrait général de la situation actuelle et les grandes tendances qui s'annoncent.

Pour réaliser une étude de marché, vous devez en premier lieu recueillir les renseignements sur le marché, vos clients et vos concurrents afin de démontrer qu'il existe une demande pour vos produits ou services.

De cette façon, l'entrepreneur aura une meilleure idée de l'industrie dans laquelle il démarrera son entreprise tout en évitant des événements inattendus à long terme.

Voici des pistes pour vous aider à trouver les renseignements pertinents.



1

Le secteur d'activité de l'entreprise

Analyse PESTEL

Cette section permet de mettre en contexte votre projet d'entreprise et vous assure que vous avez évalué et analysé les opportunités et les obstacles potentiels. L'analyse PESTEL vous permet aussi d'observer les aspects politique, économique, social, légal, technologique et environnemental affectant votre entreprise.

1 Historique de l'industrie

Depuis quand cette industrie existe-t-elle ? Comment s'est-elle développée ? Quelles ont été ses répercussions sur la société ? Quelle est la situation présente et future de cette industrie ? Est-ce que les produits et les services de cette industrie sont à maturité ?

2 Réalité actuelle de cette industrie

Le nombre d'entreprises, la taille des entreprises, les revenus de l'industrie, l'existence de l'importation et de l'exportation, le nombre d'emplois créés par l'industrie, l'évolution des ventes depuis les cinq dernières années, le pourcentage de profits réalisés par les entreprises de cette industrie.

3 Contexte politique et juridique

Quels sont les enjeux et les décisions politiques – notamment, les lois fédérales, provinciales et municipales – qui affectent votre industrie présentement ou qui l'affecteront dans le futur ? (Ex. : Permis d'exploitation, certification, autorisation, enregistrement, réglementation environnementale, taxe de carbone.)

4 Contexte économique

De quelle façon les réalités économiques (récession, inflation, taux de change, taux d'intérêt) influencent-elles votre industrie ? Quels sont les cycles saisonniers qui conditionnent cette industrie ?

5 Contexte social et culturel

Quelles sont les tendances sociales qui modèlent votre industrie ? (Ex. : activité physique, ressourcement spirituel, taux de divorce, familles monoparentales, bien-être au travail, vieillissement de la population, taux de natalité, acceptabilité sociale.)

6 Contexte technologique

Quelles sont les avancées technologiques susceptibles d'affecter votre industrie ? (Il faut penser aux équipements, aux appareils et aux méthodes de fabrication.)

7 Contexte environnemental

Quelles sont les normes environnementales qui régissent votre industrie ? La préoccupation écologique des citoyens peut-elle influencer votre projet ?

En conclusion, le marché présente-t-il des opportunités ou des menaces d'affaires ? Quels sont les indicateurs qui reflètent un besoin dans le marché pour votre produit ou service ?

Analyse FFOM

L'analyse FFOM est aussi un outil d'analyse qui permet aux entrepreneurs d'observer les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de leur organisation. Les forces et les faiblesses mettent en évidence la situation interne de l'entreprise, alors que les opportunités et les menaces donnent une image de la réalité externe de l'entreprise.

Voici quelques éléments à prendre en considération.

Facteurs internes de l'entreprise

- La performance des ventes et des commandes
- L'efficacité des opérations de l'entreprise
- La satisfaction des employés à l'égard de l'entreprise

Facteurs externes de l'entreprise

- Les principaux concurrents de l'entreprise
- La perception des clients par rapport aux produits ou services offerts
- L'impact des tendances du marché

2

Les clients

Vous devez bien connaître votre clientèle cible puisqu'elle soutient toutes les stratégies de marketing que vous allez employer pour vendre vos produits ou services. Un changement de clientèle implique un ajustement de vos stratégies de marketing.

Il est essentiel d'avoir des réponses claires et précises aux questions suivantes, afin de jeter les bases de vos stratégies de commercialisation et de marketing.

Quelles sont les caractéristiques de consommation de chacune de vos clientèles ?

- **Qui est le client ?**
- **Qu'est-ce qu'il recherche ?**
- **Quel besoin veut-il combler ?**
- **Quel type de produit ou service achète-t-il ?**
- **Quels sont les critères d'achat qui guident son choix ?**
- **Combien le client est-il prêt à payer ?**
- **Qui prend la décision finale d'achat ?**
- **Quel est le processus menant à l'achat ?**
- **À quel moment le client doit-il acheter ?**
- **Est-ce un achat impulsif, routinier, réfléchi ?**

Si vos clients sont des individus, voici quelques éléments importants à analyser.

- Données sociodémographiques : sexe, âge, revenu, profession, statut social, scolarité, taille de la famille
- Prix payé pour les produits et services
- Fréquence d'achat (occasionnelle, annuelle, quotidienne, mensuelle)
- Quantité achetée (par achat, mensuellement, annuellement)
- Lieux d'achat : boutiques spécialisées, grandes surfaces, en ligne
- Attrait spécifique recherché par le client;
- Qualité recherchée par le client (bas, moyen, haut de gamme)
- Marques habituellement achetées
- Médias consultés

Si vos clients sont des entreprises

- Taille des entreprises – très petites entreprises (TPE), petites et moyennes entreprises (PME)
- Type d'entreprises (entreprise privée, association, organisme, institution)
- Secteur d'activités (ex. : fabrication, service, commercial)
- Cycle des achats
- Nombre d'employés
- Chiffre d'affaires
- Exigence d'approvisionnement
- Produits ou services recherchés
- Quantités commandées
- Canaux de distribution (logistique)

3

Les concurrents

Cette étape vous donne l'occasion de mieux connaître votre marché, de cibler quelles sont les entreprises qui se partagent ce dernier, et même de découvrir d'autres occasions d'affaires.

- Qui sont mes concurrents indirects et directs ?
- Que vendent-ils ? Quels sont leurs prix ?
- Où sont-ils situés ? Quels marchés (clients) visent-ils ?
- Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?
- Évaluation de la performance de mon produit ou service par rapport à ceux des concurrents.
- Quels sont les modes de commercialisation (où, quand, qui, comment) ?
- Quelle est l'envergure de mes concurrents ?
- D'où proviennent mes concurrents ?

En résumé, l'étude de marché doit permettre de répondre à ces questions :

1. Quels sont les obstacles financiers et non financiers à l'entrée ?
2. Existe-t-il un marché (clients potentiels) et une demande pour mon produit ou service ?
3. Est-ce que l'offre est élevée, dans le secteur d'activité de mon entreprise ?
4. Est-ce que les concurrents sont situés au niveau national ou international ?
5. Doit-on vendre nos produits en ligne ou dans les magasins ?
6. À qui s'adresse mon produit ou service ?
7. Quelle part de marché pourrait obtenir mon entreprise ?
8. Avec quelles entreprises est-ce que je partage le marché ?

Méthode de recherche de l'information

La cueillette de renseignements se fait en utilisant les sources de données primaires et secondaires. Les premières recherches se font du côté des données secondaires puisque ce type de données s'effectue à partir d'informations existantes, ce qui est donc disponible, économique et rapide.

