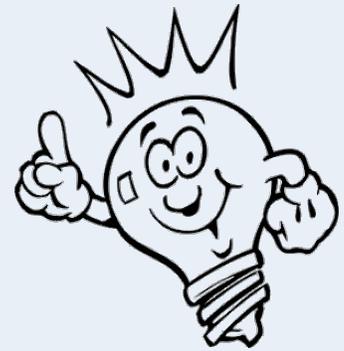




Centre local de développement
Région de Rivière-du-Loup



DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE

Document d'information pour vous accompagner dans la création de votre entreprise

Dans le présent document, le masculin est utilisé dans le seul but d'alléger le texte

TABLE DES MATIÈRES

1. LE DÉMARRAGE DE VOTRE ENTREPRISE.....	1
2. L'ENTREPRENEUR	2
3. LE PLAN D'AFFAIRES	2
4. LES FORMES JURIDIQUES DE L'ENTREPRISE	3
4.1 Entreprise individuelle, société en nom collectif, société par actions	3
4.2 Enregistrement	4
4.3 Incorporation.....	4
4.4 Définition du travailleur autonome	4
5. LES OBLIGATIONS MUNICIPALES, PROVINCIALES ET FÉDÉRALES	5
5.1 Permis d'affaires	5
5.2 TPS/TVQ	5
5.3 Embauche de personnel	6
5.4 Normes du travail, équité salariale et santé et sécurité du travail	6
5.5 Autres permis	6
6. LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE.....	6
7. L'AIDE TECHNIQUE ET L'ACCOMPAGNEMENT D'AFFAIRES	7
7.1 Service de suivi du CLD	7
7.2 Mentorat d'affaires.....	7
8. LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET L'ENVIRONNEMENT	7
9. L'EXPORTATION.....	8
10. LA FISCALITÉ.....	8
10.1 Si vous êtes travailleur autonome, consultez ces sites	8
10.2 Si vous exploitez une entreprise, visitez ces sites	8
11. AUTRES CONSIDÉRATIONS	8
11.1 Local commercial et industriel.....	8
11.2 Assurances	9

Annexe 1 Modèle de plan d'affaires

Annexe 2 Liste des choses à faire avant de démarrer

Annexe 3 Développement durable

Le Centre local de développement de la région de Rivière-du-Loup (CLD)

Corporation à but non lucratif, le CLD est géré par des gens du milieu. Il reçoit son mandat de la MRC de Rivière-du-Loup, sous l'autorité d'un conseil d'administration formé d'entrepreneurs, d'élus et de représentants de divers secteurs d'activités. Il est financé par les 13 municipalités qu'il dessert et le gouvernement du Québec.

Le CLD a pour mission de stimuler le développement socioéconomique de son territoire en relation avec les enjeux du Plan d'action local pour l'économie et l'emploi (PALÉE) de la MRC de Rivière-du-Loup. Ces enjeux sont :

- la consolidation et le développement de l'économie diversifiée;
- le renforcement de l'occupation dynamique du territoire;
- l'accroissement de la visibilité et de la notoriété;
- l'attraction, la rétention et le développement d'une main-d'œuvre qualifiée.

Son offre de service est la suivante :

- services-conseils aux promoteurs et aux entreprises;
- aide financière aux promoteurs et aux entreprises;
- animation, implication et représentation;
- promotion et prospection économique et du milieu de vie.

Les principales valeurs organisationnelles du CLD sont :

- l'engagement;
- le respect;
- l'équité;
- la confiance et la transparence.

Le CLD se distingue par sa vision, la qualité des services livrés par son équipe et son approche du développement structurant et durable.

Contenu

Vous trouverez, dans ce document, divers éléments reliés au démarrage de votre entreprise et des pistes de réflexion avant de vous lancer dans ce nouveau défi.

Bonne lecture et réflexion.

1. LE DÉMARRAGE DE VOTRE ENTREPRISE

Afin de bien réussir le lancement de votre entreprise, vous devez réfléchir, entre autres, sur les huit (8) étapes suivantes :

1. l'idée
2. l'entrepreneur
3. le marché
4. la planification
5. le plan d'affaires
6. le financement
7. le démarrage
8. le suivi

Cette réflexion de fond vous permettra de mieux préparer votre projet d'affaires afin que sa mise en place soit mieux coordonnée.

