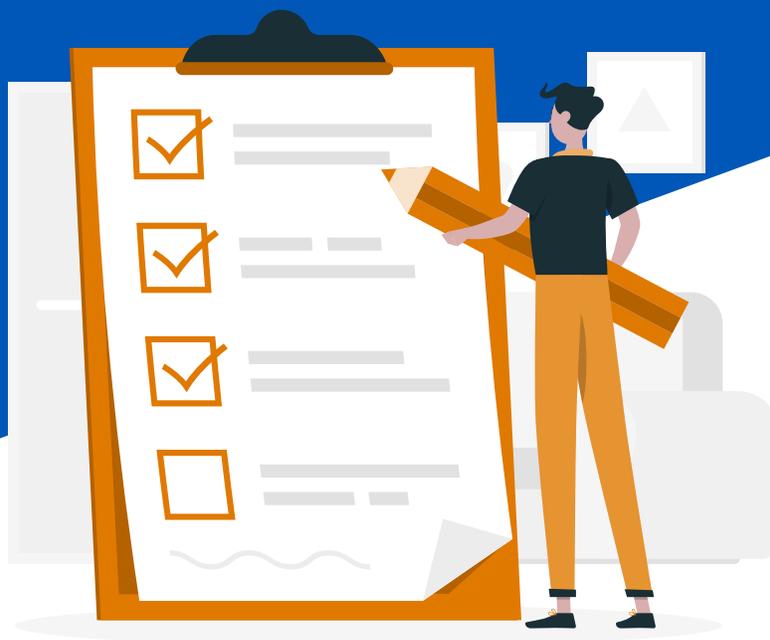


Guide de démarrage de la petite entreprise



BUSINESSLINK



Êtes-vous prêt à travailler dur et à faire de longues heures de travail pour construire votre entreprise de rêve?

Le démarrage d'une entreprise vous forcera à jouer plusieurs rôles, soit celui de chef, de gestionnaire, de stratège, d'administrateur et d'expert financier. Le démarrage se fera plus facilement si vous pouvez séparer les tâches en plus petits segments, en prenant soin de cocher les cases à mesure que vous planifiez.

Comment utiliser cette liste de vérification

1. Passez en revue la section de la planification préliminaire et à l'aide de vos réponses, déterminez les grandes lignes dont vous pourrez vous servir pour commencer votre plan d'affaires.
2. Prenez ensuite connaissance du reste de la liste. Les sections ont toutes la même importance, mais vous n'avez pas besoin de les faire dans l'ordre présenté. Vous pouvez commencer par aborder le marketing de votre entreprise ou par planifier la structure de votre entreprise avant de vous attaquer à la section financière. C'est comme vous le voulez!

Rappel : Si vous avez besoin d'aide avec cette liste, l'équipe de [stratégies de la petite entreprise](#) de Business Link est là pour vous aider, avec le soutien personnalisé d'un stratège par client, par clavardage en direct ou par courrier électronique.

Planification préliminaire

Pensez à une idée d'entreprise à démarrer, en fonction de vos compétences, de vos intérêts et des besoins du marché. Une bonne idée d'entreprise ne doit pas seulement générer des profits... elle doit aussi vous convenir personnellement!

Passez en revue vos finances personnelles. Obtenir un revenu grâce à une nouvelle entreprise prend du temps et un investissement personnel. À moins que vous n'achetiez une entreprise qui existe déjà et qui a sa propre clientèle, il se peut qu'une année complète s'écoule avant que votre nouvelle entreprise aille se chercher suffisamment de clients payants pour s'autofinancer.

- Au début, devrez-vous vous consacrer à votre nouvelle entreprise à temps partiel pendant que vous continuez à travailler pour soutenir votre famille? Ou...
- Est-ce que votre entreprise a déjà des clients payants qui attendent que vous produisiez et livriez vos produits ou services?

Faites une étude de marché informelle pour valider la faisabilité de votre idée d'entreprise. Comment savez-vous que votre produit ou votre service portera fruits à tous les égards? Discutez-en avec des clients potentiels (autres que votre famille et vos amis). Veulent-ils vraiment une boutique de vêtements haut de gamme dans leur quartier, ou préfèrent-ils faire leurs achats en ligne?