Données secondaires

- Institut de la statistique du Québec et Statistiques Canada
- Revues spécialisées et journaux
- Bibliothèques
- Centre info-entrepreneurs
- Fournisseurs, associations et ordres professionnels
- Pages Jaunes (Web)
- Internet

Données primaires

On utilise la recherche de données primaires lorsqu'on n'a pas trouvé l'information recherchée avec les données secondaires. Les données primaires permettent à l'entreprise de repérer de l'information relative aux besoins qui lui sont propres. Ce sont des données que vous devez trouver vous-même ou en faisant appel à une firme spécialisée en recherche marketing. Il existe plusieurs outils, dont :

- Entrevue individuelle (clients potentiels, fournisseurs, associations, etc.)
- Rencontre de groupe (focus group)
- Sondage Web (ex. : Google Forms, SurveyMonkey, etc.)
- Sondage par la poste
- Sondage téléphonique
- Test de marché (réel ou virtuel)

Références pour vous guider dans la réalisation de votre étude de marché

Livres

Les études de marché 5e édition

Daniel Caumont. Dunod, 2016, 128 pages,
ISBN 9782100745487

Études de marchés : méthodes & outils 5e édition

Marc Vandercammen. De Boeck, 2018, 528 pages,
ISBN 9782807319455

Ressources Web

Statistique Canada

Statistiques et recherches dans différents domaines

statcan.gc.ca

Ministère de l'Économie et de l'Innovation

Importante source d'information et de statistiques pour les différentes industries de la province de Québec

economie.gouv.qc.ca

Entreprises Québec

Portail du gouvernement du Québec des services aux entreprises

entreprises.gouv.qc.ca

Statistique Québec

Banque de données des statistiques officielles sur le Québec

bdso.gouv.qc.ca

Institut de la statistique du Québec

Statistiques dans les différents secteurs d'activités au Québec

statistique.quebec.ca

Centre de recherche industrielle du Québec

Renseignements sur le développement industriel et des manufacturiers

criq.qc.ca

icriq.com

Futurpreneur

Étude de marché : à la découverte de votre meilleur client

futurpreneur.ca, sous Ressources / Bibliothèque / Connaître son marché / Étude de marché : à la découverte de votre meilleur client

Association pour le développement de la recherche et de l'innovation

Services et outils permettant l'innovation de façon durable au sein des entreprises

adriq.com

Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM)

Support pour les activités de recherche et de développement, le transfert d'expertise et de technologies, la réalisation d'alliances stratégiques, le maillage d'intervenants

crim.ca

Association québécoise des technologies (AQT)

L'AQT est un réseau d'affaires qui veille au développement et au rayonnement du secteur des technologies québécoises

aqt.ca

Pôle régional d'économie sociale de Laval (PRESL)

Ce pôle a pour mission de consolider l'essor du réseau des entreprises d'économie sociale

economiesocialelaval.com

Réseau Inter LogiQ

Soutien à la commercialisation des logiciels québécois

interlogiq.ca

Conseil sur la stratégie industrielle

Analyse économique des ressources humaines des industries canadiennes permettant de déceler certaines tendances

ised-isde.canada.ca/site/innover-meilleur-canada/fr

Emploi et Développement social Canada

Renseignements sur les normes et le marché du travail

canada.ca/fr/emploi-developpement-social.html

Sous-traitance industrielle Québec

Répertoire de la sous-traitance

stiq.com

Innovation, Sciences et Développement économique Canada

À propos des entreprises et des industries

strategis.ic.gc.ca

Inno-centre

Aide au démarrage d'entreprise de haute technologie

inno-centre.com

Info entrepreneurs

Renseignements sur le démarrage d'entreprise

infoentrepreneurs.org

Pages Jaunes

Coordonnées et information sur les entreprises de votre région

pagesjaunes.ca

N'hésitez pas à consulter les sites Web des ministères gouvernementaux au niveau fédéral et provincial qui peuvent offrir des informations intéressantes de l'industrie de votre entreprise. Aussi, certains secteurs d'activité se regroupent sous des associations ou organisations y possèdent des renseignements qui pourraient vous aider dans votre étude de marché.

Revues/actualités

Journal Les Affaires :

lesaffaires.com

Revue L'actualité

lactualite.com

Bloomberg Businessweek (en anglais)

bloomberg.com, sous Businessweek

Qui fait quoi

Portail de la culture et des communications

qfq.com

Magazine du Circuit Industriel (MCI)

Revue sur le secteur industriel

magazinemci.com

Liens d'affaires

Chambre de commerce et d'industrie de Laval

Renseignements sur les différentes activités de la chambre

ccilaval.qc.ca

LinkedIn

Réseautage professionnel et développement de carrière

linkedin.com

Création de sondages

SurveyMonkey

surveymonkey.com

Google Forms

docs.google.com/forms

Interceptum

interceptum.com

Moteurs de recherche

google.ca
yahoo.ca
bing.com

Bibliothèques

Bibliothèques de Laval

biblio.laval.ca

Bibliothèque nationale du Québec

banq.qc.ca

HEC Montréal

hec.ca/biblio

Université du Québec à Montréal (UQAM)

bibliotheques.uqam.ca

Université McGill

Bibliothèque anglophone

mcgill.ca/library

Université Concordia

Bibliothèque anglophone

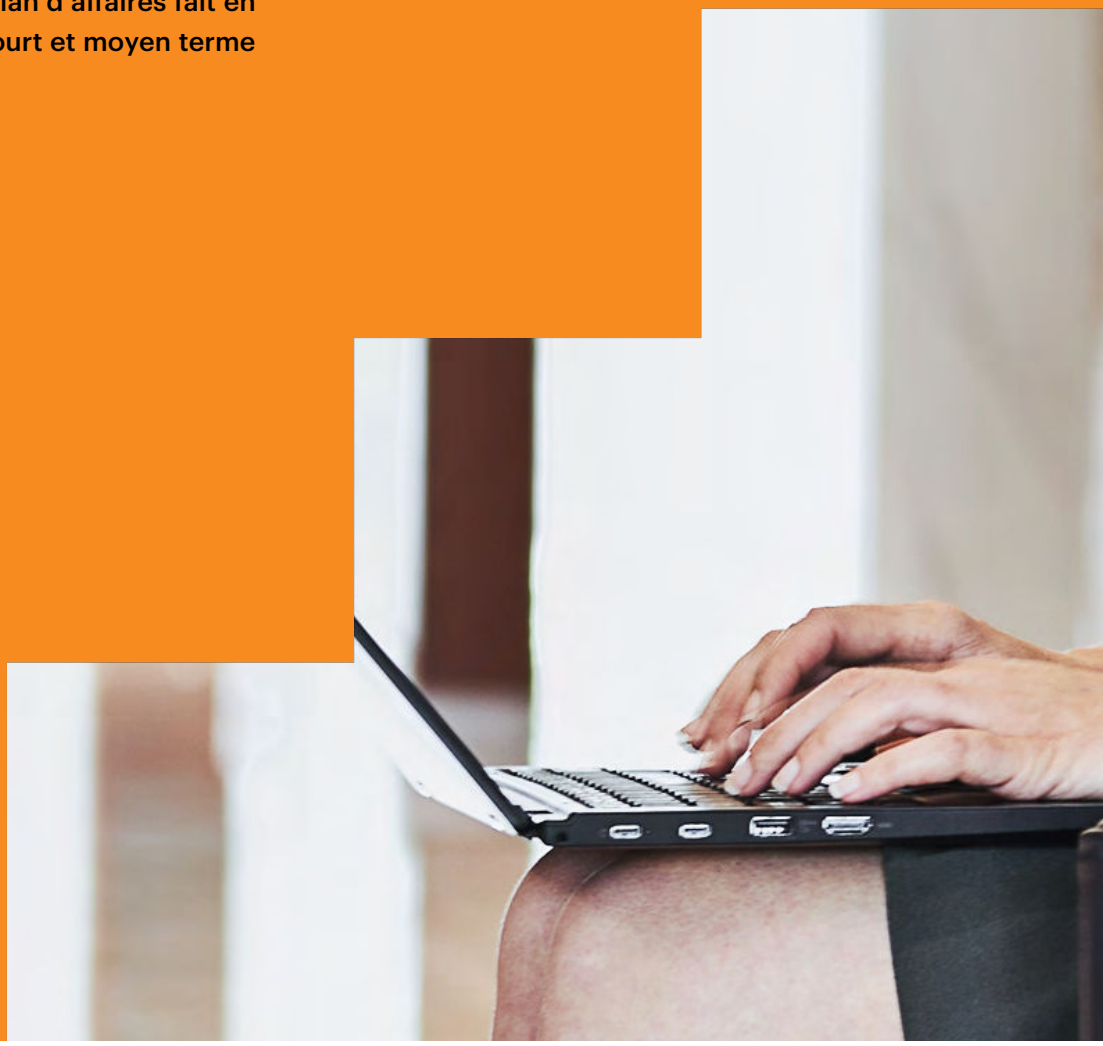
library.concordia.ca

04. La préparation et la planification

Cette section a pour but de vous aider à rédiger votre plan d'affaires, donc de vous préparer et de vous pousser à réfléchir aux actions à prendre concernant votre projet d'entreprise.

