

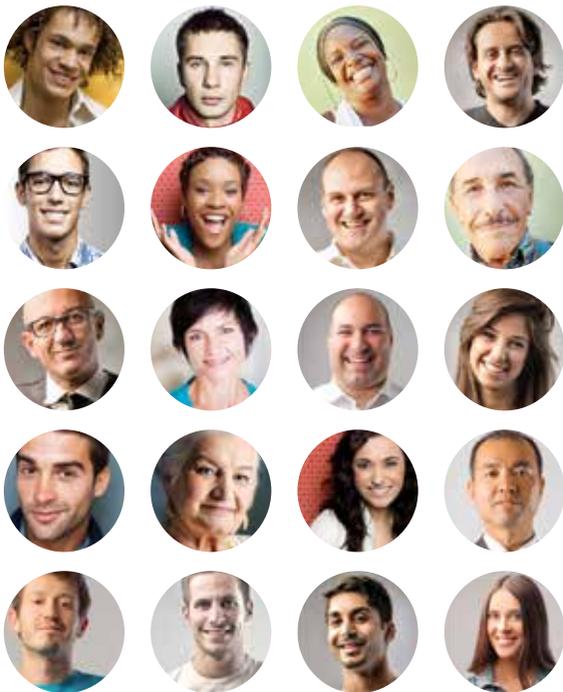
entreprendre au Québec

Le guide pour les immigrants



Création et reprise d'entreprise
Développement d'affaires - Travail autonome

immigrantquebec.com



NOUS SAVONS QUE
DÉMARRER UNE ENTREPRISE
PEUT DEVENIR UN CASSE-TÊTE...



Coopérer pour créer l'avenir



Carrefour Desjardins

1241, rue Peel (coin Sainte-Catherine)
Montréal (Québec) H3B 5L4

Canada et États-Unis:

1 877 875-1118

Ailleurs dans le monde, appel gratuit:

1 514 875-6794



Suivez-nous sur Facebook!
facebook.com/carrefourdesjardins

desjardins.com/carrefour

... LAISSEZ-NOUS VOUS SIMPLIFIER LA GESTION DE VOS FINANCES!

Le Carrefour Desjardins vous offre des produits sur mesure tels que :

- Offre de bienvenue pour les nouveaux arrivants au Canada
- Demande d'ouverture de compte à partir de l'étranger
- Transferts de fonds possibles dans votre compte au Québec avant votre arrivée (virements internationaux)
- Assurance soins de santé d'urgence *
- Offres avantageuses de partenariats avec des ordres professionnelles de la santé et des affaires.

*Certaines conditions s'appliquent.
Offert au Québec seulement.

Pour de plus amples renseignements,
visitez notre site à la section «Clientèles»

desjardins.com/carrefour



Coopérer pour créer l'avenir

Parce qu'immigrer, c'est entreprendre, nombre d'entre vous sont tentés de poursuivre l'aventure en se lançant en affaires. Il faut dire que le Québec prend soin de ses entrepreneurs : incitatifs fiscaux, subventions, accompagnement au démarrage et à la gestion de la croissance, dans un contexte économique dynamique, ouvert sur l'Amérique du Nord et le monde.

Mais que vous soyez un entrepreneur expérimenté dans votre pays d'origine ou un néophyte, trouver la bonne idée, rédiger un plan d'affaires, convaincre des bailleurs de fonds, faire connaître vos services et produits et vous conformer aux normes législatives et fiscales, représentent de véritables défis.

Le guide *Entreprendre au Québec* vous indique les organismes d'accompagnement, les programmes de financement et autres ressources incontournables s'adressant aux entrepreneurs, afin de mettre toutes les chances de votre côté pour assurer le succès de vos affaires, que ce soit à Montréal ou en régions.

Parce qu'en plus de vous intégrer à la société québécoise en y prenant une part active, vous contribuerez pleinement à sa croissance économique, nous vous souhaitons une excellente réussite entrepreneuriale.

ENTREPRENDRE AU QUÉBEC

► est édité par : Les Éditions Neopol Inc, 300, rue Saint Sacrement – Suite 415, MONTRÉAL, H2Y 1X4, QUÉBEC, CANADA.

Tél : 514-279-3015. Fax : 514-279-1143. www.neopol.ca

► pour le compte de : Immigrant Québec, organisme à but non lucratif. www.immigrantquebec.com

Rédaction : Delphine Folliet, Maël Cormier, Valérie Gravan, Jean-Mathias Sargologos, Sven Pinczewski. Ventes et marketing : Marie Michel. Responsable commercialisation : Diane Martin-Graser. Graphisme et mise en page : Bruno Dubois. Graphisme de la couverture : Alexandre Bélanger. Imprimerie : Imprimerie Provinciale (Québec).

ISBN : 978-2-924020-75-3

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec, 2013.

Bibliothèque nationale du Canada, 2013.

► Malgré tout le soin apporté à leur exactitude, les textes contenus dans ce guide n'ont aucune valeur contractuelle, et les Éditions Neopol et Immigrant Québec ne sauraient être tenus responsables des changements de coordonnées ou de l'entrée en vigueur de nouvelles réglementations. La reproduction totale ou partielle des textes est interdite sans accord préalable et écrit de l'éditeur.



CRÉ de Montréal

Manon Barbe,
présidente de la Conférence régionale
des élus (CRÉ) de Montréal

Terre d'immigration, Montréal se démarque par son dynamisme économique, sa vitalité culturelle, son ouverture au monde et sa diversité. Une ville où il fait bon vivre et où il fait bon *entreprendre* ! En effet, les modalités administratives et fiscales jumelées à la présence de plusieurs organismes de soutien facilitent grandement la mise sur pied d'entreprises.

Nous le savons tous, se lancer en affaires est une aventure extraordinaire. Cependant, c'est une aventure qui se prépare, qui se planifie et qui demande du soutien et de l'accompagnement. Ce guide vous permettra de trouver rapidement des références et des informations sur les services offerts en matière de création et de financement d'entreprises.

Les entrepreneures et entrepreneurs sont à la source de la vitalité économique des villes et des régions. C'est pourquoi le développement de l'entrepreneuriat est un axe majeur de notre plan quinquennal de développement 2010-2015 : *Montréal Métropole du 21^E siècle*. Dans ce contexte, nous collaborons avec tous les acteurs du milieu à maximiser les conditions de succès des entrepreneurs et assurer une relève entrepreneuriale, en particulier auprès des jeunes, des femmes et des personnes issues de l'immigration. Nous travaillons à mettre sur pied un écosystème entrepreneurial vous garantissant *le meilleur service au meilleur moment*.

À Montréal, nous vous aidons à ***Entreprendre Ici!***

Manon Barbe

SOMMAIRE

L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : MISE EN CONTEXTE 9

- La structure gouvernementale 10
- L'entrepreneuriat, une opportunité pour les immigrants 11
- Les atouts du Québec pour entreprendre 12
- Témoignage de Julien Trassard : Ici, il faut oser! 16
- Zoom sur** S'implanter au Québec? 18
- Les secteurs clés pour entreprendre 20
- Témoignage de Marica Vazquez Tagliero : Déjà lauréat
de 4 concours, mais des financements qui tardent à venir 24
- Zoom sur** Faire le choix de l'économie sociale
ou comment entreprendre pour le bien de la communauté 26

PRÉPARER SON DÉMARRAGE D'ENTREPRISE 29

- Les statuts au Canada 30
- Les autorisations pour exercer son métier ou sa profession 31
- Parlez-vous le français (et l'anglais)? 33
- Témoignage de Octave Niamié :
Être entrepreneur, c'est être à l'écoute du marché 34
- Avez-vous un historique de crédit? 36
- Avez-vous les compétences requises pour entreprendre? 37
- Comprendre la culture d'affaires québécoise 41
- Zoom sur** Conseils aux entrepreneurs immigrants 42
- Témoignage de Bénédicte Simi :
Les difficultés à percer dans un secteur d'activités peu connu 46
- Zoom sur** Connaissez-vous les entreprises d'économie sociale? ... 48
- Des ressources pour s'informer et se faire accompagner 50
- Témoignage de Sabiha Merabet :
Commercialiser mes pâtisseries orientales artisanales 54
- Se former au démarrage d'entreprise 57
- Zoom sur** Les défis de l'entrepreneuriat au féminin 66
- Témoignage de Déborah Cherenfant :
Une vraie fibre entrepreneuriale 68

CRÉER, REPENDRE, ACHETER UNE ENTREPRISE. 73

- Créer son entreprise: quelle structure juridique choisir?	74
Témoignage de Isabelle Houvenaghel :	
Travailler à mon compte pour éviter la précarité	76
- Enregistrer son entreprise	83
- Reprendre une entreprise	84
- Acheter une franchise	86
- S'implanter au Québec	88
Témoignage de Régis Alvaro : V.I.E. au Québec, une passerelle entre les cultures d'affaires française et québécoise	90
Zoom sur L'accompagnement patrimonial et fiscal des entrepreneurs français au Canada	92
- Où entreprendre ? Les atouts de Montréal et des régions	94
Témoignage de Susa Bernard : Gérer mon planning librement et mieux gagner ma vie	96
Zoom sur Entreprendre dans la région des Laurentides	106

SE LANCER EN AFFAIRES : DE L'IDÉE À LA MISE EN ŒUVRE 119

- Avez-vous la bonne idée? L'étude de marché	120
Témoignage de Sylvia Meriles :	
Faire pousser des produits exotiques au Québec	122
- Bâtir le plan d'affaires	125
- Étudier les possibilités de financement	127
Zoom sur Être entrepreneur et artiste professionnel immigrant	128
- Trouver un local et un bon emplacement	139
Témoignage de Saïd Hini : Parler sans cesse de son projet	140
- Souscrire une assurance commerciale	143
- Se faire connaître: les clés du marketing	144
Témoignage de Sawsan Mbirkou : Une envie de défi	146
Zoom sur Comprendre les relations publiques au Québec	148
- Franchir les obstacles du démarrage d'activités	154

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT LÉGAL ET FISCAL. 159

- Se familiariser avec la fiscalité 160
- Maîtriser les normes du travail 163
- Témoignage de Flavio Lima : Être réaliste sur son projet 166
- Zoom sur** Les réalités du travail autonome 168
- Se conformer aux permis, aux licences et
aux droits de la propriété intellectuelle 172

DÉVELOPPER SES ACTIVITÉS 175

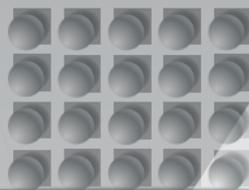
- S'adapter au changement 176
- Témoignage de Nicolas Clergue :
Être sans complexe pour décrocher des contrats 178
- Anticiper son plan de développement 180
- Planifier sa croissance financière 181
- Organiser les ressources humaines 182
- Exploiter son réseau 185
- Témoignage de Nadir Aboura :
Se diversifier pour développer ses affaires 186
- Se faire mentorer 190
- **REMERCIEMENTS** 192

**Vous êtes issu de
l'immigration**

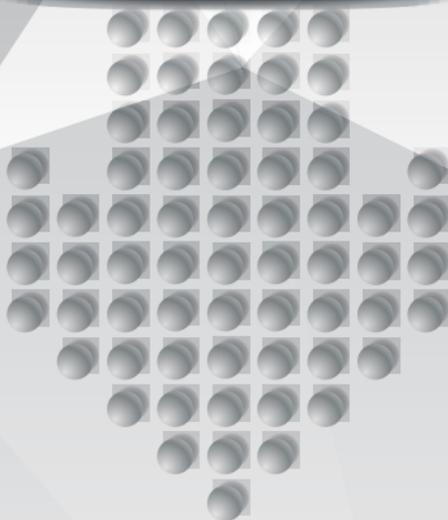
**Vous voulez démarrer une
entreprise ou vous êtes déjà
en affaires**

**Vous avez besoin
de soutien**





Les partenaires
d'Entreprendre ici
vous offrent
une gamme de services
adaptés à vos besoins



www.entreprendreici.biz

Entreprendre ici

Une initiative de la **CRE**

SALON DE L'IMMIGRATION ET DE L'INTÉGRATION AU QUÉBEC

Accueil • Formation • Emploi • Régions
Entrepreneuriat • Installation

9 - 10 MAI 2014

Palais des congrès de Montréal

Notez-le déjà
à votre agenda!



SIIQ
SALON DE L'IMMIGRATION
ET DE L'INTÉGRATION AU QUÉBEC
▲▼▲

Entrée gratuite

www.salonimmigration.com

L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC : MISE EN CONTEXTE

Décider d'entreprendre, c'est décider de prendre un risque pour créer quelque chose de nouveau. Le nouvel arrivant qui décide d'immigrer au Québec est donc déjà entrepreneur à sa façon, en ce sens où il décide de quitter son pays, sa famille, et ses amis pour se créer une nouvelle vie et un avenir meilleur. Une fois installé au Québec, l'immigrant peut décider d'aller encore plus loin et d'entreprendre de nouveau en créant son entreprise, ou en reprenant une entreprise existante. Il s'agit alors d'une seconde aventure qui vient s'ajouter à sa première aventure de l'immigration et de l'intégration.

Le dirigeant d'une entreprise au Québec aura probablement affaire à plusieurs paliers gouvernementaux, chacun ayant ses compétences propres et, dans certains domaines comme l'immigration, des compétences partagées.

Au Québec, trois niveaux de gouvernement peuvent lever des taxes ou des impôts : le gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec et les gouvernements municipaux. À ceux-ci, il faut ajouter les commissions scolaires qui sont des organismes locaux, responsables d'administrer l'éducation primaire et secondaire.

Parmi les compétences du gouvernement fédéral qui pourraient avoir une incidence sur votre entreprise, mentionnons l'immigration, l'assurance-emploi (obligatoire pour tous les employés), le transport et le commerce international et interprovincial, le droit criminel, le système bancaire et la défense nationale.

Le gouvernement du Québec est quant à lui responsable, entre autres, du commerce intérieur, des intermédiaires financiers (autres que les banques), du transport et du commerce intérieur, des droits civils, de la formation et l'éducation, de l'assistance-emploi, de la sécurité publique et de la santé.

Les autorités municipales réglementent toutes les questions concernant l'urbanisme : quel type d'entreprise peut s'établir dans un secteur ; quelles normes doivent respecter les bâtiments, etc.

UN DÉFICIT DE REPRENEURS D'ENTREPRISES

Comme toutes les sociétés occidentales, le Québec fait face à un vieillissement rapide de sa population. Cette situation aura des répercussions inévitables sur la relève entrepreneuriale, c'est-à-dire sur les personnes prêtes à reprendre des entreprises existantes en raison du départ à la retraite de leurs dirigeants. Déjà aujourd'hui, plus de 7 % des entreprises (environ 100 000) à céder sont dirigées par une personne âgée de plus de 55 ans, et cette tendance va aller en s'accroissant dans la mesure où la principale tranche d'âge d'entrepreneurs est celle composée d'entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans (7,2 %) (source : Fondation de l'entrepreneurship).

Il y a présentement au Québec 276 000 propriétaires prêts à céder leur entreprise, sur un bassin de 534 000 personnes qui se sont dites intéressées à reprendre une entreprise (source : Statistique Canada). Mais la plupart ne concrétiseront pas leur projet. Ainsi, le nombre de repreneurs potentiels ne constitue pas un chiffre garanti. À ce titre, les projections parlent d'elles-mêmes : 70 % des dirigeants d'entreprises québécois prendront leur retraite d'ici 2015, se traduisant par un manque de 16 000 repreneurs d'entreprise potentiels. Et ce problème ira en s'accroissant : à l'horizon 2020, ce seront 22 000 personnes supplémentaires qui manqueront pour reprendre les 98 000 entreprises dont les propriétaires seront partis à la retraite (source : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante). Ainsi, de nombreux chefs d'entreprise seront contraints de fermer leur entreprise ou de décaler leur départ, faute de repreneur.

UN FAIBLE TAUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES

Un entrepreneur peut reprendre une entreprise, mais il peut aussi la créer. C'est d'ailleurs le premier choix vers lequel s'orientent les personnes qui aspirent à entreprendre puisque, toutes catégories d'âge confondues, entre 60 % et 70 % des entrepreneurs potentiels

préfèrent créer une entreprise plutôt que d'en reprendre une. Par ailleurs, sur l'ensemble de la population québécoise, environ 15 % souhaitent un jour créer une entreprise. Il n'en demeure pas moins que l'ensemble de ces chiffres se situe en dessous de la moyenne canadienne et de l'ensemble des pays de l'OCDE (source : Fondation de l'entrepreneurship). Et cette situation aurait tendance à s'aggraver.

En effet, selon le gouvernement du Québec, le taux entrepreneurial de la province (le nombre d'entrepreneurs parmi la population de 15 ans et plus) est passé de 3,4 % en 1987 à 2,9 % en 2008. Et ce, en dépit des 500 millions de dollars que le Québec investit chaque année dans les programmes de soutien à l'entrepreneuriat. La part des nouvelles entreprises dans le nombre total d'entreprises au Québec a baissé de 14,6 % en 1991 à 11,2 % en 2006, pour se poursuivre dans les années suivantes (source : Jobboom). Ce constat explique en partie la stagnation de la productivité globale de la province depuis les 25 dernières années (source : Centre sur la productivité et la prospérité de HEC Montréal).

Par ailleurs, un des autres défis auquel fait face le Québec est de réussir à faire que les personnes qui émettent le souhait de créer une entreprise passent effectivement à l'acte. Or, seulement 6,3 % des Québécois ont créé une entreprise en 2012, soit une différence de 8 points par rapport à ceux qui ont émis le souhait d'en créer une. Là encore, ce taux est inférieur à la moyenne canadienne et de l'OCDE.

LES ATOUTS DU QUÉBEC POUR ENTREPRENDRE

Malgré ces défis qui entourent la relève entrepreneuriale du Québec, de nombreux atouts existent. Certains sont intrinsèques au Québec et émanent de sa situation géographique et culturelle, alors que d'autres émanent du gouvernement qui cherche à dynamiser l'entrepreneuriat. Parmi les principaux atouts :

- Un environnement hybride à cheval entre une culture nord-américaine favorable aux entrepreneurs, et une culture européenne francophone.

- › Une population instruite et formée.
- › Un positionnement géographique stratégique au carrefour de l'Europe et de l'Amérique du Nord.
- › L'accès privilégié aux deux principaux marchés des États-Unis (la côte est américaine et la région des Grands Lacs), rejoignant plus de 130 millions de consommateurs.
- › Une fiscalité attractive favorable à l'investissement.
- › Des coûts d'exploitation parmi les plus bas d'Amérique du Nord.
- › Un important soutien de l'État (accompagnement, subventions, incitatifs fiscaux).
- › Un tissu communautaire et associatif résolument tourné vers le support aux entrepreneurs.
- › Des nouveaux arrivants dont le dynamisme et la réussite en entrepreneuriat au Québec sont démontrés et reconnus, aussi bien dans le développement de petits commerces (cafés, épiceries, magasins) que dans la création d'entreprises de plus grande envergure.

