

PARTIE 4

processus de démarrage d'une entreprise au Québec



Gilles Barbot
Originaire de France

Président
Esprit de corps
www.espritdecorps.biz

« Ayez un plan d'affaires qui diminue au maximum les coûts fixes de l'entreprise, choisissez d'incorporer votre entreprise et obtenez les bourses disponibles pour les moins de 35 ans ».

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

Faire le choix de démarrer une entreprise et de créer son propre emploi est une décision importante. Il faut donc que vous teniez compte des étapes à franchir avant d'ouvrir les portes de votre entreprise. Vous devrez faire des choix qui auront des conséquences à long terme.

Différentes façons de se lancer en affaires

Il existe trois principales façons de devenir propriétaire d'une entreprise. Chacune de ces méthodes comporte des avantages et des défis à relever que vous devez connaître avant de prendre une décision.

1. Partir de zéro

- ✓ C'est la voie empruntée par la plupart des entrepreneurs.
- ✓ Vous orchestrerez vous-même les activités nécessaires à la mise en place de l'entreprise.
- ✓ Les risques sont plus grands que l'achat d'une entreprise existante, mais vous aurez le plein contrôle sur l'entreprise.

AVANTAGES
Plus grande liberté de prises de décision.
Les changements peuvent être effectués assez rapidement.
Le coût du démarrage peut être modifié plus facilement, s'il y a lieu.

INCONVÉNIENTS
La planification du démarrage peut être assez longue.
La clientèle n'est pas acquise; elle doit être développée.
Partir de zéro comporte des risques plus élevés, dépendamment du type d'entreprise, et le financement peut être difficile à obtenir.

2. Acheter les actions et les actifs d'une entreprise existante

- ✓ Il s'agit de la façon la plus facile de se lancer en affaires.
- ✓ Les risques d'affaires encourus sont souvent moindres que les autres façons de se lancer en affaires, dépendamment de l'entreprise que vous achetez.
- ✓ Avant de concrétiser votre offre d'achat, vous devez effectuer des recherches sérieuses.
- ✓ Il existe deux principales façons d'acheter une entreprise existante :
 - Acheter les actifs de l'entreprise (ex. meubles, immeubles, achalandage, marque de commerce, etc.). Il faudra alors choisir une nouvelle forme juridique pour opérer l'entreprise et y transférer les biens acquis.
 - Acheter les actions de l'entreprise (s'il s'agit d'une société par actions ou une compagnie). Vous achetez alors l'entreprise au complet, avec son historique et ses biens.

AVANTAGES
Vous partez avec une base d'affaires.
La clientèle est établie et le réseau de fournisseurs et de distributeurs existe.
Vous bénéficiez d'une crédibilité qui peut être déjà établie par l'ancien propriétaire.

INCONVÉNIENTS
Respecter les engagements de l'ancien propriétaire de l'entreprise.
Plus difficile d'apporter des changements dans l'entreprise.
Plus difficile d'être crédible si l'ancien propriétaire n'avait pas une bonne réputation.

Du rêve à la relève

Le site interactif de la Chaire de développement et de la relève de la PME, présenté par HEC Montréal (École des Hautes études commerciales), offre une quantité d'informations et d'outils pour les dirigeants cédants et successeurs repreneurs. Si vous souhaitez reprendre l'entreprise familiale, vous y trouverez des conseils et des renseignements utiles pour reprendre une entreprise avec succès. Visitez le www.durevealareleve.com



www.entreprises.gouv.qc.ca
www.entreprisescanada.ca



www.succesreleve.com
www.acquisition.biz
www.quebeccommerce.com

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

3. Acquérir une franchise ou une concession

Une franchise est une licence de droits de propriété intellectuelle concernant des marques, des signes distinctifs ou du savoir-faire pour la vente et la distribution de biens ou de service. Acquérir une franchise vous octroie le droit, pendant une période précise, d'opérer votre entreprise en utilisant les droits de propriété intellectuelle du franchiseur. Les restaurants McDonald, Subway et Rôtisserie St-Hubert sont des exemples de franchises pouvant être achetées par une ou un groupe de personnes.

- ✓ Consiste à signer une entente contractuelle avec un franchiseur. Ce contrat vous permet, en fonction des clauses prévues au contrat de franchise, de vendre un produit ou un service généralement à l'intérieur d'un territoire protégé.
- ✓ Dans la pratique, vous êtes propriétaire d'une entreprise et vous en assumez les risques et la gestion tout en ayant des comptes à rendre à votre franchiseur et des redevances à lui verser.
- ✓ Si vous faites l'acquisition d'une franchise ou d'une concession, vous devrez probablement démarrer une compagnie ou une société par actions, selon les exigences du franchiseur.

AVANTAGES
Les risques sont moins élevés.
La clientèle est ciblée.
La marque de commerce est établie.

INCONVÉNIENTS
Le coût d'une franchise est souvent élevé.
Les produits et services du franchiseur doivent être utilisés et respectés.
Peu de place à la créativité de l'entrepreneur.

SAVIEZ-VOUS QUE ?

Le réseau juridique du Québec offre un guide de la franchise au www.avocat.qc.ca. Vous y trouverez une panoplie d'informations utiles sur l'achat d'une franchise.

Importance du plan d'affaires et modèles de plan d'affaires

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?⁵

Un plan d'affaires est un instrument de gestion reconnu utilisé par les entreprises prospères ou les futures entreprises dans tout domaine. Il définit les objectifs de l'entreprise et propose des étapes pour atteindre ces buts dans une période de temps précise. C'est un document écrit qui décrit qui vous êtes, ce que vous voulez accomplir, où sera située votre entreprise, quand vous prévoyez démarrer ses activités et comment vous surmonterez les risques inhérents à votre entreprise pour toucher les revenus anticipés.

Pourquoi avez-vous besoin d'un plan d'affaires ?

Le plan d'affaires est d'abord un outil indispensable pour vous en tant qu'entrepreneur. Cet ouvrage vous permettra d'abord de structurer vos idées et d'établir une stratégie de développement de votre entreprise.

Un plan d'affaires fournira aussi des renseignements sur votre entreprise aux institutions financières, aux investisseurs et aux fournisseurs en leur démontrant comment vous prévoyez utiliser leur argent, ce qui contribuera à la crédibilité de votre projet.

Quand devriez-vous préparer un plan d'affaires ?

Le plus tôt sera le mieux. Vous vous apercevrez que le rapport final de votre plan d'affaires peut différer de votre ébauche initiale, car vous le mettrez à jour, le réviserez et le raffinerez au fil du temps. Il est important que vous examiniez dès maintenant tous les facteurs pertinents. Vous n'aimeriez pas avoir de mauvaises surprises une fois votre entreprise en marche.

Qui devrait préparer un plan d'affaires ?

Le plan d'affaires devrait être préparé par les personnes qui le mettront en œuvre. L'aide de conseillers, de comptables, de teneurs de livres et d'entrepreneurs expérimentés peut assurément vous aider, mais vous devez ébaucher le plan initial. Pensez à fond à chaque élément de votre plan d'affaires

5. Info entrepreneurs : www.entreprisescanada.ca



www.occasionfranchise.ca
www.quebecfranchise.qc.ca



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

afin d'avoir une bonne compréhension de la vue d'ensemble et des détails reliés à votre entreprise. Pour vous aider, présentez votre plan d'affaires à d'autres personnes pour recueillir leurs critiques constructives, leurs conseils et essayer de tirer avantage de leur expérience en modifiant votre plan, au besoin.

Modèles d'un plan d'affaires

Vous retrouverez des guides de rédaction de plans d'affaires par secteur d'entreprise sur le site du *Portail d'affaires des jeunes entrepreneurs*, au www.paje.ca, dans la section « Boîte à outils ». De plus, vous y trouverez quelques exemples de plans d'affaires. Nous vous suggérons de partir de l'un de ces modèles pour commencer votre rédaction.

