



SADC

Société
d'aide au développement
de la collectivité

BELLECHASSE-ETCHEMINS

Guide démarrage d'entreprise

Mise à jour : janvier 2017



Table des matières

1. À qui s'adresse le Guide démarrage ?	4
2. L'entrepreneur	4
3. L'étude de marché	5
4. Le plan d'affaires	6
Les éléments clés d'un bon plan d'affaires	7
Le plan marketing	8
Un coup de pouce pour votre plan d'affaires?	9
Des modèles de plan d'affaires... ..	9
5. Le coût de votre projet	10
Le fonds de roulement	10
L'inventaire initial	10
Les frais de démarrage	11
Les immobilisations	11
6. Le financement : centre nerveux de votre projet	12
La mise de fonds personnelle	12
Le « Love Money » ou Capital amical	12
Les anges financiers	13
L'emprunt à court terme et la marge de crédit	13
Les emprunts à long terme	13
Les organismes pouvant participer à votre financement	14
Les prêts pour petites entreprises (PPE)	13
7. Les prévisions et les résultats	15
Le budget de caisse	15
L'état des résultats	15
Le bilan	15

8. La forme juridique de votre entreprise	16
L'entreprise individuelle.....	16
La société en nom collectif	16
La compagnie	17
La coopérative	17
 9. La formation d'une entreprise.....	 18
La convention d'actionnaires ou d'associés.....	18
Le nom de votre entreprise : à ne pas négliger	19
 10. Vos nouvelles responsabilités.....	 20
L'inscription aux fichiers TPS et TVQ.....	20
L'inscription comme employeur	20
Commission des normes, de l'équité, de la santé et sécurité du travail (CNESST)	21
Les permis.....	22
 11. Les ressources humaines.....	 23
 12. La recherche scientifique et le développement expérimental (RS&DE)	 24
 13. Conclusion et autres ressources.....	 25

1. À qui s'adresse le Guide démarrage?

Le Guide démarrage s'adresse particulièrement aux personnes qui ont une idée d'entreprise et qui désirent se lancer en affaires. Il s'adresse aussi à ceux qui veulent acquérir une entreprise ou réaliser une relève. Enfin, les personnes qui possèdent un intérêt pour l'entrepreneuriat et le monde des affaires y trouveront aussi leur compte. Sans contredit, il faut plus qu'une bonne idée pour réussir son démarrage d'entreprise. Un tel projet nécessite de l'organisation, des connaissances, des compétences et de la persévérance.

Le Guide démarrage est avant tout un outil qui vous permettra d'évaluer l'avancement de votre réflexion concernant votre projet d'entreprise. Les aspects présentés sont des incontournables du lancement ou de l'acquisition d'une entreprise. Vous trouverez sûrement un sujet auquel vous n'aviez pas pensé ou des références à des ressources qui vous étaient inconnues.

2. L'entrepreneur

L'entrepreneur est une personne qui mobilise des ressources humaines, matérielles et financières pour créer, développer ou implanter une entreprise dans son milieu. Le nombre d'entrepreneurs potentiels et actifs représente environ 10 % de la population. La présente section vous permettra de découvrir si votre profil correspond à celui d'un entrepreneur.

Les facteurs de la motivation d'un entrepreneur sont souvent résumés avec le modèle « CAP »

Croissance : Réalisation de soi/bâtir quelque chose

Autonomie : Ne plus dépendre de quelqu'un d'autre

Patrimoine : Constituer un patrimoine

D'où vient le désir de se lancer en affaires? Est-ce qu'il s'agit d'une motivation positive (réaliser/prouver quelque chose ou atteindre un objectif) ou par nécessité (quand on n'a pas d'emploi)?

Il ne faut pas tomber dans le piège de la motivation négative. En effet, plusieurs personnes se lancent en affaires pour échapper à quelque chose (leur emploi, l'autorité ou leur patron). Le taux de succès en lancement ou en transmission d'entreprise est faible dans ce cas et vos différents partenaires vous démasqueront rapidement!

Des tests existent afin de valider votre potentiel entrepreneurial. En voici un exemple :

« Certains investisseurs confirment qu'ils préfèrent financer un bon entrepreneur ayant un mauvais projet plutôt qu'un mauvais entrepreneur ayant un bon projet. »

Josée St-Pierre, Institut de recherche sur les PME à l'UQTR

« L'individu passe avant l'idée. Chez nous, on valide d'abord le potentiel entrepreneurial de la personne. »

Michel Fortin, directeur général du Service d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE) Montréal Métro

3. L'étude de marché

Une étude de marché permet de connaître l'environnement dans lequel on projette de démarrer une entreprise et de déterminer si notre projet est viable ou non. En réalité, c'est le nerf de la guerre d'un nouveau projet d'entreprise. En effet, les investisseurs s'attarderont rapidement à cet aspect pour vérifier s'il y a réellement une rentabilité potentielle pour la nouvelle entreprise.

Tout d'abord, certaines interrogations sont primordiales. Y a-t-il une occasion d'affaires? Le produit ou le service répond-il vraiment à un besoin? Dans ce cas précis, demander l'avis des clients potentiels (consommateurs, entreprises, etc.), et non seulement à son entourage immédiat est nécessaire pour obtenir les bonnes réponses. Parmi les outils possibles, on peut penser aux « focus groups » et aux sondages. Les moyens utilisés pour réaliser l'étude de marché doivent être en lien avec le produit ou le service offert. Par exemple, un sondage réalisé auprès des résidents d'un secteur donné ne rapportera pas les résultats escomptés si on veut démarrer une entreprise d'usinage industriel. Quelles sont les probabilités que ces résidents aient besoin de services en usinage industriel? Un sondage réalisé auprès des entreprises d'un parc industriel aurait plus de valeur.