Le plan d'affaires est un important outil afin de rendre votre projet d'entreprise réel. Cette étape est cruciale puisqu'elle est la source de décisions importantes concernant votre entreprise. De plus, le plan d'affaires fait en sorte que vos plans à court et moyen terme sont mieux organisés.

Les bases de la fondation et de la réussite de votre projet seront ainsi jetées à cette étape, comme le fait l'architecte, qui dessine le plan de construction d'une maison avant la mise en chantier.



1

Définir la structure légale de l'entreprise

Les différentes formes juridiques au Québec

1 Entreprise individuelle

Elle est constituée d'une personne physique qui exploite seule l'entreprise. Le propriétaire de l'entreprise est personnellement responsable de toutes les dettes et obligations contractées par l'entreprise. Pour exploiter une entreprise individuelle sous un autre nom autre que le prénom et le nom de famille, il faut produire une déclaration d'immatriculation. Il est à noter que les revenus d'entreprise sont déclarés sur le rapport d'impôt personnel du propriétaire. Cela implique que le taux d'imposition est celui des particuliers.

2 Société en commandite (S.E.C.)

Une société est l'association de deux ou plusieurs personnes dans une entreprise. Vous devez vous immatriculer selon les mêmes modalités qu'une personne seule et renouveler l'enregistrement lorsqu'un nouvel associé s'ajoute ou se retire de la société. Chaque associé est responsable personnellement et sans limites des dettes et obligations contractées au nom de la société. Il existe deux principaux types de sociétés : la société en nom collectif et la société en commandite. Cette forme juridique est surtout utilisée pour les entreprises regroupant des professionnels tels qu'avocat, comptables, etc.

3 Société par actions (compagnie)

Aussi appelée « compagnie », « corporation » ou « société par actions », une entreprise incorporée est une personne morale distincte. Cela signifie que la compagnie devient indépendante de ses actionnaires et qu'elle a des droits et des pouvoirs séparés et différents des personnes physiques qui la composent. Elle possède des biens en son propre nom et peut intenter des poursuites ou être poursuivie au même titre qu'une personne physique. La compagnie peut s'incorporer sous le régime de la loi du Québec ou du Canada. Lorsqu'il y a plusieurs actionnaires, la responsabilité de chacun de ces derniers dans la compagnie est limitée à leur mise de fonds (sauf s'ils se portent garants personnellement).

Une compagnie doit également nommer des administrateurs, lesquels composent le conseil d'administration.

Voici les étapes à franchir pour incorporer une entreprise au Registre des entreprises :

1. Produire des statuts de constitution avec la déclaration initiale.
2. Produire des statuts de constitution avec l'avis établissant l'adresse du siège et la liste des administrateurs.
3. Produire une demande de réservation de nom.

Forme juridique

Sept éléments à considérer pour définir la forme juridique de mon entreprise

1. Nombre de personnes qui créent l'entreprise
2. Incidences fiscales et taux d'imposition
3. Responsabilité de l'entrepreneur face aux dettes de l'entreprise
4. Coût du démarrage de l'entreprise et complexité des démarches
5. Accès aux sources de financement
6. Exigences et rigueur administrative à la suite du démarrage
7. Notoriété de l'entreprise

4 Coopérative

La coopérative est une société distincte organisée par des personnes qui ont des besoins économiques, sociaux ou culturels communs. Elle appartient et est gérée par ses membres, qui détiennent tous une part équivalente de la société. Le pouvoir y est donc exercé de manière démocratique. La distribution des profits aux membres se fait sous forme de ristournes. Une coopérative est constituée en vertu de la loi sur les coopératives.

Coopérative de développement régional du Québec

cdrq.coop

5 Organisme à but non lucratif (OBNL)

Il s'agit d'une personne morale exerçant des activités sans but lucratif qui ne peut pas être une église, une école ni un organisme de bienfaisance. Elle est constituée en vertu de la partie III de la Loi sur les compagnies du Québec et présente les caractéristiques suivantes :

- Elle produit essentiellement des biens ou offre des services destinés à ses membres ou à la collectivité.
- Elle privilégie une gestion démocratique et cherche à susciter la participation, l'autonomie et la responsabilisation individuelle et collective.
- Elle peut compter, parmi ses membres et les membres de son conseil d'administration, des personnes désignées par le gouvernement ou par des organismes publics ou parapublics relevant d'un gouvernement ; elles sont toutefois minoritaires et ne sont pas en mesure de contrôler les orientations de l'entreprise.
- Elle tire principalement ses revenus de ses activités commerciales avec les consommateurs privés ou publics.

Comment constituer une personne morale sans but lucratif ?

- Une déclaration sous serment
- Une copie du résultat de votre recherche de nom au registre ou une copie de la confirmation de la réservation de nom
- Le paiement requis

6 Association

Une association est un groupe de personnes réunies dans un intérêt commun autre que la réalisation de profits à partager entre ses membres. Elle peut réaliser des bénéfices pécuniaires à condition que ceux-ci soient destinés à d'autres fins que celle d'un partage entre ses membres. Ses activités visent notamment à promouvoir l'étude, la défense et le développement des intérêts économiques, sociaux et moraux de ses membres ou de la communauté.

7 Groupement de personnes

Un groupement de personnes désigne tout rassemblement, autre qu'une association, de deux personnes ou plus qui partagent un intérêt commun (pécuniaire ou non). Il peut s'agir d'une société nominale, d'une société de dépenses, d'un groupement d'intérêt économique (comme un consortium ou une coentreprise) ou autre.

L'incorporation de votre entreprise peut être faite en ligne, sur le site Web du Registraire des entreprises.

registreentreprises.gouv.qc.ca, sous Démarrer votre entreprise / Immatriculer une entreprise

Pour en savoir plus sur les frais de démarrage, consultez la grille de tarifs complète (RE-101).

registreentreprises.gouv.qc.ca, sous Tarifs et modalités de paiement / Droits annuels d'immatriculation

2

Prendre connaissance des obligations de l'entreprise

Selon la loi, vous êtes tenu de vous informer sur toutes vos obligations en tant qu'entrepreneur. Soyez prudent et validez chacune des obligations par vous-même.

Obligations gouvernementales

Registre des entreprises (Québec)

Site complet dédié au démarrage d'entreprise. Renseignements et liens utiles

registreentreprises.gouv.qc.ca

Ministère de l'Économie et de l'Innovation (Québec)

economie.gouv.qc.ca

Entreprises et industrie (Canada)

Portail d'information et de services gouvernementaux pour les entrepreneurs canadiens

canada.ca, sous Entreprises et industrie

Permis et taxes

Afin de connaître la réglementation associée à votre lieu d'affaires et pour vous assurer de prendre connaissance des usages autorisés et normes pour les entreprises, n'hésitez pas à communiquer avec le 311 de la Ville de Laval et ouvrir un dossier.

mondossier.laval.ca

Site Web de la Ville de Laval

À propos des permis, des certificats et des règlements

laval.ca, sous affaires / Taxes et permis commerciaux

Permis pour commerce réglementé (permis d'alcool, etc.)