L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES QUÉBÉCOIS

L'économie québécoise est solide. Son PIB était de 360 milliards de dollars en 2012. Cette même année, plus de 30 000 emplois ont été créés et le taux de chômage s'est maintenu à 7,8 % pour la deuxième année consécutive (source : Ministère des Finances et de l'Économie, *Profil économique et financier du Québec*, 2013). Les exportations demeurent très importantes, elles atteignaient environ 160 milliards en 2011 soit 44 % du PIB (source : ISQ, compte économique). Le Québec s'est démarqué dans le contexte de la dernière crise économique mondiale de 2008-2009, conservant même durant cette période un taux de chômage inférieur à celui de l'Ontario et des États-Unis.

L'économie québécoise est aussi une économie très ouverte. Plus de 45 % des biens et services produits (PIB) sont acheminés à l'extérieur de la province. Les exportations internationales (à l'extérieur du Canada) comptent pour 55 % du total. Les autres provinces canadiennes, notamment l'Ontario, se partagent le reste. Le Québec est donc très actif sur le marché international. Il occupe une position

stratégique à proximité des grandes métropoles américaines et d'un marché de plus de 450 millions de consommateurs. Le Québec bénéficie de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) signé entre les États-Unis, le Canada et le Mexique lui permettant d'être membre à part entière des grands réseaux commerciaux et économiques de l'Amérique du Nord. C'est pourquoi les États-Unis constituent le principal partenaire commercial du Québec sur la scène internationale. En 2012, 38 % des exportations québécoises y étaient destinées.

Par ailleurs, les exportations québécoises vers les autres marchés internationaux sont en progression. L'accord de libre-échange signé en octobre 2013 entre le Canada et l'Union européenne devrait permettre d'exploiter davantage cette position de carrefour stratégique qu'occupe le Québec entre l'Europe et l'Amérique du Nord et ainsi renforcer la tendance des dernières années. Cette position géographique stratégique se répercute déjà sur le comportement de certains nouveaux arrivants entrepreneurs venus d'Europe. À titre d'exemple, dans le cas de la France, 60 % des entreprises françaises s'implantant au Québec le font comme perspective d'avoir accès au marché des États-Unis et parce que le Québec, bien que situé au Canada, constitue la porte d'entrée idéale pour l'ensemble du marché nord-américain (source : Chambre de commerce française au Canada).

Si le Québec exporte une grande part de son PIB, il doit aussi importer de nombreux produits et services destinés à la consommation et à la production. Cette forme du commerce extérieur est même légèrement supérieure d'environ 15 % aux exportations.

LES COÛTS D'EXPLOITATION

L'autre raison qui motive l'entrepreneuriat au Québec réside dans ses faibles coûts d'exploitation (c'est-à-dire les coûts de main-d'œuvre, d'électricité, de transport, de télécommunication, aux taux d'intérêt, à l'amortissement, et aux taxes et impôts) qui sont d'environ 7,4 % inférieurs à ceux des États-Unis en 2010, et qui se situent parmi les plus bas des pays de l'OCDE, rendant la création ou la reprise d'entreprise particulièrement intéressante.

LA FORMATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

Ensuite, un autre avantage dont dispose le Québec est l'excellente formation de sa main-d'œuvre. Les politiques d'accès à l'éducation et le faible niveau des frais de scolarité universitaires permettent au Québec de se doter d'une main-d'œuvre parmi les plus compétitives d'Amérique du Nord. Cette main-d'œuvre est réputée pour sa compétence, son dynamisme et sa créativité. La qualification de la main-d'œuvre au Québec et le niveau d'éducation de sa population ne cessent d'augmenter depuis 10 ans. Ainsi, 83 % de la main-d'œuvre détient un diplôme d'études secondaires ou postsecondaires et 22 % de la population âgée de 15 à 64 ans détient un grade universitaire (source : Ministère des Finances et de l'Économie, *Profil économique et financier du Québec*, 2013).

LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (R-D)

Le Québec est reconnu pour l'importance de ses investissements en R-D, ce qui est même devenu au fil des ans sa marque de commerce, attirant de nombreux entrepreneurs étrangers souhaitant bénéficier de l'ensemble des politiques dans ce domaine. La principale politique publique en ce sens est très probablement le crédit d'impôt visant à stimuler l'innovation qui est de l'ordre de 1,3 milliard de dollars chaque année. Cette politique signifie qu'un investissement de 100 \$ en innovation ne coûtera réellement à l'entrepreneur (PME), dans certaines conditions, que 20 \$. Pour la grande entreprise, ce coût net ne sera que de 41 \$ (source : Investissement Québec, *La fiscalité au Québec*, 2013). Ainsi, depuis 1995, le Québec est la province canadienne dont les dépenses en recherche et développement par rapport au PIB sont les plus élevées (source : Ministère des Finances et de l'Économie, *Profil économique et financier du Québec*, 2011).

L'ensemble de ces politiques confère au Québec un avantage certain pour les entrepreneurs qui souhaitent se lancer dans les domaines où l'innovation est au centre du développement de leurs affaires (secteurs de la haute technologie, industrie du jeu vidéo, etc.). De nombreuses entreprises innovantes y sont implantées (CGI et Ubisoft par exemple) et la récente tenue de la conférence internationale en commerce et créativité C2-Montréal confirme son dynamisme sur ces points.

TÉMOIGNAGE



JULIEN TRASSARD

ICI, IL FAUT OSER!

► CEO chez Linkbynet Amérique du Nord

Notre entreprise Linkbynet a été créée en 2000 à Paris et s'est implantée au Québec en novembre 2010, en tant que compagnie par actions incorporée (www.linkbynet.com). Nous proposons des services de gestion d'application web ou d'impartition informatique. Linkbynet compte actuellement 250 employés à Paris et, parmi ses clients français, des entreprises comme Michelin, Saint-Gobain, Sodexo, etc. Nous avons également des bureaux à Nantes et à Lyon, ainsi qu'à l'île Maurice. Notre développement à l'international est récent, mais déjà, après le bureau de Montréal, nous allons ouvrir de manière imminente celui de Toronto, puis attaquer le marché asiatique avec un bureau à Hong Kong.

DE L'APPROPRIATION DE MARCHÉ...

L'implantation à l'étranger demande de véritables démarches d'appropriation de marché. Nous avons mené de nombreuses recherches et études avant de faire le choix d'ouvrir un bureau à Montréal, grâce à l'aide de plusieurs organismes comme la Chambre de commerce française au Canada, Ubifrance et Montréal International. Ils sont pratiques et opérationnels dans leur approche et donnent des contacts utiles d'avocats, de fiscalistes, de comptables ou encore pour louer des bureaux.

Certaines compagnies sont attirées par les subventions et les incitatifs fiscaux qu'offre le Québec. À mon sens, il faut plutôt considérer ces avantages comme un plus, mais non comme le moteur de l'implantation car au bout de quelques années, les subventions s'arrêtent. Je pense qu'il faut surtout miser ses dépenses et son énergie sur le produit et le marché. Sinon, le rêve de l'entrepreneur en Amérique du Nord risque de s'effondrer.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

... À L'APPROPRIATION DE LA CULTURE D'AFFAIRES

Outre l'appropriation de marché, celle de la culture d'affaires est également essentielle. Au Québec, nous avons pu constater que l'approche du client est plus directe, tout comme celle du prix et de la prestation. Les discussions sont claires, nettes, précises et rapides. Mais ensuite le processus décisionnel peut être assez long. L'important, c'est de décrocher un premier client et pour cela il ne faut pas hésiter à faire des efforts financiers sur des dossiers ciblés au départ. Car au Québec, les clients veulent savoir qui sont vos références ici, peu importe les clients prestigieux que vous avez en France. Comprendre l'importance du réseau et du relationnel permet d'obtenir rapidement une première référence locale. Linkbynet a décroché son premier client au bout de 3 mois, mais selon les secteurs d'activités, cela peut prendre plus de temps. Il faut avoir un minimum de trésorerie sur une à deux années pour bien réussir son implantation.

L'obligation de résultat est importante au Québec. Lorsque l'on prend un engagement, il faut s'y tenir et le réaliser dans le délai et avec le budget définis dans le contrat. Le cycle de négociation est assez court : le client s'attend à ce qu'on lui donne la meilleure offre dès le début. Il ne faut donc pas trop s'éloigner du juste prix car la négociation, c'est un aller-retour, deux tout au plus.

SE CRÉER SON RÉSEAU

Les Français sont de bons techniciens mais pas toujours de bons vendeurs. Or au Québec, le maître mot est : OSER. Il faut fréquenter les événements organisés par les chambres de commerce – française et celle du Montréal métropolitain. C'est en étant proactif que le réseau se construit. Au début, on a facilement tendance à se faire discret et à rester dans son coin, puis on apprend à se lancer lors de 5 à 7, à prendre la parole, à parler à son entourage. Lorsque l'on aime son projet et qu'il est bien préparé, on a envie de le faire connaître.

Le bureau de Montréal compte désormais 40 employés. L'équipe est multiculturelle : des Français, des Québécois et des personnes venues des quatre coins du monde. Et sur un registre plus personnel, en famille avec trois enfants, j'apprécie énormément la qualité de vie montréalaise.

zoomsur»

► Rencontre avec Carine Vicente, Service d'Appui aux Entreprises,
Chambre de commerce française au Canada (CCFC)

QUELS SERVICES OFFREZ-VOUS À UNE ENTREPRISE FRANÇAISE DÉSIREUSE DE DÉVELOPPER SES ACTIVITÉS AU QUÉBEC ?

La Chambre de commerce française au Canada est un organisme à but non lucratif, 100 % autofinancé. Nous avons pour mission de favoriser le développement économique entre la France et le Canada. Plus particulièrement, le Service d'Appui aux Entreprises (SAE) aide les entreprises françaises à s'implanter au Canada. Nous intervenons principalement en amont en leur proposant la réalisation d'études de marché, des missions de prospections, du développement de partenariats, etc.

Nous louons aussi une douzaine de bureaux dans nos locaux, ce qui permet aux entreprises de missionner une personne – bien souvent un VIE (volontaire international en entreprise) – en charge de mettre sur pied le projet d'implantation. Les entreprises peuvent rester dans cette pépinière durant deux années.

Nous leur offrons également des conseils en termes de culture d'affaires au Québec qui diffère des pratiques en France. C'est souvent une surprise pour les entrepreneurs qui pensent retrouver un contexte connu. Mais ici, nous sommes en Amérique du Nord : il est nécessaire de s'adapter aux méthodes de communication, d'embaucher des Québécois, de jouer le jeu, de s'adapter au local... Le temps et la patience sont autant de clés de réussite car généralement il faut compter un an entre les premiers contacts et les premiers contrats. Un an durant lequel il faut se faire connaître, créer son carnet d'adresses, réseauter.

S'IMPLANTER AU QUÉBEC ?

QUEL EST LE PROFIL DES ENTREPRISES FRANÇAISES QUE VOUS ACCOMPAGNEZ ?

Entre mai 2012 et avril 2013, nous avons offert nos services à 86 entreprises. La plupart viennent dans l'optique de créer une filiale au Québec. Nous avons une excellente expertise dans les TI, les biens industriels (aéronautique, BTP. . .), et la santé. Ce sont majoritairement des PME de 10 à 15 employés brassant un chiffre d'affaires variant de 3 à 5 millions d'euros. Les premiers contacts avec ces entreprises se font notamment lors de journées organisées en France par les Chambres de Commerce et d'Industrie. Nous effectuons 3 à 4 missions annuelles, ce qui permet d'offrir un premier niveau d'informations et de confirmer le projet d'implantation de l'entreprise.

Il nous arrive de recevoir des demandes de micro-entreprises ou d'individus, mais l'accompagnement est plus délicat car bien souvent ils n'ont pas la capacité financière de recourir à nos services. Néanmoins, nous essayons de les orienter vers d'autres ressources et organismes appropriés. Et nous les mettons en garde : il est trop audacieux de tout vendre en France (son entreprise et sa maison) avant d'avoir bien balisé son projet ici et d'avoir obtenu les autorisations officielles nécessaires pour immigrer et travailler au Canada.

UN ENTREPRENEUR FRANÇAIS DÉJÀ PRÉSENT AU QUÉBEC A-T-IL INTÉRÊT À SE RAPPROCHER DE VOS SERVICES ?

En prenant une carte de membre, il pourra bénéficier d'un large réseau de 1 500 membres : des individus, des entreprises françaises implantées au Canada, des entreprises canadiennes intéressées par le marché français, etc. Des informations économiques ciblées lui seront également transmises à travers nos outils de communication (info-lettre *France-Canada Express*, revue *Action Canada-France*) et il pourra consulter les coordonnées des membres grâce à l'annuaire en ligne. Il sera également convié aux nombreux événements organisés par la CCFC : déjeuner-conférence, tournoi de golf ou de pétanque, etc. Une excellente façon de réseauter.

► En savoir plus : www.ccfcm.ca

LA FISCALITÉ

Contrairement aux idées reçues, la fiscalité des entreprises au Québec est un des taux les plus bas en Amérique du Nord. Le taux d'imposition de base applicable aux revenus d'entreprise (incluant le taux d'imposition fédéral) s'établit à 26,9 % en 2013 (source : Investissement Québec, *La fiscalité au Québec*, 2013), soit un taux inférieur aux principaux autres centres d'affaires d'Amérique du Nord, soit la Californie, la Caroline du Nord, l'Illinois (Chicago), le Massachusetts (Boston), le Michigan (Détroit), New York, et le Texas où le taux effectif est supérieur à 35 %, rendant, là encore, la création ou la reprise d'entreprise particulièrement attractives au Québec.

Enfin, le Québec propose de nombreux incitatifs fiscaux. Ainsi, de manière non exhaustive, les entrepreneurs qui souhaitent se lancer en affaires dans les secteurs du multimédia, des affaires électroniques (par exemple), ou qui sont disposés à entreprendre en région, bénéficient de nombreux programmes d'aides. Le plus important à retenir est que l'entrepreneur au Québec bénéficie du soutien des pouvoirs publics et bénéficie d'une multitude d'avantages fiscaux pour l'accompagner dans sa démarche.

LES SECTEURS CLÉS POUR ENTREPRENDRE

L'économie du Québec est déjà fortement diversifiée. Les secteurs primaires, secondaires et tertiaires comportent chacun des industries fortes, mais aussi d'autres que le gouvernement veut développer (voir, par exemple, les stratégies et plans d'action du ministère des Finances et de l'Économie : www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/politiques-strategies-plans-daction). Par ailleurs, ces industries ne sont pas réparties également sur le territoire. Chaque région a identifié des priorités de développement qui sont appelées créneaux d'excellence ou grappes industrielles (www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/creneaux-dexcellence et <http://grappesmontreal.ca>). Mais finalement, votre secteur clé pour entreprendre sera déterminé par vos compétences,

vos connaissances et votre détermination.

Montréal est une ville de calibre mondial dans de nombreux domaines qui se prêtent particulièrement bien à l'entrepreneuriat comme le multimédia, l'industrie du jeu vidéo, les technologies de l'information et des communications, l'industrie agroalimentaire, mais pas seulement. De nombreux entrepreneurs – québécois ou nouveaux arrivants – décident d'entreprendre dans des domaines aussi variés que la restauration, l'artisanat, le tourisme, ou encore le commerce de détail.

Pour pousser vos connaissances sur les secteurs d'activités, vous pouvez vous rapprocher des associations professionnelles. En tapant des mots clés sur un moteur de recherche, vous trouverez, à titre d'exemple, les coordonnées de l'Association des professionnels de la communication et du marketing (APCM), de l'Association des produits forestiers du Canada (APFC), de l'Association professionnelle des informaticiens et informaticiennes du Québec, de l'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec, etc. Les associations professionnelles ont pour but de représenter les intérêts de leur membres et sauront vous renseigner sur le secteur d'activités.

Voir également :

- Centre d'information canadien des diplômés internationaux, qui offre un répertoire des associations et ordres professionnels au Canada : www.cicic.ca
- Comités sectoriels de main-d'œuvre : www.comites-sectoriels.qc.ca

Un répertoire des acteurs par secteur d'activités

Le site Internet du ministère des Finances et de l'Économie offre un répertoire permettant de consulter la liste des entreprises actives dans un secteur d'activité donné. Vous pourrez notamment accéder à une fiche d'information sur chaque entreprise répertoriée et un portrait de l'activité de cette industrie au Québec, dans les domaines suivants : aérospatiale, bioproduits industriels, chimie, coopératives, design industriel, environnement, énergie, éolien, métallurgie, services aux entreprises, technologies de l'information et des communications, transport terrestre, vêtement.

- www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheque/repertoires

L'AGROALIMENTAIRE

Fort d'une riche tradition rurale et d'un entrepreneuriat tourné vers la terre, le secteur agroalimentaire contribue de façon importante à l'économie du Québec. Ce secteur emploie près de 12 % de l'ensemble des travailleurs de la province et fait preuve d'un grand dynamisme au chapitre des exportations, surpassant la croissance canadienne et mondiale depuis les dix dernières années (source : Investissement Québec).

Le Québec est avant tout propice à l'agriculture traditionnelle qui est dynamique et rentable : industrie porcine (première au Canada), soya, produits maraîchers, sirop d'érable (70 % de la production mondiale). Le Québec est aussi, avec plus de 10 % des réserves d'eau douce au monde, un grand producteur de produits en lien avec l'eau. Le Québec se démarque aussi par la vigueur de son industrie de transformation de produits agricoles en aval de la chaîne de production agroalimentaire et par toute son expertise en recherche et développement dans cette industrie. Des immigrants entrepreneurs ont d'ailleurs développé des entreprises dans cette industrie parmi les plus importantes au Québec. Les deux exemples les plus caractéristiques sont probablement l'entreprise Saputo (chef de file au Québec dans la fabrication de fromage, fondée en 1954 par des immigrés italiens) et les supermarchés Adonis (fondés en 1979 par des immigrés libanais).

Enfin, le Québec étant une destination touristique de plus en plus en vogue auprès d'une population américaine et européenne, la filière agrotouristique visant à faire découvrir les produits du terroir québécois est en pleine expansion.

Le secteur de l'agroalimentaire est particulièrement propice aux nouveaux arrivants entrepreneurs car il correspond à des petites structures proches du commerce de détail, tout en se prêtant particulièrement bien à la diversité du Québec. Ainsi, il n'est plus rare de voir, principalement à Montréal, de nombreux supermarchés fondés par des nouveaux arrivants (mieux connus sous le terme consacré d'épiceries ethniques) et distribuant des produits qui reflètent les quartiers dans lesquels ils se trouvent (italiens dans la Petite-Italie, indiens dans Parc-Extension, français sur le Plateau, etc.) ou toute une série d'entreprises à vocation ethnique, vouées à desservir non seulement leur population, mais aussi la population québécoise dans son ensemble, la recherche de produits qui reflètent la diversité du Québec.

LA MICROÉLECTRONIQUE

L'industrie des services de sous-traitance en conception et en fabrication de composants et de systèmes électroniques a connu une progression soutenue au cours des dernières années. Elle compte une centaine d'entreprises spécialisées dans la conception de circuits, la fabrication et l'assemblage de composants électroniques ainsi que la fabrication de logiciels de conception, de produits chimiques et d'équipements de production et de test.