Évidemment, l'étude de marché est proportionnelle au marché visé. Fera-t-on des affaires dans sa ville ou à l'échelle du continent? S'enquérir aussi de ce qui existe déjà dans le secteur d'activités visé est essentiel. Il s'agit de connaître ses concurrents potentiels et se demander comment on peut s'en démarquer. L'utilisation de statistiques pour voir, entre autres, si le secteur d'activités général est en

croissance ou en décroissance est importante, mais une connaissance de son marché local direct l'est tout autant. En effet, on peut faire dire ce qu'on veut aux statistiques, mais la réalité sur le terrain est souvent différente. Le danger ultime d'une étude de marché est d'utiliser des lunettes roses et d'interpréter à son avantage les résultats obtenus.

« Pour valider une idée d'entreprise, il faut sonder ses clients potentiels. Deux questions s'imposent. Notre produit ou notre service répond-il à un besoin de nos clients? À l'inverse, ont-ils un problème qu'ils ne parviennent pas à résoudre? Trop souvent, les gens se contentent de sonder leurs proches, qui peuvent manquer d'objectivité. Or, tout part du client. »

Christian Perron, directeur général de la Société de développement économique Ville-Marie (SDEVM)

« On doit observer les tendances, voir ce que fait la concurrence et se demander ce qu'on peut offrir de plus pour se différencier et répondre à ce que la clientèle cible veut vraiment. »

Karine Lapointe, consultante en communications et marketing

4. Le plan d'affaires

Le plan d'affaires constitue une représentation sur papier de l'idée d'entreprise. Il doit en décrire tous les aspects.

En premier lieu, vous faites un plan d'affaires pour **VOUS**. Ce dernier vous servira personnellement comme outil de gestion avant le début du projet et durant sa réalisation. Il est important que ce soit le fruit de votre labeur, car une fois votre plan d'affaires terminé, vous serez seul face à votre destin. Il est donc préférable d'y avoir travaillé et de savoir à quoi vous attendre! Il permettra aussi à vos différents partenaires d'évaluer votre projet sur sa viabilité, son niveau de risque et vos compétences d'entrepreneur.

Si un conducteur a besoin d'une clé pour démarrer son automobile, un entrepreneur a besoin d'un plan d'affaires pour démarrer son projet d'entreprise! Le plan d'affaires est la mise au point ultime avant le lancement officiel de l'entreprise. Jalonner sa route et planifier l'aventure permet d'éviter certains faux pas : les erreurs sur papier peuvent se corriger facilement. Transposées dans la réalité, ces erreurs se révèlent souvent désastreuses financièrement et personnellement.

Certaines personnes doutent de la pertinence de réaliser un plan d'affaires. Voici ce que vous devez savoir. Personne ne vous prendra au sérieux si vous ne possédez pas de plan d'affaires. Les paroles s'envolent, les écrits restent! De plus, vos partenaires démasqueront rapidement un plan d'affaires bâclé. L'aventure peut se terminer subitement et vous perdrez votre crédibilité.

Un plan d'affaires ne doit pas non plus être coulé dans le béton, il doit être flexible pour parer d'éventuels changements. Réviser au besoin votre plan d'affaires en cours de projet.

« Quand on reçoit le plan d'affaires, il est facile de séparer les rêveurs des vrais entrepreneurs. J'en vois beaucoup qui flottent dans mon bureau. Mon travail consiste à les ramener doucement sur terre. »

Paule Tardif, directrice générale du Centre d'entrepreneurship HEC-Poly-UdeM

« Un plan d'affaires doit piquer l'intérêt des prêteurs, leur mettre l'eau à la bouche. Il faut donc aller à l'essentiel, quitte à expliquer le reste verbalement. »

Nadia Belazzouz, vice-présidente de l'entreprise de création de vagues artificielles optimales en rivière

Les éléments clés d'un bon plan d'affaires

Le plan d'affaires contient plusieurs sections :

- La présentation de l'entrepreneur en soulignant ses compétences et son expérience;
- Le secteur d'activités;
- Le produit ou le service offert;
- Le marché visé;
- Le plan marketing (prix, produit, place et publicité);
- Les besoins en ressources humaines, matérielles et financières;
- Les annexes.

En somme, le plan d'affaires explique le projet en soulignant ses particularités et en indiquant la progression que l'entrepreneur prévoit suivre. Ne sous-estimez pas l'impact des annexes que vous ajoutez à votre plan d'affaires. Celles-ci démontrent le degré d'avancement de vos démarches et complètent l'information nécessaire à l'analyse du plan d'affaires. Parmi les annexes pertinentes que vous pouvez insérer dans votre plan d'affaires, notons : le bilan personnel, le CV, les soumissions que vous avez obtenues, le plan de l'usine, les résultats détaillés de l'étude de marché ou toute autre information jugée pertinente.

Le plan marketing

Parmi les éléments d'un plan d'affaires, le plan marketing se démarque, car il est le cœur du projet. Comment nous y prendrons-nous pour vendre le produit ou le service et à quel prix le faire? Le plan marketing est donc le cadre de référence qui présente le domaine d'activités de l'entreprise, le produit ou service vendu et le prix demandé pour ce dernier. Il est la suite logique de l'étude de marché. En effet, l'étude de marché a permis de déceler une occasion d'affaires qui est reprise et développée dans le plan marketing.

Une fois le produit lancé, il faut le vendre. Pour un nouvel entrepreneur, la clé du succès est de réussir à faire des ventes dès les débuts de l'entreprise. Pour survivre plus que quelques mois, il faut des entrées d'argent rapides. Il est donc primordial de mesurer l'impact du plan marketing et ajuster le tir au besoin. On peut le faire en sondant notre clientèle pour lui demander comment elle a découvert l'entreprise et en chiffrant les nouvelles ventes.