Consultez le site Web de la Régie des alcools, des courses et des jeux

racj.gouv.qc.ca

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)

mapaq.gouv.qc.ca

Commission de la construction du Québec

ccq.org

Régie du bâtiment du Québec

rbq.gouv.qc.ca

Trouver les permis et les licences dont vous avez besoin pour votre entreprise

Perle Québec

perlequebec.ca

Permis d'importation

Consultez les sites Web du gouvernement du Canada, l'agence des services frontaliers du Canada et affaires mondiales Canada.

canada.ca
cbsa-asfc.gc.ca
international.gc.ca

Taxes d'eau, d'affaires, scolaires et immobilières

Consultez le site Web de la Ville de Laval, dont la section évaluation et taxes.

laval.ca

Règlements et lois

Numéro d'entreprise (NE) du Canada

Consultez la section Impôts du site Web du gouvernement du Canada.

canada.ca, sous Impôts

Numéro d'entreprise du Québec (NEQ)

Toute entreprise immatriculée reçoit du Registraire des entreprises un numéro d'entreprise (NEQ) qui permet d'alléger les relations entre l'entreprise et les ministères.

registreentreprises.gouv.qc.ca, sous À propos / Le NEQ (numéro d'entreprise du Québec)

Les taxes à la consommation TVQ et TPS

Au Québec, c'est le ministère du Revenu du Québec qui est responsable des taxes à la consommation.

revenuquebec.ca, sous Entreprises / Taxes

Ressources humaines (employés)

Comme employeur, vous avez des obligations et vous devez effectuer des retenues sur le salaire de vos employés et verser des cotisations aux gouvernements provincial et fédéral. L'ensemble de ces retenues doit être payé à Revenu Québec, sauf les cotisations d'assurance-emploi. Vous devez obtenir un numéro d'identification à Revenu Québec.

revenuquebec.ca, sous Entreprises / Retenues et cotisations

Retenues sur le salaire

- Assurance-emploi
- Cotisation syndicale (s'il y a lieu)
- Impôts (provincial et fédéral)
- Régime des rentes du Québec (RRQ)
- Régime québécois d'assurance parentale (RQAP)
- Frais de repas et d'hébergement (si applicable)

Consultez la section Impôts du site Web de Revenu Québec

Les entreprises et les organismes suivants ont des droits et des obligations, notamment en ce qui concerne les déclarations de revenus ou de renseignements.

revenuquebec.ca, sous Entreprises / Impôts

Cotisations

Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail

cnesst.gouv.qc.ca

Fonds des services de santé (FSS)

revenuquebec.ca, sous Entreprises / Revenus et cotisations / Calcul des retenues et des cotisations / Fonds des services de santé

Fonds de développement et de reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre

revenuquebec.ca, sous Entreprises / Revenus et cotisations / Calcul des retenues et des cotisations / Fonds de développement et de reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre

Autres obligations

Loi sur l'équité en emploi et l'équité salariale

cnesst.gouv.qc.ca

Office de la propriété intellectuelle du Canada

canada.ca, sous Entreprises et industrie / Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Office québécois de la langue française

oqlf.gouv.qc.ca

Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques

environnement.gouv.qc.ca

Environnement et Changement climatique Canada

canada.ca, sous Environnement et ressources naturelles

Couvertures d'assurances

Selon votre entreprise, il est préférable de se procurer une couverture d'assurance surtout lorsque l'entreprise possède des actifs à grande valeur et que votre risque est important.

- Assurance de biens
- Assurance responsabilité
- Assurance vie et invalidité
- Assurance de produits

Bureau d'assurance du Canada

bac-quebec.qc.ca, sous Marché de l'assurance entreprise au Québec

3

Préparer sa stratégie de mise en marché (stratégies de marketing)

Stratégie de produit et/ou service

L'objectif de cette stratégie est de vous permettre, ainsi qu'à vos clients, de vous distinguer de vos concurrents.

- Description détaillée des produits ou services
- Méthode de fabrication, technologie utilisée
- Emballage
- Avantage concurrentiel
- Service après-vente
- Garantie
- Soutien technique
- Retour des marchandises

Stratégie de communication (outils de promotion)

L'objectif est d'établir comment vous allez informer vos clients potentiels que vos services et produits existent.

Image de l'entreprise

- Choix du nom de l'entreprise
- Logo
- Slogan

Instruments visuels

- Dépliants ou pochettes professionnels
- Cartes professionnelles et papeterie
- Site Web
- Catalogues
- Portfolio
- Publicité par l'objet
- Publicités et annonces par les médias sociaux

Moyens de communication

- Médias sociaux (Facebook, Instagram, Google, etc.)
- Télévision
- Radio
- Journaux locaux et régionaux
- Revues spécialisées
- Pages Jaunes (en ligne)
- Publipostage
- Publipostage électronique

Activités promotionnelles

- Foire commerciale
- Exposition
- Réseau d'affaires
- Télémarketing

Stratégie de prix (politique de prix)

L'objectif est d'établir un prix juste en fonction du prix de revient, du prix des concurrents et du prix que les clients sont prêts à payer.

- Établissement du prix (frais variables, frais fixes, marge de profit)
- Modes de paiement (comptant, chèque, débit, crédit, cryptomonnaie)
- Politique de crédit envers vos fournisseurs et clients
- Escompte

Stratégie de vente (moyens d'atteindre les clients)

L'objectif est de déterminer comment vos clients potentiels achètent.

- Sollicitation directe
- Représentants
- Agents manufacturiers
- Distributeurs
- Distributeurs de commerce en ligne (par exemple, Amazon)
- Grossistes
- Site Web transactionnel de l'entreprise

Stratégie de localisation (déterminer sa place d'affaires)

Besoins présents et futurs (croissance de l'entreprise)

- Visibilité
- Accessibilité
- Position par rapport aux concurrents, aux fournisseurs et aux sous-traitants
- Potentiel de croissance du secteur
- Coût d'occupation des lieux
- Facilité de stationnement
- Locaux appropriés
- Zonage (règlements municipaux et permis d'occupation)

4

Choisir ses fournisseurs

Connaître ses besoins d'approvisionnement en :

- Fournitures
- Équipements, outillages et machinerie
- Matières premières

Critères de sélection en fonction :

- Du prix
- De la quantité minimum à commander
- De la qualité
- Du délai de la commande
- Du délai et coût de livraison
- Du mode de transport
- Des conditions de paiement / de la flexibilité de paiement
- De la proximité
- De la constance de l'approvisionnement
- Coût environnemental (par exemple, taxe de carbone).

5

Établir ses besoins en ressources humaines

- Types de postes prévus
- Nombre de postes à combler
- Compétences nécessaires
- Description de tâches
- Budget pour les salaires

Emploi et Développement social Canada

Renseignements sur l'emploi, la sécurité du revenu et l'assurance-emploi. Liens d'information qui facilitent la planification des ressources humaines et le recrutement

canada.ca, sous Emplois

Emploi-Québec

Tous les services et les programmes offerts par le gouvernement du Québec pour les chercheurs d'emploi ou les employeurs qui désirent recruter du personnel

quebec.ca, sous Emploi

6

Calculer son coût de projet

Pour vous aider à franchir toutes ces étapes et prendre les décisions adéquates lors du démarrage de votre entreprise, Laval économique offre un service d'accompagnement et de l'aide technique à tous les entrepreneurs de Laval.