L'industrie de la microélectronique est caractérisée par un grand nombre de petites entreprises et forme un tissu de PME et TPE très compétitive. En 2009, l'Université de Sherbrooke a annoncé qu'elle s'alliait à plusieurs entreprises du secteur afin de construire un centre d'excellence mondial de développement en assemblage de puces électroniques et de microsystèmes électromécaniques.

LE MULTIMÉDIA (JEUX VIDÉOS ET EFFETS SPÉCIAUX)

Berceau des pionnières Softimage et Discreet Logic et d'entreprises comme que Behaviour Interactif, Frima Studio et Sarbakan, le Québec est sans aucun doute un pôle mondial d'expertise reconnu dans l'industrie du multimédia. En effet, depuis la fin des années 1990 et le début des années 2000, le gouvernement a été particulièrement proactif en matière fiscale afin de promouvoir l'industrie du multimédia et favoriser la création d'entreprises dans cette industrie. Cette industrie à Montréal est composée d'entrepreneurs et de studios indépendants gravitant autour d'entreprises connexes, spécialisées dans les tests, la localisation, l'environnement sonore, la musique, l'animation et les effets spéciaux.

**BIENVENUE
AU QUÉBEC!**

QUÉBEC
FRANCHISE
Magazine | Web | Mobile

TÉMOIGNAGE



MARICA VAZQUEZ TAGLIERO
DÉJÀ LAURÉAT DE 4 CONCOURS,
MAIS DES FINANCEMENTS
QUI TARDENT À VENIR

► Co-fondatrice de la Coop Les Valoristes

Originaire de São Paulo, au Brésil, je vis au Québec depuis une vingtaine d'années où je suis venue faire mes études en sciences politiques et sociales à l'Université Concordia. C'est à la suite d'un stage au Mexique pour une mission de développement culturel et économique de l'artisanat des communautés autochtones d'Oaxaca que s'est développé mon goût pour le milieu communautaire.

LA COLLECTE DE CONTENANTS CONSIGNÉS AUPRÈS DES ENTREPRISES ET DES COMMERCES

À Montréal, j'ai travaillé dans deux différents éco-quartiers dont l'éco-quartier Peter-McGill comme chargée de projet en recyclage. Un jour, après avoir reçu plusieurs appels téléphoniques d'entreprises désirant des solutions sur leur gestion de matières résiduelles verre-métal-plastique et grâce à mon admiration du travail des 'catadores' au Brésil, j'ai décidé d'approcher une femme qui était en train de ramasser des contenants consignés dans une poubelle. Cela m'a donné un déclic et un début de projet. C'était en 2005. En accord avec plusieurs entreprises, j'ai proposé à cette femme, Marina, de passer régulièrement dans leurs bureaux pour récupérer les déchets consignés. Elle a également commencé à faire le ramassage à Concordia, en accord avec l'université. Le bouche-à-oreille a fonctionné entre les entreprises et en six ans, Marina a collecté près de 110 000 contenants consignés !

Un contenant signé, c'est quoi ? Cela désigne les canettes d'aluminium, les bouteilles en plastique ou en verre (pour les boissons gazeuses et la bière), le tout identifié par la mention « consignée Québec ». Selon les cas, la consigne vaut 5, 10 ou 20 cents par contenant.

LE MONDE DES VALORISTES : UNE ÉCONOMIE INFORMELLE

Le terme « valoriste » est encore peu connu au Québec. Pour la Coop

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

Les Valoristes (<http://cooplesvaloristes.wordpress.com>), il désigne des hommes et des femmes ayant de la difficulté à intégrer le marché du travail traditionnel et qui récupère des déchets consignés en échange d'argent. Ce sont des recycleurs informels qui valorisent les déchets et sauvent des matières premières. L'idée de créer une coopérative de recyclage m'a été inspirée par le mouvement coopératif du Brésil, mais plus particulièrement l'entreprise d'économie sociale United We Can (UWC), située en Colombie-Britannique – où il existe des centres de dépôts spécialisés pour le retour de contenants à boisson. UWC est un centre de dépôt, parmi 170 autres centres de Colombie-Britannique, qui reçoit jusqu'à 700 valoristes par jour et brasse un chiffre d'affaires de plus de 3 millions de dollars.

LA CRÉATION DE LA COOPÉRATIVE DE SOLIDARITÉ : BEAUCOUP D'ENCOURAGEMENTS, MAIS PEU DE FINANCEMENTS

N'ayant aucune connaissance en démarrage d'entreprise, je me suis tournée vers le Centre d'entrepreneuriat en économie sociale du Québec (CEESQ). J'y ai suivi la formation « Lancement d'une entreprise en économie sociale » que j'ai énormément appréciée. Le CEESQ a fait de mon rêve un début de réalité. Nous sommes 5 membres fondateurs et notre coopérative de solidarité a vu le jour en 2012. Le plus difficile pour l'instant est de sensibiliser la population québécoise à la cause de ces travailleurs invisibles et de trouver du financement pour ouvrir un vrai centre de dépôt. Cela permettrait de désengorger les supermarchés qui reçoivent tous les jours de nombreux contenants consignés déposés par des valoristes. Et nous souhaiterions également offrir la possibilité de recueillir des contenants de boissons (consignés ou non) qui se trouvent dans les poubelles des entreprises, souvent peu équipées pour la récupération du verre-métal-plastique.

Actuellement, nous organisons des événements comme des journées de collecte. La dernière a permis de rassembler 7000 contenants de boissons non consignés (ex : bouteilles d'eau, jus et vin) grâce à 54 valoristes. Nous recevons beaucoup d'encouragements! La Coopérative a reçu en 2013 plusieurs prix : Concours québécois en entrepreneuriat Sud-Ouest de l'Île et Ville-Marie (prix économie sociale), Gala du Concours québécois en entrepreneuriat région de Montréal (prix Communautés culturelles), bourse de la Fondation J. Armand Bombardier du concours d'entrepreneuriat social À Go, on change le monde. La Coopérative fait partie des 7 projets retenus parmi les 182 déposés dans le cadre du concours des iDDées organisé par le Fonds d'action québécois pour le développement durable. Espérons que ces prix attireront l'attention des autorités publiques et des subventions... C'est un enjeu socio-économique et environnemental encore trop sous-estimé.

- Rencontre avec Edith Cyr, présidente du Comité d'économie sociale de l'île de Montréal (CÉSÎM)

IMMIGRANT QUÉBEC : QUELLE EST VOTRE DÉFINITION DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ?

Edith Cyr : L'économie sociale rassemble des entreprises collectives qui répondent à des besoins et qui sont au service des citoyens. Les gestionnaires et les employés portent des valeurs d'équité, d'entraide, de solidarité. Ces entreprises sont détenues collectivement et leurs services ou produits rejaillissent sur l'ensemble de la communauté.

L'économie sociale à Montréal maintient plus de 60 000 emplois et génère 2 milliards de revenus d'affaires par an. C'est aussi plus de 3500 établissements, dont les 2/3 fournissent des emplois rémunérés. Ces entreprises ne cherchent pas le profit, mais peuvent réaliser des chiffres d'affaires importants et des bénéfices qui seront réinvestis dans leur mission sociale. Elles sont présentes dans plusieurs secteurs d'activités : les services à la personne, l'environnement, l'urbanisation, le développement durable, l'éducation, les technologies de l'information et de la communication, etc.

IQ : QUELS SONT LES GRANDS DÉFIS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ?

EC : Il faut notamment réussir à démontrer aux gens, et particulièrement aux jeunes - car comme tous les autres secteurs d'activité, l'économie sociale se préoccupe de l'enjeu de la relève - qu'entreprendre ou travailler en économie sociale peut être stimulant et répond à des valeurs. On peut véritablement se bâtir une carrière, relever des défis, progresser professionnellement, ou alors démarrer son entreprise et ainsi contribuer au développement de sa communauté, le tout en véhiculant des valeurs humaines.

IQ : QUELS OUTILS SONT DISPONIBLES POUR MIEUX CONNAÎTRE L'ÉCONOMIE SOCIALE ?

EC : Le Comité d'économie sociale de l'île de Montréal (CÉSÎM), un comité conseil de la CRÉ de Montréal, en offre plusieurs :

FAIRE LE CHOIX DE L'ÉCONOMIE SOCIALE OU COMMENT ENTREPRENDRE POUR LE BIEN DE LA COMMUNAUTÉ

- › L'initiative *Osez l'économie sociale!*, qui s'adresse particulièrement aux jeunes, avec des capsules vidéos sur des entreprises d'économie sociale dynamiques, les Prix de la relève en économie sociale, des rencontres dans les cégeps et les universités, etc.
- › La *Boussole entrepreneuriale*, un parcours interactif destiné aux entrepreneurs potentiels visant à identifier la forme d'entreprise qui convient le mieux à leur profil. [Voir l'encadré à la page 74]
- › Le répertoire des produits et services offerts par les entreprises d'économie sociale sur le territoire montréalais.
- › Et le projet que nous venons tout juste de lancer *L'économie sociale : j'achète!*, un projet-pilote qui vise à mieux faire connaître l'économie sociale auprès des institutions publiques montréalaises.

Pour en savoir plus :

► www.economiesocialemontréal.net

Bien entendu, les entrepreneurs et ceux qui veulent en savoir plus sur l'économie sociale, devraient aussi se tourner vers les Centres locaux de développement (CLD) et les Corporations de développement économique communautaire (CDEC), les Coopératives de développement régional (CDR), le Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire (CSMO-ÉSAC), et le Chantier de l'économie sociale, etc. Le réseau est très bien structuré pour accompagner les entrepreneurs.

IQ : POURQUOI UNE PERSONNE IMMIGRANTE SOUHAITANT SE LANÇER EN AFFAIRES CHOISIRAIT L'ÉCONOMIE SOCIALE ?

EC : L'économie sociale est à la recherche de produits ou de services innovants et de talents. Nous pensons que de nombreux immigrants ont les aptitudes, la personnalité et les qualifications requises pour démarrer une affaire au Québec ou pour contribuer au développement des organisations de l'économie sociale. Nous proposons de le faire dans le respect de valeurs de solidarité et d'éthique. Par ailleurs, les nouveaux arrivants ont envie de contribuer à la communauté québécoise : s'impliquer dans l'économie sociale est un excellent moyen d'intégration. Enfin, nous reconnaissons, pour de nombreuses fonctions et professions, le transfert des compétences et de l'expérience acquis à l'étranger.

Le point particulièrement intéressant est que cette industrie est composée en grande partie de PME ou de studios de création de petite taille, dont de nombreux ont été créés par des entrepreneurs bénéficiant des crédits d'impôt et incitatifs fiscaux en vigueur.

Une des plus grandes réussites aura probablement été de réussir à installer à Montréal le chef de file mondial des jeux vidéo, Ubisoft, permettant là encore le développement d'une multitude d'entreprises et de studios indépendants sous-traitants de petite taille fondés par des entrepreneurs passionnés.

LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DES COMMUNICATIONS

Il s'agit là encore d'un secteur clé de l'économie québécoise. Il est inutile de rappeler que le chef de file mondial des technologies de l'information et des communications, Groupe CGI, a été fondé à Montréal en 1976. Le Québec est donc un pôle mondial de haute technologie. La main-d'œuvre qualifiée dans cette industrie est un des principaux atouts du Québec dans ce secteur et, de toutes les villes canadiennes, c'est Montréal qui compte le plus grand nombre d'ingénieurs et de firmes d'ingénierie dans l'industrie des TIC. Là encore, conscient de l'importance de l'innovation, le Québec y consacre des ressources importantes et favorise le développement de nombreux centres de recherche. Ces efforts fonctionnent puisque les entreprises du secteur des TIC investissent au Québec près d'un milliard de dollars en recherche et développement chaque année (source : Investissement Québec). Montréal compte la plus forte concentration d'emplois en haute technologie en Amérique du Nord (avec San Francisco, Seattle et Boston). De plus, Montréal occupe la troisième position en Amérique du Nord quant à la croissance de l'emploi en haute technologie grâce à un secteur des TIC en pleine expansion. (Source : Montréal International, 2009).

Enfin, l'avantage de cette industrie est qu'elle est dématérialisée et ne nécessite aucune structure pour fonctionner (à l'exception d'un ordinateur et d'une connexion à Internet). Elle est donc très atomisée et particulièrement propice aux entrepreneurs. En effet, le bassin d'entreprises est composé de plus de 7 300 entreprises pour 140 000 emplois, soit en moyenne 19 personnes par entreprise.

PRÉPARER SON DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

«Créer une entreprise au Québec, c'est facile», entendrez-vous souvent. Les démarches administratives sont en effet plutôt simples. Créer une entreprise solide demande en revanche beaucoup de travail et de détermination. Si c'est votre première expérience d'entrepreneur et si vous êtes au Québec depuis peu, la tâche pourra vous sembler ardue. Ne négligez pas le temps de questionnement et d'apprentissage qui vous permettra de démarrer sur de bonnes bases.

Avant de vous lancer dans votre projet de création d'entreprise, vérifiez que vous possédez bien les autorisations pour travailler ou faire affaire au Québec. Vous devez avoir le statut de résident permanent ou de citoyen canadien. Notez que certains statuts temporaires autorisent les ressortissants étrangers à créer une entreprise au Québec. Outre le statut au Canada, différents permis peuvent être requis selon le secteur d'activité (voir plus bas).

De nombreux immigrants créeront leur entreprise quelques années après leur arrivée au Québec. Cependant les ressortissants étrangers qui ont déjà un projet d'affaires peuvent immigrer au Québec dans le programme des immigrants Entrepreneurs. Afin de bien comprendre

Les missions de prospection commerciale de l'OFQJ

Vous êtes un jeune entrepreneur français et vous souhaitez vous développer au Québec ? L'Office franco-québécois pour la jeunesse (OFQJ), organisme bi-gouvernemental, accompagne chaque année 7 000 jeunes Français de 18 à 35 ans dans la réalisation de leur projet professionnel. Parmi ses différents programmes, vous serez intéressé par les missions de prospection commerciale pour de jeunes entrepreneurs au Québec favorisant l'internationalisation des TPE/PME par un accompagnement complet et individualisé permettant d'aborder les premiers pas à l'import/export et la recherche de partenariats à l'international.

► www.ofqj.org

toutes les subtilités reliées à ce programme d'immigration d'affaires, il est important de consulter le site du ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC) :

- www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/immigrer-installer/gens-affaires/index.html

Attention : le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles peut modifier les règles et les procédures d'immigration au Québec dans la catégorie des gens d'affaires. Vérifiez comment déposer votre demande en consultant le site Internet du ministère :

- www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/informations/reception-demandes.html

LES AUTORISATIONS POUR EXERCER SON MÉTIER OU SA PROFESSION

En plus des formalités d'ordre général, le démarrage d'une entreprise dans certains secteurs d'activité comme le commerce de détail, le transport par camion, la construction, la restauration, les débits de boissons et les services professionnels, scientifiques et techniques peut exiger d'autres permis. Pour plus de renseignements, visiter Services Québec-Entreprises :

- www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/

Rappelons aussi que chaque ville peut imposer diverses restrictions sur l'implantation des commerces et industries dans différents quartiers pour des raisons d'urbanisme, de santé ou de sécurité publique.

Au Québec, de nombreux métiers (conducteur d'engins de chantiers, maçon, carreleur, etc.) et professions (infirmière, dentiste, ingénieur, expert-comptable, etc.) sont régis par un ordre professionnel ou un autre organisme de réglementation. Ces professions et métiers vous seront accessibles à la condition d'obtenir une autorisation d'exercice de l'organisme de réglementation concerné. Intégrer un ordre professionnel n'est pas chose aisée et il faut comprendre que le processus peut s'étendre sur plusieurs mois, voire années, et représente des frais non négligeables.

Néanmoins, vous pouvez aussi lancer une affaire en embauchant des

personnes ayant les autorisations nécessaires pour exercer, tant que vous-même n'exercez pas ce métier ou cette profession sans autorisation. Tout de même, cela n'exclut pas que la personne qui démarre son entreprise devra remplir diverses obligations en fonction du domaine d'activité dans lequel elle s'est lancé. À titre d'exemple, un employeur qui exploite une entreprise en construction devra entre autres détenir une licence délivrée par la Régie du bâtiment du Québec et embaucher des salariés pour l'exécution d'un travail de construction détenant chacun un certificat de compétence approprié délivré par la Commission de la construction du Québec (CCQ).

Bon à savoir : le 17 octobre 2008, le premier ministre du Québec, Jean Charest, et le président de la République française, Nicolas Sarkozy, ont signé une entente en matière de reconnaissance des qualifications professionnelles. Par cette Entente, la France et le Québec ont adopté une procédure commune de reconnaissance visant à faciliter et accélérer l'acquisition d'un permis pour l'exercice d'un métier, d'une profession ou d'une fonction réglementé sur l'un et l'autre territoire. Pour connaître la liste des professions et métiers bénéficiant d'un ARM :

► www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/biq/paris/entente-france-quebec/index.html

Pour vous renseigner sur les professions et les métiers réglementés :

- Ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC) : www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/emploi/professions-metiers/index.html
- Office des professions du Québec : www.opq.gouv.qc.ca
- Conseil interprofessionnel du Québec : www.professions-quebec.org
- Commission de la construction du Québec (CCQ) : www.ccq.org
- Emploi-Québec : http://emploi-quebec.net/guide_qualif/elec-tuy-mec-gaz-mach/obligation.asp
- Autorité des marchés financiers : www.lautorite.qc.ca/fr/professionnels.html
- Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport (MELS) : www.mels.gouv.qc.ca/enseignants/enseigner-au-quebec/autorisations-denseigner

PARLEZ-VOUS LE FRANÇAIS (ET L'ANGLAIS) ?

Le français est la langue officielle du Québec : il est donc nécessaire de la maîtriser. Si vous voulez apprendre le français ou perfectionner vos compétences langagières, le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC) et ses partenaires (universités, cégeps, commissions scolaires et organismes à but non lucratif) disposent d'une offre de service variée en francisation. Pour connaître les programmes, lieux et horaires de cours de français à temps complet et à temps partiel :

► www.immigration-quebec.gouv.qc.ca/fr/langue-francaise/apprendre-quebec/index.html

Il existe aussi une série d'outils en ligne pour apprendre le français :

Banque d'exercices de français : elle s'adresse aux élèves de français langue seconde de niveau débutant, intermédiaire et avancé. Avant de commencer, faites le test d'évaluation du niveau de langue : cela vous permettra de travailler avec des exercices qui conviennent à votre niveau.

► www.micc-francisation.gouv.qc.ca

Francisation en ligne (FEL) : ces cours sont réservés aux personnes de plus de 16 ans et détentrices d'un certificat de sélection du Québec (CSQ).

► www.francisationenligne.gouv.qc.ca

Office québécois de la langue française (OQLF) : sur le site Internet, vous y trouverez des liens vers des ressources d'exercices à faire en ligne.

► www.oqlf.gouv.qc.ca

En fonction de votre domaine d'activités et du territoire couvert, il pourra également être indispensable d'avoir une bonne maîtrise de l'anglais, notamment si votre clientèle et vos fournisseurs sont anglophones. Pour vous perfectionner en anglais, de nombreuses ressources s'offrent à vous : cours de langue dans une école privée, cours pour adultes dans les cégeps et universités, cours donnés par des organismes communautaires.