Voici quelques conseils concernant le plan marketing :

- Définir adéquatement les 4 « P » (Prix, Produit, Place et Promotion). Vous devez savoir quels sont les prix minimums et maximums possibles ainsi que les conditions de paiement que vous pouvez accepter. Même si cela peut sembler évident, vous devez déterminer exactement quel est le produit ou le service offert. Trop souvent, des entreprises ne savent pas exactement ce qu'elles peuvent offrir. La « Place » correspond aux moyens de distribution que vous utiliserez. La « Promotion », quant à elle, réfère aux moyens que vous utiliserez pour faire connaître votre produit ou votre service. Quand on démarre, on n'a pas beaucoup d'argent. Soyez créatif! Il faut que chaque dollar dépensé pour la promotion soit justifié et génère un maximum de ventes;
- Fidéliser sa clientèle, car il est plus difficile de trouver un nouveau client que de vendre une seconde fois à un même client;
- Trouver une stratégie marketing qui inspire la confiance de votre clientèle cible, car le critère numéro un pour acheter un produit est basé sur la confiance;
- S'assurer que votre plan marketing est le plus possible axé sur les ventes;
- Penser aux autres aspects du marketing. Notons par exemple : la distribution, la politique de prix, l'analyse de la concurrence et le service à la clientèle. Le marketing ce n'est pas seulement la publicité;
- Éviter d'être amoureux de son produit au point d'oublier que l'important, c'est ce que le client en pense.

Un coup de pouce pour votre plan d'affaires?

Les organismes locaux tels Développement économique Bellechasse (DEB) et Développement économique Etchemins (DEE) peuvent vous apporter un support dans la réalisation de votre plan d'affaires. Voici leurs coordonnées :

Développement économique Bellechasse (DEB)

100, Monseigneur Bilodeau
Saint-Lazare (Québec) G0R 3J0
Téléphone : 418 883-2249
Site Internet : www.cldbellechasse.qc.ca

Développement économique Etchemins (DEE)

1137, Route 277
Lac-Etchemin (Québec) G0R 1S0
Téléphone : 418 625-9000
Site Internet : www.mrcetchemins.qc.ca/indexFr.asp?numero=114

Il est aussi possible dans la région de Bellechasse et des Etchemins d'avoir accès à des cours sur mesure. Il s'agit de cours sur le démarrage d'une entreprise. Vous pourrez avoir ainsi accès à des cours théoriques sur les cinq fonctions de l'entreprise et à des séances de « coaching » personnalisées.

Cours « Lancement d'entreprise »

Centre Formation Affaires de Saint-Anselme

Téléphone : 418 885-4517, poste 1659
Courriel : info@cfaffaires.com
Site Internet : www.cfaffaires.com/

Centre de formation professionnelle Pozer/Saint-Georges

Téléphone : 418 228-5541, poste 2604
Courriel : cfp.pozer@csbe.qc.ca
Site Internet : www.pozer.csbe.qc.ca/

Centre de formation des Bâtisseurs/Sainte-Marie

Téléphone : 418 387-8214
Courriel : cf.batisseurs.ste-marie@csbe.qc.ca
Site Internet : www.laFPpourMoi.com

Des modèles de plan d'affaires...

Nous ne vous proposons pas un modèle spécifique de plan d'affaires puisque plusieurs modèles existent et sont diffusés sur Internet. Voici des organismes qui en proposent.

Banque de développement du Canada

<http://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/Pages/modele-plan-affaires.aspx>

Desjardins

<https://www.desjardins.com/entreprises/projets-entreprise/demarrer-entreprise/rediger-plan-affaires/>

5. Le coût de votre projet

Le coût de votre projet d'entreprise se divise en plusieurs éléments et sera présenté dans les prochaines sections. Il s'agit des éléments qui nécessitent un financement bien avant que les activités de l'entreprise ne soient lancées. Parmi ceux-ci, notons : le fonds de roulement, l'inventaire initial, les frais de démarrage et les immobilisations.

Le fonds de roulement

Le fonds de roulement est un élément important du coût d'un projet qui est souvent négligé. Il représente le montant d'argent disponible dans l'entreprise pour payer les différentes dépenses courantes. En effet, les clients peuvent payer à l'avance ou avec un délai. Les fournisseurs, quant à eux, ne sont pas toujours payés au moment de la livraison. En résumé, les besoins en fonds de roulement résultent du décalage entre les entrées et les sorties d'argent liées aux activités de l'entreprise.

L'inventaire initial

Quels sont les inventaires initiaux dont vous avez besoin pour démarrer votre entreprise? Faites-vous une liste de tout l'inventaire nécessaire. Informez-vous à différents fournisseurs pour avoir les meilleurs prix. Quelles sont les conditions de paiement de vos fournisseurs? Combien de jours pour livrer leurs marchandises? Y a-t-il des frais de livraison pour chaque commande?

Si vous êtes dans un domaine de la transformation, quels sont les éléments qui entrent dans la fabrication de votre produit? Avez-vous besoin de l'emballer? Le choix d'un fournisseur peut dépendre non seulement des prix, mais de certains facteurs comme la distance, le délai de livraison et la qualité de son produit ou de ses services.

Il est important de planifier un inventaire adéquat lors du démarrage de votre projet. Une mauvaise planification de vos inventaires de départ peut occasionner une rupture de stock si votre inventaire est trop bas. Il peut en résulter une perte de ventes. À l'opposé, un inventaire trop élevé peut occasionner un manque de liquidités, car une partie de l'argent nécessaire au fonds de roulement dort dans les stocks.