Services d'accompagnement

- Élaboration du plan d'affaires
- Montage des prévisions financières
- Évaluation de la viabilité et de la rentabilité du projet
- Recherche de financement
- Maillage d'entreprises

Références pour établir votre structure

Ressources Web

Conseil national de recherches Canada

nrc.canada.ca

Innovation, Sciences et Développement économique Canada

ic.gc.ca

Info entrepreneurs

infoentrepreneurs.org

Entreprises et industrie

canada.ca, sous Entreprises et industrie

Futurpreneur

futurpreneur.ca, sous bibliothèque / Le choix d'une structure juridique pour l'entreprise à vocation

Ressources entreprises – services d'information d'affaires

ressourcesentreprises.org

Réseau mentorat

reseaumentorat.com

Investissement Québec

criq.qc.ca

Bureau de normalisation du Québec

bnq.qc.ca

Réseau Tech Canada

canadastechnetwork.ca

Réseau des femmes d'affaires du Québec

rfaq.ca

Invention Québec

inventionquebec.ca

Accélérateurs et incubateurs d'entreprise

Terro^{x}

lavaleconomique.com, sous Conseils stratégiques / Innovation / Terrox

Droit, règlements et propriété intellectuelle

Services légaux

educaloi.qc.ca

Bureau de la concurrence

bureaudelaconcurrence.gc.ca

Conseil canadien des normes

scc.ca

Réseau juridique du Québec

avocat.qc.ca

Jurifax

jurifax.com

Les Publications du Québec

publicationsduquebec.gouv.qc.ca

Barreau du Québec

barreau.qc.ca

Office de la protection du consommateur

opc.gouv.qc.ca

Office de la propriété intellectuelle du Canada

ic.gc.ca, sous Entreprises et industrie / Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Annexe 1 — Coût et financement du projet

Coût du projet

Besoin pour démarrer l'entreprise	$
Encaisse • Compte bancaire de l'entreprise	
• Fonds de roulement	
• Autres	
Inventaire de départ • Matières premières	
• Stocks de produits	
• Autres	
Matériel roulant • Camion	
• Voiture	
• Autre	
• Autre	
Mobilier	
Améliorations locatives • Modification	
• Rénovation	
• Aménagement des locaux	
• Autres	
Frais de démarrage • Honoraires professionnels	
• Marketing/publicité	
• Placement média	
• Impression	
• Site internet	
• Dépôts pour téléphone et électricité	
• Fournitures de bureau	
• Autres	
• Autres	
Équipement	
Transfert d'actifs	
Autres	
Total	

Financement

Type de financement	$
Emprunt 1 —	
2 —	
3 —	
Subventions 1 —	
2 —	
3 —	
Transfert d'actifs personnels du (des) promoteur(s)	
Argent comptant	
Autre —	
Autre —	
Autre —	
Total	

05. Le financement

Le financement est une étape déterminante dans le démarrage et la croissance de votre entreprise. Les réponses que vous obtiendrez à cette étape vous permettront de savoir si vous pouvez réunir les sommes nécessaires pour mener à terme votre projet.

Lorsque vous avez en main votre plan d'affaires, vous pouvez faire votre demande de financement en cognant à plusieurs portes : les différents paliers de gouvernement, les organismes de soutien aux entrepreneurs et les institutions financières.

Il vous faudra peut-être faire appel à plusieurs sources différentes avant d'obtenir l'argent dont vous aurez besoin pour concrétiser votre projet – et ainsi de réduire le risque de chacun des partenaires.

1

Le profil financier

Avant d'entreprendre des démarches pour obtenir de l'aide financière gouvernementale ou un prêt d'une institution financière, il est judicieux de faire votre bilan financier personnel.

Voir Annexe 1

Celui-ci doit détailler l'inventaire de vos actifs (maison, automobile, ameublement, équipements et autres), vos revenus de travail et de placement, l'état de vos dettes et votre capacité à les rembourser – idéalement, un examen de crédit est recommandé. Les sociétés Equifax et TransUnion peuvent faire cet examen pour vous. Avec ces renseignements, il vous sera plus facile d'évaluer le montant de la mise de fonds que vous pouvez investir dans votre projet.

Ressources pour l'examen de crédit

- equifax.ca
- transunion.ca

2

Les sources de financement

- Les capitaux propres
- Le financement par emprunt à court terme
- Le financement par emprunt à long terme
- Le capital de risque
- Le ratio d'endettement
- Financement participatif
- Prêts et subventions gouvernementales

Les capitaux propres

Les fonds proviennent de l'avoir personnel de l'entrepreneur comme l'épargne, un héritage ou des emprunts personnels consentis par des institutions financières (ex. : si vous réhypothéquez votre maison), des amis, des connaissances et des associés ainsi que des actionnaires d'une société. Ces fonds sont habituellement sans garantie et ne comportent aucun droit particulier sur l'actif de l'entreprise.

Un investissement de 25 % à 50 % de vos propres fonds dans l'entreprise montre au prêteur ou à l'investisseur que vous êtes disposé à partager le risque avec eux. Votre apport financier est incontournable : il démontre le sérieux de votre engagement.

Prêt à long terme

Un prêt à long terme repose sur la capacité d'obtenir un financement sur les actifs immobiliers à long terme, par exemple un terrain, une bâtisse, de l'équipement ou un véhicule. Les différents prêts à terme sont :

- Les prêts hypothécaires
- Les prêts à terme
- Les prêts crédit-bail

Les fournisseurs des prêts à long terme sont les banques, les compagnies d'assurance, les caisses de retraites et autres spécialistes de prêts.

Les prêts à long terme sont normalement garantis d'abord par le ou les nouveaux biens acquis (jusqu'à 65 %) puis par d'autres actifs matériels non engagés de l'entreprise (pour les 35 % qui restent) ou, à défaut, par des fonds additionnels d'actionnaires ou des sûretés personnelles des actionnaires.

Caractéristiques d'un prêt à long terme : Le capital est remboursé sur une période directement reliée à la vie utile des actifs (par exemple, jusqu'à 30 ans pour un terrain ou un édifice et jusqu'à 3 ans pour un ordinateur). Le prêt comporte des dispositions de remboursement du capital et des intérêts sous forme d'un calendrier de remboursement défini. Un remboursement précoce peut entraîner une pénalité.

Prêt à court terme

Les prêts à court terme se font habituellement sous forme de prêts d'exploitation à demande (moins d'un an) et de marges de crédit renouvelables. Ils financent les activités courantes de l'entreprise, notamment les achats d'inventaires et les comptes clients. Ce type de financement repose sur la valeur d'emprunt des actifs à court terme de l'entreprise. Pour les entreprises en démarrage, des garanties personnelles sont généralement requises pour obtenir ce type d'emprunt.

Le capital de risque

Le capital de risque et le financement privé sont des formes de financement avec prise de participation et incluent également le financement de redressement, le rachat d'entreprise par les cadres et la fusion ou de l'acquisition.

Il s'agit de fonds généralement investis sous forme d'équité ou de quasi-équité, ce qui signifie que ces prêts sont considérés comme un apport de capital et non comme une dette durant les années où le prêt comporte un moratoire (congé de remboursement de capital). Les investissements peuvent prendre la forme de simples capitaux propres (actions ordinaires ou privilégiées), d'options, de droits de souscription ou de débentures convertibles ou autres. La structure d'investissement dépend généralement des besoins et du stade de développement de l'entreprise; il faut aussi prendre en considération les objectifs de l'entrepreneur et de l'investisseur. Cette forme de financement comporte ainsi des risques plus ou moins élevés, que l'investisseur espère pouvoir compenser par un rendement proportionnel sur son investissement. Ce rendement est généralement réalisé à même le gain de capital ou la plus-value sur les actions de l'entreprise.