Conseil : Servez-vous d'un outil de visualisation comme le **Business Model Canvas** (site en anglais seulement) pour façonner la structure de base de votre idée d'entreprise.



Pour chacune des questions ci-dessous, écrivez une réponse d'une à deux phrases.

Quel est le problème que mon entreprise va résoudre?

Quelle est la solution qu'offre mon entreprise?

À quoi ressemblerait le client idéal de mon produit ou de mon service?

Qu'est-ce qui me distingue de mes concurrents?

Est-ce que mon entreprise sera en ligne? Hors ligne? Ou les deux?

Qui fera partie de mon équipe? Seulement moi? Un comptable? Un commis comptable? Des sous-traitants? Des employés?

Comment vais-je financer mes frais de démarrage? Avec mon propre argent? Avec des investissements de mes amis et de ma famille? Avec un prêt bancaire ou une marge de crédit?

Votre plan

Maintenant que vous avez déterminé que votre idée en vaut la peine, le moment est venu d'explorer les étapes et les processus nécessaires pour la transformer en entreprise rentable.

Faites une **analyse de seuil de rentabilité** sommaire.

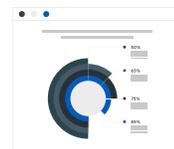
Déterminez les jalons et les objectifs de votre entreprise et créez un échéancier pour ces jalons et objectifs.

Validez votre idée : Interviewez des clients potentiels pour vérifier s'ils sont vraiment aux prises avec le problème que vous essayez de résoudre et faites une étude de marché.

Si vous avez besoin de financement, vous DEVREZ présenter un plan d'affaires complet assorti de projections du flux de trésorerie. Téléchargez notre **modèle de flux de trésorerie** pour vous aider.

Notre **concepteur de plan d'affaires interactif** (offert en anglais seulement) est un outil de planification d'entreprise entièrement interactif et GRATUIT conçu pour vous aider à concevoir un plan d'affaires destiné aux investisseurs. Chaque section comprend des ressources, des conseils et des exemples de réponses.

Bien que nous ne puissions pas garantir que votre entreprise pourra obtenir du financement, nous pouvons vous dire que notre équipe de stratèges pourra examiner votre plan, vous donner sa rétroaction et prodiguer des conseils.



Étude de marché

Nous avisons les nouveaux entrepreneurs de faire une étude de marché avant de commencer, mais cela dit, vous ne devriez pas faire en sorte que cette étude de marché vous retarde si vous connaissez déjà votre marché. La plupart des nouvelles entreprises sont dirigées par des personnes qui connaissent leur marché en raison de leur expérience, et ces personnes sont prêtes à passer à l'action.

Si vous désirez obtenir de plus amples renseignements avant de lancer votre entreprise, communiquez avec l'équipe de Business Link pour avoir accès à notre service [d'étude de marché](#) (en anglais seulement) secondaire.

Établissement de votre marque

Une marque puissante, voilà qui est très important pour fidéliser votre clientèle et mousser vos ventes. La marque joue un rôle critique pour les entreprises de toutes formes et de toutes tailles.

C'est là que votre étude de marché portera fruits. Maintenant que vous connaissez mieux votre marché cible, vous avez l'occasion, grâce à votre marque, d'attirer son attention et de vous amuser par le fait même!

Choisissez le nom de votre entreprise, ou encore, choisissez un nom de marque que vous pouvez protéger au moyen d'une marque de commerce.

Déterminez le « message de votre marque », soit votre proposition de vente unique ou votre proposition de valeur.

Considérez la possibilité de vous doter d'un titre d'appel, soit un type de slogan à utiliser avec votre marque.

Déterminez la « voix » à utiliser avec votre marque, soit la personnalité que vous adopterez pour toutes vos communications écrites, pour ce que vous direz et comment vous le direz.

Définissez l'apparence de votre marque (choisissez vos couleurs et les polices de caractères).

Créez votre logo. Vous pourriez travailler avec un graphiste de votre région ou consulter des sites en ligne comme [99designs](#) (en anglais seulement) à des fins d'inspiration.

Aspects juridiques

Choisissez un type de **structure d'entreprise** : entreprise individuelle, société de personnes ou société par actions.

Enregistrez votre **nom d'entreprise** auprès d'un bureau d'enregistrement. Vous pouvez aussi demander à un avocat ou à un comptable de s'occuper de l'enregistrement pour vous.