Choix de la structure d'entreprise

Les formes juridiques d'entreprise^{6, 7, 8}

Il existe plusieurs formes juridiques au Québec, dont notamment l'entreprise individuelle, la société en nom collectif, la société avec capital-actions (nommée « compagnie » si elle est constituée sous le régime provinciale québécois, ou « société par actions » si elle est constituée sous le régime fédéral), la société en commandite, la coopérative et l'organisme à but non lucratif. Plusieurs facteurs peuvent influencer le choix de la forme juridique d'une entreprise : le nombre de personnes concernées, le caractère lucratif ou non de l'entreprise, le chiffre d'affaires prévu, les implications inhérentes à chacune des formes, etc. Selon les critères établis, une entreprise peut être une entreprise à but lucratif, une entreprise à but non lucratif ou une coopérative. Toute entreprise est exploitée sous une forme juridique. Il est très important de vous renseigner sur ces principales formes afin d'opter pour celle qui convient le mieux à vos besoins et objectifs.

L'entreprise individuelle

- ✓ Elle est constituée d'une personne physique qui exploite seule une entreprise.
- ✓ Elle est la forme juridique la plus simple.
- ✓ L'entrepreneur assume tous les risques associés à l'entreprise.

- ✓ Les frais de démarrage sont assez faibles et un fonds de roulement minimum est requis.
- ✓ Le propriétaire de l'entreprise garde tous les bénéfices.
- ✓ La responsabilité de toutes les dettes de l'entreprise revient au propriétaire ; les créanciers peuvent donc saisir ses biens personnels.
- ✓ Il peut être difficile de trouver des fonds.
- ✓ Il n'y a aucune distinction entre la personnalité juridique de l'entreprise et celle du propriétaire.

La compagnie ou la société par actions

- ✓ La compagnie (ou la société par actions) est une personne morale et possède une personnalité juridique propre.
- ✓ Elle est la seule forme juridique qui permet l'émission d'actions.
- ✓ La société est indépendante de ses propriétaires, actionnaires.
- ✓ Elle est identifiée par les mots « limitée » (Itée.) ou « incorporée » (inc.).
- ✓ La responsabilité du ou des administrateur(s) ou actionnaire(s) est limitée.
- ✓ Il y a une plus grande facilité à trouver des capitaux.
- ✓ La forme juridique est très réglementée et parmi les plus coûteuses.
- ✓ Les règles fiscales sont souvent complexes.
- ✓ Les profits sont redistribués notamment sous forme de dividendes.
- ✓ La prise de décisions est faite par les administrateurs (ou par les actionnaires votants s'il existe une convention unanime entre actionnaires).

La coopérative

- ✓ C'est une société organisée par des personnes qui ont un besoin commun.
- ✓ Elle est possédée et gérée par ses membres.
- ✓ Le contrôle est démocratique.
- ✓ La distribution des profits aux membres est faite sous forme de ristournes.
- ✓ Le processus de décision est démocratique.

La société en nom collectif

- ✓ Résulte d'un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes physiques ou morales (ex. une compagnie) s'associent en vue d'exercer une activité, en y contribuant par la mise en commun, soit de biens, de connaissances ou d'activités et d'en partager les bénéfices.

6. Services Québec – Entreprises, www.entreprisesgouv.qc.ca

7. Portail d'affaires des jeunes entrepreneurs (PAJE), www.paje.ca

8. Entreprises Canada, www.entreprisescanada.ca

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

La société en commandite

- ✓ Elle est constituée entre un ou plusieurs commandités qui administrent la société et un ou plusieurs commanditaires qui doivent contribuer au fonds commun de la société (ex. argent ou biens).
- ✓ Sauf exception, les commanditaires n'ont pas de pouvoirs décisionnels dans la société.
- ✓ Les commanditaires assument les risques de perte de leur apport dans la société.

L'organisme à but non lucratif (OBNL)

- ✓ L'OBNL est une personne morale sans capital actions, regroupant des membres ayant un but similaire à la fois moral et non lucratif. En effet, l'OBNL ne verse pas de dividendes.
- ✓ Les entreprises d'économie sociale sont considérées comme des OBNL. Elles sont des entreprises collectives durables qui sont rentables sur le plan social et viables sur le plan économique. Les administrateurs des entreprises collectives perçoivent ainsi la viabilité économique comme un moyen de consacrer davantage de ressources à l'atteinte de la mission sociale de l'entreprise⁹.

Que vous ayez la volonté de vous associer ou d'être propriétaire unique, vous devez être informé des responsabilités qui découlent de la forme juridique de votre entreprise. Nous vous suggérons de consulter le tableau comparatif des principales formes juridiques, comprenant des renseignements sur les démarches à effectuer, les coûts reliés au démarrage, les incidences légales, et autres éléments disponibles à l'annexe 8.

Nom de l'entreprise

Peu importe la forme juridique que vous choisirez pour votre entreprise, vous devrez impérativement vous conformer aux exigences légales des lois suivantes avant de choisir son nom :

- ✓ Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales
- ✓ Charte de la langue française du Québec.

N'oubliez pas de faire une recherche de noms également afin de ne pas être poursuivis par une entreprise qui jugerait que votre nom d'entreprise sème la confusion avec le sien.

SAVIEZ-VOUS QUE ?

L'Association du jeune barreau de Montréal, l'AJBM, offre une heure de consultation gratuite aux entrepreneurs en démarrage. En effet, le service Juri-Conseils aux entreprises vous permet de bénéficier d'une heure en compagnie d'un avocat bénévole. Pour une consultation juridique concernant votre entreprise (les dossiers litigieux sont exclus de ce programme), inscrivez-vous en ligne au www.ajbm.qc.ca, section « services au public », téléphonez au 514 954-3450 ou envoyez un courrier électronique à juriconseil@ajbm.qc.ca

Enregistrement de l'entreprise (immatriculation)

Au Québec, la majorité des entreprises doivent s'enregistrer ou s'immatriculer, selon le cas, auprès du *registraire des entreprises* (www.registreentreprises.gouv.qc.ca) et déclarer leur forme juridique (Réf. : annexe 8). L'immatriculation est obligatoire sauf pour l'entreprise individuelle (propriétaire unique) qui opère sous un nom contenant le nom et le prénom de son propriétaire. L'immatriculation protège le nom choisi de votre entreprise. Des frais doivent être payés chaque année pour maintenir en vigueur votre enregistrement ou immatriculation.

Selon la forme juridique de votre entreprise, les tarifs d'immatriculation peuvent varier. Visitez le site Internet du *registraire des entreprises* pour connaître le coût exact. Vous pouvez une fois de plus vous référer au tableau comparatif des principales formes juridiques pour mieux comprendre vos démarches quant à l'immatriculation de votre entreprise et vos obligations face à celle-ci (annexe 8). Une fois les formalités remplies, le *registraire des entreprises* attribue à l'entrepreneur concerné un numéro d'entreprise du Québec (NEQ).

Incorporation provinciale (Québec)

Registraire des entreprises
Constitution des personnes morales
 2050, rue De Bleury, RC 10
 Montréal (Québec) H3A 2J5
 Téléphone : 514 644-4545



L'Association du Jeune Barreau de Montréal donne accès en ligne à son guide de démarrage de l'entreprise axé sur les aspects juridiques www.ajbm.qc.ca



Informations complémentaires sur les formes juridiques de l'entreprise Services Québec-Entreprises - www.entreprises.gouv.qc.ca

Fondation du Barreau du Québec Guides « Vos droits, vos affaires » - www.fondationdubarreau.qc.ca

Réseau juridique du Québec www.avocat.qc.ca

9. Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale, Réseau d'investissement social du Québec, 2004.