TÉMOIGNAGE



OCTAVE NIAMIÉ
ÊTRE ENTREPRENEUR, C'EST
ÊTRE À L'ÉCOUTE DU MARCHÉ
► Fondateur de Sycomore Solutions Inc. / Cash ton client

Originaire de Côte-d'Ivoire, où je travaillais pour la Coface, une agence spécialisée dans l'assurance-crédit à l'exportation, je suis arrivé au Québec en août 2008. J'ai alors travaillé comme directeur de compte à la Coface Canada. C'est là que je me suis rendu compte que les petites entreprises n'étaient pas toujours bien servies. J'ai donc décidé de créer Sycomore Solutions, une entreprise incorporée, qui a pour mission d'aider les petites et moyennes entreprises québécoises à financer leurs fonds de roulement à partir de leurs comptes clients : www.cashtonclient.com

APPRENDRE À ÊTRE UN BON VENDEUR

J'étais habitué à la vente et à la gestion d'équipe, grâce à mes expériences professionnelles. Mais je n'étais pas bien outillé pour le démarrage d'entreprise. Un ami m'a conseillé d'aller suivre une formation au SAJE et l'accompagnement y a, en effet, été excellent. Après la formation « Lancement d'une entreprise », j'ai suivi le cours de « Vente-conseil ». On y apprend à devenir un bon vendeur et à développer les bons arguments de vente. C'est un cours collectif où l'on échange beaucoup entre participants. J'ai compris qu'un bon vendeur n'était pas celui qui vendait à tout prix, mais c'est une personne qui est à l'écoute de son client et qui va savoir le conseiller, quitte à le référer à quelqu'un d'autre si lui-même n'offre pas le service que le client recherche. C'est très motivant d'être encadré et d'avoir des comptes rendus à faire régulièrement. J'ai également reçu des conseils de la CDEC de Pointe-aux-Trembles.

VALIDER MON IDÉE D'AFFAIRES AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE CIBLE

Pour tester mon idée d'affaires, j'ai fait du démarchage porte-à-porte. Par exemple, je me suis rendu dans le quartier de Chabanel et dans chaque immeuble, je me suis présenté aux entreprises en demandant à rencontrer la personne-ressource. Cela fonctionne mieux que des appels téléphoniques à froid. Et si la personne n'était pas disponible de suite, je prenais rendez-vous avec elle. D'autre part, j'ai fréquenté les réseautages organisés par la Jeune Chambre de commerce de Montréal (JCCM), ainsi que par d'autres chambres de commerce. Je me rends régulièrement sur leur site Internet et je sélectionne les activités pas trop onéreuses.

Le grand défi est de se faire connaître. Au Québec, les gens fonctionnent beaucoup à la référence. Lorsqu'ils cherchent un service en particulier, ils vont demander à leur entourage de leur recommander quelqu'un. Il faut donc développer ses contacts et sortir de chez soi. Je parle de mes services à beaucoup de gens car cela permet de mettre à l'épreuve mon idée d'affaires. Mes interlocuteurs ont parfois de bonnes idées ou me montrent des créneaux auxquels je n'avais pas pensé. Lorsque j'ai démarré Sycomore Solutions, j'avais beaucoup de grandes idées qui n'étaient pas toutes adaptées à la réalité du marché. C'est en confrontant mon projet aux autres qu'il a pu s'ajuster. C'est en rencontrant de potentiels clients que je me suis rendu compte de leurs besoins et que j'ai pu rectifier le tir. Démarrer son entreprise, c'est aller sur le terrain et se frotter au marché.

AVEZ-VOUS UN HISTORIQUE DE CRÉDIT ?

Vous le savez certainement déjà : sans historique de crédit, vous n'irez pas bien loin au Québec. Les banques et les prêteurs de fonds accorderont une importance primordiale à votre solvabilité et à votre historique (c'est-à-dire à vos antécédents) de crédit. L'étude de votre dossier leur permettra d'évaluer votre cote de crédit.

La cote de crédit correspond à votre régularité de remboursement des dettes contractées avec votre carte de crédit (et le remboursement de vos prêts) dans le délai qui vous est imparti. Elle doit être la plus irréprochable possible car elle détermine vos possibilités de contracter un emprunt pour des achats comme une maison ou une voiture. Votre réputation de solvabilité détermine votre cote de crédit. Il faut donc être très vigilant, lorsque vous faites fonctionner votre carte de crédit, à bien créditer votre compte, sous peine de voir vos demandes de prêts refusées. La cote de crédit peut aussi être entachée si vous ne payez pas certains engagements financiers (téléphone, factures d'électricité, etc.).

Si vous souhaitez vérifier votre cote de crédit, vous pouvez faire appel à des sociétés comme Equifax : www.equifax.ca ou TransUnion : www.transunion.ca.

Si vous êtes un nouvel arrivant et que vous n'avez pas encore de carte de crédit, adressez-vous à une institution financière qui transmettra votre demande auprès de Visa, American Express ou Mastercard.

Pour en savoir plus sur les possibilités de financement de votre entreprise (aide au démarrage et/ou à la croissance), reportez-vous au chapitre portant sur cette thématique, p. 127. À noter que certains programmes de financement (crédit communautaire, fonds dédiés, prêts d'honneur, etc.) permettent de démarrer un projet et de se bâtir aussi un historique de crédit.

AVEZ-VOUS LES COMPÉTENCES REQUISES POUR ENTREPRENDRE ?

Nombreux sont ceux qui caressent le projet de devenir entrepreneur, mais avant de se lancer, mieux vaut prendre le temps de faire son propre examen afin de déterminer si vous avez les compétences requises. Il est relativement facile de devenir entrepreneur, mais plus ardu d'être un bon entrepreneur capable de développer son affaire au-delà du simple démarrage. Ceux qui ont déjà une expérience comme propriétaire d'entreprise dans leur pays auront tout de même intérêt à consulter cette section.

Être entrepreneur contient une grande part de caractéristiques innées (le goût du risque, le besoin de créer...) qui fait partie de la nature propre de chaque individu, mais aussi de compétences pratiques à acquérir qui vont permettre de structurer le projet entrepreneurial. La première qualité à avoir est donc naturellement de se connaître soi-même afin de savoir si l'on a le profil de l'entrepreneur, pour ensuite aller développer les compétences nécessaires à la création d'un projet d'entreprise solide.

Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs

Vous êtes nouvellement arrivés au Canada et êtes âgés de 18 à 39 ans?

Vous désirez démarrer votre entreprise ou faire l'acquisition d'une entreprise existante? La FCJE peut vous aider dans votre démarche grâce à son programme pour nouveaux arrivants*.

- ✓ Expertise au prédémarrage
- ✓ Jusqu'à 45 000\$ en financement
- ✓ Mentorat d'affaires
- ✓ Ressources en ligne

* Certains critères s'appliquent. Contactez-nous pour vérifier votre admissibilité.



Fondation Canadienne
des Jeunes Entrepreneurs
fcje.ca

Découvrez comment au fcje.ca
ou composez le 1-800-464-2923.



FCJEQuebec



@FCJE

Un entrepreneur à succès détient les compétences suivantes :

- › un esprit d'initiative,
- › un goût du risque,
- › une confiance en soi,
- › un sens du leadership,
- › une grande conscience professionnelle,
- › une capacité de gestionnaire,
- › une résistance au stress,
- › un sens de la créativité et de la débrouillardise,
- › une capacité à être polyvalent,
- › une capacité à s'adapter,
- › l'envie de se dépasser,
- › la reconnaissance de ses faiblesses.

La liste pourrait s'allonger mais nous retiendrons que la motivation, la planification et la réactivité sont au centre des compétences requises. Détenir ces qualités ne vous garantit pas le succès de vos affaires, mais vous assurent de bonnes bases.

Posez-vous également les bonnes questions :

- › Suis-je prêt à abandonner le « confort » du salarié avec la paie hebdomadaire ?
- › Suis-je prêt à ne pas avoir de salaire pendant plusieurs mois en attendant que le chiffre d'affaires le permette ?
- › Ai-je de quoi subvenir à mes besoins et ceux de ma famille pendant plusieurs mois sans salaire (épargne, « love money »...) ?
- › Ma famille m'encourage-t-elle dans ce projet et me soutiendra-t-elle dans les difficultés ?
- › Suis-je conscient des risques encourus ?

Bien entendu, on attend également d'un entrepreneur qu'il ait un minimum de connaissances sur l'économie, la comptabilité, le marketing, la gestion des ressources humaines. Il doit être capable d'analyser son environnement pour saisir l'information sur son marché et ses concurrents, reconnaître les opportunités d'affaires qui en découlent, et être capable de négocier pour vendre. Il doit enfin être à l'aise avec les chiffres pour compter et gérer un budget, mesurer la performance de son entreprise, et investir pour croître afin d'assurer sa pérennité

La Reconnaissance des acquis et des compétences (RAC)

La Reconnaissance des acquis et des compétences (RAC) en formation professionnelle et technique est fondée sur une démarche qui vous permet d'évaluer et de faire reconnaître officiellement – par le ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport –, les compétences acquises grâce à vos diverses expériences de vie, de bénévolat ou de travail, en fonction du programme d'études qui vous intéresse.

Le diplôme ou le bulletin qui sera émis atteste que vous maîtrisez les compétences exigées par le programme d'études. De plus, les résultats de votre démarche, c'est-à-dire la reconnaissance des compétences que vous avez acquises, sont inscrits sur le même type de document officiel, bulletin ou relevé de notes que la personne qui obtient son diplôme à la suite de ses études régulières.

La Reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre (RCMO)

La Reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre (RCMO) est un processus d'évaluation et de reconnaissance de vos compétences professionnelles acquises à travers vos expériences de travail, qu'elles aient été rémunérées ou non. Elle mène à l'obtention d'un certificat de qualification professionnelle. Ce certificat, délivré par le ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale, atteste que vous maîtrisez toutes les tâches nécessaires pour exercer le métier pour lequel vous demandez la certification.

Si vous avez quelques années d'expérience dans un métier pour lequel il existe une norme professionnelle, peu importe que celles-ci aient été acquises au Québec ou à l'extérieur du Québec, vous pouvez faire une demande de RCMO et obtenir votre certificat de qualification professionnelle. Pour effectuer ce processus, vous n'avez pas besoin de diplôme. Vous devez simplement être citoyen canadien ou résident permanent et posséder un minimum d'expérience de 2 à 5 ans dans le métier pour lequel vous demandez la certification.

- Pour en savoir plus sur la RAC : <http://reconnaissancedesacquis.ca>
- Pour en savoir plus sur les organismes ressources offrant de l'information gratuite sur la RAC et la RCMO : www.leportaildelareconnaissance.org

à long terme. Mais surtout, un bon entrepreneur est une personne qui connaît ses limites et ses faiblesses, ce qui lui permettra d'aller chercher les formations nécessaires pour y pallier ou de s'entourer de partenaires ou collaborateurs qui seront performants dans ces domaines.

Pour tester vos aptitudes à entreprendre, plusieurs outils en ligne sont à votre disposition :

Le SAJE propose un test qui vous permettra de faire le point sur vos compétences entrepreneuriales :

► www.profilentrepreneurial.com

Pro-Gestion Estrie permet de s'évaluer grâce au Questionnaire d'information sur le comportement entrepreneurial :

► www.progestion.qc.ca/testez-vos-aptitudes-dentrepreneur

La Banque de développement du Canada (BDC) offre un outil d'Auto-évaluation de l'entrepreneur :

► www.bdc.ca/FR/centre_conseils/outils_analyse_comparative/Pages/autoevaluation_entrepreneur.aspx

Ne vous laissez pas impressionner par cette liste: prenez juste le temps d'acquérir les connaissances et les compétences requises avant de vous lancer en affaires. Et n'oubliez pas : votre motivation est votre plus grande force.

Le déjeuner d'affaires, une pratique très québécoise

Les Québécois sont friands de déjeuners d'affaires. Pour rappel, le déjeuner est le premier repas de la journée : il s'agit donc d'une réunion qui démarrera vers 7 h 30 ou 8 h le matin. Le déjeuner d'affaires peut prendre une tournure officielle, avec une assemblée de 20 voire 100 personnes et des discours officiels, ou une allure plus intime et propice à la négociation. Si vous êtes seulement 2 ou 3 lors du déjeuner, la rencontre sera pro-active. Si la rencontre a lieu dans un café, il est d'usage que chacun règle son addition. Cependant, si vous êtes à l'initiative de la réunion, rien ne vous empêche d'inviter vos convives et payer la note.

COMPRENDRE LA CULTURE D'AFFAIRES QUÉBÉCOISE

Les Québécois ont une culture d'affaires qui leur est propre. Impossible donc de rester sur ses propres codes et ses façons de faire : il est nécessaire de comprendre les différences culturelles pour ne pas commettre d'erreurs et compromettre vos relations d'affaires. Ce qui fonctionne chez vous ne s'applique peut-être pas au Québec. Et ce serait tellement dommage de perdre un client ou une occasion d'affaires parce que vous n'avez pas adopté la bonne attitude.

Nous vous recommandons d'assister à l'atelier du SAJE, spécifiquement conçu pour les personnes immigrantes, consacré à la culture d'affaires au Québec. Il aborde les thèmes suivants : l'environnement d'affaires québécois ; la communication non verbale, le langage visuel et corporel et la tenue vestimentaire ; les relations interpersonnelles en affaires ; les fonctionnalités du réseautage d'affaires au Québec.

► www.sajeaffaires.org/immigraffaires.php



zoomsur»

► Par le SAJE accompagnateur d'entrepreneurs

TRAVAILLEZ EN TOUTE LÉGALITÉ

Votre statut vous permet-il d'exercer une activité professionnelle au Québec? Avant même de vous lancer en affaires, vous devrez connaître votre statut d'immigrant. Vous saurez ainsi si vous pouvez entreprendre les démarches menant vers la création de votre entreprise. Nous vous invitons à vous renseigner auprès de Citoyenneté et Immigration Canada:

► www.cic.gc.ca/francais

MAÎTRISER LA LANGUE OFFICIELLE DU QUÉBEC : LE FRANÇAIS

La Charte de la langue française, communément appelée la Loi 101, oblige les entreprises établies sur son territoire à l'affichage commercial en français. Toute entreprise doit aussi offrir des services en français tant à l'oral qu'à l'écrit.

INTERAGISSEZ AVEC LES QUÉBÉCOIS ET IMPRÉNEZ-VOUS DE LEUR CULTURE

En prenant conscience de qui vous êtes et d'où vous partez, il vous sera plus facile de comprendre la culture québécoise. Montréal est une ville multiculturelle où les affaires peuvent se dérouler de différentes façons. Il est donc important d'être observateur pour mieux agir dans l'avenir.

► www.immigraffaires.org

RÉSEAUZEZ!

N'hésitez pas à participer aux nombreuses activités de réseautage d'affaires. Joignez-vous à une chambre de commerce et impliquez-vous à titre de bénévoles. Vous rencontrerez et échangerez avec plusieurs intervenants du milieu des affaires québécoises lors des 5@7. Adoptez une attitude positive et enthousiaste et n'oubliez pas vos cartes d'affaires, un entrepreneur ne réussit jamais seul!

CONSEILS AUX ENTREPRENEURS IMMIGRANTS

(IN)FORMEZ-VOUS

Des ateliers sur les différentes taxes du Québec, la comptabilité ou les différents statuts juridiques sont régulièrement offerts aux nouveaux entrepreneurs afin de comprendre l'ensemble des rouages d'un projet d'affaires.

FAITES-VOUS ACCOMPAGNER DANS VOS DÉMARCHES ENTREPRENEURIALES

Au Québec, il est fréquent de profiter des nombreux services gouvernementaux accessibles à la population. Afin de concrétiser votre idée d'affaires, n'hésitez donc pas à contacter le SAJE accompagnateur d'entrepreneurs. Nous vous conseillerons dans chacune des étapes de réalisation de votre projet d'entreprise.

PRÉPAREZ-VOUS EN STRUCTURANT VOTRE PROJET

Un projet d'affaires se prépare et se structure. Un plan d'affaires et une étude de marché vous permettront de bien planifier votre démarrage d'entreprise et votre recherche de financement. Il est d'autant plus important de vous faire accompagner au cours de vos démarches par le SAJE accompagnateur d'entrepreneurs.

A propos du SAJE accompagnateur d'entrepreneurs

Leader dans son milieu, le SAJE a pour mission de contribuer à la réussite en affaires des nouveaux entrepreneurs, en leur offrant des services-conseils, du coaching et de la formation.

► www.sajeaffaires.org

On représente communément la culture sous forme d'iceberg, avec une partie immergée dans l'eau – et donc invisible – et une partie en surface – donc visible. C'est sur la partie dissimulée qu'il va falloir porter vos efforts pour comprendre ce qui se cache derrière les comportements visibles. La partie immergée tient de l'ordre de l'inconscient : ce sont des valeurs enseignées et transmises dès notre plus jeune âge, parfaitement intégrées dans notre quotidien.

Avant même de vous pencher sur les valeurs culturelles du Québec, vous pouvez faire de l'introspection et réfléchir à vos propres valeurs et à ce que vous observez autour de vous : vos façons de communiquer, vos rapports avec la hiérarchie, vos relations avec des personnes du sexe opposé, etc. Posez-vous également des questions plus propres au monde des affaires : pour vous, les rôles dans une équipe sont-ils très définis et hiérarchisés ? Savez-vous négocier calmement ou vous emportez-vous facilement ? Les délais de livraison, la ponctualité, sont-ils des éléments secondaires dans la réussite des affaires ? Comment régleriez-vous un conflit dans l'équipe ? Etc. Si vous vivez depuis quelque temps au Québec, vous vous êtes certainement déjà rendu compte que certaines de vos valeurs ne sont pas forcément les mêmes que celles de la société québécoise en général.

Pour affiner votre connaissance de la culture québécoise, n'hésitez pas à en parler avec votre entourage, vos collègues, participez aux activités organisées par une chambre de commerce, ou engagez-vous dans une association, dans un groupe de parents d'élèves, ou encore faites du bénévolat. Dans toutes les occasions, soyez observateur des réactions des personnes de votre entourage. Cela implique aussi que vous soyez curieux, ouvert, sans jugement. C'est en essayant de comprendre le point de vue des autres que vous comprendrez que vos modes de pensées et vos valeurs ne sont pas universels.

Au Québec, tous les nouveaux entrepreneurs vous le diront, les relations d'affaires se construisent sur le long terme et les gens ont l'habitude de négocier avec des personnes qu'ils connaissent ou qui leur ont été référencées. Pour un immigrant, avec un réseau encore modeste et peu de clients, c'est un vrai défi.

Voici quelques traits de caractère de la culture d'affaires au Québec :

- Le tutoiement vient assez facilement mais ne signifie pas que vous soyez devenu plus proche, ni plus familier avec votre interlocuteur. Commencez par le vouvoiement et voyez s'il se transforme naturellement en tutoiement.