Procurez-vous un **permis d'exploitation de commerce** auprès de votre municipalité (au besoin).

Prenez soin de respecter **les règles et règlements provinciaux et fédéraux** s'appliquant à votre produit ou service.

Obtenez votre **numéro d'entreprise** si vous respectez, de manière générale, les critères suivants :

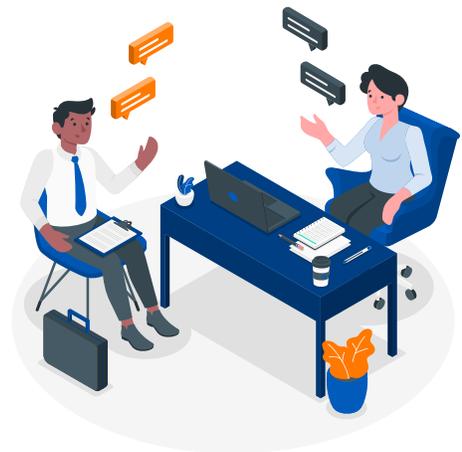
- vous payez des impôts sur le revenu des sociétés;
- vous prévoyez d'embaucher du personnel;
- vous percevez la TPS;
- vous importez ou exportez des produits.

Souscrivez aux assurances commerciales dont vous aurez besoin (comme l'assurance responsabilité civile).

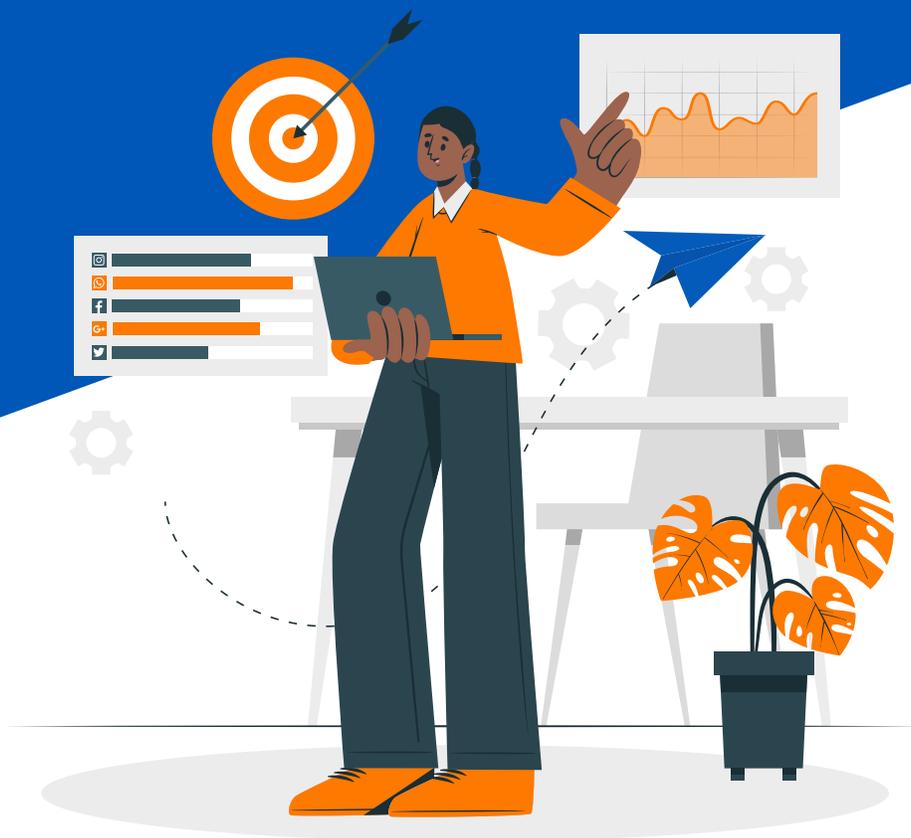
Considérez la possibilité d'acquérir les droits de **propriété intellectuelle** pour ce qui suit :

- la marque de commerce;
- les droits d'auteur;
- la conception industrielle;
- le brevet d'invention.

Retenez les services d'un avocat pour la rédaction de vos contrats d'affaires ou d'ententes importantes.