Les frais de démarrage

Quelles sont les dépenses que vous devez engager pour lancer votre entreprise? Énumérez les frais que vous devez préalablement engager avant même de débiter les opérations de votre entreprise. Informez-vous auprès de vos fournisseurs sur les prix et demandez des soumissions écrites. Voici une liste non exhaustive des principaux frais initiaux que vous allez rencontrer.

- Frais d'incorporation ou d'immatriculation;
- Permis ou licence d'exploitation;
- Assurances (véhicule, responsabilité);
- Installation du téléphone et Internet;
- Système comptable;
- Fournitures de bureau;
- Honoraires professionnels (comptable, notaire, avocat);
- Abonnement, association;
- Promotion et publicité (cartes d'affaires et site Web);
- Matériel de vente (catalogue, carnet de produits, etc.);
- Imprimés (livrets de factures, reçus...);
- Dépenses imprévues (aujourd'hui jusqu'au début des opérations).

Les immobilisations

Certaines immobilisations (bâtisse, équipement, matériel roulant) sont nécessaires au démarrage de votre entreprise. Dans plusieurs cas, vous pourrez louer vos immobilisations au lieu de les acheter. Il sera aussi possible d'acheter de l'usagé au lieu d'acheter du neuf. Si vous possédez déjà certains équipements qui serviront désormais pour l'entreprise, vous devez en tenir compte dans le coût du projet. Par exemple, du matériel informatique et des véhicules comme un tracteur ou un VTT peuvent être considérés comme des transferts d'actifs. Ils pourront aussi servir en partie à votre mise de fonds.

On évite de payer les immobilisations avec sa mise de fonds personnelle. En effet, il est plus sage de garder ses liquidités pour le fonds de roulement de l'entreprise que de l'investir dans des actifs. C'est pourquoi on utilise habituellement des emprunts à long terme pour acquérir les immobilisations.

6. Le financement : centre nerveux de votre projet

Précédemment, nous avons discuté du coût de votre projet. Maintenant, vous devez analyser la façon dont vous prévoyez le financer. Par conséquent, tout ce dont vous avez ou aurez besoin pour le bon déroulement de votre entreprise doit être financé d'une façon ou d'une autre. Le total du financement doit être égal au coût total du projet. Le financement est souvent une source de stress pour les nouveaux entrepreneurs.

« Personne ne fait de cadeau, mais quand on réalise qu'un entrepreneur est sérieux, on redouble d'énergie pour augmenter le taux de succès de démarrage de son entreprise. On met toutes les ressources possibles à la disposition de ceux dont on croit au potentiel. Avec un projet sérieux, viable et bien ficelé, il est relativement facile d'obtenir une aide financière. »

Marie Panneton, CLD de la Haute-Yamaska

La mise de fonds personnelle

La première source de financement de votre entreprise est votre mise de fonds personnelle. Celle-ci peut être faite sous forme d'argent ou de transfert d'actifs : bâtisse, équipements, véhicule. Évaluez la valeur réelle des actifs que vous transférez à votre entreprise. Votre mise de fonds ne devrait pas être inférieure à 10 % du coût total du projet, mais l'idéal est 20%. La mise de fonds sert à diminuer le taux d'endettement de votre projet et, par le fait même, augmente ses chances de succès. Elle démontre aussi à vos partenaires que vous avez confiance en votre projet, car vous vous impliquez financièrement dans ce dernier.

Le « Love money » ou Capital amical

Le « love money » ou capital amical est un terme qui désigne les fonds que vous allez obtenir de vos amis, de votre famille ou d'autres connaissances et qui seront ajoutés au capital de votre entreprise. Le montant amassé peut être intéressant. Par contre, vous devez vous assurer que les personnes qui vous confient leur argent à titre personnel comprennent l'implication d'un tel geste. Une entente écrite permet d'éliminer plusieurs malentendus lorsqu'on emprunte de l'argent à ses proches. N'oubliez pas que vous risquez de perdre beaucoup plus que les montants empruntés si votre projet échoue.

Les anges financiers

Les anges financiers sont des investisseurs privés qui désirent financer des projets prometteurs dont le financement est difficile pour les promoteurs. Ils investissent leurs fonds personnels d'abord et avant tout dans l'espoir d'un taux de rendement élevé. On leur prête aussi des intentions altruistes. En effet, par leurs investissements, les anges financiers souhaitent aider certains entrepreneurs à démarrer leur entreprise, favoriser le développement de produits utiles à la société ou encore générer des bénéfices économiques pour leur communauté. De plus, d'autres perçoivent les anges financiers comme des mécènes servant de mentor auprès des petits entrepreneurs en les aidant financièrement là où les banquiers hésitent. La vigilance est tout de même de mise dans le cas des anges financiers. Il ne faut pas confondre « anges financiers » et prêteurs usuraires.

L'emprunt à court terme et la marge de crédit

La marge de crédit sert à financer une partie du fonds de roulement de l'entreprise, soit les stocks et les comptes clients. Règle générale, le montant de la marge de crédit représente 50 % des stocks (les produits en cours sont exclus) et 75 % des comptes clients (les comptes âgés de 90 jours et les mauvaises créances sont exclus). Par exemple, si une marge de crédit est autorisée à 50 000 \$, mais que le calcul présenté ci-dessus arrive à 35 000 \$, alors la marge de crédit disponible sera de 35 000 \$ même si l'autorisation est de 50 000 \$. En démarrage, la marge de crédit disponible est souvent inférieure à la marge autorisée, car il n'y a pas encore de comptes clients pour l'alimenter. Informez-vous auprès de votre institution financière pour connaître les règles qui s'appliquent à votre d'entreprise.

