

Liste de contrôle : Démarrage d'une entreprise sociale

Cette liste de contrôle n'est que le point de départ de votre entreprise sociale. Cette liste n'est évidemment pas exhaustive. Cochez toutes les options qui s'appliquent à votre situation.

Planification et étude de marché

- Identifier une cause sociale à laquelle vous désirez contribuer et un modèle de revenus (en l'absence d'un modèle économique rentable, une entreprise sociale ne serait qu'un organisme sans but lucratif ou une association caritative traditionnelle)
- Compléter votre étude de marché :
 - Recueillir des informations et des statistiques pertinentes
 - Identifier les bénéficiaires et la clientèle (il se pourrait que les bénéficiaires et les clients soient différents)
- Créer un canevas de modèle d'entreprise sociale
- Rédiger un plan d'affaires

Explorer les options financières

- Auto-financement : épargnes, amis, famille
- Financement par l'entremise d'actions : fonds provenant d'investisseurs sociaux
- Financement de la dette : argent emprunté aux banques, programmes gouvernementaux ou programmes de financement spécialisés
- Subventions et commandites du gouvernement, d'entreprises privés, de fondations, de philanthropes
- Sites de Crowdfunding

Déterminer votre structure juridique d'entreprise

- Choisissez la structure idéale pour votre entreprise sociale : un organisme à but lucratif/non lucratif, un organisme caritatif ou une coopérative.
- Incorporer votre entreprise sociale
 - Choisir un nom pour votre entreprise, demander un rapport NUANS et déposer vos statuts et règlements.

Choisir un emplacement

- Choisir un emplacement pour votre entreprise :
 - Espace bureau/commercial
 - Entreprise à domicile

Permis

- Obtenir les permis requis
 - Municipaux
 - Provinciaux/territoriaux
 - Fédéraux
 - Privé & organisations professionnelles
- Obtenir un numéro d'entreprise auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC) si nécessaire
- Ouvrir un compte bancaire
- Instaurer un système de comptabilité de base (parler à un comptable)
- Souscrire à une assurance commerciale si nécessaire

Embaucher des employés

- Comprendre les exigences liées à l'embauche d'employés
- Ouvrir un compte WCB (Workers 'Compensation Board)

Commercialiser et faire la publicité de votre entreprise

- Développer vos outils de marketing
- Obtenir un domaine de site Web et une adresse électronique
- Engager un concepteur Web / un consultant en graphisme pour concevoir un logo et créer votre site Web
- Configurer des plateformes de médias sociaux pour votre entreprise
- Rédiger du contenu pour votre site Web et vos plateformes de médias sociaux.

Obtenir des conseils professionnels, du coaching et du mentorat

- Demander conseil et aide auprès de professionnels en entreprise: conseillers en entreprise, comptables, avocats
- Identifier et contacter un coach et/ou un mentor
- Évaluer votre impact
- Évaluer l'impact que vous aurez auprès de vos bénéficiaires afin de déterminer le niveau de votre succès.