- › Les Québécois apprécient les poignées de main fermes et engagées. Ils apprécient également un périmètre vital autour d'eux. Ne vous approchez pas trop près de votre interlocuteur (entre 60 cm et 1 mètre) et évitez le contact tactile qui pourrait être mal ressenti.
- › Il est normal de regarder son interlocuteur, quel que soit son sexe, dans les yeux lorsque vous lui parlez. Si vous baissez les yeux ou si vous fuyez son regard, cela le mettra mal à l'aise.
- › Les hommes et les femmes sont égaux au Québec. Ils s'attendent à être traités de la même façon en affaires. Les femmes travaillent à tous les niveaux de la hiérarchie et vous aurez fréquemment affaire à elles lors de vos négociations. Les blagues à caractère sexiste ou des remarques sur l'habillement féminin seront extrêmement mal perçues.
- › Les jeunes sont valorisés au Québec. Il se peut que lors d'un rendez-vous d'affaires, la réunion soit animée par une personne plus jeune que vous. Répondez à ses questions, exposez-lui vos projets et ne cherchez pas systématiquement l'approbation d'une personne autour de la table qui vous semblerait plus expérimentée.
- › La ponctualité est de mise. Une réunion commence à l'heure dite, ce qui implique d'arriver avec 5 minutes d'avance, le temps de vous annoncer, de mettre vos affaires au vestiaire (surtout en hiver), ou encore de vous concentrer. Si vous êtes en retard, prévenez votre interlocuteur par téléphone et excusez-vous à nouveau lorsque vous arrivez à la réunion.
- › Il est mal vu de perdre son sang-froid ou de laisser libre cours à ses émotions lors d'une réunion. Les Québécois évitent généralement les conflits et cherchent le consensus.
- › Les rendez-vous d'affaires sont généralement efficaces et pragmatiques. On vous demandera d'exposer des faits concrets, des résultats, des solutions. À la fin de la réunion, les deux parties récapitulent les prochaines étapes à venir : le plan d'action se construit donc rapidement durant la discussion.
- › Il peut être bienvenu au début ou à la toute fin de réunion de glisser un mot cordial n'ayant pas de rapport avec les affaires : évoquez la météo, le match de hockey de la veille, un événement important qui s'est tenu dans la ville... Cela fera plaisir à vos interlocuteurs de voir que vous vous intéressez plus largement à la vie du Québec.

TÉMOIGNAGE



BÉNÉDICTE SIMI
LES DIFFICULTÉS À PERCER DANS
UN SECTEUR D'ACTIVITÉS PEU CONNU
► Entrepreneur en intelligence économique

Après une école de commerce, un master en intelligence économique (IE) à l'École de guerre économique de Paris, et quatre années de travail chez Brink's, je suis arrivée à Montréal en avril 2010.

UNE ENTREPRISE DANS UN SECTEUR PEU CONNU

Alors que j'étais à la recherche d'emploi, je me suis rendue compte que l'intelligence économique était très peu connue au Québec et qu'il serait difficile de trouver des opportunités de travail dans ce secteur. Certains contacts m'ont suggéré de créer mon entreprise vu que ce service existait peu. Aussi, j'ai rencontré un de mes anciens collègues à l'École de guerre économique, un Canadien, qui avait créé sa société et qui m'a fait part de besoins de main-d'œuvre. Pour toutes ces raisons, j'ai décidé de me lancer à mon compte en créant mon entreprise BIS Consultant en août 2010 en tant que travailleur autonome. Mon premier client a donc été mon ancien collègue, pour lequel je faisais de la sous-traitance.

Pour me lancer en affaires, j'ai consulté la Corporation de développement économique communautaire (CDEC) de Notre-Dame-de-Grâce / Côte-des-Neiges qui m'a informée des premières démarches à effectuer, comme l'enregistrement de mon entreprise.

BEAUCOUP D'EFFORTS DE RÉSEAUTAGE

Au début, j'ai multiplié les démarches de réseautage pour me faire connaître, à savoir, les 5 à 7, le salon des travailleurs autonomes, la recherche de contacts sur LinkedIn, la recherche de cercles de femmes, etc.

Ces efforts m'ont permis de m'exercer à vendre mes services à des gens qui ne connaissaient pas l'IE; je devais tout expliquer et leur montrer ce que ça pouvait leur apporter. J'ai appris également à quoi correspondait l'intelligence économique au Canada, et les besoins ici.

Mais ce qui m'a vraiment permis d'avancer, c'est de rentrer en contact, après maints efforts, avec une personne en IE d'une grande entreprise à Montréal. Cette personne m'a mise en relation avec des clients potentiels et m'a permis de développer mon réseau. Six mois après la création de mon entreprise, j'avais des contrats m'occupant à temps plein. Mais après, j'ai connu des périodes plus difficiles. Et puis finalement, j'ai été en discussion avec une entreprise française pour laquelle je travaillais indirectement comme sous-traitant, pour créer une filiale au Canada. Depuis mai 2013, je suis mandatée par Arkateos en France pour créer leur filiale au Canada. Je m'occupe donc de tout, en commençant par la recherche du nom, la création du site Internet, etc.

LA DIFFICULTÉ DE GAGNER EN CRÉDIBILITÉ

Les principales difficultés que j'ai rencontrées sont le fait d'être française et d'être travailleuse autonome. En effet, j'ai trouvé les gens assez méfiants envers les étrangers, dont ils ne connaissent pas les méthodes de travail. En étant seule, si je n'inspire pas confiance à mon interlocuteur, et sans équipe derrière pour me soutenir et gagner le contrat, le client peut parfois se demander si j'ai la carrure pour accomplir le travail. Aussi, je me suis heurtée à la méconnaissance de l'IE, et au manque de crédibilité lorsqu'on démarre une entreprise, sans références.

J'ai aussi constaté de grandes différences au niveau culturel: les Québécois n'aiment pas les conflits et ne vont pas forcément faire savoir leur opinion. Du coup, il est difficile de savoir à quoi s'attendre; quand une rencontre s'est bien passée, cela ne veut vraiment pas dire qu'ils vont donner suite. Et puis, le processus de décision peut être long. Les Français sont plus directs.

Le premier conseil que je donnerais à un immigrant souhaitant partir en affaires est de faire preuve d'une grande humilité. La persévérance est indispensable également. Côté business, il faut oublier les grandes théories dans les discours; les gens veulent du concret, du factuel, du précis. Enfin, le réseau est un allié indispensable pour se faire connaître et trouver sa clientèle.

zoomsur»

► Rencontre avec Maricarmen Merino, Centre d'entrepreneuriat en économie sociale du Québec (CEESQ)

IMMIGRANT QUÉBEC : UNE ENTREPRISE EN ÉCONOMIE SOCIALE, C'EST QUOI ?

Maricarmen Merino : Une entreprise en économie sociale poursuit deux missions : une sociale qui vise à servir ses membres et la collectivité d'utilisateurs, et une économique qui lui permet de vendre des biens ou des services dans un but commercial. L'entreprise encourage les consommateurs à acheter social et local. Elle sert donc sa communauté, tout en diversifiant ses sources de revenus. Elle peut bénéficier de subventions publiques par exemple, tout en générant des recettes de ses activités commerciales. Mais c'est toujours la mission sociale qui doit guider la mission économique et non l'inverse.

L'entreprise en économie sociale peut prendre deux formes juridiques : l'organisme sans but lucratif (OSBL) ou la coopérative. Tout le monde connaît des entreprises d'économie sociale, sans forcément le savoir. Par exemple, de très grandes entreprises comme Desjardins, Mountain Equipment Co-op (MEC), La Coop fédérée ou encore Agropur. Des entreprises de taille moyenne comme Formétal, Petites Mains, Renaissance ou Insertech Angus, qui brassent chacune plusieurs millions de chiffres d'affaires. Et enfin, de petites entreprises comme le Bistro In Vivo ou le café Touski qui fête ses 10 ans.

IQ : ON COMPTE PLUS DE 7 000 ENTREPRISES D'ÉCONOMIE SOCIALE, GÉNÉRANT PLUS DE 150 000 EMPLOIS ET 17 MILLIARDS DE DOLLARS DE CHIFFRE D'AFFAIRES, SOIT 8 % DU PIB*. IL SEMBLE QUE L'ÉCONOMIE SOCIALE AU QUÉBEC CONNAISSE UN SUCCÈS GRANDISSANT...

MM : La force de l'économie sociale repose sur plusieurs facteurs : d'abord, l'entrepreneuriat collectif qui fait que les employés et les membres sont généralement prêts à donner beaucoup et à s'investir dans la mission ; ensuite, l'ancrage dans la communauté qui permet de recevoir un soutien fort des acteurs locaux. Si, en terme de démarrage, l'entreprise d'économie sociale met plus de temps à se stabiliser qu'une entreprise privée, elle est plus solide sur le long terme.

► *données extraites du site www.chantier.qc.ca

CONNAISSEZ-VOUS LES ENTREPRISES D'ÉCONOMIE SOCIALE ?

IQ : QUELS SERVICES OFFRE LE CENTRE D'ENTREPRENEURIAT EN ÉCONOMIE SOCIALE DU QUÉBEC À LA COMMUNAUTÉ ?

MM : Nous proposons une formation accréditée « Lancement d'une entreprise » adaptée à l'économie sociale. Elle s'étend sur 22 semaines à raison d'un jour par semaine de cours. Le reste du temps est consacré à la recherche personnelle pour développer les idées d'affaires, rentrer dans l'étude de marché, rédiger le plan d'affaires. Une fois par semaine, tous les futurs entrepreneurs se réunissent avec le formateur : chacun peut exposer ses problématiques, échanger, bénéficier des conseils des autres, etc. Ensuite, nous offrons un accompagnement avec un formateur durant une année. Pour profiter de la formation, il faut être citoyen canadien ou résident permanent et s'acquitter de 350 dollars.

Nous proposons également un service de jumelage « Innove à 3 » qui permet la rencontre entre des entrepreneurs qui ont un projet d'affaires et des personnes qui souhaiteraient s'impliquer dans l'économie sociale. Nous organisons aussi des activités de réseautage.

IQ : QUEL EST LE PROFIL DES PERSONNES QUI BÉNÉFICIENT DE VOS FORMATIONS ?

MM : On compte environ 50 % de Québécois et 50 % d'immigrants qui viennent du monde entier (Europe, Maghreb, Afrique, Amérique latine). Un fait intéressant : qu'ils soient Québécois ou immigrants, ils ont majoritairement plus de 40 ans. Je crois que cela correspond à un âge où s'opère une prise de conscience sociale et responsable. Ce sont des personnes qui ont acquis une bonne expertise professionnelle et qui souhaitent s'engager différemment. Partir en affaires, oui... mais pour avoir un impact social.

En savoir plus :

- Centre d'entrepreneuriat en économie sociale du Québec (CEESQ) : www.ceesq.com
- Chantier de l'économie sociale : www.chantier.qc.ca
- Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire (CSMO-ÉSAC) : www.csmoesac.qc.ca
- Comité de l'économie sociale de l'île de Montréal (CESÎM) : www.economiesocialemonreal.net

D'autre part, lors d'un premier rendez-vous, préparez vos cartes d'affaires que vous distribuerez à tous vos interlocuteurs en début de rencontre, et n'oubliez pas de mettre votre cellulaire sur silencieux. En ce qui concerne la tenue vestimentaire, même si les Québécois sont moins à cheval sur les codes, ne vous négligez pas. Adoptez des vêtements sobres et classiques.

Et n'oubliez pas que vous êtes l'ambassadeur de votre entreprise : montrez-vous sous votre meilleur jour.

DES RESSOURCES POUR S'INFORMER ET SE FAIRE ACCOMPAGNER

Au Québec, l'entrepreneuriat est valorisé et encouragé. Tous les paliers du gouvernement mettent à la disposition des entrepreneurs des ressources importantes pour soutenir la création de nouvelles entreprises et assurer leur développement. À celles-ci, il faut ajouter un nombre impressionnant de firmes de consultants de toute catégorie et de toute taille. Certains organismes à but non lucratif, les chambres de commerce et d'autres pourront aussi apporter leur soutien dans certains cas. Ainsi, la principale difficulté de l'entrepreneur n'est pas de trouver de l'aide, mais d'identifier celui qui répondra à ses besoins au moindre coût.

DES RESSOURCES EN LIGNE

MINISTÈRE DES FINANCES ET DE L'ÉCONOMIE

Le site offre des outils d'aide, des publications et autres ressources disponibles en ligne pour créer une entreprise.

► www.mdeie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/entrepreneuriat

SERVICES QUÉBEC - ENTREPRISES

Services gouvernementaux d'informations pour les entreprises.

► www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec

Sur LinkedIn, ne manquez pas de vous inscrire au groupe « Outils et services en ligne pour les entreprises du Québec ».

INVESTISSEMENT QUÉBEC

Services aux PME et aux grandes entreprises qui souhaitent investir au Québec (financement de projets, conseils, expertise...).

► www.investquebec.com

INFO ENTREPRENEURS

Service du gouvernement du Canada livré par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain qui délivre aux entreprises des renseignements exacts d'ordre commercial sur les programmes, services et règlements des gouvernements provincial et fédéral.

► www.infoentrepreneurs.org

RESSOURCES ENTREPRISES

Services d'information d'affaires et de référence vers des ressources spécialisées, nécessaires au développement des entreprises et des organismes de l'est du Québec.

► www.ressourcesentreprises.org

RÉSEAU ENTREPRISES CANADA

Services du gouvernement du Canada visant à offrir de l'information sur les ressources liées à l'entrepreneuriat réparties sur l'ensemble du territoire canadien.

► www.entreprisescanada.ca

FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP

Elle offre des produits et services incontournables pour les entrepreneurs, tels que le Réseau M – le réseau de mentorat pour entrepreneurs – et une vaste collection de livres de langue française dédiée au démarrage, à la gestion et à la croissance des entreprises.

► www.entrepreneurship.qc.ca

► www.reseaum.com

Jobboom : des conseils sur l'entrepreneuriat

Sur le site de Jobboom, vous trouverez des dossiers consacrés à l'entrepreneuriat : comment vivre de sa passion, comment préparer un rendez-vous avec son banquier, quelles sont les régions les plus dynamiques sur l'entrepreneuriat, quels sont les programmes de financement existants, etc. En bref, des lectures qui regorgent de bonnes ressources !

► www.jobboom.com/carriere/sujet/conseils-carriere/entrepreneuriat

La Jeune Chambre de commerce de Montréal et son programme Entrepreneurs

La JCCM est un réseau de près de 1 600 jeunes professionnels, entrepreneurs et étudiants. Elle compte sur l'appui de nombreux partenaires qui occupent une place prépondérante dans le milieu des affaires et de l'entrepreneuriat montréalais. Sa mission est d'accélérer le développement de la relève d'affaires.

À travers son programme pour entrepreneurs, la Jeune Chambre de commerce de Montréal se positionne comme l'entremetteur entre les entrepreneurs, repreneurs d'entreprise et les acteurs clés de l'entrepreneuriat et vise ainsi à :

- ▶ Informer, à travers le calendrier Centreprenneur, les entrepreneurs des événements (5 à 7, déjeuners, causeries, formations, etc.) organisés par les partenaires de la JCCM œuvrant en entrepreneuriat.
- ▶ Inspirer la nouvelle génération d'entrepreneurs en leur présentant des modèles de réussite et en leur offrant l'opportunité de nouer des relations avec des gens d'affaires plus chevronnés.
- ▶ Conseiller les chefs d'entreprise au cours de soirées de co-développement regroupant jeunes entrepreneurs et mentors autour d'une thématique commune pour partager leurs expériences et visions.
- ▶ Préparer la relève entrepreneuriale à travers un programme d'ateliers-formations qui permettra à des jeunes entrepreneurs de développer leur projet d'affaires en misant sur l'accompagnement de partenaires spécialisés dans le lancement d'entreprises.
- ▶ Propulser, soit mettre en valeur l'entrepreneuriat à Montréal à travers le Salon Entrepreneurs, qui, une fois par an, réunit plus d'une trentaine d'organismes offrant des services en démarrage d'entreprise et en développement d'affaires ainsi que des conférences et ateliers sur des thèmes liés au lancement et à la gestion d'entreprise.

À noter que, si la plupart des activités du programme Entrepreneurs sont gratuites et accessibles à tous, certaines sont réservées exclusivement aux membres. L'adhésion annuelle à la JCCM est de l'ordre de 140 \$.

► www.jccm.org/entrepreneuriat

FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (FCEI)

Elle se fait l'écho de ses 109 000 membres propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME).

► www.cfib-fcei.ca

DE L'ACCOMPAGNEMENT AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT (CLD)

Un CLD favorise le développement local d'entrepreneurs et la création d'emplois en s'appuyant sur les partenaires territoriaux. Il accompagne les personnes ou les entreprises dans le développement de leurs projets en y apportant des conseils et du soutien technique et financier. En concertation avec les partenaires, le CLD établit et met en œuvre des stratégies de développement d'entrepreneuriat.

Que vous ayez un projet de création d'entreprise ou que vous soyez travailleur autonome, n'hésitez pas à contacter le CLD le plus proche de chez vous. Il vous conseillera sur votre plan d'affaires, la recherche de financement, de locaux... Il existe 120 CLD répartis dans tout le Québec qui sont supportés par le gouvernement du Québec et les instances locales.

► Association des CLD du Québec : www.acldq.qc.ca

CORPORATIONS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET COMMUNAUTAIRE (CDEC)

Une CDEC favorise le développement économique local en travaillant en concertation avec les acteurs socio-économiques du territoire. La CDEC propose généralement des services de conseils et de financement pour la création de nouvelles entreprises ou pour la dynamisation d'entreprises existantes.

Un accent plus particulier est souvent mis sur les entreprises d'économie sociale ou favorisant le développement durable. Il existe des CDEC dans tout le Québec. Vous pouvez les solliciter pour vous accompagner dans votre projet entrepreneurial : elles offrent des cours, ateliers, formations pour réaliser votre plan d'affaires et démarrer votre projet.

À Montréal, le rôle des CLD est souvent assumé par une CDEC.

► Regroupement des CDEC du Québec : www.lescdec.qc.ca

TÉMOIGNAGE



SABIHA MERABET COMMERCIALISER MES PÂTISSERIES ORIENTALES ARTISANALES

► Fondatrice de Les Aliments Mansoura

J'ai quitté l'Algérie en octobre 2000, enceinte de 7 mois, pour m'installer à Montréal avec mon conjoint et, après mon congé maternité, j'ai dû chercher un emploi.

Auparavant, je n'avais jamais songé à créer ma propre entreprise même si je pense que mon père, entrepreneur et qui a toujours eu la bosse des affaires, m'a transmis la fibre entrepreneuriale.

J'ai eu l'idée de créer mon entreprise en 2004 quand la responsable de l'entreprise où je travaillais à l'époque, m'avait commandé quelques pâtisseries orientales pour les offrir à sa famille en guise de cadeaux de Noël. Elle était tellement ravie et surprise de la qualité de mes produits qu'elle m'a encouragée à les commercialiser.