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

Enregistrement du nom de votre entreprise et obtention d'un numéro d'entreprise

Le numéro d'entreprise (NE) est un numéro octroyé par le gouvernement fédéral que les entreprises doivent posséder lorsqu'elles font affaires avec l'Agence du revenu du Canada en ce qui a trait à l'impôt des sociétés, à la taxe sur les produits et services et à la taxe de vente harmonisée, aux retenues à la source et aux comptes importateurs et exportateurs. Pour obtenir votre numéro d'entreprise, veuillez consulter le site suivant : www.entreprisescanada.ca

Incorporation fédérale (Canada)

Industrie Canada
Direction générale des corporations
 5, Place Ville-Marie, bureau 700
 Montréal (Québec) H3B 2G2
 Téléphone : 514 496-1797

Permis, licences et assurances nécessaires

Règlements, licences et permis ¹¹

Dans le marché national de l'entreprise, trois paliers de gouvernement (municipal, provincial, fédéral) décrètent des lois ou règlements susceptibles d'affecter votre entreprise à divers niveaux. L'ensemble de cette documentation légale est important. L'entreprise qui n'en tient pas compte ou néglige de se conformer à certaines exigences de la loi le fait à ses risques et périls.

Certaines exigences légales ou réglementaires touchent des secteurs d'activités en particulier. Au Québec uniquement, on retrouve les normes HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points) sur la salubrité alimentaire, les normes ISO/CEI 17025 (Organisation internationale de normalisation/ Commission Electrotechnique Internationale) concernant l'accréditation de laboratoires, OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series) touchant la santé et la sécurité au travail, ainsi que les normes QS 9000 relatives au domaine de l'automobile, etc. Pour tout type d'entreprise touchant à la production animale et végétale, la pêche et l'aquaculture commerciale, la transformation et la distribution alimentaire, la restauration et la vente au détail, renseignez-vous auprès du

ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), www.mapaq.gouv.qc.ca, pour être informé des divers règlements à respecter et des permis à se procurer. Si vous servez ou vendez de l'alcool dans votre commerce, n'oubliez pas de vous procurer un permis de vente d'alcool auprès de la Régie des alcools, des courses et des jeux, www.racj.gouv.qc.ca. Il ne faut pas oublier, si vous faites des ventes auprès de particuliers ou de consommateurs, de veiller à respecter les dispositions de la Loi sur la protection du consommateur www.opc.gouv.qc.ca. Selon votre domaine d'activités, il vous faudra de plus obtenir auprès de l'Office de la protection du consommateur certains permis et licences.

Outre ces normes réglementaires, certains aspects du contexte légal ont une portée générale et touchent tous les acteurs de la vie économique. Ainsi, les personnes physiques ou les personnes morales sont assujetties aux dispositions générales et particulières du Code civil de la province de Québec. Plus spécifiquement, il existe un autre type de responsabilité civile qui peut entraîner des poursuites devant les tribunaux. Elle concerne les vices de fabrication. Ainsi, selon le Code civil, dans certains cas, la responsabilité pour vice de fabrication peut également se répercuter sur la chaîne de distribution en impliquant le grossiste, le détaillant et le vendeur.

D'autres aspects du contexte légal visent à protéger l'environnement. Ces derniers ont un impact direct sur les entreprises dont les processus de transformation résultent en pollution pour l'environnement.

Évidemment, il existe d'autres règlements que ceux mentionnés précédemment. Il est donc très important en tant qu'entrepreneur de bien effectuer vos recherches sur les lois et règlements en vigueur dans le domaine où vous comptez exploiter votre entreprise. N'hésitez surtout pas à vous renseigner auprès des ministères concernés sur le site du gouvernement du Québec au www.gouv.qc.ca.

Autres exigences réglementaires

- ✓ Enregistrer votre entreprise, s'il y a lieu (numéro d'entreprise).
- ✓ S'inscrire aux taxes (TPS et TVQ) s'il y a lieu, effectuer les retenues salariales, payer

10. Entreprises Canada, www.entreprisescanada.ca



Enregistrement d'un nom d'entreprise ¹⁰

Pour savoir si le nom que vous voulez donner à l'entreprise n'existe pas déjà, vous pouvez consulter la base de données NUANS au www.nuans.com

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

- ✓ l'impôt sur le revenu, compte d'impôt, etc.
- ✓ Respecter les lois et règlements en matière d'exportation (permis et licences pour les marchandises réglementées, compte d'importations-exportations du numéro d'entreprise, déclaration des exportations, tarifs de douane, code du système harmonisé (code SH), etc.).
- ✓ Respecter les lois et règlements en matière d'importation (lois douanières, code du système harmonisé, permis et contrôles à l'importation, déclarations, sanctions, etc.).
- ✓ Respecter les lois et règlements relatifs à l'embauche et à la gestion du personnel (Numéro d'assurance sociale (NAS), assurance-emploi (AE), relevé d'emploi (RE), protection des renseignements personnels). Pour plus d'informations sur ce dernier point, visitez les sites suivants : www.revenu.gouv.qc.ca et www.cra.arc.gc.ca
- ✓ Si vous avez des employés, inscrire votre entreprise auprès de la CSST.
- ✓ Si vous louez un local commercial, obtenir votre permis d'occupation auprès de la ville.

Les assurances nécessaires et suggérées

Une police d'assurance permet de se protéger contre les risques imprévisibles et les dommages occasionnés aux tiers. Au démarrage de l'entreprise, il faut prendre au moins une assurance couvrant les biens de l'entreprise et la responsabilité civile. D'autres assurances facultatives peuvent aussi être contractées. Pour plus d'informations, renseignez-vous auprès d'un agent d'assurances et demandez plusieurs soumissions de compagnies d'assurances différentes afin de trouver le meilleur prix qui correspond à vos besoins.

Les assurances obligatoires

1. Assurance des biens de l'entreprise

Elle couvre les sinistres affectant les bâtiments et leur contenu (matériel de bureau, équipements) comme :

- ✓ les sinistres d'incendie, les vols et les détournements ;
- ✓ les bris de machines ;
- ✓ les pertes d'exploitation.

2. Assurance de la responsabilité civile

Elle protège l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile

pouvant lui incomber du fait de dommages corporels (y compris la mort) ou de dommages matériels occasionnés aux tiers (clients, employés, fournisseurs, etc.) en raison des activités de sa vie professionnelle. Celle-ci comprend l'assurance de la responsabilité civile des produits. Elle assure l'indemnisation des consommateurs, victimes de dommages consécutifs à l'utilisation de produits ou de services de votre entreprise.

Les assurances facultatives

1. Assurance en cas d'invalidité (maladie et accident)

Elle couvre :

- ✓ les frais d'affaires (téléphone, publicité, loyer) pendant un an ;
- ✓ le salaire pour une assurance à long terme allant jusqu'à l'âge de 65 ans.

2. Assurance-vie temporaire ou permanente

Elle offre une couverture pour un certain montant en cas de décès.

3. Assurance-maladie

Elle est complémentaire à l'assurance médicament de la Régie de l'assurance-maladie du Québec.

4. Assurance en cas de maladies graves

Elle permet de recevoir un certain montant en cas de maladies redoutées définies dans le contrat d'assurance, comme le cancer. Il est recommandé pour un travailleur autonome de contracter les assurances facultatives lorsque son entreprise a atteint son régime de croisière. En effet, le coût de base des primes à payer pour une police d'assurance personnalisée (assurances facultatives) représente souvent moins de 3 % du salaire brut de l'entrepreneur après dépenses de l'entreprise.

5. Assurance administrateurs

Elle protège les administrateurs d'une compagnie de toute poursuite qui pourrait être intentée contre eux en raison d'une décision prise dans le cadre de leur fonction et de toute poursuite intentée contre eux personnellement en raison d'un dommage causé par une décision prise pour et au nom de la compagnie.

Pour obtenir de l'information sur les coûts liés à l'une ou l'autre de ces types d'assurances, renseignez-vous auprès de



Bureau d'assurance
du Canada
www.bac-quebec.qc.ca
ou
www.infoassurance.ca

Association canadienne
des compagnies
d'assurance de personnes
www.clhia.ca



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

votre institution financière ou de plusieurs compagnies d'assurances. N'hésitez pas à appeler plusieurs compagnies afin d'obtenir le meilleur prix.

