

ÉTAPE 1

L'IDÉE

Quelles sont vos options ?

Vous pouvez vous lancer en affaires de trois façons :

- En créant une nouvelle entreprise.
- En achetant une entreprise déjà existante.
- En achetant une franchise.

Comment dénicher une idée d'entreprise ?

Voici quelques pistes qui vous aideront à trouver une idée d'entreprise.

- Réfléchissez à vos aspirations, vos compétences, votre expertise et votre expérience.
- Trouvez des besoins à satisfaire en identifiant des irritants et des problèmes dans votre environnement immédiat.
- Observez l'entourage, le milieu de travail, les gens d'affaires, les loisirs et les activités sociales.
- Demeurez à l'affût en surveillant l'actualité dans les médias, les journaux et les revues d'affaires.
- Observez les changements et tendances socio-démographiques, technologiques et économiques.
- Assistez à des colloques, des foires et des expositions; effectuez des voyages.
- Analysez les besoins des entreprises dans différents secteurs d'activités.
- Voyez les fournisseurs de votre région.
- Analysez les besoins des industries de sous-traitance pour trouver des produits ou des services complémentaires.

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

- Votre produit ou service répond-il à un besoin ?
- Est-il innovateur, original ?
- En quoi se distingue-t-il ?
- Votre idée est-elle réaliste ?
 - Selon vos moyens et vos besoins financiers.
 - Selon vos goûts, votre expérience, votre formation.
 - Selon vos capacités physiques et morales.

RESSOURCES :

CONSULTEZ VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC), CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHE DU CANADA (CNRC), DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA (DEC) ET LES ASSOCIATIONS D'INVENTEURS. CONSULTEZ LES SITES INTERNET DU PORTAIL GOUVERNEMENTAL DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC, DU MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION (MDIE), DE L'OFFICE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DU CANADA (OPIO), DU CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC (CRIQ), DE STATISTIQUE CANADA ET DE L'INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC.

ÉTAPE 2

L'ENTREPRENEUR



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.

- Créer votre propre emploi
- Être votre propre patron
- Créer d'autres emplois
- Diriger
- Vous réaliser
- Relever un défi

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
- Réseaux de contacts

Avez-vous besoin de perfectionnement ?

- Assurez-vous d'avoir au moins des connaissances de base dans ces domaines :
 - Gestion
 - Marketing
 - Comptabilité
 - Démarrage d'entreprise
 - 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 investir (temps, argent) dans votre entreprise.

Ne sous-estimez pas le temps à consacrer à votre projet d'affaires.

RESSOURCES :

CONSULTEZ VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), CENTRE LOCAL D'EMPLOI (CLE), CARREFOUR JEUNESSE-EMPLOI (CJE), SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC), COMMISSIONS SCOLAIRES ET AUTRES INSTITUTIONS D'ENSEIGNEMENT, CHAMBRES DE COMMERCE. LE SITE INTERNET DU PORTAIL GOUVERNEMENTAL DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC ET D'INFO ENTREPRENEURS.

ÉTAPE 3

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Êtes-vous en mesure de décrire de façon détaillée votre produit ou service ?

Existe-t-il un marché suffisant pour votre produit ou service ?

Analysez le marché global.

- Surveillez les habitudes de consommation.
- Regardez les tendances du marché.
- Observez l'environnement économique et social.

À qui s'adresse votre produit ou service ?

Analysez votre marché cible.

- Procédez par sondages téléphoniques, postaux ou en personne.
- Réunissez un ou plusieurs groupes témoins (focus groups).
- Consultez les répertoires statistiques, les banques de données, les études de marché existantes.
- Contactez les associations et lisez les revues commerciales reliées à votre secteur.

Que devez-vous analyser ?