VALIDER MON IDÉE D'AFFAIRES EN PARTICIPANT À DES CONCOURS

Je l'ai écoutée et j'ai fait mes premiers pas dans l'univers de l'entrepreneuriat en suivant une formation en lancement d'entreprise avec l'organisme Compagnie F. Les premiers résultats ont été payants car j'ai même remporté le 1^{er} prix du concours Défi de l'entrepreneuriat féminin avec mes pâtisseries, dans la catégorie Femme immigrante. C'était très encourageant, mes pâtisseries ont été appréciées par un jury professionnel et cela m'a permis de valider mon projet de création d'entreprise.

Ensuite, j'ai voulu franchir une nouvelle étape et tester mes produits auprès du grand public en participant au Rendez-vous gourmand des cultures organisé par le Musée Pointe-à-Callière. Le succès a été immédiat, j'ai pu constater que mes pâtisseries plaisaient au public.

Pour valider, à plus grande échelle, mon projet de création de pâtisserie et salon de thé, j'ai participé en 2009 au Concours québécois en entrepreneuriat où j'ai été finaliste au niveau régional.

UNE FORMATION SPÉCIFIQUE EN CRÉATION D'ENTREPRISE EN RESTAURATION

Mais le secteur de la restauration est un milieu spécifique et il me manquait quelques compétences encore avant de définitivement créer ma pâtisserie. J'ai donc suivi le Programme de création d'une entreprise en restauration au Centre de développement et d'entrepreneuriat en restauration de Montréal (CDER).

Ce programme m'a été très bénéfique. Le CDER a su me guider dans la réalisation de mon plan d'affaires, m'a aidé à définir mon concept et mon offre de service et m'a également conseillé dans le choix d'un lieu pour installer ma pâtisserie.

Être accompagnée dans mon projet a été primordial pour moi car, en tant que femme immigrante, c'est un défi de tous les jours de concilier le travail et la famille.

Finalement, en 2012, mon projet s'est concrétisé avec la signature officielle de mon bail au Marché St-Jacques à Montréal : j'avais enfin un lieu pour ma pâtisserie. Mon entreprise s'appelle Les Aliments Mansoura, j'offre des pâtisseries artisanales d'origine maghrébine ainsi qu'un service de traiteur et du thé à la menthe.

À ce jour, je suis toujours suivie et guidée par Philippe Bertrand, fondateur du Centre de développement et d'entrepreneuriat en restauration de Montréal (CDER).

À court terme, j'aimerais développer mon entreprise avec l'acquisition d'équipements professionnels et agrandir ma gamme de produits. À plus long terme, j'aimerais avoir un deuxième établissement pour vendre mes produits.

Le plus grand défi pour moi a été de bien me positionner, trouver l'emplacement idéal et croire en mon projet. En tant qu'immigrant, nous arrivons tous avec nos idées et notre potentiel, il faut juste savoir comment bien l'extraire de nous et l'exploiter ici au Québec pour les Québécois.

CARREFOURS JEUNESSE-EMPLOI (CJE)

Les carrefours jeunesse-emploi ont comme mandat d'accompagner et de guider les jeunes adultes de 16 à 35 ans dans leurs démarches d'insertion sociale et économique, en aidant à leur cheminement vers l'emploi, vers un retour aux études ou dans le démarrage d'une petite entreprise. Les agents de sensibilisation à l'entrepreneuriat jeunesse des CJE ont plusieurs mandats dont celui d'animer des ateliers, fournir des outils, accompagner la mise sur pied de projets et organiser des activités à teneur entrepreneuriale. Les agents peuvent vous aider à trouver les bonnes ressources. Ils peuvent également vous inciter à réfléchir sur votre idée d'affaires, sur votre potentiel entrepreneurial, mais aussi vous orienter vers les sources possibles de financement, vers les formations et ateliers appropriés ou encore vers la documentation nécessaire au pré-démarrage d'entreprise.

► Pour trouver un CJE près de chez vous, consultez le site du Réseau des carrefours jeunesse-emploi du Québec : www.rcjeq.org ou www.trouvetoncje.com

SOCIÉTÉS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DES COLLECTIVITÉS (SADC) ET CENTRES D'AIDE AUX ENTREPRISES (CAE)

Organismes accompagnant le développement économique local et la sensibilisation à l'entrepreneuriat notamment auprès des jeunes. Le Réseau compte 57 SADC et 10 CAE au Québec.

► Réseau des SADC et CAE : www.sadc-cae.ca

COOPÉRATIVES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (CDR)

Dans tout le Québec, les CDR proposent des formations pour s'initier, se lancer et développer sa coopérative.

► www.fcdrq.coop

FONDATION CANADIENNE DES JEUNES ENTREPRENEURS (FCJE)

Le programme Nouveaux arrivants s'adresse aux entrepreneurs de moins de 40 ans ayant une résidence permanente et propose des services en matière d'accompagnement au pré-démarrage, de financement et de ressources, d'appréhension de la culture d'affaires au Québec, etc. Voir page 132.

► www.fcje.ca/cybf_programs/newcomer

RÉSEAU POUR LA COOPÉRATION DU TRAVAIL DU QUÉBEC

Offre un service d'accompagnement pour les promoteurs de coopératives de travail.

► www.reseau.coop/reseau/sections/index

Il existe des programmes de formation et d'études qui pourront vous aider à démarrer votre entreprise. Vous y apprendrez à faire un plan d'affaires, un montage financier, une analyse marketing, la gestion de ressources humaines, etc. Les différents programmes proposés sont généralement assez souples et s'accordent avec votre vie professionnelle grâce à des cours du soir, la fin de semaine, du travail personnel à réaliser à la maison, etc.

UN LARGE DISPOSITIF DE FORMATIONS

LE PROGRAMME « LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE »

Les centres de formation professionnelle à travers le Québec offrent une formation spécialisée en pré-démarrage d'entreprise menant à une attestation de spécialisation professionnelle (ASP du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport). Les six modules :



Réseau de 69 centres de formation professionnelle à travers les 17 régions du Québec pour vous accompagner dans votre projet d'affaires.

Un incontournable pour le démarrage de votre entreprise.

 Lancement d'une entreprise

lancement-e.com

- › Projet d'entreprise et formation
- › Outils informatiques
- › Structure du plan d'affaires
- › Marketing et vente
- › Planification des ressources
- › Plan financier

Ces modules proposent une formation complète de 330 heures (entre 10 et 22 semaines selon votre disponibilité) pour préparer votre plan d'affaires et démarrer votre projet d'entreprise. La plupart des centres de formation professionnelle offrent les formations de jour ou de soir. Les techniques d'apprentissages sont variées: ateliers, cours, coaching individualisé, formations en groupe, travail personnel, outils didactiques: plate-forme informatique, document de travail, plan d'affaires... Pour trouver le centre de formation professionnelle de la commission scolaire le plus proche de chez vous, consultez le site:

► www.lancement-e.com

Le programme «Lancement d'une entreprise» est également offert par des organismes de formation accrédités (par exemple, le SAJE, la Compagnie F, etc.).

Entrepreneuriat Québec

Il s'agit d'un réseau de 69 centres de formation professionnelle à travers les 17 régions du Québec pour vous accompagner dans votre projet d'affaires.

Le programme Lancement d'une entreprise (ASP #5264, ministère de l'Éducation du Loisir et du Sport: MELS), offert dans ces centres, est un incontournable pour le démarrage de votre entreprise:

- › Élaboration de votre plan d'affaires stratégique
- › Support pédagogique: canevas informatisé, guide d'accompagnement, plate-forme lancement-e.com
- › Notion de gestion d'entreprise
- › Coaching individualisé par des entrepreneurs expérimentés

► www.lancement-e.com

LA FORMATION VENTE-CONSEIL

Cette formation permet aux entrepreneurs d'acquérir les compétences en matière de vente et de négociation dans le commerce de détail. Reconnue par le ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, elle délivre un diplôme d'études professionnelles (DEP). La formation est disponible dans les centres de formation professionnelle (renseignez-vous auprès de la commission scolaire proche de chez vous), ainsi que les organismes de formation accrédités.

LES CENTRES D'ENTREPRENEURIAT UNIVERSITAIRE

À l'université, des programmes d'études en entrepreneuriat s'adressent aux étudiants. D'autre part, les Centres d'entrepreneuriat universitaire, axés sur la recherche, la formation et le réseautage, offrent du soutien à la création, à la gestion et au développement d'entreprises :

- Centre d'entrepreneuriat ESG-UQAM : www.entrepreneuriat.uqam.ca
- Centre d'entrepreneurship HEC-POLY-UdeM : www.hec.ca/entrepreneurship
- Université Laval : Entrepreneuriat Laval www.el.ulaval.ca et Centre d'entrepreneuriat de la PME (CEPME) : www.fsa.ulaval.ca/cepme
- Centre d'entrepreneuriat et d'essaimage (UQAC) : www.uqac.ca/ceeuqac
- Centre de l'entrepreneurship technologique de l'ÉTS (Centech) : <http://centech.etsmtl.ca>
- Institut d'entrepreneuriat (Université de Sherbrooke) : www.usherbrooke.ca
- Centre d'entrepreneurship Dobson-Lagassé (Université Bishop's) : www.dobsonlagasse.ca

ESG

L'École des sciences de la gestion

DATE LIMITE D'ADMISSION
1^{ER} MAI 2014

CRÉEZ ET DÉVELOPPEZ VOTRE ENTREPRISE

Programme court de 2^e cycle en entrepreneuriat

entrepreneuriat.esg.uqam.ca

ESG UQAM

- Centre for Small Business and Entrepreneurial Studies (CSBES) (Université Concordia) : <http://johnmolson.concordia.ca/fr/faculty-research/research-centres/centre-small-business-entrepreneurship>

Voir également le site Jentreprends.ca, un portail de sensibilisation et d'informations pour les jeunes à la culture de l'entrepreneuriat.

- www.jentreprends.ca
- Voir aussi l'Association des clubs d'entrepreneurs étudiants du Québec (ACEE) : www.acee.qc.ca

DES PROGRAMMES D'ÉTUDES COLLÉGIAUX ET UNIVERSITAIRES EN ENTREPRENEURIAT

Certains cégeps et collèges offrent à leurs étudiants des formations complémentaires visant à développer leur fibre entrepreneuriale.

Acquérir l'esprit d'entreprise à l'Université McGill

Vous avez une passion pour les défis personnels, vous aimez travailler indépendamment, et vous voulez être votre propre patron ?

L'École d'éducation permanente de l'Université McGill propose parmi ses formations continues un nouveau diplôme en entrepreneuriat à travers un programme qui, alliant théorie et pratique, est l'un des plus actifs en son genre au Canada. Le programme révélera ce que vous devez savoir pour construire votre petite entreprise : élaborer un plan d'affaires, utiliser des outils financiers, développer vos stratégies marketing et financières, étendre votre réseau, améliorer vos communications, attirer les investisseurs ainsi que d'autres ressorts. Les professeurs, eux-mêmes entrepreneurs, sont en mesure de présenter les meilleures pratiques de droit des affaires, d'économie et de comptabilité. Les cours sont disponibles en présentiel ou à distance.

À noter que tous les diplômés de l'Université, dans tous les domaines, pourront recevoir un diplôme d'entrepreneur pour les aider à réaliser leur rêve : monter une société de conseil ou commerciale. L'Université McGill propose également des programmes certifiés en anglais, en français et en espagnol, afin d'améliorer ses compétences linguistiques.

- www.mcgill.ca/continuingstudies/fr/programmes-et-cours

Les universités proposent des programmes courts ou longs d'études (notamment baccalauréat et certificat) en entrepreneuriat. Renseignez-vous auprès de chaque université.

LA FORMATION SUCCÈS-RELÈVE

Elle s'adresse aux entrepreneurs souhaitant racheter une entreprise existante. Disponible dans plusieurs organismes de formation, comme les Centres de transferts d'entreprise, les CLD et le SAJE, elle propose de l'accompagnement et du réseautage entre des entrepreneurs désireux de reprendre une entreprise.

LE SOUTIEN AU TRAVAIL AUTONOME (STA)

Si vous souhaitez devenir travailleur autonome, Emploi-Québec, sous certaines conditions, peut vous aider dans votre projet. Si vous correspondez aux critères requis et que votre projet a été accepté, vous bénéficierez, pendant 8 à 12 semaines, d'un soutien technique pour élaborer votre plan d'affaires. Il est possible de recevoir un soutien financier également. Si votre plan est accepté, vous pourrez mettre votre projet en œuvre tout en continuant de bénéficier des soutiens déjà accordés. La durée de l'aide financière ne peut pas excéder 52 semaines.

► <http://emploi.quebec.net/individus/emploi/travail-autonome.asp>

DES FORMATIONS ET DES ATELIERS À MONTRÉAL

ASSOCIATION DE LA COMMUNAUTÉ NOIRE DE CÔTE-DES-NEIGES (ACNCDN)

L'ACNCDN, par le projet UIBE (Ujamaa initiative for black entrepreneurship), soutient l'entrepreneuriat auprès des communautés noires anglophones.

► www.uibe.ca

CENTRE D'ENTREPRENEURIAT EN ÉCONOMIE SOCIALE DU QUÉBEC (CEESQ)

Propose une formation et des outils pour le démarrage d'une entreprise d'économie sociale.

► www.ceesq.com

CENTRE DE DÉVELOPPEMENT ET D'ENTREPRENEURIAT EN RESTAURATION DE MONTRÉAL (CDER)

Les personnes souhaitant créer leur entreprise dans le secteur de la restauration ont maintenant l'opportunité d'acquérir les compétences et les habiletés professionnelles grâce à un accompagnement spécifique en « création d'une entreprise en restauration ».

► www.cdermontreal.com

CENTRE D'ENTREPRISES ET D'INNOVATION DE MONTRÉAL (CEIM)

Offre des services de conseil-gestion spécialisés et des services connexes pour le démarrage d'entreprises et leur développement en technologies de l'information, en nouveaux médias, en technologies vertes et industrielles et en sciences de la vie.

► www.ceim.org

CHAMBRE DE COMMERCE LATINO-AMÉRICAINNE DU QUÉBEC

La Chambre de commerce latino-américaine du Québec offre le programme « CcLáQ Entreprendre » relatif au processus de démarrage d'entreprise et au développement d'un réseau d'affaires. Un suivi personnalisé est également offert pendant la phase de lancement.

► www.cclaq.ca

CHANTIER D'AFRIQUE DU CANADA (CHAFRIC)

Le CHAFRIC offre un Programme de formation pour immigrants en lancement d'une entreprise (PROFILE), en partenariat avec la Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys, ainsi qu'un programme d'employabilité en administration pour le Cercle d'entraide professionnelle pour femme immigrante (CEPFI).

► <http://chafric.ca>

JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE HAÏTIENNE (JCCH)

Elle soutient l'entrepreneuriat auprès des communautés haïtiennes et antillaises, en offrant entre autres, des formations sur les étapes pour démarrer une entreprise.

► www.jcch.ca

SAJE ACCOMPAGNATEUR D'ENTREPRENEURS - GUIDE ET ATELIERS IMMIGRAFFAIRES

Le SAJE offre une panoplie de services dédiés aux entrepreneurs, de l'idée d'affaires à la croissance d'entreprise. Il offre une diversité d'ateliers



CDER
MONTREAL

COMMENT BIEN PRÉPARER SON DÉMARRAGE D'ENTREPRISE EN RESTAURATION



**PHILIPPE
BERTRAND**
514 522-6745

Notre objectif est de vous épauler et vous transmettre les compétences nécessaires à la réalisation de votre plan d'affaires, grâce à un suivi personnalisé.

WWW.CDERMONTREAL.COM

(certains sont gratuits, d'autres payants) : mesure Soutien au travail autonome (STA) ; formation Lancement d'une entreprise ; formation Succès-Relève ; comptabilité et finances ; juridique ; formation Vente-conseil ; web et réseaux sociaux.

Depuis quelques années déjà, le SAJE est à l'affût des besoins de la clientèle immigrante. Le SAJE met ainsi à la disposition des nouveaux arrivants le guide et les ateliers ImmigrAffaires. Le guide est un outil d'information et de références sur le processus de démarrage d'une entreprise au Québec. Trois ateliers sont aussi disponibles pour les participants qui désirent en apprendre davantage sur différents aspects du monde des affaires québécois.

► www.sajeenaffaires.org

► www.immigraffaires.org

SAJE MONTRÉAL CENTRE

Organisme de gestion-conseil dont la mission est de stimuler, favoriser et de soutenir le démarrage et l'expansion des petites et moyennes entreprises au Québec.

► www.sajemontreal.com

YES MONTREAL (YOUTH EMPLOYMENT SERVICES)

YES Montreal, organisme sans but lucratif anglophone, propose des ateliers aux personnes souhaitant démarrer leur propre entreprise.

► www.yesmontreal.ca

DES RÉSEAUX DÉDIÉS AUX ENTREPRENEURS IMMIGRANTS

CERF (CERCLE DES ENTREPRENEURS ET RÉSEAUTEURS FRANÇAIS)

Depuis 2001, le CERF est un regroupement de femmes et d'hommes d'affaires d'origine française installés au Canada. Il a pour objectif l'échange, l'information, l'entraide et la création de liens professionnels et amicaux.

► www.lecerf.ca

RÉSEAU DES ENTREPRENEURS ET PROFESSIONNELS AFRICAINS (REPAF)

Depuis 2005, le REPAF développe un réseau crédible et solide de leaders d'origine africaine (entrepreneurs, professionnels et travailleurs autonomes). Il héberge la cellule de mentorat de la diversité.

► www.repaf.org

RÉSEAU DES MENTORS POUR LES IMMIGRANTS DU QUÉBEC (REMIQ) (SHERBROOKE)

Le réseau a été créé en 2007 (anciennement REDAQ) pour initier les immigrants à l'entrepreneuriat et les aider à développer leurs affaires ou leurs projets (séances de réseautage, de présentation de projets, d'échanges d'expertises).

► www.remiq.org

DES RESSOURCES SPÉCIFIQUES POUR L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ

ASSOCIATION DES FEMMES ENTREPRENEURES IMMIGRANTES DE QUÉBEC

L'AFEIQ accompagne les femmes immigrantes dans leurs affaires ou leur projet de création de leurs entreprises.

► <http://afeiq.weebly.com>

CENTRE D'ENCADREMENT POUR JEUNES FEMMES IMMIGRANTES (CEJFI) (MONTRÉAL)

Le CEJFI est un organisme de bienfaisance soucieux de l'intégration des jeunes femmes immigrantes à la société québécoise. Il est membre du Continuum entrepreneuriat Montréal pour femmes issues de l'immigration (CEMFII) et organise des soirées de réseautage et des rencontres professionnelles autour de l'entrepreneuriat. Il anime également le réseau des entrepreneures responsables de services de garde.

► www.cejfi.org

CENTRE D'ENTREPRENEURIAT FÉMININ DU QUÉBEC (CEFQ) (MONTRÉAL)

Depuis plus de 15 ans, le CEFQ a comme objectif de vous doter des compétences et habilités pour être compétitif dans le monde des affaires. Il propose des séminaires, de l'accompagnement individualisé ainsi que de la formation à la carte, dispensés par des gens d'affaires afin d'aider les futurs entrepreneurs à situer leurs atouts et évaluer la viabilité de leur projet.