Propriété intellectuelle

Le droit d'auteur et la propriété intellectuelle

De manière très simple, nous pourrions définir la propriété intellectuelle comme étant le « résultat d'un travail de création de l'esprit qui fait l'objet d'un droit. »¹² Bien qu'il existe différents droits de propriété intellectuelle, nous ne vous présentons que les quatre types de droits les plus souvent utilisés, à savoir le droit d'auteur, les marques de commerce, les dessins industriels et les brevets. Les définitions de ces quatre droits ci-dessous sont tirées du site de l'Office de propriété intellectuelle du Canada (OPIC).

« En termes très simples, l'expression « droit d'auteur » signifie « droit de reproduire ». Seul le titulaire d'une œuvre (très souvent, son créateur) a le droit de produire ou de reproduire cette œuvre ou de permettre à une autre personne de le faire. Supposons, par exemple, que vous ayez écrit un roman. Le droit d'auteur récompense et protège votre entreprise de création en vous accordant le droit exclusif de publier ou d'utiliser cette œuvre de la manière qui vous convient. Vous pouvez également choisir de ne pas publier votre œuvre et empêcher quiconque de le faire. »¹³

« Une marque de commerce consiste en un mot, un symbole ou un dessin (ou une combinaison de ces éléments), servant à distinguer les produits ou les services d'une personne ou d'un organisme de ceux d'un tiers offerts sur le marché. Les marques de commerce en sont venues à représenter non seulement les marchandises et services réels, mais aussi la réputation du producteur. À ce titre, elles sont considérées comme une propriété intellectuelle importante. Une marque de commerce enregistrée peut être protégée de l'usage abusif et de l'imitation par procédure judiciaire. »¹⁴

« On appelle dessin industriel les caractéristiques visuelles touchant la forme, la configuration, le motif ou les éléments décoratifs (ou toute combinaison de ces éléments) d'un objet fini, par exemple, la forme d'une table ou la décoration d'un manche de cuiller. L'objet peut être fabriqué à la main ou à l'aide d'un outil ou d'une machine. Le dessin doit posséder des caractéristiques visant à capter l'intérêt visuel. Pour que votre dessin puisse être enregistré au Bureau des dessins industriels, ce doit être un original. »¹⁵

« Les brevets visent les inventions ou procédés nouveaux offrant des fonctions innovatrices et utiles. La loi canadienne considère de façon assez distincte les aspects fonctionnels et conceptuels des objets. Par conséquent, vous ne pouvez inscrire une fonction en tant qu'élément de votre dessin industriel. Vous pouvez toutefois obtenir un brevet à l'égard des aspects fonctionnels de l'objet, et faire enregistrer un dessin industriel touchant ses caractéristiques esthétiques. À titre d'exemple, supposons que vous mettiez au point un nouveau type de chaise pliante. La façon dont la chaise se plie, sa légèreté de construction, sa rigidité et sa durabilité sont autant de qualités fonctionnelles. Parmi les caractéristiques tenant du dessin industriel, il faudrait compter la forme et la décoration de la chaise, ainsi que tout motif qui s'y trouve, ou toute combinaison de ceux-ci. »¹⁶

L'OPIC qui a pour mission de voir à faire appliquer la majorité des lois et règlements du Canada en matière de propriété intellectuelle. À titre d'exemple, c'est auprès de l'OPIC que vous devrez déposer vos différentes demandes d'enregistrement de droits de propriété intellectuelle. C'est également l'OPIC qui gère les différentes bases de données en matière de droits de propriété intellectuelle.

Lorsqu'il s'agit de déposer des demandes d'enregistrement de propriété intellectuelle, il est fortement recommandé de mandater un spécialiste comme, par exemple, un agent de brevet ou de marques de commerce. Ce spécialiste vous fera sauver du temps et sera plus à même de protéger vos droits.

12. Grand Dictionnaire terminologique, voir « propriété intellectuelle », www.granddictionnaire.com

13. Office de la propriété intellectuelle du Canada, www.opic.ic.gc.ca

14 à 16. Id.



Office de la propriété
intellectuelle du Canada
(OPIC)
www.opic.ic.gc.ca
ou 1 866 997-1936

Coffre à outils sur la propriété
intellectuelle de l'OPIC
www.opic.ic.gc.ca

Fondation du Barreau
du Québec
« Vos droits, vos affaires –
propriété intellectuelle »
[www.fondationdu
barreau.qc.ca](http://www.fondationdu
barreau.qc.ca)

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

Évidemment, vous pourrez exploiter vous-même vos droits de propriété intellectuelle. Cependant, vous pourriez décider de les faire exploiter par d'autres ou d'exploiter ceux d'autres personnes. Si vous décidez de procéder ainsi vous devrez alors signer des conventions de licence (i.e. ce qui revient à signer un «bail de location» à l'égard des droits) ou de signer une convention de cession (i.e. ce qui revient à «vendre» les droits). Encore ici, il est fortement recommandé de consulter des avocats spécialisés en propriété intellectuelle afin que vous soyez bien protégé.

Stratégies marketing et importance du service à la clientèle au Québec

Importance de l'étude de marché pour bien cibler et atteindre la clientèle visée

L'étude de marché est une étape fondamentale pour réussir son projet d'entreprise. Avant de lancer votre entreprise, vous devez rechercher et analyser des données se rapportant à l'environnement dans lequel vous évoluerez, à vos clients potentiels et à la concurrence à laquelle vous ferez face. Ce faisant, vous réduisez vos risques d'échec, car vous aurez pu vérifier qu'il existe bel et bien une clientèle, quels sont ses comportements, ses besoins, ses attentes et enfin, quelles sont les forces et les faiblesses de vos concurrents éventuels.

Étudier le marché permet de vérifier et de valider une occasion commerciale en :

1. Découvrant qui sont les joueurs dans votre secteur (fournisseurs, clients, partenaires et concurrents), où ils opèrent et quels sont leurs tarifs;
2. Analysant les tendances du marché, c'est-à-dire les phénomènes de société qui poussent à consommer ou non;
3. Évaluant son chiffre d'affaires prévisionnel et en validant financièrement son projet;
4. Effectuant les bons choix pour faire aboutir le projet;
5. Crédibilisant sa démarche auprès des différents partenaires.

Quelques trucs et conseils

1. À la simple pensée de devoir réaliser une étude de marché, plusieurs entrepreneurs se sentent dépassés ou jugent que c'est un travail inutile. C'est une erreur, car on n'est jamais assez informé. Il s'agit en fait d'une question de bon sens.
2. Si vous n'identifiez aucun concurrent, c'est que vous devez avoir des compétiteurs indirects, c'est-à-dire qui répondent aux mêmes besoins que votre offre, mais par des moyens différents. Par exemple, un vendeur de crème glacée a pour concurrent des vendeurs de produits différents tels que les pâtisseries ou les chocolateries.
3. Observez les habitudes des autres fournisseurs et de vos clients potentiels. Il est important de confirmer les conclusions tirées de l'étude théorique (histoire, statistiques, etc.) à l'aide d'une étude de terrain.
4. Présentez votre projet aux réseaux de création d'entreprise pour qu'ils vous donnent des conseils.

Faire connaître son entreprise

Vous devriez consacrer au moins une heure par jour à la promotion de votre entreprise. Les outils et les approches qui vous permettront de vous faire connaître différeront selon votre secteur d'activité. Un chocolatier n'optera pas pour la même stratégie promotionnelle qu'un dentiste ou qu'une entreprise spécialisée dans le secteur de l'aéronautique.

Quand on veut se faire connaître, il faut tenir compte de plusieurs paramètres :

- ✓ Envergure de l'entreprise (locale, régionale, nationale, internationale);
- ✓ Clientèle ciblée;
- ✓ Type d'offre;
- ✓ Budget;
- ✓ Nombre de concurrents.

En terme de moyens, il y a au moins trois catégories à considérer :

1. La **publicité** pour attirer le client vers le produit.
Par exemple, un message publicitaire diffusé à la radio, sur Internet ou dans le journal.
2. La **promotion** pour attirer le client vers le produit.
Par exemple, offrir votre produit ou service à un tarif réduit pour une durée déterminée.
3. La **prospection** pour établir un contact direct avec le client.
Appeler des clients pour leur présenter votre offre.