Facteurs de réussite ou d'échec

Le tableau suivant vous dresse l'éventail des principaux facteurs de succès (éléments positifs) ainsi que les facteurs d'échec (éléments négatifs) que l'on peut retrouver chez un entrepreneur en devenir.

Facteurs de succès	Facteurs d'échec
Reliés à l'entrepreneur	Reliés à l'entrepreneur
Parents entrepreneurs	Manque d'expérience
Capacité d'apprentissage	Manque de compétences
Contrôle de la situation	Manque de motivation
Affaire bien définie	Formation insuffisante
Gestion efficace du temps	Capacité entrepreneuriale déficiente
Reliés à l'environnement	Reliés à l'environnement
Étude de marché	Niche stratégique impropre
Utilisation de professionnels (suivi)	Diversification insuffisante de la clientèle
Gestion efficace de l'information	Stratégie de distribution inadaptée
Développement de réseaux (partenariat)	Difficulté de ciblage de la clientèle
Pénétration énergique du marché	Gamme de produits trop étroite/trop large
Reliés aux ressources financières	Reliés aux ressources financières
Prise de risques modérés	Capitaux propres insuffisants
Obtention de capitaux en quantité suffisante	Crise de liquidités
Reliés à l'organisation	Reliés à l'organisation
Spécialisation des employés	Équipe inefficace
Délégation, participation à la prise de décisions	Manque d'esprit d'équipe
	Manque de cohésion

2. L'ENTREPRENEUR

La réussite d'une entreprise repose beaucoup sur son fondateur et sur les gens qu'il choisit pour l'accompagner dans ce nouveau défi. Posséder le profil entrepreneurial est primordial pour réussir en affaires. Des tests pour connaître votre profil existent. Parmi les principales caractéristiques que vous devez avoir, mentionnons :

Initiative	Besoin d'autonomie/indépendance
Intuition	Besoin d'accomplissement
Contrôle de sa destinée et des événements	Capacité d'apprentissage
Passion	Connaissance de soi
Prévoyance et vision	Détermination, persévérance et énergie
Polyvalence	Flexibilité
Prise de risques modérés/jugement	Capacité sociale (communication, relations)
Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude	Imagination/créativité

3. LE PLAN D'AFFAIRES

Règle générale, vous devez préparer un plan d'affaires complet avant de vous lancer en affaires afin de bien préciser votre pensée, valider votre idée et surtout, votre projet.

Le plan d'affaires représente un outil de communication pour tous vos partenaires d'affaires, dont les créanciers.

Vous trouverez, à l'annexe 1, le modèle d'un plan d'affaires dont les grands thèmes sont :

- Le projet
- Le groupe promoteur
- Le marché
- Les opérations
- Les prévisions financières
- La conclusion

4. LES FORMES JURIDIQUES DE L'ENTREPRISE

4.1 Entreprise individuelle, société en nom collectif et société par actions

LES TROIS PRINCIPALES FORMES JURIDIQUES

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS SOMMAIRES

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	COMPAGNIE OU SOCIÉTÉ PAR ACTIONS	SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none">▪ La plus simple et la plus économique à mettre sur pied.▪ Le besoin de fonds de roulement est minimal.▪ Elle offre la possibilité à l'entrepreneur de déduire les pertes de l'entreprise des revenus provenant d'autres sources.	<ul style="list-style-type: none">▪ La responsabilité financière de l'actionnaire est limitée à sa mise de fonds initiale, s'il n'a pas cautionné et garanti personnellement les emprunts.▪ Le taux d'imposition est avantageux.	<ul style="list-style-type: none">▪ Elle est simple à constituer, à administrer et à dissoudre.▪ Elle procure des sources supplémentaires de capital de départ grâce à la présence de plusieurs associés.
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none">▪ En cas de faillite, tous les biens du propriétaire peuvent être saisis.▪ Le taux d'imposition est le même que celui du particulier.	<ul style="list-style-type: none">▪ La mise sur pied est plus complexe et coûteuse.▪ Les contraintes gouvernementales sont nombreuses.	<ul style="list-style-type: none">▪ Le taux d'imposition est élevé.▪ Chaque partenaire peut être tenu responsable de tous les engagements de la société.▪ La faillite de l'entreprise entraîne celle des propriétaires.