Le ratio d'endettement

Il s'agit du rapport entre le financement par emprunt et le financement par capitaux propres. À titre d'exemple, une proposition qui comporte une dette de 6 000 $ et qui se fonde sur un apport de capitaux propres de 2 000 $ a un ratio d'endettement de 3 pour 1. En général, le prêteur préfère que le nouveau propriétaire d'entreprise ait un ratio de 2 pour 1, voire de 1 pour 1.

Exemple

Emprunt ..... 6 000 $

Capitaux propres ..... ÷ 2 000 $

Ratio d'endettement ..... = 3

Dans ce cas, le ratio d'endettement est de 3 pour 1, soit : 6 000 ÷ 2 000 = 3.

Subventions et prêts gouvernementaux

Plusieurs institutions gouvernementales au niveau municipal, provincial et fédéral peuvent offrir du financement à votre disposition selon l'industrie et les besoins de votre entreprise. Assurez-vous de bien vérifier les conditions d'admissibilité pour chaque programme d'aide financière que vous allez faire une demande.

3

Les sources de financement via Laval économique

Plusieurs sources de financement sont administrées par Laval économique par nos experts en solutions d'affaires. Ces experts seront en mesure d'identifier les sources de financement qui sont à votre disposition, tant les sources gouvernementales, privées, publiques.

Veuillez consulter le site Web de Laval économique à ce propos

lavaleconomique.com, sous Conseils stratégiques /Financement

4

Autres sources de financement adaptées à chaque projet d'entreprise

Ces sources demandent une analyse approfondie selon la nature et la portée du projet.

Voici quelques exemples :

- Programmes de Développement économique Canada (DEC)
- Investissement Québec
- Programme des immigrants investisseurs pour l'aide aux entreprises
- Ministère de l'Économie et de l'Innovation

Laval économique

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les offres de subventions et les moyens de financements, contactez l'un de nos experts en solution d'affaires.

1333, boulevard Chomedey, 4e étage, Laval (Québec) H7V 3Y1
450 978-5959
lavaleconomique@laval.ca
lavaleconomique.com

5

Négociez votre financement

Les banquiers prennent habituellement quatre éléments en considération lorsqu'ils décident d'approuver ou de rejeter une proposition.

1 Capacité de gestion de l'entrepreneur

Vous devez prouver que vous possédez l'expérience, les compétences, la détermination et l'assurance nécessaires pour mener à bien votre projet.

2 Plan d'affaires complet et convaincant

Votre plan d'affaires doit être clair, articulé et bref, tout en abordant tous les éléments du projet. Il vous revient de présenter des projections financières sur au moins deux ans ainsi qu'une analyse de la taille du marché, de son potentiel et de votre positionnement, le tout reposant sur des faits réalistes et des sources fiables. Il est aussi important que vous connaissiez les attentes des banquiers tout en ne surestimant pas la réalisation de votre projet d'affaires.

Note : Un long plan d'affaires n'est pas nécessairement complet. L'important est qu'il soit concis.

3 Capacité financière personnelle de l'entrepreneur

Les banquiers voudront connaître la valeur nette de votre patrimoine afin de juger de votre capacité à vous acquitter de vos obligations financières, mais aussi à réinjecter des fonds en cours d'opération. Ils examineront également vos antécédents en matière de crédit et en feront un indicateur pour l'avenir.

4 Implication financière de l'entrepreneur

Les banquiers ne manqueront pas de vous demander d'investir personnellement dans votre entreprise comme preuve d'engagement. Cela consiste en une injection de capitaux ou en une garantie sur des biens. De façon générale, les institutions financières préfèrent une mise de fonds se situant entre 25 % à 50 % de votre projet d'affaires.

5 Travailler avec plusieurs institutions financières

Il est très important de consulter préalablement l'institution financière avec laquelle vous faites déjà affaire. En fonction de la réponse que vous recevrez, n'hésitez pas à consulter d'autres institutions afin de rester en sécurité au cas où votre banque principale retirerait son approbation. De plus, la diversification vous permet de choisir la meilleure offre parmi plusieurs selon les besoins de votre entreprise.

Étapes recommandées, avant de rencontrer votre banquier

- Bien maîtriser votre projet d'affaires
- Dresser votre profil financier (bilan personnel et dossier de crédit)
- Cerner vos besoins financiers et établir des projections financières en vous servant des états financiers prévisionnels que vous pourrez utiliser lors de rencontres avec des investisseurs éventuels
- Vous informer sur les différents produits financiers afin de prendre de bonnes décisions
- Déterminer quels produits financiers sont adéquats pour votre type d'entreprise
- Consulter un conseiller en investissement et un conseiller juridique au sujet des options de financement qui s'offrent à vous
- Planifier votre rencontre avec votre partenaire financier
- Faire des démarches auprès de votre banque et d'autres sources de financement conventionnelles afin de déterminer combien d'argent elles seraient disposées à vous prêter

Références pour vous aider dans votre recherche de financement

Ressources Web

Laval économique

lavaleconomique.com

La Ruche

La Ruche est un organisme québécois spécialisé en financement participatif. Sa mission est de favoriser l'émergence de projets stimulants pour l'économie ainsi que le rayonnement et la vitalité des régions

laruchequebec.com

Programme de financement aux petites entreprises du Canada

ised-isde.canada.ca, sous Entreprises et industrie / Subventions et financement pour les entreprises

Développement économique Canada (DEC)

Organisme fédéral aidant le développement économique canadien par des services et des programmes

dec.canada.ca, sous Financement

Futurpreneur

Financement de démarrage

futurpreneur.ca

Fonds de solidarité des travailleurs du Québec

Investissement dans les PME

fondsftq.com, sous Financement d'entreprise

Socle

Premier échelon de financement de projet pour les entrepreneurs exclus des systèmes financiers traditionnels

socle.org

Investissement Québec

Description des programmes gouvernementaux pour investisseurs et entreprises

investquebec.com, sous Financement

Réseau capital

Investissement sous forme de prêts participatifs

reseaucapital.com, sous Centre d'expertise

Société d'investissement jeunesse (SIJ)

La Société d'investissement jeunesse a pour mission à assister les jeunes entrepreneurs à se lancer en affaires

sij.qc.ca

La Financière agricole du Québec

Différents produits et services de financement pour les entreprises agricoles

fadq.qc.ca

Financement agricole Canada

Le plus grand prêteur à terme agricole au Canada

fcc-fac.ca

Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)

Toute l'information sur les services et les programmes offerts aux entreprises culturelles

sodec.gouv.qc.ca

Canadian Angel Investment Network

Portail permettant aux anges financiers en quête d'investissement de se jumeler aux entrepreneurs cherchant du capital de risque

canadainvestmentnetwork.ca

Institutions financières

Banque de développement du Canada (BDC)

Plan d'affaires interactif et information sur les différents programmes de financement

bdc.ca

Banque Royale du Canada

rbcroyalbank.com

Banque Nationale du Canada

bnc.ca

Banque de Montréal

bmo.com

Banque Laurentienne

banquelaurentienne.ca

Banque Scotia

scotiabank.com

Banque Toronto-Dominion

td.com

Caisses populaires Desjardins

desjardins.com

CIBC

cibc.com

Tangerine

tangerine.ca

06. Le calendrier des réalisations

Après avoir planifié le démarrage de votre entreprise, à la section 4, le temps est venu de passer à l'action. Cette section se veut une liste de rappel de toutes les démarches liées au démarrage. Elle vous permettra de cocher les étapes déjà franchies et de vous souvenir de tout ce qu'il vous reste à faire avant l'ouverture officielle de votre entreprise.

Il est important que les entrepreneurs prennent leur temps, lors de la réalisation de ces étapes, afin de prendre de bonnes décisions. Ils ne sont pas obligés de respecter exactement cet ordre, et ils peuvent s'inspirer de cet exemple. Voici donc un exemple de calendrier des réalisations.