*Remarque : Le **numéro d'entreprise de l'ARC** est maintenant automatiquement assigné à votre nouvelle entreprise lorsque vous l'enregistrez.*



Marketing

Vous avez choisi votre nom, puis avez donné à votre entreprise une personnalité et une voix qui parle à vos clients. **Le marketing** vous permettra de générer de l'intérêt et d'amener les clients éventuels à votre porte (en mode présentiel ou virtuel). Le moment est maintenant venu de faire ce qui suit :

concevoir votre matériel de marketing (cartes professionnelles, affichage, graphiques numériques, etc.);

vous procurer un nom de domaine de site Web et une adresse électronique connexe, créer votre **site Web**, trouver une société d'hébergement pour votre site et acquérir vos noms d'utilisateur pour les médias sociaux;

formuler un plan de marketing énonçant comment vous allez faire la promotion et la publicité de votre entreprise pour attirer des clients. Vous pouvez utiliser notre **concepteur de plan d'affaires interactif** (offert en anglais seulement) pour préparer votre plan.

Aspects financiers et comptables

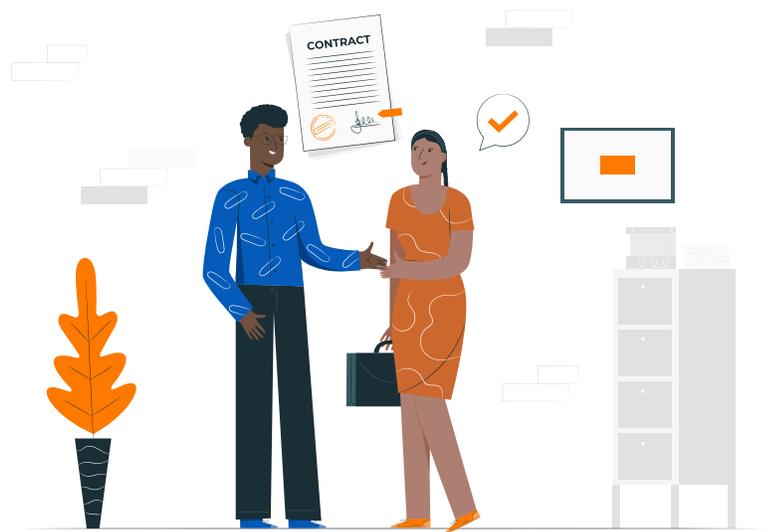
Les **fondements financiers** sont essentiels à tous les propriétaires d'entreprise. Après tout, même si vous avez une excellente idée, un produit ou un service exceptionnel et une marque extraordinaire, sans profits, vous n'avez pas d'entreprise. Il faut que vous compreniez comment l'argent entrera et sortira de votre entreprise et comment prendre de bonnes décisions en interprétant vos données financières de sorte à en bénéficier à mesure que votre entreprise grandira. Pour ce faire, commencez par faire ce qui est indiqué ci-dessous :

Rassemblez votre équipe. Interviewez et engagez un bon **commis comptable et un comptable** si vous ne possédez pas ces compétences à l'interne.

Les taxes et les impôts! La collecte et le paiement des taxes et des impôts, voilà une réalité administrative de toutes les entreprises. Les règles et les règlements changent souvent. Consultez le site Web de **l'Agence du revenu du Canada (ARC)** pour obtenir des renseignements détaillés sur le paiement des taxes et impôts au gouvernement fédéral. N'oubliez pas aussi de consulter le site Web du **gouvernement de l'Alberta** (site en anglais seulement) pour en savoir plus sur les impôts provinciaux.

Déterminez de quel logiciel vous allez vous servir pour organiser votre comptabilité et vos documents comptables dans le courant de l'année.

Adressez-vous à votre banque pour savoir comment procéder pour ouvrir un compte bancaire pour votre entreprise, obtenir une carte de crédit, et ainsi de suite, et commencez à vous faire connaître auprès de votre chargé de compte.





Passez à l'action!

À vos marques... soyez prêt... partez!

Maintenant que votre plan commence à prendre vie, le moment est venu de passer à l'action pour que votre nouvelle entreprise soit couronnée de succès. Grand nombre des points de votre plan seront « en cours ». Il est possible que vous deviez jongler avec plusieurs tâches à la fois. Tout va bien aller. **Nous sommes là pour vous aider** tout au long de votre démarrage.