

# 7 LE DÉMARRAGE

Vous êtes enfin prêt à démarrer. Quelles sont les prochaines étapes?

- ✗ Procédez à l'enregistrement ou à l'incorporation de votre entreprise;
- ✗ Obtenez vos permis et licences;
- ✗ Ouvrez vos comptes bancaires et obtenez vos numéros d'employeurs, taxes, CSST, etc.;
- ✗ Confirmez vos assurances (salaires, responsabilité, équipements);
- ✗ Signez les contrats (convention entre associés, bail, etc.);
- ✗ Mettre votre système comptable en place;
- ✗ Recrutez et embauchez vos employés et/ou sous-traitants;
- ✗ Achetez vos équipements et fournitures, votre inventaire, etc.;
- ✗ Faites concevoir et/ou imprimer vos cartes d'affaires, dépliants promotionnels, papeterie, factures, etc.;
- ✗ Faites connaître votre entreprise (publicité, relation de presse, médias sociaux, site web, etc.);
- ✗ Gérer vos productions, ventes, personnel, performance, stratégies, budget, développement et expansion de votre entreprise;
- ✗ Améliorer votre produit, votre service, votre technologie et analyser les possibilités d'exportations.

« Pensez **Innovation** et **Développement durable**. »

Pour plus d'information quant au processus de pré-démarrage de votre entreprise, consulter le site web de La Route de l'entrepreneur.



[www.routedelentrepreneur.com](http://www.routedelentrepreneur.com)

## NOUS JOINDRE



456, avenue Arnaud, bureau 205  
Sept-Îles (Québec) G4R 3B1



418 962-7233  
1 877 962-7233



[infosadc@sadccote-nord.org](mailto:infosadc@sadccote-nord.org)  
[sadccote-nord.org](http://sadccote-nord.org)

**SADC**  
CÔTE-NORD

LES 7 ÉTAPES DU  
DÉMARRAGE  
D'ENTREPRISE

# 1 L'IDÉE

Pour démarrer une entreprise, 3 éléments essentiels s'imposent :

Une idée + Un entrepreneur + Des ressources

*Votre projet est-il bien défini? (type d'activité, produits, structure organisationnelle, etc.)*

*Est-il réalisable?*

# 2 LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

- ✗ Avez-vous les aptitudes nécessaires pour être entrepreneur? (ex. : test entrepreneurial)
- ✗ Quelles sont vos motivations?
- ✗ Quelles sont vos forces et limites?
- ✗ Quelles compétences devez-vous acquérir?
- ✗ Quelle est votre adaptabilité aux changements?

# 3 L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Avoir une idée, ce n'est pas assez! Vous devez vérifier s'il existe un marché ou des clients potentiels.

- ✗ Existe-t-il un marché pour vos produits ou vos services?
- ✗ Qui sont les concurrents de votre marché cible?
- ✗ Quelle part de marché pourrait occuper votre entreprise?

# 4 LA PLANIFICATION

- ✗ Comment préparer le démarrage de votre entreprise en toute légalité? (forme juridique, législation, etc..)
- ✗ Quels sont les permis, licences et enregistrements requis?
- ✗ Qui seront les fournisseurs d'équipements, de marchandises et de fournitures dont vous aurez besoins?
- ✗ Où localiserez-vous votre entreprise?
- ✗ Comment réaliserez-vous votre mise en marché? (ex. : réseau de distribution)
- ✗ Combien d'emplois votre entreprise va-t-elle créer?
- ✗ Aurez-vous besoin de financement?

# 5 LE PLAN D'AFFAIRES

L'étude de marché et les recherches d'informations étant complétés, vous devez **mettre par écrit** le résultat de votre démarche en incluant dans votre plan, les informations récoltées aux étapes précédentes. Vous devez également être en mesure de répondre aux questions suivantes :

- ✗ En quoi votre projet, votre entreprise, vos produits et/ou services constituent-ils une opportunité d'affaires?
- ✗ À quelle clientèle s'adressent vos produits et/ou services?
- ✗ Quel est le budget nécessaire à la réalisation de votre projet?

Ce plan servira à communiquer les grandes lignes de votre projet à des partenaires financiers afin de les convaincre de la viabilité et la rentabilité de votre entreprise.

Un exemple de plan d'affaires se retrouve dans le coffre à outil de notre site web : <http://www.sadccote-nord.org/encore-plus/coffre-a-outils/>

À ce stade, vous devriez être prêt à réaliser une **bonne présentation**.

# 6 LE FINANCEMENT

La recherche de financement se fait en fonction de la **structure du capital**, c'est-à-dire les proportions entre votre participation financière personnelle et celle que vous irez chercher à l'externe.

Les principales exigences de vos partenaires financiers sont :

- ✗ Votre expertise;
- ✗ Vos connaissances;
- ✗ Vos antécédents de crédit;
- ✗ Votre mise de fonds personnelle;
- ✗ Vos garanties;
- ✗ Votre capacité à injecter des fonds supplémentaires;
- ✗ Votre capacité de remboursement du financement demandé.

Saisissez les **opportunités**, soyez ouvert aux **changements**.