1

Exemple de calendrier

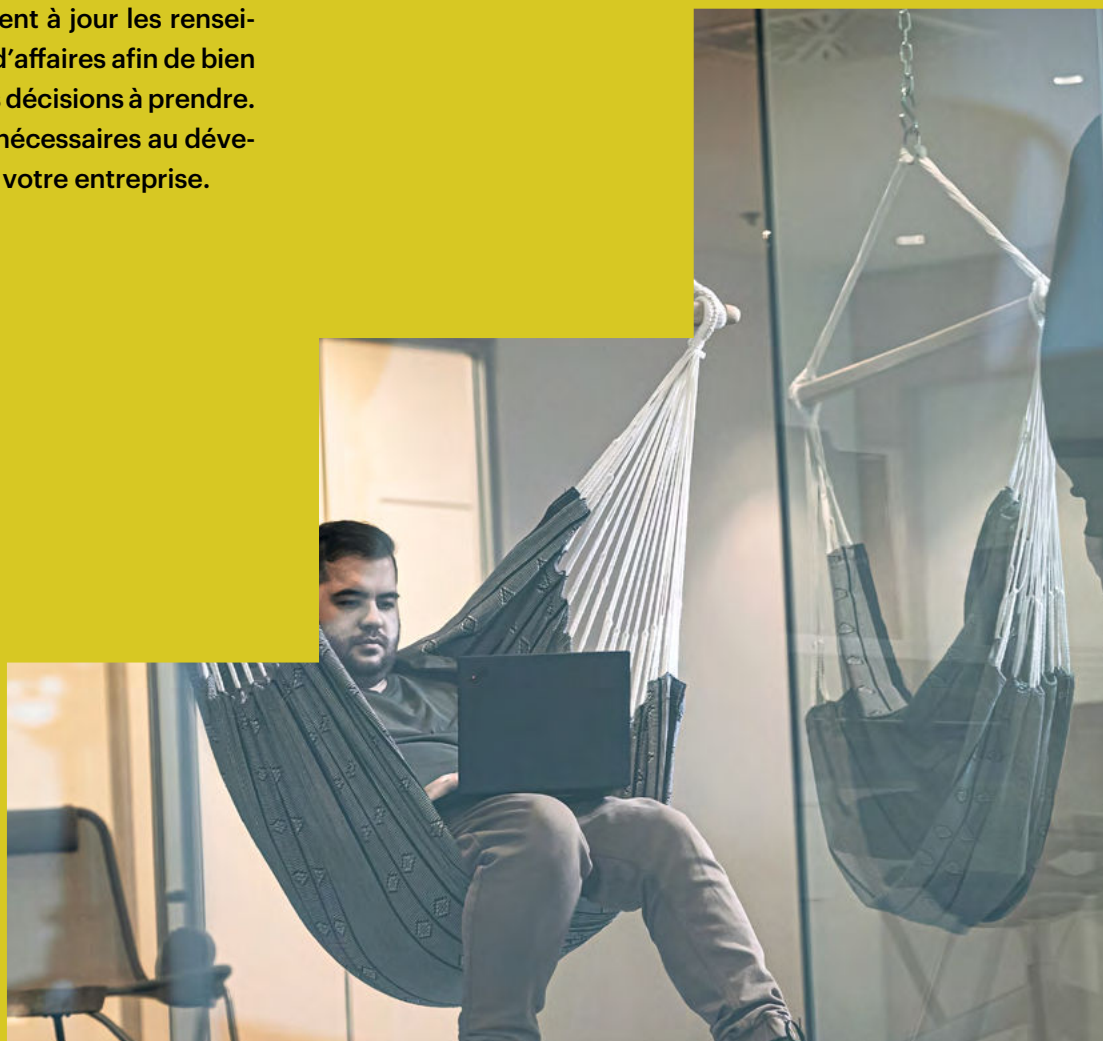
Étapes à réaliser	À réaliser le (date)	Réalisée le
Trouver l'idée		
Valider le marché, les clients et les concurrents		
Choisir la forme juridique de votre entreprise		
Rédiger le plan d'affaires		
Faire son bilan personnel et valider sa cote de crédit		
Obtenir les permis nécessaires • Permis municipal		
• Permis spécialisé		
• Permis d'importation et d'exportation		
Valider auprès des partenaires financiers la faisabilité du projet en matière de financement		
Immatriculer ou incorporer l'entreprise		
Ouvrir un compte bancaire		
Rédiger les documents légaux • Contrat de société		
• Convention d'actionnaires ou d'associés		
Ouvrir les comptes gouvernementaux • Numéro d'entreprise (fédéral et provincial)		
• TPS et TVQ		
• Numéro d'employeur		
• CNESST		
• Normes du travail		
• Autres		
Choisir un local et signer le bail Améliorations locatives si nécessaire		
S'assurer adéquatement • Assurance de biens		
• Assurance responsabilité		
• Assurance vie		
• Assurance de produits		
• Assurance salaire (invalidité)		

Étapes à réaliser	À réaliser le (date)	Réalisée le
Ouvrir les comptes commerciaux • Téléphone et communication		
• Électricité (dépôt demandé)		
• Gaz naturel (frais de branchement)		
• Fournisseurs		
• Carte de crédit		
• Paiement direct		
Établir un système comptable • Choix d'un comptable		
• Choix du logiciel de comptabilité		
Mettre en place le service à la clientèle Choix d'un système informatique de gestion de clients		
Réaliser les documents marketing • Trouver un graphiste/une imprimerie		
• Logo		
• Papeterie (ex. : cartes professionnelles)		
• Dépliants		
• Brochure corporative		
• Site Web		
• Médias sociaux (ex. : Facebook)		
Réaliser les documents corporatifs Soumission, facture, contrat de vente, etc.		
Recruter le personnel, s'il y a lieu Description de tâches par poste de travail		
Acheter les inventaires, la machinerie et les fournitures		
Entrée en fonction de l'entreprise Possibilité de vendre ou de signer des contrats		

07. L’après-démarrage et la croissance

L’exploitation et la croissance de votre entreprise, générant un enthousiasme effréné, apportent également leur lot d’embûches.

Cette période de développement est en effet cruciale, car l’entreprise risque de dévier de ses objectifs si elle ne prend pas toutes les mesures nécessaires pour bien orienter ses actions vers sa réussite. Il est important que vous mettiez régulièrement à jour les renseignements de votre plan d’affaires afin de bien structurer les prochaines décisions à prendre. Voici une liste d’actions nécessaires au développement à la survie de votre entreprise.



1

Réseautage

Utilisés à bon escient, les réseaux d'entreprises constituent une véritable stratégie de croissance. Ils peuvent agir, grâce aux retombées secondaires, comme une option stratégique de développement visant à accroître les niveaux de compétence et de performance de ses membres. Il existe trois différentes catégories de réseaux :

- Les réseaux d'échanges, axés sur le partage d'information et le développement personnel de l'entrepreneur (chambres de commerce, réseaux de gens d'affaires, réseaux des jeunes chambres de commerce)
- Les réseaux de dépannage, qui concernent les liens juridiques et un contenu corporatif ciblé (Ordre des infirmières et infirmiers du Québec, Ordre des ingénieurs du Québec)
- Les réseaux stratégiques, axés sur des liens intenses et ayant une importance stratégique pour l'entreprise (réseaux sectoriels, grappe industrielle)

Grâce aux différentes plateformes informatiques, vous pouvez aussi utiliser des sites de socialisation en affaires comme LinkedIn afin d'élargir votre réseau de contacts dans votre domaine d'affaires. Vous aurez plus de chances d'y rencontrer des entrepreneurs expérimentés à l'échelle nationale et internationale.