Lorsque les clients potentiels sont des individus :

- Leur profil : âge, sexe, statut, revenu annuel, profession, loisirs, localité(ies) ou propriétaires(s), niveau d'études, langue maternelle.
- Leurs habitudes d'achats : fréquence et pourcentage du budget alloué.
- Leur localisation et leur nombre.
- Le(s) produit(s) ou service(s) qu'ils utilisent.
- Leur niveau de satisfaction actuel.
- Leurs besoins et attentes face aux produits ou services que vous proposez.
- Le potentiel de marché qu'ils représentent est-il suffisant pour assurer la viabilité de votre projet d'affaires?

Lorsque les clients potentiels sont des entreprises :

- Leurs secteurs d'activités.
- Leurs types d'entreprises (manufacturières, de services et commerces).
- Leurs besoins particuliers.
- Les noms des responsables des achats.
- Leurs critères d'achats.
- Leur volume d'achats.
- Leurs fournisseurs actuels et leur degré de satisfaction.
- Leur motivation à changer de fournisseurs.
- L'intérêt des entreprises face aux produits ou services que vous proposez.
- Le potentiel de marché qu'ils représentent est-il suffisant pour assurer la viabilité de votre projet d'affaires?

Connaissez-vous vos concurrents ?

Analysez la concurrence.

- Identifiez les possibilités qui s'offrent à vos clients pour satisfaire le même besoin.
- Examinez les points forts et faibles de la concurrence pour mieux vous démarquer.
- Consultez leurs sites Internet.
- Visitez les magasins.
- Consultez les répertoires statistiques, les banques de données.
- Testez les produits.
- Lisez les revues commerciales relées au secteur.
- Faites des rapports sur la concurrence.
- Obtenez les rapports annuels des entreprises concurrentes.
- Rencontrez des fournisseurs.
- Assistez aux salons, expositions et foires commerciales.

Que devez-vous analyser chez les concurrents ?

- La stratégie de prix (prix de vente, nature des rabais, qualité-prix, marge bénéficiaire).
- La part du marché (clientèle visée, estimation du marché actuel et futur).
- La stratégie publicitaire (positionnement, message, localisation).
- Le réseau de distribution et l'emplacement d'affaires.
- Le service après-vente, les garanties offertes et la satisfaction de la clientèle.
- La gamme de produits ou services (vaste ou restreinte).
- Les points forts et/ou faibles du produit ou service.

Quelle part de marché pourrait occuper votre entreprise ?

- Quelle est l'ampleur du marché actuel en dollars ?
- Quel chiffre d'affaires visiez-vous, compte tenu de vos prix et de votre capacité à produire et/ou à servir votre clientèle potentielle ?
- Quelles sont les perspectives de développement de votre entreprise en regard du volume d'affaires, de la création d'emplois, de la diversification et de l'expansion ?

Votre part de marché dépendra de la capacité de votre produit ou service à répondre aux attentes de la clientèle (originalité, prix, service, localisation) et de l'efficacité avec laquelle vous rejoindrez votre marché cible.

RESSOURCES :

CONSULTEZ VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC) ET CHAMBRES DE COMMERCE. LE SITE INTERNET DU MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION (MDIE), DU PORTAIL GOUVERNEMENTAL DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC, D'INFO ENTREPRENEURS, DE STRATÉGIE, DE STATISTIQUE CANADA ET DE L'INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC.

Le Portail gouvernemental de services aux entreprises du Québec, une adresse à consulter pour simplifier vos démarches!
www.entreprises.gouv.qc.ca

ÉTAPE 4

LA PLANIFICATION

Comment préparer le démarrage de votre entreprise ?

Choisissez la forme juridique.

- Entreprise individuelle (immatriculation) si la dénomination sociale ne comprend pas le nom et prénom du propriétaire.
- Société en nom collectif (immatriculation).
- Compagnie (incorporation).
- Coopérative (incorporation).
- Organisme à but non lucratif.
- Entreprise d'économie sociale.
- Prévoir l'immatriculation et/ou l'incorporation de votre entreprise auprès des institutions concernées.
- Le choix de la forme juridique doit tenir compte des aspects légaux et fiscaux tant au provincial qu'au fédéral.
- Vous démarrez votre entreprise avec des associés ? Prévoyez une convention d'actionnaires afin de faciliter les relations entre partenaires d'affaires.