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

En tant qu'entrepreneur originaire d'un autre pays, vous pouvez aussi contacter des associations culturelles de gens d'affaires. Ils vous donneront accès à tout un réseau de contacts auprès duquel vous pourrez vous faire connaître.

Si votre budget vous le permet, vous pouvez faire appel aux services d'une agence de publicité qui vous aidera à choisir la meilleure stratégie. Si ce n'est pas possible, ce n'est pas une raison pour négliger ce facteur d'importance majeure. Procurez-vous des cartes d'affaires, appelez vos clients potentiels pour décrocher des rendez-vous, obtenez des témoignages de clients satisfaits que vous pourrez montrer lors de vos présentations et participez aux activités de réseautage.

Quelques trucs et conseils

1. Développez une image d'entreprise uniforme et cohérente. En d'autres termes, prenez soin de toujours utiliser votre logo et votre nom d'entreprise, les mêmes couleurs, la même police d'écriture et la même mise en forme sur l'ensemble des supports pouvant véhiculer votre identité visuelle (emballage des produits, enseigne, véhicules, papier à lettres, dépliants, publicités, etc.). Vos clients et fournisseurs finiront par vous reconnaître en un coup d'œil. N'oubliez pas que votre image peut évoluer en fonction des tendances et les couleurs utilisées peuvent changer.
2. Au Québec, n'hésitez pas à faire preuve d'originalité pour présenter votre entreprise. On apprécie les idées novatrices et en y ayant recours, vous pourrez vous distinguer de la masse. Il est aussi recommandé de faire valider votre stratégie de promotion par des professionnels en communication et en marketing ou en demandant l'avis de vos proches et de vos contacts professionnels.

Service à la clientèle au Québec

Au Québec, les commerces et entreprises accordent beaucoup d'importance au service à la clientèle. Évidemment, vous auriez raison de répondre que ce n'est pas le seul endroit dans le monde où l'on s'en préoccupe. Toutefois, il existe quelques particularités locales que vous devez connaître.

La première chose à retenir est qu'il est capital de pouvoir s'adresser aux clients dans

la langue officielle du Québec : le français. En effet, tel que mentionné précédemment dans le guide, la *Charte de la langue française* oblige toute entreprise à informer et à servir sa clientèle en français. Même chose pour l'affichage de publicités et les offres commerciales.

Deuxièmement, les Québécois sont chaleureux et serviables. Ils s'attendent à être reçus avec les mêmes attentions. N'hésitez pas à converser avec eux de choses et d'autres (météo, activités du week-end, etc.), soyez attentif et souriez. En somme, soyez agréable tout en sachant garder vos distances.

Troisièmement, servez-vous de votre instinct et soyez à l'écoute des réactions de vos partenaires, clients, etc. Si vous ne connaissez pas encore bien la culture du Québec, il se peut que certains soient choqués par l'un de vos gestes ou propos, et ce, même si vous ne vouliez pas les mettre mal à l'aise. Soyez tolérant et clarifiez les malentendus tout en gardant votre calme et en restant respectueux.

Le client est roi !

Au Québec, le client est roi. L'expression « le client est roi » n'est pas seulement une phrase, mais une application dans les politiques du service à la clientèle. Lorsqu'ils sont dans un restaurant, un commerce au détail, une entreprise ou un autre type d'organisation, les consommateurs québécois s'attendent à être traités comme des rois et à recevoir un service comprenant le sourire et toute la disponibilité du serveur, propriétaire, vendeur, etc. Évitez de faire attendre, de décevoir ou de contredire vos clients ! Ils penseront que vous leur manquez de respect.

La notion axée sur la clientèle est très importante au sein des entreprises québécoises. L'entreprise doit s'adapter aux demandes du client. Si ce dernier n'est pas satisfait, il changera ses habitudes et fera affaires avec une autre entreprise, consommera chez un autre commerçant, s'approvisionnera chez un autre fournisseur. Le client québécois négocie les prix lors d'achats importants, car il cherche le prix le plus bas et la meilleure qualité de produit ou de service. C'est pourquoi certaines entreprises récompensent la fidélité de leurs clients en leur offrant des rabais, des forfaits spéciaux, des cadeaux, etc.

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

La satisfaction du client doit être mise à l'avant-plan. De nombreuses entreprises développent leur stratégie promotionnelle autour du client, car leur croissance en dépend. Si elles ne le font pas, leurs concurrents s'en chargeront.

Sources de financement

Importance du dossier de crédit pour l'entrepreneur à la recherche de financement

Il est important, au Québec, d'avoir de solides antécédents de crédit. En tant qu'immigrant, vous devez donc vous bâtir un historique de crédit québécois. En arrivant au Québec, peut-être aviez-vous mis de l'argent de côté, mais un jour, vous aurez besoin d'acheter des fournitures de bureau, de louer une voiture ou un local, de posséder une carte de crédit canadienne pour faire vos achats par Internet, etc. Pour toutes ces dépenses, on vérifiera vos antécédents en matière de crédit pour s'assurer que vous avez des antécédents (cartes de crédit, prêts divers), et que vous remboursez vos dettes. Si tel est le cas, vous ne devriez pas avoir de problèmes à obtenir du financement. En somme, il est plus facile d'obtenir des prêts si vous avez un historique ou des antécédents de crédit, car vous démontrez alors votre capacité à rembourser vos dettes.

Le crédit est un outil de paiement très pratique pour faciliter les dépenses courantes reliées à votre future entreprise. Il faut toutefois vous assurer de garder une bonne « cote de crédit ». La cote de crédit mesure votre solvabilité et votre réputation en matière de remboursement. Selon vos antécédents de crédit ou votre historique, une cote de crédit chiffrée vous sera attribuée. Il faut donc adopter des habitudes responsables face au crédit et à l'endettement afin de maintenir une cote de crédit élevée.

Il n'est pas mal vu au Québec d'avoir des dettes surtout si elles sont remboursées à temps selon les modalités convenues. Demander des prêts pour obtenir un bien est une pratique courante. Notez que les antécédents de crédit de votre pays d'origine ne seront pas pris en considération.

Vous avez besoin d'aide pour gérer votre budget personnel ?

Renseignez-vous auprès de l'un ou l'autre de ces organismes :

- ✓ Association coopérative d'économie familiale (ACEF) de l'Est de Montréal : 514 257-6622 ou www.consommateur.qc.ca/acefest
- ✓ ACEF du Nord de Montréal : 514 277-7959 ou www.acedunorddemontreal.org
- ✓ ACEF du Sud-Ouest de Montréal : 514 362-1771 ou www.consommateur.qc.ca/acef-som
- ✓ Option consommateurs : 514 598-7288 ou www.option-consommateurs.org

Sources de financement

Avant d'entreprendre toute démarche de recherche de financement, vous devez préalablement avoir un compte bancaire québécois. Si ce n'est pas le cas, communiquez avec l'institution financière de votre choix pour ouvrir un compte personnel. Selon le type d'entreprise que vous lancerez, vous aurez peut-être besoin d'ouvrir un compte commercial.

Il existe plusieurs sources de financement (prêts ou bourses) vous permettant de démarrer votre entreprise. Chaque prêt ou bourse comporte ses particularités et s'adresse à une clientèle ou à un type d'entreprise différent. Vous n'aurez donc pas droit à toutes les aides financières destinées aux entreprises.

Dans tous les cas, vous devrez avoir un plan d'affaires. Selon votre plan d'affaires et vos prévisions financières, vous pourrez obtenir de l'argent sous forme de prêt ou de bourse pour réaliser votre projet d'affaires.

• Mise de fonds personnelle et « love money »

Avant de demander de l'aide financière, il serait préférable de dresser votre bilan personnel pour savoir si vous disposez d'une mise de fonds, c'est-à-dire d'économies à investir dans votre entreprise. Le gouvernement et les institutions bancaires n'exigent généralement pas de mise de fonds personnelle, mais elle demeure souhaitable. Si vous pensez faire une demande de bourse auprès d'organismes paragonnementaux, la mise de fonds est obligatoire.