2

Le plan et la matrice d'affaires comme outils de gestion

D'un côté, on pense à tort que le plan d'affaires n'est utile que lors du démarrage de l'entreprise. Le plan d'affaires est un excellent outil de gestion lorsque l'entreprise est en opération. En effet, il permet de s'assurer de suivre un plan et d'effectuer des comparaisons entre les hypothèses de départ et la réalité. De plus, le plan d'affaires permet de structurer vos plans présents et futurs ce qui facilite en une sorte la gestion de l'entreprise.

Il est important que l'entrepreneur effectue tout au long de l'existence de son entreprise un autodiagnostic. Celui-ci porte notamment sur :

- la vie d'entrepreneur
- la maîtrise de la situation
- les habiletés personnelles (ex. formations)
- le niveau de connaissances
- le bilan personnel
- la situation financière de votre entreprise
- les relations avec votre institution financière
- l'analyse de marché
- l'analyse de la clientèle
- l'analyse de la concurrence
- l'objectif et la mission sociale (OBNL)

Il vous permettra de repérer vous-même certains éléments qui peuvent compromettre la viabilité de votre entreprise, mais surtout d'être à l'affût d'occasions d'affaires.

Il est important, par conséquent, d'effectuer une lecture de son plan d'affaires régulièrement et de le mettre à jour lorsque de gros changements s'opèrent dans l'entreprise. Par exemple, l'invention d'un nouveau produit, l'ajout d'un nouveau service, la percée d'un nouveau marché, etc.

De l'autre côté, vous devez aussi modifier les informations des segments de votre matrice d'affaires afin de vous permettre de visualiser la réalité quotidienne de votre entreprise. Elle demeure aussi très utile lorsque votre entreprise est dans la voie de lancer un nouveau produit ou service.

3

Suivi de l'entreprise

Service d'accompagnement personnalisé

Les conseillers en développement des entreprises de Laval économique offrent sans frais aux promoteurs des entreprises lavalloises un service de conseil et d'accompagnement personnalisé afin de maximiser la croissance des entreprises et d'en stimuler le développement.

Les entreprises doivent mesurer leurs pratiques d'affaires et leurs résultats afin de demeurer compétitives. Mais comment faire ? Il existe au Québec des outils de diagnostic et d'analyse comparative qui permettent aux entrepreneurs d'obtenir rapidement une image globale et succincte de la situation de leur entreprise par rapport à un groupe témoin ou à de meilleures pratiques d'affaires.

Ressources

Laval économique pour les diagnostics en entreprise

lavaleconomique.com, sous Conseils strategiques / Croissance

Diagno-STIQ Innovation

stiq.com, sous Améliorez / Diagnostiq-innovation

Diagno-STIQ Industries 4.0

stiq.com, sous Améliorez / DiagnoSTIQ Industrie 4.0

QUALImètre, du Mouvement québécois de la qualité

qualite.qc.ca, sous Accompagnement / Le QUALImètre

Centres collégiaux de transfert de technologie (Réseau Trans-tech)

reseaucctt.ca, sous Centres d'expertices / CCTT

4

Développement

Les entreprises qui ont du succès savent introduire de nouveaux produits ou services sur le marché afin de répondre aux besoins de leur clientèle.

En effet, il est important pour une entreprise déjà démarrée de toujours anticiper les besoins des consommateurs en matière d'amélioration du produit ou du service existant ou encore de création d'un nouveau produit ou service. Il est tout aussi primordial, parfois, de diversifier son marché. Ceci permet à l'entreprise de continuer à croître, mais surtout de ne pas disparaître. La concurrence est tellement féroce sur le marché qu'il est capital pour une entreprise de continuellement innover dans son domaine d'activité, surtout avec l'apogée du commerce en ligne.

Nouveaux produits

Une autre manière d'assurer la compétitivité de son entreprise sur le marché est d'améliorer le produit que l'on vend déjà ou de mener une activité de recherche et développement dans le but de concevoir de nouveaux produits qui répondent aux besoins des clients et qui suivent les tendances actuelles.

Nouveaux marchés

Il existe principalement trois façons d'attaquer de nouveaux marchés.

1 Diversification de la clientèle cible

Lorsqu'elle diversifie la clientèle cible, l'entreprise décide d'offrir son produit ou son service à une clientèle différente de celle prévue lors du démarrage. Dans ce sens, elle s'ouvre à tout un nouveau marché.

2 L'exportation

Elle permet à l'entreprise d'offrir son produit ou service à l'échelle planétaire. On parle dans ce cas d'un marché mondial, donc d'une augmentation accrue du chiffre d'affaires, d'économies d'échelle, de rentabilité, d'une moins grande vulnérabilité face au marché local, etc. Souhaitez-vous vous lancer en affaires dans un pays en particulier ? La division des affaires internationales et investissements de Laval économique peut vous aider à cibler la ou les ressources nécessaires pour que vous puissiez joindre ces futurs acheteurs. Que vous recherchiez à participer à des formations sur l'exportation, des activités de réseautage, des missions commerciales ou que vous soyez à la recherche de services de consultation, vous pouvez aussi demander d'être dirigé vers l'organisation qui vous soutiendra.

3 Le commerce en ligne

Les entreprises peuvent vendre plus facilement leurs produits à l'échelle nationale et internationale grâce au commerce en ligne. La livraison des produits peut être effectuée par les compagnies de courrier (ex. : Postes Canada) dans chaque région, indépendamment des fournisseurs.

Références pour poursuivre votre croissance

Livres

Réseautage

Réseautage

Martin Clark. Réseautage inc. Édition, 2021, 279 pages

Réseautage d'affaires : Mode de vie

Lise Cardinal et Rozane Duhamel.
Les Éditions Transcontinental, 2004, 264 pages,
ISBN 9782894722541

Suivi de l'entreprise

Diagnostic financier de l'entreprise,

Simon Parienté et Isabelle Martinez. Dunod, 2020,
240 pages, ISBN 9782100806126

De la performance à l'excellence : devenir une entreprise leader

Jim Collins. PEARSON EDUCATION, 2013, 287 pages,
ISBN 9782744065651

Ressources Web

Réseautage

Chambre de commerce et d'industrie de Laval

ccilaval.ca

Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec

rjccq.com

Réseau des femmes d'affaires du Québec

rfaq.ca

Business network international (BNI)

bnicanada.ca

Développement et exportation

Laval économique

Experts en solutions d'affaires dont des spécialistes par secteurs d'activités, en exportation, en financement, en transformation technologique

lavaleconomique.com, sous Conseils stratégiques / Exportation

Laval Innov

Catalyser et soutenir le développement de l'innovation dans l'écosystème lavallois font partie des principaux objectifs de ce partenaire

lavalinnov.com

Service des délégués commerciaux

deleguescommerciaux.gc.ca

Exportation et développement Canada (EDC)

edc.ca

Développement économique Canada pour les régions du Québec

dec.canada.ca

Ministère de l'Économie et de l'Innovation

economie.gouv.qc.ca, sous Créer des liens

Corporation commerciale canadienne

ccc.ca

Affaires mondiales Canada

international.gc.ca

Centre de recherche industrielle du Québec

criq.qc.ca

Centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT)

quebec.ca, sous Éducation / Cégep / Recherche au collégial / Centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT)

Porte d’entrée des entreprises sur le territoire lavallois, Laval économique est un groupe d’experts en solutions d’affaires pour les entreprises qui souhaitent accélérer leur développement de façon innovante, responsable et durable ou celles qui désirent s’implanter à Laval.

Ça vous parle ? Alors discutons.

450 978-5959
lavaleconomique@laval.ca
lavaleconomique.com

Production: Ville de Laval — Com-03-23