► www.cefq.ca

CERCLES D'ENTRAIDE DE LA RIVE-SUD (RÉGION DE MONTRÉAL)

Ils offrent des ateliers de pré-démarrage d'entreprise, ainsi qu'un accompagnement individualisé. Ils font partie du Réseau québécois du crédit communautaire (microcrédit).

► www.demarragefemmedaffaires.com

COMPAGNIE F (MONTRÉAL)

Depuis 1997, Compagnie F accompagne les femmes dans leur démarche entrepreneuriale en les aidant à développer des réseaux et en leur proposant des programmes répondant à leurs besoins en pré-démarrage, en démarrage et en post-démarrage d'entreprise. Compagnie F est membre du Réseau québécois du crédit communautaire (microcrédit).

► www.compagnie-f.org

COMPAGNIE F

**15 ans
d'entrepreneuriat
féminin**



Accompagnement

Formations

Employabilité

Microcrédit

Réseautage

Promotion

Coaching individuel

**Business training
available in English**



www.compagnie-f.org

514-381-7333

► Rencontre avec Roselyne Mavungu, directrice générale de Compagnie F

IMMIGRANT QUÉBEC : QU'EST-CE QUI MOTIVE LES FEMMES À SE LANCER EN AFFAIRES ?

Roselyne Mavungu : On peut distinguer les motivations personnelles des motivations externes. Sur le plan individuel, en plus de la passion, les femmes se lancent dans l'entrepreneuriat car elles souhaitent se réaliser, devenir leur propre patron, être reconnues ou encore pouvoir mieux concilier l'équilibre travail / famille. Selon les cas, des motivations conjoncturelles s'ajoutent : chômage ou perte de revenu, par exemple, peuvent pousser les femmes à ouvrir les portes du monde des affaires.

À Compagnie F, les femmes que nous accompagnons ont en moyenne 35 ans, sont en couple avec des enfants et sont très scolarisées. Mais un certain nombre manque de réseaux et de soutien de la part de leur conjoint ou de leur famille. Cette solitude peut être palliée par des organismes comme Compagnie F qui propose des formations et un encadrement individualisé pour le démarrage d'entreprise, exclusivement réservés aux femmes.

IQ : QUELS SONT LES ENJEUX DE L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ ?

RM : Les femmes entrepreneures doivent répondre à de nombreux défis : trouver du financement, concilier travail et famille, construire un réseau d'affaires, pallier le manque de soutien et enfin accéder à l'information et à la formation. À titre d'exemple, lorsque l'on évoque la conciliation travail / famille, c'est à double tranchant : être entrepreneure donne à la fois plus de souplesse sur son emploi du temps mais demande aussi plus d'exigences en horaires de travail. Il faut s'investir fort pour démarrer une entreprise et le réseautage a souvent lieu en soirée, à une heure où l'on s'occupe généralement des enfants.

Les femmes entrepreneures œuvrent dans tous les secteurs d'activités, mais sont plus nombreuses dans les services, la restauration et le

LES DÉFIS DE L'ENTREPRENEURIAT AU FÉMININ

commerce de détail. Elles jouissent généralement d'une bonne réputation auprès des bailleurs de fonds car ce sont des personnes fiables qui vont tout mettre en œuvre pour rembourser leur crédit. C'est un point fort, tout comme le fait qu'elles soient bonnes gestionnaires. En revanche, elles sont moins tolérantes face aux risques et font souvent le choix de faire croître leur entreprise moins vite. Elles ont aussi plus de mal à parler argent et rechercher du financement peut se révéler pour certaines une véritable épreuve.

IQ : COMMENT COMPAGNIE F PEUT-ELLE AIDER LES FEMMES SOUHAITANT DÉMARRER UNE ENTREPRISE ?

RM : Compagnie F est membre du Réseau québécois du crédit communautaire. Par le biais de notre programme Aurora, nous pouvons prêter de l'argent à des femmes qui sont exclues des circuits traditionnels de financement.

Compagnie F offre aussi des formations :

- En pré-démarrage d'entreprise, pour les femmes qui souhaitent s'initier à l'entrepreneuriat.
- En démarrage d'entreprise, pour les femmes qui ont déjà une idée d'affaires. Nous leur proposons la formation « Lancement d'une entreprise » en partenariat avec la Commission scolaire Marguerite-Bourgeoys.
- En post-démarrage d'entreprise, avec la formation « Vente-conseil » pour les femmes chefs d'entreprise qui veulent développer leurs affaires et faire progresser leurs chiffres.

Nous organisons aussi des événements comme la Journée de l'entrepreneuriat féminin une fois par an.

En 15 ans d'existence, nous avons accompagné plus de 3000 femmes. À Compagnie F, nous mettons tout en œuvre pour continuer à faire émerger le visage des femmes dans le monde de l'entrepreneuriat.

► En savoir plus : www.compagnie-f.org

TÉMOIGNAGE



DÉBORAH CHERENFANT
UNE VRAIE FIBRE ENTREPRENEURIALE

► Fondatrice de Coloré Design

Originnaire d'Haïti, je suis arrivée à Montréal il y a 8 ans pour y poursuivre mes études. J'ai obtenu un baccalauréat en administration des affaires en trois langues (français, anglais, espagnol), avec une spécialisation en entrepreneuriat, à HEC Montréal, après un certificat en économie à l'UQAM. Depuis toute petite, j'ai la fibre entrepreneuriale et j'ai toujours eu envie de créer mon entreprise. Ma mère disait que j'avais le goût des affaires et de l'argent!

DIVERSIFIER MES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

J'ai d'abord travaillé au CHAFRIC où je m'occupais d'un nouveau programme « Femmes et leadership » qui s'adressait aux femmes d'affaires immigrantes. Puis ensuite j'ai intégré l'équipe du SAJE Montréal centre où je faisais du suivi auprès d'entrepreneurs déjà en affaires. Et depuis début 2012, je travaille à la CRÉ de Montréal en tant que chargée de projet en Entrepreneuriat et Économie sociale.

Entre temps, je me suis occupée de développer mes propres affaires. D'abord le blog Mots d'Elles, depuis 2011, qui dresse des portraits de femmes accomplies en affaires : <http://mots-delles.com> Je propose également mes services en rédaction, animation, conférences. Et je tiens une chronique régulière sur les femmes d'affaires dans le journal *Les Affaires*. En 2012, j'ai créé Coloré Design, une marque d'accessoires fabriqués à Montréal avec de magnifiques tissus d'Afrique et des Caraïbes : <http://coloredesign.ca> Mon défi est de rendre accessibles ces tissus trop souvent réservés à certaines utilisations, tout en leur donnant une allure chic et design.

CRÉER MA MARQUE D'ACCESSOIRES URBAINS ET PRÉVOIR LES DÉPENSES

Coloré Design est une entreprise individuelle. C'était facile à créer et pas cher. Les couturières qui travaillent avec moi sont des femmes en

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

réinsertion professionnelle et ont un statut de travailleuse autonome. Très prochainement, je pense m'incorporer car dans les démarches auprès de partenaires, de distributeurs ou d'investisseurs, cela crédibilise l'affaire. Pour le démarrage, j'ai investi une mise de fonds de 2 000 \$ et pris une marge de crédit de 4 000 \$. J'ai aussi obtenu la subvention Jeunes promoteurs gérée par les CLD pour un montant de 6 000 \$. Et je suis partie en affaires. Tout l'argent a été investi dans la première année. Il y a tellement de frais à prévoir, notamment pour la promotion. Pour ma part, j'ai fait faire mon site Internet, embaucher des mannequins et un photographe, sans compter le coût des cartes d'affaires et autres petites dépenses. J'ai eu de la difficulté à trouver de bonnes couturières qui savaient reproduire les accessoires que j'avais en tête. Et j'ai également dû recruter une patronniste. D'autre part, j'ai fait le choix de tout produire à Montréal. C'est certain que j'aurais des coûts moins élevés si ma production avait lieu en Haïti par exemple. Mais il me tient à cœur de contribuer pleinement à l'économie montréalaise.

CIBLER MA CLIENTÈLE

Pour me faire connaître, j'utilise beaucoup les réseaux sociaux. Je me rends aussi à de nombreuses foires (Souk@SAT, Haut+Fort...). J'ai toujours en tête ma clientèle cible : des personnes vivant au Québec, âgées de 25 à 45 ans, au style urbain (presque hipster), aimant les nouvelles tendances. Je crois que c'est une erreur de se dire : mes produits ou mes services peuvent plaire à tout le monde. C'est vrai, mais il y a toujours une clientèle plus précise à définir. Mes accessoires ne sont pas indispensables. C'est un plus. Ma clientèle est donc composée de personnes prêtes à dépenser pour ce « luxe ».

Une erreur que j'ai commise au début est d'avoir accepté de faire des accessoires sur demande. Le processus de création a été lent, la fabrication aussi. Et au final, je n'étais pas tout à fait satisfaite du résultat qui n'entrait pas dans la ligne de ma collection. J'ai eu peur que cela entache la réputation de mon entreprise.

GARDER UN EMPLOI SALARIÉ OU M'INVESTIR PLEINEMENT DANS L'ENTREPRISE ?

Je travaille comme salariée à temps plein de 9 h à 17 h. Cela me permet d'être certaine de pouvoir payer mon loyer et mes factures. C'est rassurant. Mais d'un autre côté, je sais que je n'investis pas assez de temps dans Coloré Design pour la faire vraiment décoller. Il faudrait que j'aille démarcher des boutiques, des acheteurs, que je fréquente le monde de la mode. Cela me permettrait aussi de poursuivre l'idée derrière Coloré Design : faire ressortir des tissus antillais et africains, les faire découvrir aux Québécois et ne pas les cantonner uniquement à des « accessoires fait par et pour des Africains ». Je veux faire vivre l'histoire de ces tissus.

Les Journées de l'entrepreneuriat féminin

Depuis 5 ans, Compagnie F, en partenariat avec la CRÉ de Montréal, organise les Journées de l'entrepreneuriat féminin. L'édition 2013 a permis de réunir 400 femmes entrepreneures venues échanger sur l'attitude à adopter en affaires, sur les méthodes de vente les plus efficaces et le pouvoir du marketing web ainsi que sur la façon de faire une demande de financement gagnante.

COOPÉRATIVE ENTREPRISE PARTAGÉE (CEP) (MONTRÉAL)

Un projet pour les personnes immigrantes ou provenant de communautés culturelles : accompagnement et développement d'entreprises au sein d'une coopérative où sont mises en commun les ressources administratives, juridiques et financières.

► www.cdr.coop/initiatives/cooperative-entreprise-partagee

ESPACE FEMMES ARABES DU QUÉBEC (EFAQ) (MONTRÉAL)

L'EFAQ propose aux femmes issues du Maghreb, du Proche et du Moyen-Orient des services gratuits pour se lancer en affaires : conseils, coaching, formation.

► www.efemmarabes.com

FEMMESSOR – RÉUSSIR EN AFFAIRES

Le réseau FEMMESSOR regroupe des organismes de développement économique qui soutiennent les femmes d'affaires en leur offrant du financement, de l'accompagnement, de la formation et des activités de réseautage. Quel que soit l'âge de l'entrepreneure, le secteur d'activités de son entreprise, la forme juridique ou le stade de développement de son entreprise. FEMMESSOR est présente dans chaque région du Québec.

► www.femmessor.com

MON PROJET D'AFFAIRES (MONTRÉAL)

Mon projet d'affaires est un centre de formation et de coaching d'affaires pour femmes. Il offre des formations pour toutes entrepreneures qui désirent créer une entreprise ou repositionner une entreprise existante. Il propose également des formations spécialisées pour les femmes artistes de toutes disciplines et pour les artistes du milieu professionnel des arts visuels. L'objectif de Mon projet d'affaires est de rendre réaliste et réalisable le projet de chacune et d'aider les entrepreneures à comprendre comment être en affaires au Québec.

Continuum Entrepreneuriat Montréal pour Femmes Issues de l'Immigration (Montréal)

Le CEMFII est une initiative regroupant six partenaires offrant leur expertise et leur soutien aux femmes entrepreneures issues de l'immigration pour le développement de projets d'affaires sur l'île de Montréal.

► www.cemfii.net

L'organisme a reçu en 2010 le Prix de création d'une entreprise d'économie sociale du Concours québécois en entrepreneuriat pour la région de Montréal.

► www.monprojetdaffaires.com

OPTION FEMMES EMPLOI (GATINEAU)

L'organisme accompagne les femmes de l'Outaouais dans le développement de leurs compétences professionnelles et leur sécurité financière. Il fait partie du Réseau québécois du crédit communautaire (microcrédit).

► www.optionfemmesemploi.qc.ca

RÉSEAU DES FEMMES D'AFFAIRES DU QUÉBEC

Le RFAQ contribue activement au développement économique et à l'épanouissement professionnel de ses membres, en mettant en évidence leurs compétences, leur créativité et leur engagement.

► www.rfaq.ca

mon projet d'affaires



Centre de formation
et de coaching d'affaires pour femmes

JE LE
FAIS!

Formations coaching d'affaires

Femmes artistes | Entrepreneures
Travailleuses autonomes

- précisez et structurez votre projet
- maîtrisez les notions d'affaires essentielles
- augmentez vos revenus

514.273.8740

7000, ave du Parc, bureau 206 Montréal (Québec) H3N 1X1

www.monprojetdaffaires.com



IMMIGRANT
» QUÉBEC

2013

immigrer au Québec

Le guide pour les immigrants

À télécharger gratuitement sur :
www.immigrantquebec.com

Procédures d'immigration – Mobilité internationale
Emploi – Vie quotidienne

immigrantquebec.com

CRÉER, REPRENDRE,
ACHETER UNE ENTREPRISE

CRÉER SON ENTREPRISE : QUELLE STRUCTURE JURIDIQUE CHOISIR ?

Lorsque vous souhaitez partir en affaires, et démarrer une entreprise inexistante (partir de zéro donc), le choix de la forme juridique de votre entreprise est déterminant. Celle-ci dépend de vos objectifs, de vos besoins et de votre projet. Il faut déjà avoir bien avancé dans ses réflexions avant de pouvoir prendre une décision.

Afin de faire un choix éclairé, plusieurs éléments sont à prendre en considération :

- › Souhaitez-vous monter votre entreprise seul ou en partenariat avec d'autres personnes ?
- › Quel est le lien entre vous et votre entreprise ?
- › Quelles sont les incidences fiscales et le taux de fiscalité afférent à chaque structure d'entreprise ?
- › Quelle est la responsabilité légale de l'entrepreneur face aux dettes de l'entreprise ?
- › Quel est le degré de complexité des démarches à entreprendre ?
- › Quels sont les coûts afférents au démarrage d'entreprise ?
- › Quelle est la meilleure structure juridique pour votre activité et votre marché ?

Une fois que vous aurez déterminé tous ces éléments, alors vous pourrez faire votre choix parmi les formes juridiques suivantes :

- › L'entreprise individuelle
- › La société par actions

Quelle forme juridique choisir ?

L'outil « La Boussole entrepreneuriale » pourra vous guider dans votre choix. Il amène à vous questionner sur vos motivations et intérêts, vos façons de faire et vos valeurs et ainsi identifier la forme juridique qui pourrait le mieux vous convenir. L'outil offre également un répertoire de ressources spécialisées dans l'accompagnement au démarrage et dans le financement des entreprises.

► www.boussoleentrepreneuriale.com

- › La société en nom collectif
- › La coopérative ou l'organisme à but non lucratif
- › La société en commandite

Pour plus d'information sur les obligations liées aux différentes formes juridiques, rendez-vous sur le site gouvernemental Services Québec-Entreprises :

► www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec

L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Souvent appelée travailleur autonome ou entreprise à propriété unique, l'entreprise individuelle et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même entité dont le second est entièrement responsable. En fait, l'entreprise ne possède rien, tous ses biens sont au nom du propriétaire. Celle-ci est donc considérée comme une personne physique.

L'entreprise peut porter le nom et le prénom du travailleur autonome. Si vous préférez lui donner un nom distinctif, il faudra alors l'enregistrer auprès du bureau du registraire des entreprises ou à un bureau de Revenu du Québec, en vous acquittant des frais de 34 \$.

Structure juridique la plus simple et la moins coûteuse, elle est souvent privilégiée par les immigrants. Attention cependant au risque que vous prenez car vos finances personnelles sont engagées dans l'entreprise. L'entrepreneur est responsable à 100 % des profits, des pertes et des dettes de l'entreprise. Si celle-ci fait faillite, vous aurez la responsabilité de rembourser les dettes avec vos biens personnels, ce qui pourrait éventuellement entraîner votre propre faillite.



DÉCOUVREZ
LE GUICHET
UNIQUE POUR
TOUS VOS BESOINS
D'AFFAIRES.

CONTACTEZ-NOUS :

**INFO
ENTREPRENEURS**

1 888 576-4444
WWW.INFOENTREPRENEURS.ORG

CRÉATEURS D'AFFAIRES

TÉMOIGNAGE



ISABELLE HOUVENAGHEL TRAVAILLER À MON COMPTE POUR ÉVITER LA PRÉCARITÉ

► Fondatrice de la boutique en ligne L'Arbre à laine

Suite à des études en littérature française et une maîtrise en enseignement du français langue seconde, j'ai connu plusieurs expériences de travail dans divers pays : le Canada, l'Angleterre et la France. N'ayant pas aimé la méthode d'enseignement à Londres, et ayant connu des conditions de travail précaires en France, j'ai choisi de retourner vivre à Montréal avec mon conjoint. Il s'agit pour moi d'un lieu idéal, ville dynamique, francophone et anglophone, avec de bonnes opportunités dans mon domaine d'emploi et dans celui de mon conjoint.

De retour à Montréal en août 2011, j'ai choisi de commencer à travailler à mon compte pour ne pas revivre les difficultés liées à l'instabilité et la précarité de l'emploi que j'avais connues en France.

VIVRE DE MA PASSION

J'ai donc commencé à offrir mes services et rechercher ma propre clientèle pour enseigner le français langue seconde à distance à des adultes. Puis, je me suis mise à rêver de faire de mon autre passion mon métier. J'ai en effet toujours besoin d'avoir un projet, de créer et d'entreprendre. J'ai donc créé ma boutique en ligne en avril 2013, qui se nomme L'Arbre à laine : <http://arbreakaine.wordpress.com> Il s'agit d'une entreprise individuelle. Je vends des fibres de qualité de laine à tricoter et à crocheter, le plus souvent naturelles et teintées à la main, au Québec comme à l'international.

Trouver mes premières clientes n'a pas été difficile car en arrivant au Canada, j'avais créé un groupe de tricot Stitch'n Bitch à Montréal, qui compte aujourd'hui plus de 300 membres. Cela m'a donné un énorme réseau et le bouche à oreille fonctionne bien. Côté international, j'ai un blog de tricot depuis 2007, une page Facebook et mon groupe comprend de nombreuses expatriées françaises. J'utilise aussi beaucoup les réseaux sociaux tels que HelloCoton, Thread and Needles et Ravelry. Mon entreprise est encore très jeune, mais je compte traduire mon site en anglais puis faire une campagne publicitaire pour la développer.