Si vous avez des antécédents de crédit au Québec, vous pouvez obtenir votre dossier de crédit et vérifier votre « cote de crédit » auprès de l'un ou l'autre de ces organismes :

Trans Union du Canada inc.
(gratuit)
Centre de relation avec le consommateur
1, Place Laval, bureau 370
Laval (Québec) H7N 1A1
Tél. : 1 877 713-3393
ou 514 335-0374
Site Internet : www.transunion.ca

EQUIFAX Canada inc.
(payant)
Services des relations avec les consommateurs
Boîte postale 190,
station Jean-Talon
Montréal (Québec) H1S 2Z2
Tél. : 514 493-2314
ou 1 800 465-7166
Site Internet : www.equifax.ca



Association des banquiers canadiens
www.cba.ca



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

Il sera plus facile d'obtenir du financement pour votre entreprise si vous investissez une partie de votre propre capital dans votre projet.

Si toutefois vous n'avez aucune mise de fonds personnelle en argent, vous pouvez demander à vos proches, amis ou membres de la famille, d'investir dans votre entreprise, sous forme de dons ou de prêts. C'est ce qu'on appelle le « love money ». C'est une bonne manière de se constituer une mise de fonds pour démarrer une entreprise.

• Outils financiers des CLD et des CDEC

Les Centres locaux de développement (CLD) et les Corporations de développement économique communautaire (CDEC), mandataires CLD, offrent, entre autres, des services-conseils et du soutien aux entrepreneurs tels que de l'aide pour l'élaboration du plan d'affaires, la consolidation ou l'expansion d'entreprise, de l'appui dans la recherche de financement, de la formation en entrepreneuriat, des activités de maillage et de réseautage entre entreprises et d'autres services pertinents. De plus, ces organismes gèrent différents fonds auxquels vous pourriez avoir recours pour financer votre entreprise. Notez qu'il existe des critères d'admissibilité pour chacun de ces fonds.

Les CDEC, en plus d'offrir le même support que les CLD, entreprennent des démarches ou actions qui visent à favoriser la planification et le développement économique communautaire local.

Voici leurs principaux outils financiers :

Prêts

1. Fonds local d'investissement (FLI)
2. Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE)
3. Fonds de développement Emploi-Montréal (FDEM)

Subventions

1. Fonds d'économie sociale (FÉS géré par certains CLD et CDEC)
2. Programme Jeunes promoteurs (JP)

* Voir le tableau explicatif de chacun de ces outils financiers à l'annexe 9.

Vous pouvez aussi appeler le CLD ou la CDEC de votre quartier pour obtenir plus de

détails sur leurs services. Vous trouverez les coordonnées du CLD ou de la CDEC de votre territoire en visitant l'un des sites suivants : www.acldq.qc.ca, www.mdeie.gouv.qc.ca, www.mamrot.gouv.qc.ca ou en vous référant à l'annexe 2.

• Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse

La Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse est un organisme à but non lucratif dont le rôle est d'aider les jeunes montréalais, âgés entre 18 et 35 ans, à démarrer leur entreprise en leur offrant des bourses ainsi que des services. La Fondation cible, entre autres, les entrepreneurs issus des communautés culturelles.

* Voir le tableau explicatif des bourses à l'annexe 10.

Pour plus d'informations :

Tél. : 514 872-8401

Site Internet : www.fondationdumaire.ca

• Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE)

La Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs est un organisme caritatif qui fournit de l'accompagnement de prédémarrage, de ressources d'affaires, du financement de démarrage, et du mentorat pour aider les jeunes âgés entre 18 et 34 ans à démarrer leur entreprise.

* Voir le tableau explicatif des bourses à l'annexe 11.

Pour plus d'informations :

Tél. : 1 800 464-2923

Site Internet : www.fcje.ca

• Banque de développement du Canada (BDC)

La Banque de développement du Canada, communément appelée la BDC, offre plusieurs solutions de financement qui peuvent répondre à vos besoins en tant qu'entrepreneur. La BDC offre des prêts aux entreprises, que ce soit des prêts à terme, du financement subordonné ou du capital de risque.

Pour plus d'informations :

Tél. : 1 877 232-2269

Site Internet : www.bdc.ca

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

• **Crédit communautaire**

Les personnes ciblées par les services de crédit communautaire ont, pour la plupart, une excellente idée de projet et les capacités nécessaires pour livrer leurs produits ou services. Toutefois, elles doivent acquérir les habiletés liées au métier d'entrepreneur et ont besoin d'un accompagnement régulier. Le crédit communautaire a su développer cette expertise pointue qui allie développement de proximité entrepreneurial et support aux personnes en milieu défavorisé. Le crédit communautaire soutient des projets de travail autonome, de petites entreprises individuelles, collectives ou d'économie sociale.

Les principaux critères d'admissibilité sont :

- ✓ Avoir une idée ou un projet d'affaires;
- ✓ Assister à une rencontre d'accueil ou d'information;
- ✓ Accepter l'accompagnement de l'organisme du territoire membre du Réseau québécois du crédit communautaire;
- ✓ Résider sur le territoire de l'organisme où vous demandez le financement.

Pour plus d'informations, renseignez-vous auprès de l'un de ces organismes :

- Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM)
Tél. : 514 843-7296
Site Internet : www.acemcreditcommunautaire.qc.ca
- Aurora – Compagnie F
Tél. : 514 381-7333
Site Internet : www.compagnie-f.org
- Cercles d'emprunt de Montréal
Tél. : 514 849-3271
Site Internet : www.cerclesdemprunt.com
- Cercles d'emprunt de la Corporation de développement de l'Est (CDEST)
* Uniquement pour les résidents de l'arrondissement Mercier/Hochelaga-Maisonneuve.
Tél. : 514 256-6825
Site Internet : www.cdest.qc.ca

• **Filaction – Fonds de développement**

Filaction est un outil de développement constitué en organisme à but non lucratif qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises

(PME) québécoises de tous les secteurs économiques, particulièrement du milieu culturel et de l'économie sociale. Filaction offre du capital de développement pour des projets destinés à maintenir et à créer de l'emploi. L'organisme intervient à tous les stades du développement d'une entreprise : démarrage, développement, expansion, consolidation ou prise de participation dans l'entreprise par les travailleurs.

Pour obtenir plus d'informations et faire une demande de financement :

Tél. : 514 525-2042

Site Internet : www.filaction.qc.ca

Voici des fonds de financement complémentaires (dédiés à une clientèle spécifique) gérés par Filaction et ses partenaires :

- Investissement Femmes Montréal
Fonds dédié aux femmes entrepreneures
Tél. : 514 270-3964
Site Internet : www.fondsifm.ca
- Fonds Afro-entrepreneurs
Fonds dédié aux entrepreneurs issus des communautés noires
Tél. : 1 888 525-2075
Site Internet : www.filaction.qc.ca
- Fonds Capital Équitable
Fonds dédié aux entreprises québécoises importatrices de produits issus du commerce équitable
Tél. : 514 525-3346
Site Internet : www.capitalequitable.org
- Fonds régional pour le développement coopératif
Fonds dédié aux entrepreneurs désirant démarrer une coopérative
Tél. : 514 340-6056
Site Internet : www.cdr.coop

• **Investissement Québec**

Investissement Québec est à la fois une institution financière et une agence de développement économique où des conseillers peuvent vous proposer des solutions financières adaptées à vos besoins.

Produits financiers :

Prêts, garantie de remboursement, marge de crédit, financement pour crédit d'impôt.



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

Pour plus d'informations :

Tél. : 514 873-9292 (région est de Montréal)
 Tél. : 514 873-4375 (région ouest de Montréal)
 Tél. : 514 873-1401 (secteur de Ville Saint-Laurent)
 Site Internet : www.investquebec.com

Institutions financières

Comme nous l'avons mentionné précédemment, vous pouvez faire une demande de prêt pour votre entreprise à l'institution financière où vous êtes client. Les caisses populaires et les banques canadiennes offrent différentes solutions financières pour les entreprises, souvent sous forme de prêts et de marges de crédit.