Il existe également la formule coopérative. Vous pouvez obtenir toute l'information nécessaire auprès de la Coopérative de développement régional du Québec (CDRQ) au : <http://cdrq.coop/>

Enfin, pour recevoir de l'information concernant la création d'un organisme à but non lucratif, vous pouvez rejoindre la Corporation de développement communautaire (CDC) des Grandes Marées au : <http://cdcgrandesmarees.org/>

Ces deux formes d'organisation peuvent, si elles ont une activité commerciale et répondent aux six principes d'économie sociale, être reconnues entreprise d'économie sociale par le Pôle régional d'économie sociale : <http://economiesocialebsl.com/>

4.2 Enregistrement

Pour enregistrer votre entreprise ou former votre société en nom collectif, allez au site suivant : <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/default.aspx>

4.3 Incorporation

S'incorporer comporte plusieurs avantages et aussi des obligations. Vous trouverez tous les détails à l'adresse suivante :

Le Réseau juridique du Québec

<https://www.avocat.qc.ca/affaires/iavantageinc.htm>

Toutefois, nous vous recommandons de consulter un notaire, un avocat ou un comptable pour vous aider à incorporer votre entreprise.

4.4 Définition du travailleur autonome

Il existe six (6) critères qui définissent la notion de travailleur autonome. C'est l'analyse de l'ensemble de ces critères qui permet de déterminer si une personne est salariée ou non. Il s'agit de :

1. La subordination dans le travail. Le donneur d'ordre exerce-t-il une quelconque autorité sur le travailleur? Exige-t-il que le travail soit accompli dans un lieu spécifique, à des heures précises? La subordination constitue le critère le plus important pour décider du sort du travailleur, tant au provincial qu'au fédéral.
2. La responsabilité économique ou financière. Le salarié ne court aucun risque financier personnel, si ce n'est que son emploi est lié au sort général de son employeur. Le travailleur autonome, pour sa part, doit assumer ses propres dépenses d'exploitation ainsi que ses risques de pertes.
3. La propriété des outils. Dans une relation employeur/salarié, l'employeur est généralement propriétaire des outils de travail.
4. L'intégration. Le travail exécuté par le travailleur fait-il partie intégrante des activités de l'entreprise? Il y a alors de fortes chances que nous ayons affaire à un salarié. En règle générale, le travailleur autonome a plusieurs clients.
5. Le résultat spécifique. Ce critère signifie que les services d'un travailleur autonome sont généralement retenus pour accomplir une tâche précise pour laquelle il a le libre choix des moyens.
6. L'attitude des parties quant à leur relation d'affaires. Ce critère concerne l'interprétation du contrat de travail spécifique qui lie le donneur d'ordre et le travailleur.

5. LES OBLIGATIONS MUNICIPALES, PROVINCIALES ET FÉDÉRALES

Se lancer en affaires comporte diverses obligations auxquelles vous devez répondre. Dans les lignes qui suivent, vous pourrez prendre connaissance des principales règles qui peuvent s'appliquer à votre projet.

5.1 Permis d'affaires

Il faut demander à votre municipalité si vous devez avoir un permis d'affaires. En obtenant celui-ci, vous vous assurez que votre lieu d'affaires respecte le zonage municipal.

5.2 TPS/TVQ

Vous devez vérifier la nécessité de vous inscrire à la TPS/TVQ. Les entreprises privées qui ont un chiffre d'affaires de moins de 30 000 \$ n'ont pas d'obligation légale de le faire. Elles ne perçoivent pas les taxes auprès de leurs clients mais ne peuvent pas les réclamer pour elles-mêmes auprès des instances gouvernementales.

Concernant les organismes à but non lucratif (OBNL), ils ne sont pas tenus de s'inscrire s'ils sont considérés comme un petit fournisseur, c'est-à-dire si le total de leurs ventes taxables n'excède pas 50 000 \$ (seuil applicable aux organismes de services publics) au cours d'un trimestre civil donné ni pour l'ensemble des quatre trimestres civils qui le précèdent.