Les emprunts à long terme

Ces emprunts servent à financer la bâtisse, les équipements, le matériel roulant et même le fonds de roulement initial. Des garanties sont demandées de la part de l'institution prêteuse pour ce type de prêt et les nouveaux biens acquis en font généralement partie. Le capital est remboursé sur une période directement reliée à la vie utile des actifs (par exemple, terrain et édifices jusqu'à 30 ans, ordinateurs jusqu'à trois ans). L'emprunt à long terme 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. De plus, le taux d'intérêt demeure habituellement constant pour la durée du prêt. Chaque versement de capital réduit le solde du capital restant et la charge d'intérêt subséquente est calculée selon ce solde à la baisse.

Les organismes pouvant participer à votre financement

Le Réseau des SADC et CAE du Québec est un regroupement d'organismes à but non lucratif qui travaille à faire émerger le meilleur des régions et à assurer leur développement. Le Réseau compte actuellement 57 SADC et 10 CAE, tous autonomes. Chaque année, environ 8 000 entreprises et organismes bénéficient des services d'une SADC ou d'un CAE au Québec. Voici les coordonnées de la SADC de votre région :

SADC Bellechasse-Etchemins

494-B, rue Principale
Saint-Léon-de-Standon (Québec) G0R 4L0
Téléphone : 418 642-2844 ou sans frais 1 866 642-2844
Courriel : info@sadcbe.qc.ca
Site Internet : www.sadcbe.qc.ca

La Banque de développement du Canada (BDC) offre du financement et des services de consultation aux PME. Elle accorde une attention plus particulière aux entreprises des secteurs émergents de l'économie et des entreprises exportatrices. Voici les coordonnées du bureau la BDC qui offre du financement et des services aux entreprises de la région.

Banque de développement du Canada (BDC)

1175, boulevard de la Rive-Sud, bureau 100
Saint-Romuald (Québec) G6W 5M6
Téléphone : 418 834-5144
Site Internet : www.bdc.ca

Il existe deux corporations de développement économique sur le territoire de Bellechasse-Etchemins et chacun d'elle gère différents programmes qui sont destinés au démarrage d'entreprise (voir la section sur le plan d'affaires pour les coordonnées des DEB et DEE).

L'organisme Ressources Entreprises a effectué le recensement des programmes de financement des entreprises et peut aussi répondre à vos demandes de recherche documentaire.

Ressources Entreprises

2014, rue Cyrille-Duquet, bureau 290
Québec (Québec) G1N 4N6
Téléphone : 1 866 649-6116
Courriel : entreprises.ressources@entreprisescanada.ca
Site Internet : www.ressourcesentreprises.org

Financement d'une entreprise

<http://www.ressourcesentreprises.org/infoconseilpme/trouver-du-financement/>

Les prêts pour petites entreprises (PPE)

La Loi sur les prêts aux petites entreprises (LLPE) vise à aider les petites entreprises à réaliser leur plein potentiel en leur facilitant l'accès au crédit. Le gouvernement fédéral compense une partie des pertes encourues par les institutions financières pour tout prêt consenti en vertu de cette loi. Ces dernières sont autorisées à consentir directement des prêts aux propriétaires de petites entreprises.

7. Les prévisions et les résultats

Vous ne pourrez discuter du financement avec vos partenaires que si vous avez réussi à réaliser des prévisions financières et déterminer des résultats à la suite du démarrage de votre entreprise. Vous devez être réaliste dans vos prévisions et vos hypothèses doivent l'être tout autant. Les états financiers vous permettront par la suite de démontrer la rentabilité de votre entreprise et vous aideront à établir vos besoins en liquidités. Cette section est théorique et la participation d'une ressource externe comme un comptable vous simplifiera la tâche.

Le budget de caisse

Ce budget est fait mensuellement. On y retrouve les entrées et les sorties d'argent prévues de l'entreprise. Il vous permet de connaître les périodes où vous aurez des insuffisances de fonds qui devront être comblées par la marge de crédit et les périodes où vous aurez des surplus à investir. Un budget de caisse réaliste rassure vos partenaires financiers sur vos besoins et vos orientations. Vous pourrez également suivre l'allure que prennent vos sorties d'argent et adopter des mesures correctives au besoin.

L'état des résultats

Ce rapport des revenus et des différentes dépenses permet d'évaluer votre performance et se complète généralement pour une période de douze mois qui peut se finir à n'importe quel moment de l'année, le dernier jour du mois donné. Un état des résultats mensuel vous permet, quant à lui, de suivre de près les résultats de votre entreprise.

Le bilan

Le bilan est une photo de votre entreprise à une date donnée. On y retrouve trois sections : l'actif, le passif et l'avoir. L'entreprise possède des biens (actif) qu'elle n'a pas payés ou qui ont été payés par quelqu'un d'autre (emprunt) ou par les propriétaires (avoir).

Actif : Ce que l'entreprise possède ou qui lui est dû.

Passif : Ce que l'entreprise doit.

Avoir : Ce qui appartient au propriétaire, soit l'actif moins le passif.

8. La forme juridique de votre entreprise

La forme légale permettant à votre entreprise de se développer, tout en tenant compte des différents aspects légaux et fiscaux, dépend de plusieurs facteurs. En voici quelques-uns à considérer pour faire ce choix :

- Les coûts de la mise sur pied;
- Le nombre de propriétaires;
- Les contraintes gouvernementales;
- Le capital initial;
- L'engagement financier;
- La continuité;
- L'incidence des impôts;
- Le partage des profits;
- La motivation des propriétaires;
- La croissance.

L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle est une organisation qui appartient à une même personne. Cette dernière dirige son entreprise et assume tous les pouvoirs et toutes les obligations. Le financement repose sur les ressources personnelles du propriétaire et sur sa capacité d'emprunt. Ses biens personnels et ceux de l'entreprise forment donc un tout.