Informez-vous auprès de votre banquier à propos du **Programme de financement des petites entreprises du Canada (FPEC)**. Ce programme cherche à rendre plus accessible l'octroi de prêts servant à l'établissement, à l'expansion, à la modernisation et à l'amélioration des petites entreprises. Il encourage à cette fin les institutions financières à fournir leurs services aux petites entreprises. Selon les termes du programme, une petite entreprise doit soumettre une demande de prêt auprès d'une banque ou d'une caisse populaire.

Pour plus d'informations : www.ic.gc.ca

• Société de développement des entreprises culturelles-SODEC

Que ce soit sur le plan du développement, de la production, de la promotion, de la diffusion ou du rayonnement, la SODEC a pour mission de soutenir les différents domaines culturels qu'elle sert par l'administration de l'aide gouvernementale destinée aux entreprises culturelles.

Cette aide, accordée sous forme d'investissement au projet, de subvention ou d'aide remboursable, permet aux artisans de produire ou de diffuser leurs œuvres autant au Québec, au Canada qu'à l'international.

Domaines d'intervention :

cinéma et production visuelle, musique et variétés, livre et édition spécialisée, métier d'art, patrimoine immobilier.

Pour obtenir plus d'informations sur leurs fonds :

Tél. : 1 800 363-0401
 Site Internet : www.sodec.gouv.qc.ca

• Exportation et développement Canada – EDC

EDC a créé des produits afin d'aider les entreprises de toutes tailles, et dans tous les secteurs, à relever le défi des ventes à l'étranger. Les produits et services d'EDC peuvent répondre aux besoins des entrepreneurs, peu importe le stade de croissance de l'entreprise. Qu'il s'agisse de fonds pour payer les frais initiaux lors de transactions avec de nouveaux clients ou d'un prêt pour promouvoir ou développer les activités, EDC offre du soutien à l'entreprise désireuse d'exporter ses produits ou services.

Pour plus d'informations :

Tél. : 1 866 283-2957
 Site Internet : www.edc.ca

• Info entrepreneurs

Info entrepreneurs est le leader en matière de livraison sur les services et programmes gouvernementaux, produits, services et règlements tant fédéraux, provinciaux que privés destinés aux gens d'affaires. L'organisation constitue une source privilégiée d'information commerciale, contribuant ainsi à la croissance économique des PME.

Vous pouvez trouver des informations sur tous les domaines reliés au démarrage d'une entreprise, dont les sources de financement, sur Internet ou en téléphonant à l'un de leurs conseillers.

Pour plus d'informations :

Tél. : 514 496-4636
 Site Internet : www.entreprisescanada.ca

• Types de financement¹⁷

Selon la taille de votre entreprise, vous devrez déterminer le type de financement qui vous conviendra. Vous trouverez ci-dessous une liste des types de financement disponibles. Nous vous suggérons de visiter le site www.entreprises.gouv.qc.ca pour obtenir tous les détails sur ces types de financement, mais aussi pour connaître leurs avantages et désavantages.

- ✓ Affacturage
- ✓ Capital de risque, capitaux de lancement
- ✓ Carte de crédit
- ✓ Cession-bail
- ✓ Crédit-bail
- ✓ Crédit-bail automobile



Le guide du financement des PME en direct www.rbcbanqueroyale.com

Ce guide rédigé par la Banque Royale sous forme de questions et de réponses permet aux entrepreneurs de découvrir les moyens de financement et les bailleurs de fonds qui conviennent le mieux à leur entreprise.

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

- ✓ Contrat de location-acquisition ou de location-exploitation
- ✓ Contrat de vente conditionnelle
- ✓ Financement à l'exportation
- ✓ Financement reposant sur l'actif
- ✓ Fonds de roulement
- ✓ Hypothèque non résidentielle
- ✓ Prêt à terme
- ✓ Prêt d'exploitation, marge de crédit
- ✓ Quasi-capital

* Voir glossaire

Emplacements et sources de recherche de locaux



Comment choisir un emplacement et identifier des sources de recherche de locaux ?¹⁸

Faire le bon choix d'un emplacement commercial est primordial. Ce choix aura une incidence importante sur la viabilité de l'entreprise, et ce, surtout pour le commerce au détail. Si votre entreprise doit être située sur une artère principale pour faciliter la vente de vos produits ou services, vous devrez tenir compte de quelques principes de base.

Vous trouverez un outil pratique qui vous aidera à choisir l'emplacement idéal pour votre entreprise à l'annexe 12.

Quelques sources de recherche de locaux

Pour trouver l'endroit idéal où établir votre entreprise, vous pouvez, entre autres, effectuer vos propres recherches en visitant les locaux à louer de la principale artère commerciale du quartier qui vous intéresse. Vous pouvez aussi regarder les locaux disponibles d'un parc industriel ou d'un parc technologique.

Si vous êtes intéressé à établir votre entreprise tout près de votre résidence, portez une attention particulière aux annonces publicitaires du journal de votre quartier distribué gratuitement dans votre boîte aux lettres. Peut-être y trouverez-vous le local idéal.

Si vous avez de l'argent, vous pouvez toujours engager un agent immobilier qui effectuera des recherches de locaux à votre place.

Quelques bonnes adresses :

- ✓ Réseau d'affichage d'espaces commerciaux : www.carrefour-immobilier.com
- ✓ Pour connaître les coordonnées des parcs industriels de chaque territoire montréalais, visitez le site de la Ville de Montréal : www.ville.montreal.qc.ca et choisissez l'arrondissement où vous souhaitez démarrer votre entreprise. Pour obtenir de l'information supplémentaire, téléphonez au bureau d'arrondissement concerné.
- ✓ Pour obtenir des informations sur le recyclage immobilier et la valorisation d'artères commerciales, visitez le site de Convercité : www.convercite.org

Bail commercial

Définition¹⁹ : Le bail est le contrat par lequel une personne physique ou morale cède, pour une durée déterminée, le droit d'usage d'un bien mobilier ou immobilier à une autre personne contre une somme d'argent, conformément aux conditions stipulées dans le contrat ou par la loi. On désigne le bail par bail de terrain ou bail d'un terrain, et selon le cas, par bail de (d'un, d'une) logement, terrain, chambre, maison mobile, camion, etc.

LES PRINCIPES GÉNÉRAUX QUI RÉGISSENT LE BAIL COMMERCIAL²⁰

Le Code civil du Québec[1], ci-après C.c.Q., à l'article 1851, définit le louage en général comme suit :

« Le louage, aussi appelé bail, est le contrat par lequel une personne, le locateur, s'engage envers une autre personne, le locataire, à lui procurer, moyennant un loyer, la jouissance d'un bien, meuble ou immeuble, pendant un certain temps.

Le bail est à durée fixe ou indéterminée. »

Publication du bail

Il est très important de faire publier votre bail auprès du registre foncier



Autres points à vérifier sur l'emplacement d'un local
www.servicecanada.gc.ca

17. Entreprises Canada, www.entreprisescanada.ca

18. Entreprises Canada, www.entreprisescanada.ca

19. PAJE, www.paje.ca

20. Clinique juridique de l'UQAM, www.cliniquejuridique.uquam.ca



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

(www.registrefoncier.gouv.qc.ca) en déposant les documents pertinents au bureau de la publicité des droits de votre région. Ainsi, si le propriétaire de l'immeuble vend celui-ci, vous serez assurés que le nouveau propriétaire de l'immeuble, l'acquéreur, respecte votre bail jusqu'à son terme. Si votre bail n'est pas publié, le nouveau propriétaire pourra mettre fin à votre bail au moment de l'acquisition de l'immeuble. À cet effet, le Code civil du Québec précise que :

«1887. (...) S'il s'agit d'un bail immobilier à durée fixe et qu'il reste à courir plus de 12 mois à compter de l'aliénation ou de l'extinction du titre, il peut le résilier à l'expiration de ces 12 mois en donnant par écrit un préavis de six mois au locataire. **Si le bail a été inscrit au bureau de la publicité des droits avant que l'ait été l'acte d'aliénation ou l'acte à l'origine de l'extinction du titre, il ne peut résilier le bail.**»



Questions à poser avant de signer un bail²¹

- ✓ Quelle est la durée du bail et à combien s'élève le loyer ?
- ✓ De combien augmentera le loyer et pouvez-vous renouveler à la fin du bail ?
- ✓ Y a-t-il un loyer additionnel ?
- ✓ Pouvez-vous sous-louer ?
- ✓ Pouvez-vous renouveler votre bail ?
- ✓ Que se passe-t-il si votre locateur fait faillite ?
- ✓ Qui est responsable de l'assurance ?
- ✓ Quels services obtenez-vous ?
- ✓ Qui d'autre peut emménager ?
- ✓ Qui paie pour les améliorations et quels sont les coûts qui sont à ma charge ?
- ✓ Avant de signer du bail, vérifiez au bureau d'arrondissement de la ville si le zonage permet l'établissement du type d'activité de votre entreprise à cet endroit.
- ✓ La Régie du logement n'a pas compétence pour intervenir en matière de bail commercial.