Par contre, les OBNL qui sont considérés comme un petit fournisseur peuvent choisir de s'inscrire s'ils vendent des biens ou des services taxables. Dans ce cas, ils doivent percevoir les taxes lorsqu'ils effectuent des ventes taxables auprès de leurs clients. Ils peuvent alors demander les taxes reliées aux dépenses engagées en vue de réaliser des ventes taxables.

Depuis l'harmonisation de la TPS et la TVQ en 2013, vous devez bien vérifier la définition de biens et de services taxables auprès de Revenu Québec.

Toutefois, certains OBNL ont droit au remboursement de 50 % de la TPS et de la TVQ qu'ils ont payées sur **la plupart des dépenses de l'organisation**.

Pour avoir droit à ce remboursement, ils doivent avoir des revenus pour l'exercice en cours, ou pour les deux exercices précédents, dont au moins 40 % proviennent d'un financement public (gouvernement, municipalité, etc.).

Le site Revenu Québec vous fournira toute l'information sur ce sujet.

<https://www.revenuquebec.ca/fr/entreprises/taxes/>

5.3 Embauche de personnel

Si vous désirez embaucher du personnel, vous devrez obtenir un numéro d'employeur.

Agence du revenu du Canada

<https://www.canada.ca/fr/services/impots/numero-dentreprise.html>

Revenu Québec

<http://www.revenuquebec.ca/fr/default.aspx>

5.4 Normes du travail, équité salariale et santé et sécurité du travail

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

Certaines normes de base s'appliquent pour déterminer les conditions de travail des employés que vous embaucherez (salaire minimum, vacances annuelles, congés, etc.). Aussi, certaines règles concernant l'équité salariale et la santé et sécurité au travail s'appliquent à tous vos employés.

<http://www.cnesst.gouv.qc.ca/Pages/accueil.aspx>

5.5 Autres permis

Assurez-vous également d'avoir tous les permis ou autorisations nécessaires selon le secteur d'activité de votre entreprise. Par exemple :

- permis et licences de construction;
- permis d'exploitation agricole;
- brevets et licences d'exploitation, etc.

Votre conseiller en développement économique vous fournira les coordonnées qui vous donneront accès à l'information concernant les permis ou autorisations dont vous pourriez avoir besoin.

6. LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

Il existe plusieurs façons de financer votre projet d'entreprise. Premièrement, la mise de fonds de l'entrepreneur est primordiale. En effet, les institutions financières ou les autres prêteurs exigent une mise de fonds en capital minimum, et ce, en fonction du coût total du projet. Elle varie, entre autres, selon les risques de votre projet et la qualité de votre dossier de crédit.

Voici quelques idées pour vous trouver des partenaires investisseurs et constituer votre mise de fonds :

- capitaux de risque;
- actionnaires;
- anges financiers;
- famille/amis.

Pour compléter le financement de votre projet, il y a les institutions financières qui offrent des services de financement aux entreprises. Informez-vous, en premier lieu, à la succursale où vous transigez vos affaires personnelles puisqu'ils connaissent déjà votre dossier.

Également, les organismes locaux de développement tels que le CLD et la SADC disposent de différents programmes d'aide pour votre entreprise. Les conseillers de ces organisations vous aident dans l'évaluation de vos besoins et vous accompagnent dans l'élaboration de votre plan financier.

7. L'AIDE TECHNIQUE ET L'ACCOMPAGNEMENT D'AFFAIRES

7.1 Service de suivi du CLD

Les premières années d'existence d'une entreprise sont vitales. Les statistiques parlent d'elles-mêmes. Des nouvelles entreprises, environ 35 % d'entre elles parviendront à franchir le cap de la cinquième année. Un des facteurs de réussite est de s'entourer de personnes expérimentées car il existe toujours des avantages à le faire.

Afin d'aider le nouvel entrepreneur tout comme celui déjà en affaires, le CLD offre un service de suivi technique, et ce, gratuitement. Les ressources de ce service-conseil accompagnent l'entrepreneur dans plusieurs fonctions de son entreprise telles que la comptabilité, l'aspect financier, la mise en marché, la gestion des ressources humaines, etc. Si les besoins de celui-ci exigent des ressources spécialisées, les conseillers en entreprise du CLD l'aideront à avoir accès à leur service.