Permis, licences, enregistrements, etc.

Vous devez obtenir divers permis, assurances et numéros d'enregistrements pour opérer votre entreprise en toute légalité. Consultez la section « Pour de l'aide » pour connaître les coordonnées des ministères, organismes et bureaux pouvant vous conseiller sur les obligations découlant de votre projet.

Assurez-vous d'avoir les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise.

- Permis d'affaires de la municipalité, permis de construction, respect du zonage
- Permis pour activité réglementée (ex : permis d'alcool, carte de compétences, etc.)
- Permis d'importation
- 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 au travail

Assurez-vous de détenir toutes les couvertures d'assurances nécessaires.

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

Où vous procurerez-vous les équipements, marchandises et fournitures dont vous aurez besoin ?

- Identifiez vos besoins en fournitures, marchandises, équipements.
- Trouvez les fournisseurs et sous-traitants et obtenez les informations suivantes :
 - prix et qualité
 - délai de livraison et mode de transport
 - disponibilité et fiabilité
 - conditions de paiement

Quelle sera votre stratégie de mise en marché ?

Place d'affaires

• Pour déterminer votre place d'affaires, vous devez considérer les facteurs suivants :

- accessibilité
- potentiel de croissance du secteur
- visibilité
- facilités de stationnement
- coût d'occupation
- proximité des clients, des fournisseurs et de la concurrence
- Déterminez l'espace nécessaire à court et moyen terme et prévoyez les aménagements.

Vérifiez la réglementation municipale et le zonage.

Solicitation de vos clients

- Directe
- Par Internet
- Par des représentants
- Par des agents manufacturiers
- Par des distributeurs
- Par des grossistes

Outils de publicité et de promotion

- Logo et image corporative
- Dépliants
- Envois postaux
- Sites Internet
- Cartes d'affaires

ÉTAPE 5

LE PLAN D'AFFAIRES

Vous êtes prêt à rédiger votre plan d'affaires !

L'étape de la planification vous a permis de réunir toutes les informations nécessaires à la préparation de votre plan d'affaires. Elle constitue donc un outil précieux pour maîtriser l'ensemble des éléments de votre projet. Le plan servira à communiquer les grandes lignes de votre projet à des partenaires financiers (ou autres) pour le convaincre qu'il s'agit là d'une opportunité d'affaires intéressante, viable et évidemment, rentable.

Il existe plusieurs modèles de plans d'affaires. Quel que soit celui que vous choisissez, vous devrez mettre par écrit le résultat de vos démarches aux quatre étapes précédentes (l'idée, l'entrepreneur, l'étude de marché et la planification). Il est important de bien détailler les points suivants :

Présentation de votre entreprise

- Mission ou mandat
- Objectifs à court, moyen et long terme
- Produits ou services offerts

Présentation de l'équipe

- Résumé des compétences et des promoteurs du projet
- Bilan personnel de chacun des dirigeants
- Atouts et capacités de chacun

Analyse de marché

- Évaluation qualitative et quantitative du marché potentiel
- Identification du marché cible
- Évaluation de la situation concurrentielle
- Identification des fournisseurs potentiels

Moyens de communication

- Internet
- Journaux
- Radio
- Télévision
- Pages jaunes
- Publipostage

Activités promotionnelles

- Foires commerciales
- Expositions
- Réseaux d'entreprises
- Télémarketing

Politique de prix

- Exemples
- Politique de crédit
- Conditions de paiement (comptant, 30 jours, etc.)

Votre entreprise créera-t-elle des emplois ?