La société en nom collectif

Une société en nom collectif est une entente en vertu de laquelle deux ou plusieurs personnes réunissent intégralement leurs ressources, leurs compétences ou leurs rôles à l'intérieur d'une entreprise en vue de réaliser des bénéfices qu'ils partageront entre eux. Les conditions régissant ce type d'association sont ordinairement définies dans un contrat de société.

La compagnie

Le terme « compagnie » désigne normalement les sociétés par actions. Une compagnie est considérée par la loi comme une personne « légale », c'est-à-dire une entité reconnue par le système juridique. Étant donné que la compagnie est une personne morale légale séparée de ses actionnaires, les engagements financiers sont limités au montant investi par chacun des propriétaires. Son financement se fait principalement par la vente d'actions. Cette forme de société est identifiée par la dénomination « inc. ». La compagnie est la forme d'entreprise commerciale la plus complexe et la plus coûteuse. Pour former une compagnie, il est préférable de consulter un avocat ou un notaire pour la préparation des documents.

La coopérative

Une coopérative est une personne morale regroupant des personnes ou des sociétés qui ont des besoins économiques, sociaux ou culturels et qui s'associent pour exploiter une entreprise. Le pouvoir y est exercé de façon démocratique par les membres, soit un membre égale un vote. Comme la compagnie, la coopérative est une personne morale distincte de ses membres et la responsabilité de chacun des membres y est limitée à la valeur des parts souscrites.

La Coopérative de développement régional, Québec-Appalaches (CDRQA) est une ressource pertinente si vous pensez que votre projet d'entreprise passe par la création d'une coopérative. La mission de cet organisme est la suivante : contribuer au démarrage de nouvelles coopératives et leur offrir des services subséquents leur permettant de consolider leurs opérations. Pour plus de renseignements :

Coopérative de développement régional, Québec-Appalaches

1528, avenue Jules-Verne, 3^e étage
Québec (Québec) G2G 2R5
Téléphone : 418 687-1354
Télécopieur : 418 781-2076
Courriel : info@cdrqa.coop
Site Internet : www.cdrqa.coop

9. La formation d'une entreprise

Pour former une entreprise, vous devez vous inscrire au registre des entreprises du Québec où vous obtiendrez votre numéro d'entreprise du Québec (NEQ). Voici les coordonnées :

Services Québec — Registre des entreprises

787, boulevard Lebourgneuf

Québec (Québec) G2J 1C3

Téléphone : 418 644-4545 ou 1 877 644-4545

Courriel : registre@servicesquebec.gouv.qc.ca

Site Internet : www.registreentreprises.gouv.qc.ca

Palais de justice de Saint-Joseph-de-Beauce

795, avenue du Palais

Saint-Joseph-de-Beauce (Québec) G0S 2V0

Téléphone : 418 397-7187

La convention d'actionnaires ou d'associés

Dans le cas où vous choisissez de vous associer sous une forme juridique avec une ou plusieurs personnes, vous aurez besoin d'une convention d'actionnaires (compagnie) ou d'associés (société en nom collectif). La convention d'actionnaires est un document important dans lequel sont énoncés les droits et les responsabilités des investisseurs au sein de la nouvelle entreprise. Il faut voir la convention d'actionnaires comme un contrat de mariage : quand tout va, on n'y réfère pas, mais lorsque les choses tournent mal, c'est la loi! La convention entre actionnaires est souvent un répertoire de solutions quant aux problèmes qui peuvent survenir. Celle-ci vous protégera vous et vos associés notamment sur les points suivants :

- Comment s'effectuera le rachat des parts de l'autre en cas de mésententes? Comment sera évaluée leur valeur?
- En cas de décès d'un associé, qui sont les héritiers de ces parts? Pourrez-vous les racheter?
- Que se passe-t-il si un associé fait des gestes qui sont nuisibles à l'entreprise?

Il est préférable de passer devant un notaire afin de réaliser cette convention. Voici un site intéressant (Réseau juridique du Québec) qui permet de vous éclairer sur les clauses potentielles à y inclure.

<http://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/creer?lang=fr&q=creer&sg=&t=s&e=907374983>

Vous pouvez aussi consulter les deux guides suivants qui donnent 10 bonnes raisons de se doter d'une telle convention :

www.sadcbe.gc.ca/boite-a-outils/droit-des-affaires#convention

« Il est important que les gens s'entendent et signent la convention d'actionnaires parce que les différentes lois régissant les relations entre associés établissent des règles générales. Si vous voulez appliquer des exceptions, il faut tout prévoir par écrit. Elle doit être préparée par quelqu'un qui s'y connaît. Mieux vaut investir un peu plus au départ et avoir un document qui tient la route ».

Frédéric Letendre, avocat et agent de marque de commerce chez Lafortune Cadieux

Le nom de votre entreprise : à ne pas négliger

Le nom d'une entreprise fait partie de l'image de marque et doit faire bonne impression sur la clientèle cible. Il sert à se distinguer des concurrents. On doit le choisir pour qu'il perdure et pour qu'il soit significatif. On peut, par exemple, choisir un nom qui décrit bien les activités de l'entreprise. Si vous avez opté pour l'incorporation comme forme juridique, votre nom ne pourra pas être utilisé par une autre compagnie, car le Registraire des entreprises du Québec ne le permet pas.

« Il est important de choisir un nom facile à retenir et de faire attention à ce qu'il se prononce bien dans plusieurs langues, si l'on vise le marché international. »

Patrick Bérard, conseiller au Service d'aide aux jeunes entreprises (SAJE)

10. Vos nouvelles responsabilités...

Lorsque votre plan d'affaires est terminé, vous êtes prêt à passer à l'action. Par contre, telle la naissance d'un nouveau-né, la création d'une entreprise vous amène de nouvelles responsabilités. Voici une liste des inscriptions et demandes de permis que vous devrez faire pour permettre à votre entreprise d'exister et d'opérer.