7.2 Mentorat d'affaires

Le mentorat d'affaires complète le suivi technique offert par le CLD puisqu'il vous propose de développer vos compétences entrepreneuriales grâce au service d'accompagnement d'un mentor. Pour avoir plus d'information sur le mentorat d'affaires, communiquez avec la Chambre de commerce de la MRC de Rivière-du-Loup au : <https://www.monreseauirdl.com/>

8. LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET L'ENVIRONNEMENT

Le développement durable reconnaît le caractère inséparable des dimensions environnementale, sociale et économique des activités de développement. Puisque ces principes sont de plus en plus présents dans la réalité quotidienne des entreprises, le CLD s'est engagé à aider les entrepreneurs à intégrer ces notions dans leur entreprise.

De plus, le CLD, par le biais de son Fonds local d'investissement/Fonds local de solidarité (FLI/FLS), encourage les entreprises du secteur manufacturier à adopter des mesures de développement durable dans les diverses activités de l'entreprise comme la gestion, la production de biens, les préoccupations économiques, etc. Ainsi, le taux d'intérêt de votre prêt FLI/FLS peut être diminué dépendamment du degré d'implication de votre entreprise dans un ou plusieurs des critères du développement durable.

Vous pouvez également consulter le site du Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques : <http://www.environnement.gouv.qc.ca/>

9. L'EXPORTATION

Si vous désirez en connaître davantage sur l'exportation de produits et/ou de services, allez sur le site de Innov & Export PME : <http://innovexportpme.com/>

10. LA FISCALITÉ

Quelles sont les dépenses d'entreprise admissibles aux fins d'impôt? Quels sont les différents crédits d'impôt?

10.1 Si vous êtes travailleur autonome, consultez ces sites :

Revenu Québec

<https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/travailleurs-autonomes/>

Agence du revenu du Canada

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/formulaires-publications/publications/rc4110/employe-travailleur-independant.html>

10.2 Si vous exploitez une entreprise, visitez ces sites :

Revenu Québec

<http://www.revenuquebec.ca/fr/entreprises/>

Agence du revenu du Canada

<https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/entreprises/sujets/societes.html>

11. AUTRES CONSIDÉRATIONS

11.1 Local commercial et industriel

Vous souhaitez avoir pignon sur rue? Soyez vigilant car il existe plusieurs facteurs de localisation à évaluer. Par exemple :

- emplacement non stratégique = perte de clientèle;
- manque de stationnement = perte de clientèle;
- infrastructures désuètes = dépenses accrues;
- local trop petit = perte de productivité;
- local trop grand = dépenses inutiles.

Vous devez également tenir compte du zonage municipal avant d'arrêter votre choix. Si vous désirez implanter votre entreprise dans un parc industriel, n'hésitez pas à vous informer auprès de la municipalité dans laquelle il est situé.

Il est très important de rédiger un bail commercial. Celui-ci peut être vérifié par un notaire et il doit être obligatoirement enregistré pour qu'il soit reconnu légalement s'il y a un litige entre le propriétaire de l'immeuble et vous.

11.2 Assurances

Un accident est vite arrivé. Vaut mieux prévenir et bien s'assurer. Dans un premier temps, informez-vous auprès de la compagnie qui assure vos biens. Si vous achetez ou louez un véhicule à vocation commerciale, vérifiez vos obligations auprès de la Société de l'assurance automobile du Québec et renseignez-vous auprès d'un courtier en assurances commerciales.

Puisque vous êtes entrepreneur, votre revenu dépend de votre entreprise. Il est primordial de miser sur votre protection en cas de malchance. Vous aurez besoin de diverses couvertures telles que :

- assurance-vie;
- assurance-salaire;
- assurance-invalidité.

CONCLUSION

Démarrer une entreprise sans planification est l'un des principaux facteurs d'échec. Il faut être bien préparé pour réussir cette aventure. En terminant, nous espérons que ce guide, incluant le plan d'affaires, vous aidera à réfléchir et à mieux définir votre projet d'affaires.

**N'OUBLIEZ JAMAIS QU'UNE ENTREPRISE EST D'ABORD ET
AVANT TOUT UN SYSTÈME DE SATISFACTION DE CLIENTS.**

Bonne chance!

Ce document a été mis à jour en janvier 2021.