- Identifiez vos besoins à court et moyen terme en matière de ressources humaines.
- Identifiez vos exigences en ce qui a trait à la formation et l'expérience requise pour chacun des postes.
- Rédigez les descriptions de tâches pour chacune des fonctions y compris celles de l'équipe dirigeante.
- Établissez à l'avance les conditions d'emplois, les salaires et les avantages sociaux.
- Envisagez la possibilité de donner de la formation en entreprise.

Aurez-vous besoin de financement ?

Quel sera le coût de votre projet d'entreprise ?

- Immobilisation (équipements, matériel roulant, immeuble, etc.)
- Fonds de roulement

Quel sera le potentiel de rentabilité de votre projet ?

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

Quels seront vos besoins de financement ?

• Mises de fonds

- Économies personnelles
- Partenaires d'affaires
- Parents ou amis (love money)
- Investisseurs privés

• Institutions financières

- Banques
- Caisses
- Fiducies
- Sociétés de financement

• Financement complémentaire

- Organismes de développement économique
- Organismes gouvernementaux
- Sociétés de capital de risque
- Sociétés de crédit-bail
- Balance de vente
- Fondations et entreprises privées

• Fournisseurs

Consultez votre Centre local de développement (CLD) afin de connaître quelles sont les sources de financement les plus appropriées à votre projet d'entreprise. En plus de vous conseiller, leur équipe de professionnels vous éclairera sur les détails, exigences et conditions de chaque source de financement.

RESSOURCES :

CONSULTEZ VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), HÔTEL DE VILLE DE VOTRE MUNICIPALITÉ, CENTRE-DU QUÉBEC INTERNATIONAL (CDQI), CENTRE LOCAL D'EMPLOI (CLE), SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC), COOPÉRATIVE DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (CDR), AVOCATS, NOTAIRES, COMPTABLES, COURTIERS OU AGENTS D'ASSURANCES, LES DIFFÉRENTS ORGANISMES DE FINANCEMENT ET INSTITUTIONS FINANCIÈRES, REVENU QUÉBEC, AGENCE DU REVENU DU CANADA, CSST, COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL ET AUTRES; CONSULTEZ LE SITE INTERNET DU PORTAIL GOUVERNEMENTAL DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC, DU MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION (MDIE), D'INFO ENTREPRENEURS ET DU REGISTRE DES ENTREPRISES.

ÉTAPE 6

LE FINANCEMENT



Vous avez complété et validé votre plan d'affaires. Il est temps d'obtenir votre financement.

- Assurez-vous de bien maîtriser votre plan d'affaires et les avantages de votre projet.
- Précisez vos besoins en financement et votre contribution personnelle.
- Prévoyez un échéancier pour l'obtention du financement.
- Assurez-vous de prévoir des solutions de rechange si votre négociation ne réussit pas.

Quelles sont les principales exigences de vos partenaires financiers ?

Face au(x) promoteur(s) :

- Est-ce que vous (et/ou votre équipe) possédez les connaissances techniques, l'expérience et le savoir de gestion nécessaires à la bonne marche du projet ?
- Avez-vous de bons antécédents de crédit ?

En ce qui concerne la protection financière :

- Avez-vous prévu une mise de fonds suffisante pour le démarrage de votre entreprise ?
- Avez-vous des garanties à offrir au « prêteur » ?
- Avez-vous la capacité de réinjecter des fonds supplémentaires ?

En matière de « paiement » :

- Votre entreprise aura-t-elle la capacité de rembourser le financement demandé ?
- Pouvés-vous faire la démonstration de la justesse de vos prévisions financières en vous appuyant sur une étude de marché fiable ?

En ce qui a trait au projet lui-même :

- Votre secteur d'activités et les conditions économiques justifient-ils une décision favorable au financement ?

Déterminez votre seuil non négociable

- C'est la limite que vous vous fixez et au-delà de laquelle vous refusez d'aller.
- Cette limite vous indiquera que les conditions envisagées deviennent trop contraignantes et défavorables pour vous ou pour le développement de votre entreprise.