L'inscription aux fichiers TPS et TVQ

La taxe sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente du Québec (TVQ) sont perçues sur la plupart des produits et des services consommés au Canada. Si vous êtes inscrit, vous pouvez demander un remboursement de TPS et de TVQ que vous avez payées sur vos achats.

Le ministère du Revenu du Québec s'occupe à la fois de votre inscription aux TVQ et TPS :

Ministère du Revenu du Québec

1 800 567-4692

www.revenu.gouv.qc.ca

Demandez la **trousse d'inscription**

L'inscription comme employeur

Avant de commencer vos activités, si vous avez des employés, vous devez vous procurer un numéro d'employeur auprès du ministère du Revenu du Québec et de Revenu Canada. Si votre entreprise est non incorporée et sans employé, vous n'avez pas besoin de numéro d'employeur.

Provincial :

Demandez le « **Guide de l'employeur et Table des retenues à la source** » et contactez :

Revenu Québec

3800, rue de Marly

Sainte-Foy (Québec) G1X 4A5

Téléphone : 418 659-4692 ou 1 800 567-4692

Site Web : www.revenu.gouv.qc.ca

Guide de l'employeur

www.revenuquebec.ca/fr/sepf/formulaires/tp/tp-1015_g/default.aspx

Table d'impôt provincial

www.revenuquebec.ca/fr/sepf/formulaires/tp/tp-1015_ti/default.aspx

Vous devrez faire parvenir les déductions à la source des employés et celles de l'employeur pour :

- Régime des rentes du Québec;

- Impôt provincial;
- Fonds des services de santé (FSS);
- Commission des normes du travail (CNT);
- Régime québécois d'assurance parental (RQAP).

Fédéral :

Demandez le « **Guide de l'employeur et Table des retenues sur la paie** » et contactez :

Agence du revenu du Canada

165, de la Pointe-aux-Lièvres

Québec (Québec) G1K 7L3

Téléphone : 1 800 959-7775

Site Web : www.cra-arc.gc.ca/menu-fra.html

Vous aurez à remettre au gouvernement les retenues à la source pour l'impôt fédéral et l'assurance-emploi.

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

La CNESST est l'organisme auquel le gouvernement du Québec a confié la promotion des droits et des obligations en matière de travail. Elle en assure le respect auprès des travailleurs et des employeurs québécois. Cette section vous renseigne sur l'organisation et sa déclaration de services.

CNESST

Bureau Chaudière-Appalaches

835, rue de la Concorde

Lévis (Québec) G6W 7P7

Téléphone : 1 844 838-0808

Site Internet : www.cnesst.gouv.qc.ca/Pages/accueil.aspx

Si vous avez au moins une personne à votre emploi, vous êtes tenu de vous inscrire à la Commission des normes, de l'équité, de la santé et la sécurité du travail (CNESST). Cet organisme a 3 volets distinctifs.

1. Normes du travail

Les normes du travail fixe les règles entourant les conditions de travail, le salaire minimum, les jours fériés, les congés spéciaux et le congédiement.

2. Équité salariale

L'équité salariale consiste à attribuer à des emplois féminins un salaire égal à celui d'emplois masculins de valeur équivalente dans l'entreprise, même si ces emplois sont différents.

3. Santé et sécurité du travail

Ce volet voit à l'indemnisation et à la réadaptation des travailleurs accidentés ou victimes d'une maladie professionnelle. De plus, vous devez avoir une personne dans l'entreprise formée et accréditée à des cours de secourisme en milieu de travail.

Comme travailleur indépendant, vous pouvez cotiser et être couvert par l'assurance de la CNESST. Par contre, vous pouvez vérifier auprès d'assureurs privés qui pourront vous offrir, souvent à moindre coût, une protection aussi bonne, sinon supérieure.

Les permis

Selon votre secteur d'activités, il est possible que vous deviez vous procurer une licence ou un permis spécifique. Ces derniers sont accordés par des ministères ou organismes des gouvernements du Québec ou du Canada. Certains permis sont délivrés par les municipalités ou par les MRC. Vous devez aussi respecter les lois environnementales et obtenir certaines autorisations selon votre secteur d'activités.

L'organisme Ressources Entreprises propose une liste de secteurs d'activités qui nécessitent un permis ou une licence d'exploitation.

Info-Guide – Réglementation relative aux permis et aux licences pour certains commerçants

<http://www.ressourcesentreprises.org/infoconseilpme/trouverpermislicences/>

11. Les ressources humaines

Vous ne devez jamais perdre de vue que les ressources humaines sont, de loin, les ressources essentielles à la petite et à la moyenne entreprise. Il faudra donc vous assurer d'obtenir une bonne main-d'œuvre et répondre à ses attentes. Dans le contexte actuel, où la main-d'œuvre se fait rare, dénicher de bons employés n'est pas une sinécure.

Parmi les stratégies de recrutement possibles, notons :

- Le bouche-à-oreille;
- Faire appel à votre réseau de contacts;
- S'adresser directement aux écoles de formation ou aux ordres professionnels;
- Publier des annonces dans les médias locaux et les réseaux sociaux;
- Utiliser les sites d'emplois de même que les agences de placement;
- Contacter votre Centre local d'emploi (CLE) ou Emploi-Québec.