SAVIEZ-VOUS QUE ?

Au Québec, vous pouvez négocier le prix d'un bail, que ce soit pour un local résidentiel (appartement pour vous loger) ou commercial (local pour l'entreprise).

Importation et exportation

Cette partie du guide s'adresse à un entrepreneur recherchant des informations de base sur l'import-export et les notions de commerce international s'y rattachant.

L'exportation, une démarche réfléchie

On parle d'exportation quand il y a transaction de biens ou de services avec un client situé dans un autre pays. En règle générale, l'exportation devrait être considérée quand l'entreprise est bien implantée sur son marché local et y bénéficie de ventes régulières et rentables. Il est primordial pour l'entreprise d'identifier les raisons qui la poussent à exporter. Ces dernières doivent être cohérentes avec le plan de développement de l'entreprise.

Exporter signifie pour l'entreprise la réalisation des mêmes efforts que lors d'une vente à un client sur son marché national, en rajoutant des difficultés liées à la langue, à la culture, au processus douanier, à la logistique, aux moyens de paiement et aux devises, ainsi qu'au contexte normatif et réglementaire. Ce n'est donc pas un processus qu'il faut prendre à la légère et il convient donc d'être bien informé et préparé avant de procéder à cette opération.

Pour entamer une démarche d'exportation, il convient de suivre plusieurs étapes successives :

21. Info entrepreneurs, www.entreprisescanada.ca

processus de démarrage d'une entreprise au Québec

- ✓ Identifier les raisons pour lesquelles on souhaite exporter (augmentation du chiffre d'affaires, de la rentabilité, économies d'échelles, etc.);
- ✓ Cibler et étudier des marchés potentiels;
- ✓ Évaluer le potentiel d'exportation de son produit et son état de préparation;
- ✓ Identifier les ressources techniques et financières qui pourront être utiles;
- ✓ Entamer des démarches légales pour s'enregistrer comme exportateur auprès du gouvernement canadien;
- ✓ Monter un plan d'exportation pour déterminer les objectifs, les moyens et les phases de son projet d'exportation;
- ✓ Entamer les opérations de pénétration du marché en commençant par un test.

Un processus d'exportation prend généralement trois ans avant d'offrir un retour sur investissement. Cela veut dire que vous dépenserez plus d'argent que vous n'en recevrez au début. Il est donc très important que votre marché national génère des liquidités vous permettant de faire ces investissements sans mettre votre entreprise en danger.

Les étapes à suivre

Pour débiter votre projet d'exportation, vous devrez effectuer une suite de démarches, tant au niveau légal que commercial. À chaque étape, vous pourrez trouver de l'assistance auprès de divers organismes.

1. L'étude de marché, l'évaluation de mon potentiel

Pour réaliser votre étude de marché, un organisme comme Info entrepreneurs, qui est un centre de ressources destiné aux entreprises, pourra vous aider en vous fournissant un accès à des études déjà réalisées, des annuaires et des bases de données professionnelles. Des spécialistes de l'information sont disponibles sur place pour vous aider. Le site Export Source, du gouvernement canadien, vous donne accès à beaucoup d'informations techniques sur l'exportation (comment monter un plan d'exportation, etc.). Le réseau des délégués commerciaux canadiens, basés dans les ambassades à travers le monde, peut vous donner des informations sectorielles et sur des zones géographiques déterminées, ainsi que vous assister tout au long de votre démarche d'exportation. Il en est de même avec son

pendant provincial, les Bureaux du Québec à l'étranger.

2. Les démarches légales

Avant de devenir exportateur ou importateur actif, vous devez obtenir votre numéro d'exportateur ou importateur, qui permettra au gouvernement de vous identifier comme exportateur ou importateur actif tout au long de votre processus d'exportation ou d'importation. La demande doit être effectuée auprès de l'Agence du revenu du Canada : www.cra-arc.gc.ca

Vous devez aussi déterminer le code de votre produit, afin de vérifier s'il n'est pas visé par des restrictions, quotas ou interdictions d'exportation. Ce code sert aussi à déterminer les tarifs douaniers qui s'appliqueront, le cas échéant. Ces informations peuvent se trouver sur le site de l'Agence des services frontaliers du Canada : www.cbsa-asfc.gc.ca

3. Les sources d'aide financière et technique

Plusieurs organismes peuvent vous aider dans votre démarche d'exportation, tant au niveau technique que financier. Il serait fastidieux d'en faire l'énumération ici. Le site d'Info entrepreneurs contient deux guides qui font l'inventaire très précis de ces ressources. Vous aurez donc avantage à consulter attentivement l'info-guide Exportation et l'info-guide Financement sur le site d'Info-entrepreneurs au www.entreprisescanada.ca

4. Les services gouvernementaux

Les services gouvernementaux canadiens et québécois sont là pour aider les entreprises dans leur démarche d'exportation. Leurs services sont généralement gratuits. Outre l'expertise de leurs agents, ils disposent d'outils, d'études de marché, de listes de contacts et de références qui pourraient vous être très utiles. N'hésitez pas à les contacter !

- Le réseau des délégués commerciaux canadiens www.international.gc.ca
- Export Source www.exportsource.ca
- Bureaux du Québec à l'étranger www.mdeie.gouv.qc.ca rubrique exportation
- Agence des services frontaliers du Canada www.cbsa-asfc.gc.ca



Info entrepreneurs :
www.entreprisescanada.ca

Le réseau des délégués
commerciaux canadiens :
www.international.gc.ca

Export Source :
www.exportsource.ca

Bureaux du Québec
à l'étranger :
www.mdeie.gouv.qc.ca
(rubrique exportation)



processus de démarrage d'une entreprise au Québec

- Agence du revenu du Canada
www.cra-arc.gc.ca
- Exportation et développement Canada
www.edc.ca

L'importation

L'importation consiste à faire entrer une marchandise sur le territoire canadien dans le but de l'utiliser ou de la revendre. Dans le premier cas, l'importateur devra faire attention à la disponibilité du produit, à la fiabilité du fournisseur, aux problèmes liés à la logistique, au transport, au taux de change, à l'assurance, ainsi qu'aux normes et réglementations régissant l'importation et l'utilisation du produit sur le territoire canadien.

Dans le second cas, il faut ajouter aux éléments cités ci-dessus toutes les problématiques liées à l'existence d'un marché solvable pour distribuer le produit. Autrement dit, un processus d'étude de marché et d'analyse de la concurrence s'impose.

Pour commencer à réaliser des transactions d'importation, l'enregistrement préalable de votre organisation auprès de l'Agence du revenu du Canada en tant qu'entreprise importatrice est requis.

L'importation comporte une grande part de démarches légales et normatives. Il est conseillé de bien se renseigner avant de procéder. Pour obtenir un aperçu de toutes les vérifications et démarches à effectuer dans le cadre d'un projet d'importation, nous vous renvoyons à la lecture de l'Info-guide sur l'importation d'Info entrepreneurs, qui constitue un très bon point de départ pour votre projet et qui est disponible au www.entreprisescanada.ca (Info-guide Importation). •