Si la demande de financement est refusée, ne vous découragez pas!

- Évaluez votre rencontre de négociation.
- Reprenez la démarche auprès d'autres partenaires potentiels en prenant bien soin d'améliorer la présentation (s'il y a lieu).

Si la demande a été acceptée... passez à l'action!

RESSOURCES :

CONSULTEZ VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC), COMPTABLES, LES DIFFÉRENTS ORGANISMES DE FINANCEMENT ET INSTITUTIONS FINANCIÈRES. CONSULTEZ LE SITE INTERNET DU PORTAIL GOUVERNEMENTAL DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC.

ÉTAPE 7

LE DÉMARRAGE

Vous êtes enfin prêt à démarrer. Quelles sont les prochaines étapes ?

- Procédez à l'immatriculation ou à l'incorporation de votre entreprise.
- Obtenez vos permis et licences nécessaires.
- Faites ouvrir vos comptes bancaires et obtenez vos numéros d'employeur, de taxes, de la CSST, etc.
- Confirmez vos assurances (salaires, responsabilités, équipements, etc.).
- Signez les contrats (convention entre associés, bail, etc.).
- Mettez votre système comptable en place.
- Recrutez et embauchez vos employés et/ou sous-traitants.
- Achetez vos équipements et fournitures, votre inventaire, etc.
- Faites concevoir et imprimer vos cartes d'affaires, dépliants, papeterie, factures, etc.
- Annoncez le démarrage de votre entreprise (publicité, relations de presse, etc.).

L'entreprise est en opération. Bravo! La suite est vitale...

- Gérez avec soin votre production, vos ventes, votre personnel, etc.
- Évaluez périodiquement la performance de l'entreprise en vous rapportant au plan d'affaires.
- Révisez les stratégies et les budgets lorsque cela s'impose.
- Prévoyez le développement et l'expansion de votre entreprise.
- Améliorez votre produit, votre service, votre technologie.
- Analysez les possibilités d'exportation.

Développez votre réseau de contacts

- Impliquez-vous dans votre milieu afin de vous faire connaître.
- Devenez membre d'un réseau de gens d'affaires.
- Participez aux activités offertes par les regroupements de gens d'affaires.
- Créez des alliances avec des gens d'affaires qui offrent des produits ou services complémentaires.
- Suivez des formations portant sur des aspects de l'entrepreneuriat que vous maîtrisez moins.
- Participez aux programmes de mentorat.
- Demandez des conseils aux organismes de développement économique, à des jeunes gens d'affaires ou à des gens d'affaires expérimentés. Ils peuvent être une source importante d'expérience et de connaissance.

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.

RESSOURCES :

VOTRE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD), CENTRE LOCAL D'EMPLOI (CLE), COMMISSIONS SCOLAIRES ET AUTRES INSTITUTIONS D'ENSEIGNEMENT, SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC), CHAMBRES DE COMMERCE. LE SITE INTERNET DU MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION (MDIE), DU PORTAIL GOUVERNEMENTAL DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC ET D'INFO ENTREPRENEURS.

Pour de l'aide

MINISTÈRES ET ORGANISMES QUÉBÉCOIS
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
www.maqpc.gouv.qc.ca
1-866-222-6372 • 819-293-8501

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation
www.mdepc.gouv.qc.ca
1-866-690-1984 • 819-752-8781

Ministère des Ressources naturelles et de la Faune
www.mrfpc.gouv.qc.ca
1-866-466-6666

Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale
www.mests.gouv.qc.ca
1-866-943-4721 • 819-475-8701

Revenu Québec
www.revenu.qc.ca
1-800-567-4662

Ministère du Développement durable de l'Environnement et des Parcs
www.mddpc.gouv.qc.ca
1-800-561-1616 • 819-293-4122

Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport
www.mels.gouv.qc.ca
1-866-747-6626 • 819-371-6711

</