Ce dernier possède un service de Placement en ligne (www.emploiquebec.net). On peut y recruter du personnel régulier ou des étudiants. Si vous désirez savoir s'il existe des subventions salariales pour la création d'emploi ou obtenir une aide pour le recrutement d'employés, contactez les bureaux d'Emploi-Québec :

CLE de Lac-Etchemin

1554, Route 277, bureau 1
Lac-Etchemin (Québec) G0R 1S0
Téléphone : 418 625-6801 ou 1 866 825-2640

CLE de Saint-Lazare

100-C, rue Monseigneur-Bilodeau
Saint-Lazare (Québec) G0R 3J0
Téléphone : 418 883-3307 ou 1 800 663-0351

CLE de Saint-Georges

11400, 1^{re} Avenue Est, bureau 30
Saint-Georges (Québec) G5Y 2C3
Téléphone : 418 228-9711 ou 1 800 463-3024

CLE du Littoral

1205, boulevard Guillaume-Couture, bureau 300
Lévis (Québec) G6W 0K9
Téléphone : 418 835-1500 ou 1 800 561-4380

« Avant d'afficher un emploi, il faut préciser la raison d'être du poste que l'on cherche à combler, se demander pourquoi le poste va exister. Il faut aussi se demander quelles exigences il va nécessiter. Quant à l'embauche, elle doit être structurée et planifiée »

Annie Viel-Rioux, consultante en ressources humaines pour le Service d'aide aux jeunes entreprises (SAJE) du Montréal-Métro

12. La recherche scientifique et le développement expérimental

Le programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (RS & DE) est un programme fédéral d'incitatif fiscal visant à encourager les industries canadiennes de toute taille et de tous les secteurs à effectuer de la recherche et du développement au Canada afin de découvrir ou d'améliorer des produits ou des procédés de haute technologie.

Il est possible de demander des crédits d'impôt à l'investissement pour la RS & DE pour les dépenses engagées relativement aux salaires, aux matériaux, à la machinerie, à l'équipement, à certains frais généraux et aux contrats de RS & DE.

Pour une première demande, il est préférable de consulter votre comptable ou de faire affaire avec un consultant.

Qui est admissible?

Quels sont les travaux admissibles?

Comment les entreprises doivent-elles demander le crédit d'impôt?

<http://www.cra-arc.gc.ca/txcrdt/sred-rsde/clmng/clmngsrd-fra.html>

Combien de temps faudra-t-il pour traiter votre demande?

<http://www.cra-arc.gc.ca/txcrdt/sred-rsde/clmng/clmngsrd-fra.html#N10552>

13. Conclusion et autres ressources

Aviez-vous déjà pensé à tous les éléments se retrouvant dans le Guide démarrage? Si oui, félicitations, votre projet d'entreprise est déjà bien entamé! Sinon, vous avez sûrement découvert d'autres éléments à évaluer. Il vous reste encore du pain sur la planche! Entreprises Canada a élaboré les guides suivants qui pourront aussi être utiles à votre réflexion. La Banque de développement du Canada et Ressources Entreprises possèdent aussi des sections très complètes sur leurs sites Internet concernant le démarrage d'entreprise. De plus, Ressources Entreprises présente un document qui identifie les programmes de financement et les intervenants pertinents pour la région de Chaudière-Appalaches. Finalement, les portails gouvernementaux du Canada (Services Canada) et du Québec (Services Québec) pourront vous aider à compléter vos recherches.

Entreprises Canada — Points à étudier au moment de lancer une entreprise

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/3422/>

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2751/>

Entreprises Canada — Listes de contrôle pour ceux qui se lancent en affaires

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2850/>

Banque de développement du Canada (section Démarrage d'entreprise)

<http://www.bdc.ca/fr/financement/prets-commerciaux/Pages/financement-demarrage-entreprise.aspx>

Ressources Entreprises – Section démarrage d'entreprise

<http://www.ressourcesentreprises.org/infoconseilpme/trouver-du-financement/>

Ressources Entreprises – Programmes de financement et intervenants Chaudière-Appalaches

<http://www.ressourcesentreprises.org/info-en-region/chaudiere-appalaches/>

Services Canada

<https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/ministere/portefeuille/service-canada.html>

Services Québec

www.servicesquebec.gouv.qc.ca

Documents utilisés

Champagne S. (2008) *L'incontournable étude de marché*, La Presse 15 janvier 2008.

Champagne S. (2008) *comment dénicher ses employés*, La Presse 4 mars 2008.

Champagne S. (2008) *Les sources de financement sous la loupe*, Le Soleil, 5 février 2008, page 41.

Fortin P-A. (1992) *Devenez entrepreneur*, Les Éditions transcontinentales inc., Montréal, 360 pages.

Laporte I. (2008) *Comment savoir si son idée est bonne?*, La Presse 8 janvier 2008.

Laporte I. (2008) *Mettre l'eau à la bouche des prêteurs avec un plan d'affaires*, La Presse 29 janvier 2008.

Laporte I. (2008) *Du soutien non financier pour les entrepreneurs*, La Presse 19 février 2008.

Rodgers C. (2008) *Trouver le nom idéal*, La Presse, 22 janvier 2008.

Rodgers C. (2008) *Le plan marketing en trois étapes*, La Presse, 26 février 2008.

Rodgers C. (2008) *La paperasse, étape nécessaire*, La Presse, 12 février 2008.

St-Pierre J. (2004) *La gestion du risque. Comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*, Les Presses de l'Université du Québec, Ste-Foy, 258 pages.

Sites Internet

<https://angesquebec.com/fr/>

<http://entreprisescanada.ca/fr/>



Société
d'aide au développement
de la collectivité
BELLECHASSE-ETCHEMINS

494-B, rue Principale
Saint-Léon-de-Standon, QC
G0R 4L0

T : 418 642-2844

1 866 642-2844

F : 418 642-5316

info@sadcbe.qc.ca

www.sadcbe.qc.ca