VAINCRE MES PEURS GRÂCE À L'ACCOMPAGNEMENT DE PROFESSIONNELS

Le plus dur a été de se lancer car mon principal obstacle pour créer mon entreprise était moi-même et les barrières que j'avais dans la tête : la peur de ne pas y arriver ou pire encore, d'avoir du succès.

Pour cela, j'ai été soutenue par deux conseillers du Carrefour jeunesse-emploi (CJE) du Plateau Mont-Royal. Ils m'ont apporté soutien moral, encouragement, et m'ont aidée à vaincre mes peurs.

Plus tard, un contact m'a parlé de réseaux d'entrepreneuriat pour femmes et j'ai découvert « Mon projet d'affaires ». J'y ai suivi deux formations consécutives qui m'ont permis d'éclaircir mon idée et de la rendre possible. Partager mes peurs et mes désirs avec d'autres femmes m'a beaucoup aidé à avancer et à me sentir moins seule. C'est en grande partie grâce à elles que j'ai franchi le cap !

D'où mon principal conseil à toute personne souhaitant partir en affaires : bien s'entourer et faire partie d'un réseau pour échanger et tester son idée d'affaires. Il est important aussi de recevoir des encouragements, des conseils et parfois aussi d'être recadré avant de faire des erreurs. Je suggère également de garder un travail à temps partiel pour continuer à percevoir un salaire minimum tout en ayant du temps à consacrer à son projet. Enfin, il est préférable de commencer petit pour limiter l'investissement au début, et grandir au fur et à mesure.

Vous êtes dans l'obligation de déclarer vos revenus et dépenses d'entreprise conjointement à vos déclarations fiscales personnelles, et êtes imposé sur ses bénéfiques. Le taux d'imposition des particuliers est moins avantageux que celui des compagnies.

L'entreprise individuelle ne peut perdurer sans son promoteur initial.

De plus, vous devez vous inscrire aux fichiers de la TPS et TVQ si vous dépassez un chiffre d'affaires de 30 000 \$ pour une période de quatre trimestres consécutifs ou si vous dépassez ce seuil à la fin d'un trimestre.

Si cette forme juridique vous intéresse, sous certaines conditions, vous pourriez bénéficier de la mesure d'Emploi-Québec, Soutien au travail autonome (STA). Pour en savoir plus, voir page 61.

LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS

La société par actions représente une entité distincte des fondateurs, sous forme de personne morale. Créée par un ou plusieurs individus, elle a ses propres droits et obligations.

Le patrimoine de la compagnie lui appartient et les actionnaires ne sont propriétaires que des actions qu'ils détiennent. Cette distinction permet de ne pas engager les biens personnels des actionnaires en cas de dettes de la compagnie. Leur responsabilité financière est limitée à leur mise de fonds. Cependant, certains investisseurs et (surtout) certains fournisseurs vont demander à ce que les actionnaires se portent caution pour limiter les risques. Aussi, la compagnie peut continuer même sans la présence du promoteur initial. Généralement, son principal objectif est de générer des profits à redistribuer aux actionnaires. Elle est dirigée par un conseil d'administration élu par l'assemblée des actionnaires en fonction du nombre d'actions détenues.

La société par actions a l'obligation de fournir les déclarations de revenus fédérales et provinciales. Ses bénéfiques sont imposés à des taux préférentiels comparativement au taux d'imposition des particuliers possédant une entreprise individuelle.

Par contre, les démarches et le fonctionnement d'une telle entreprise sont plus complexes et plus coûteux. Il ne s'agit donc pas de créer une compagnie si vous n'avez pas de raisons valables de le faire.

L'entreprise peut être créée ou incorporée sous la loi québécoise ou fédérale, dépendamment du lieu du siège social, de l'étendue des

activités, des démarches et coûts de constitution, et des exigences gouvernementales, ainsi que du marché visé par l'entreprise.

La loi sur les sociétés par actions du Québec (auparavant loi sur les compagnies du Québec) a été modifiée le 14 février 2011. Le choix entre les deux incorporations dépend de la composition du conseil d'administration (membres non-résidents canadiens), de l'étendue géographique de l'activité envisagée et du type d'activité de la société (en fonction de la législation fédérale ou provinciale applicable). Les

Les services d'un avocat d'affaires ou d'un notaire

La création d'une compagnie privée, tout comme la reprise d'une entreprise ou l'achat d'une franchise, est une opération complexe. Afin de prendre des décisions éclairées, n'hésitez pas à consulter un avocat ou un notaire spécialisé dans les affaires qui vous aidera, entre autres, à :

- › vous poser les bonnes questions,
- › décrypter et rédiger les contrats et leurs clauses,
- › poser les jalons des négociations,
- › conclure des ententes et des associations de partenaires,
- › comprendre la législation provinciale et fédérale,
- › connaître vos droits et vos obligations.

► Pour trouver un avocat, voir le Réseau juridique du Québec : <http://avocat.qc.ca>

Le site Educaloi est une excellente source d'informations juridiques pour tous les citoyens. Plusieurs articles ont été spécifiquement rédigés sur les entreprises du Québec :

► www.educaloi.qc.ca/categories/entreprises-et-organismes

L'Association du jeune barreau de Montréal (AJBM) met à disposition le Guide de démarrage de l'entreprise. Une lecture indispensable, simple et claire qui explique les différents aspects juridiques liés au démarrage d'entreprise :

► www.ajbm.qc.ca/fr/services-public/guide-de-demarrage-de-l-entreprise

Selon les cas, vous serez également intéressé à consulter un notaire (pour l'acquisition d'une entreprise ou prévoir une succession par exemple).

► Pour trouver un notaire : www.cmq.org/fr/affaires/55-pourquoi-avoir-recours-a-un-notaire-specialise-en-droit-des-affaires-.html

sociétés fédérales doivent comprendre un minimum de 25 % du conseil d'administration composé de membres résidents canadiens. Les sociétés québécoises n'ont pas cette obligation. Le choix du nom est important, car il peut s'avérer une difficulté lorsqu'on veut utiliser une marque. Les deux autorités fédérales et provinciales accordent beaucoup d'importance au choix du nom. Au Québec, ce nom doit être français. Il est toutefois possible de ne pas choisir de nom et d'utiliser un numéro.

- **Registraire des entreprises du Québec (rubrique Démarrer son entreprise) :**
www.registreentreprises.gouv.qc.ca
- **Industrie Canada - Corporations Canada :**
www.ic.gc.ca/eic/site/cd-dgc.nsf/fra/accueil

LA SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

À la frontière entre l'entreprise individuelle et la société par actions, la société en nom collectif doit être créée par un minimum de deux personnes, s'associant par écrit ou verbalement pour former une société de personnes. Il est important que les fondateurs prennent une entente écrite sur les tâches respectives de chacun et le temps de travail, l'apport et les biens de chacun d'entre eux.

L'immatriculation est obligatoire pour ce genre d'entreprise et son nom doit inclure sa forme juridique à savoir société en nom collectif ou SENC. Son fonctionnement est relativement simple et engendre

Bénévoles d'affaires : un jumelage gens d'affaires/OBNL

Créé en 2006, Bénévoles d'affaires a pour mission d'assurer le lien entre les gens d'affaires et les organismes à but non lucratif. En offrant bénévolement leurs services dans leur domaine d'expertise, les gens d'affaires contribuent ainsi à l'essor et à l'efficacité des organismes de la grande région de Montréal. Bénévoles d'affaires offre un service gratuit de jumelage entre un bénévole du milieu des affaires et un OBNL, en tenant compte : des besoins et du secteur d'intervention de l'organisme, du domaine d'expertise et des intérêts du bénévole.

- www.benevolesdaffaires.org

peu de frais. Tout comme la compagnie, la société en nom collectif possède ses propres biens, a ses propres droits et obligations. Par contre, elle ne présente pas de personnalité juridique distincte et les associés ont une responsabilité illimitée par rapport à ses dettes. À noter que les associés sont solidaires entre eux par rapport aux dettes de l'entreprise donc le paiement des dettes peut être demandé à un seul associé si les autres n'ont pas les moyens de payer.

Lors de la déclaration annuelle, les bénéficiaires sont répartis entre les associés qui doivent les inclure dans leur propre déclaration de revenus. La société en nom collectif a cependant l'obligation de présenter des états financiers annuels.

Cette forme d'entreprise est souvent utilisée par les professionnels (avocats, médecins, ingénieurs, etc. pour partager un bureau commun).

LA COOPÉRATIVE ET L'ORGANISME À BUT NON LUCRATIF

Créée par un minimum de 5 membres, la **coopérative** existe sous 5 formes :

- › la coopérative de producteurs,
- › la coopérative de travail,
- › la coopérative de travailleurs actionnaires,
- › la coopérative de solidarité,
- › la coopérative de consommateurs.

Elle représente une entité juridique distincte, ce qui a l'avantage de

Se faire accompagner dans son démarrage de coopérative

Si cette forme juridique vous intéresse, n'hésitez pas à vous adresser à :

- Coopératives de développement régional (CDR) : www.fcdrq.coop
- Réseau de la coopération du travail du Québec : www.reseau.coop
- Centres locaux de développement (CLD) : www.acldq.qc.ca
- Corporation de développement économique communautaire (CDEC) : <http://lescdec.org>

minimiser la responsabilité des membres face aux dettes de celle-ci; leur contribution financière est en effet limitée à leur mise de fonds.

La loi sur les coopératives définit que celle-ci fonctionne sur le modèle d'une démocratie; chaque décision est prise par l'approbation de la majorité des membres, chacun d'entre eux ayant une voix lors du vote. L'autre principe qui régit les coopératives est la participation aux résultats. Ceci a pour conséquences la possibilité de conflits entre les membres mais aussi la longueur du processus de prise de décisions. De plus, la tenue exhaustive des dossiers est requise.

► **Pour en savoir plus :** www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/cooperatives

L'organisme à but non lucratif (OBNL ou sans but lucratif : OSBL)

se différencie par le fait que les bénéficiaires sont réinvestis dans les services qu'elle offre à la communauté. Elle est dirigée par un conseil d'administration qui a des intérêts neutres dans l'organisme. L'OBNL peut employer du personnel rémunéré.

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE

La société en commandite est également une société de personnes morales (autre société) ou physiques, tout comme la société en nom collectif. Elle est constituée d'un commandité et de commanditaires. Le commandité est responsable de la partie opérationnelle de l'entreprise et de son administration. Les commanditaires investissent

Choisir le nom de votre entreprise : en français

En vertu de la Loi sur la publicité légale des entreprises et de la Charte québécoise de la langue française, vous devrez trouver une version française au nom de votre entreprise. Pour comprendre toutes les subtilités liées à la langue du nom de votre entreprise, vous pouvez consulter le site de l'Office québécois de la langue française (OQLF) qui vous indiquera les formes que vous pouvez adopter : www.oqlf.gouv.qc.ca

Au préalable, vous aurez vérifié que le nom choisi n'existe pas déjà ou sous une forme très similaire. Outre cette obligation légale, n'oubliez pas que le choix du nom est très important pour que vos clients identifient facilement les services ou les biens que vous offrez.

en argent ou en biens dans la société. Cette forme d'entreprise se retrouve plus particulièrement dans le secteur financier et dans l'exploration ou l'exploitation des ressources naturelles.

En résumé :

Pour vous aider à y voir plus clair en droit des affaires, vous pouvez télécharger six fascicules sur le site de la Fondation du Barreau du Québec :

► www.fondationdubarreau.qc.ca/publications/affaires

ENREGISTRER SON ENTREPRISE

Une fois votre entreprise juridiquement créée (par exemple, contrat signé entre les associés), vous devez l'enregistrer auprès du Registraire des entreprises, sauf si vous êtes un travailleur autonome exerçant sous votre propre nom et prénom. Cet enregistrement (ou immatriculation) implique des coûts (variables en fonction de la forme juridique de l'entreprise). Ces frais sont renouvelés chaque année. Les démarches sont simples à effectuer. Le Registraire des entreprises va vous attribuer un numéro d'entreprise du Québec (NEQ). Ce numéro vous servira dans toutes vos démarches auprès des instances gouvernementales provinciales (impôts, taxes, embauche...). Un avocat, un notaire et d'autres consultants pourront, au besoin, se charger de ces formalités.

► **Registraire des entreprises du Québec :** www.registreentreprises.gouv.qc.ca

L'Agence du revenu du Canada délivre un numéro d'entreprise (NE) pour toutes les entreprises en ce qui a trait à l'impôt sur le revenu des sociétés, aux importations-exportations, aux taxes TPS/TVH et aux retenues à la source si vous avez des employés.

► **Pour obtenir votre numéro d'entreprise, contactez l'Agence du revenu du Canada :** www.cra-arc.gc.ca

La reprise d'entreprise peut représenter une bonne occasion d'affaires car vous profiterez des actifs déjà existants, de la clientèle, de l'équipe déjà en place et compétente, etc. Mais ce processus ne s'improvise pas. N'oubliez pas non plus que trois parties sont en jeu : l'acheteur (vous), le vendeur, et l'entreprise avec ses employés.

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

Prenez le temps de réfléchir et de bien vous informer sur l'entreprise que vous envisagez de racheter :

- › Ai-je une bonne expérience du secteur d'activités dans lequel je vais m'investir ?
- › Ai-je une bonne connaissance de ce secteur dans l'environnement d'affaires québécois ?
- › La situation juridique et financière de l'entreprise est-elle saine ? Y a-t-il des contrats, des clauses, des baux particuliers ?
- › L'entreprise a-t-elle un potentiel de croissance ?
- › Existe-t-elle depuis assez longtemps pour que les résultats connus soient fiables ?
- › Pourquoi est-elle à vendre ?
- › Sa localisation géographique est-elle pertinente ?
- › Les ressources matérielles sont-elles à la pointe ou obsolètes ?
- › Les employés sont-ils compétents et formés ?
- › La clientèle est-elle fidèle ou sur le déclin ?
- › Etc.

Le vendeur, particulièrement s'il est le fondateur d'une PME, pourrait avoir des exigences particulières comme une participation à la gestion pour lui ou ses enfants. Le transfert des compétences de l'ancien dirigeant peut être déterminant pour le succès de la transaction.

En résumé, il est nécessaire d'établir un bon diagnostic de l'entreprise que vous souhaitez racheter. Entourez-vous des conseils d'un comptable, d'un banquier, d'un avocat, pour être certain d'avoir bien saisi tous les enjeux autour de la reprise. Plusieurs subtilités pourraient avoir des

incidences importantes : vente des actions, en tout ou en partie, vente des actifs de l'entreprise, etc.

COMMENT TROUVER UNE OCCASION DE REPRISE ?

Vendeurs et repreneurs peuvent se faire accompagner par un des Centres de transfert d'entreprises qui existent dans plusieurs régions du Québec. Ils vous offriront des informations sur les occasions d'affaires dans leur région, de la formation et de l'accompagnement.

► www.transfertdentreprises.qc.ca

Vous pouvez également vous faire accompagner dans la reprise d'entreprise, par le Centre local de développement (CLD) du territoire concerné.

La Chaire de développement et relève de la PME offre des outils en ligne pour assurer une transmission d'affaires réussie :

► <http://durevealareleve.com>

Les petites annonces des sites spécialisés vous donneront des occasions d'affaires :

- www.acquisition.biz
- www.quebeccommerce.com
- www.relationcanada.com
- www.carrefour-capital.com

La plateforme EntrepreneurshipExplorer.com, un outil du SAJE Montréal centre

Le SAJE Montréal Centre d'excellence entrepreneuriale, un organisme de gestion-conseil dont la mission est de stimuler, favoriser et de soutenir le démarrage et l'expansion des petites et moyennes entreprises au Québec, met à votre disposition un outil qui vous conduit pas à pas dans votre projet d'affaires, qu'il s'agisse d'une création ou d'une reprise d'entreprise ou encore d'un achat de franchise. Il s'adresse également au travailleur autonome. L'outil vous permet de vous poser les bonnes questions à chaque étape de votre projet, puis de passer à l'action en toute connaissance de cause.

- www.sajemontreal.com
- www.entrepreneurshipexplorer.com

LA FRANCHISE AU QUÉBEC, C'EST QUOI?

Vous aimeriez ouvrir un café Van Houtte, une pâtisserie St-Hubert ou un supermarché Provigo? Vous devrez acheter une franchise qui vous donnera les droits pour exploiter le commerce, en utilisant la marque, les produits, le savoir-faire, le concept. Par-là, une relation contractuelle naîtra entre le franchiseur et le franchisé. L'intérêt est d'exploiter un commerce d'une enseigne qui jouit déjà d'une belle notoriété, avec une clientèle qui connaît déjà ses caractéristiques et des pratiques commerciales ayant déjà fait leurs preuves.

Mais l'acquisition d'une franchise comporte des avantages et des inconvénients. Tout en assumant les risques liés à la gestion d'entreprise, vous aurez des comptes à rendre au franchiseur et vous lui reverserez une redevance. Vous devrez également respecter les contraintes imposées par le franchiseur (par exemple, vendre uniquement ses produits ou services).

Des immigrants entrepreneurs expérimentés recommandent de découvrir le commerce à l'interne en travaillant comme commis ou comme gérant, avant d'acheter une franchise et de payer les coûts qui vont avec le contrat. Cela permet de mieux comprendre le fonctionnement de la franchise et de peser les pour et les contre avant de vous lancer tout azimut, sans connaissance du terrain.

COMMENT TROUVER UNE OCCASION DE FRANCHISE ?

Plusieurs options s'offrent à vous :

- › Consultez les petites annonces dans des magazines économiques (journal *Les Affaires*) ou spécialisés dans les franchises, comme www.lejournaldelafanchise.com
- › Fréquentez les salons de la franchise. Par exemple, le Salon national de la franchise et des occasions d'affaires : www.franchiseshowinfo.com/Fr
- › Contactez directement un commerce franchisé
- › Regardez les petites annonces sur des sites spécialisés comme www.acquisition.biz ou www.quebec-franchise.qc.ca ou www.occasionfranchise.ca

Devenir entrepreneur en exploitant une franchise donne statistiquement **plus de chances de succès!**

Pour être bien conseiller
sur les franchises au Québec :

QUÉBEC FRANCHISE

Un **incontournable** depuis 1995!

- Magazine Québec Franchise
- Web
- Séminaire privé sur l'achat d'une franchise
- Brochure La meilleure franchise pour vous
- Aide aux nouveaux franchisés et aux nouveaux franchiseurs
- Salon national de la franchise et des occasions d'affaires
- Et plus encore !



www.Quebec-Franchise.qc.ca

INFO@QUEBEC-FRANCHISE.QC.CA • 514 383 0034

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

- › Ai-je bien compris comment fonctionne la franchise qui m'intéresse (redevances, bail, garanties, obligations, etc.) ?
- › Me suis-je bien renseigné sur la franchise elle-même (santé de l'entreprise, bilans financiers, notoriété, satisfaction des consommateurs, formation proposée aux franchisés, etc.) ?
- › Suis-je capable de financer mon projet d'acquisition d'une franchise ?
- › Ai-je l'expérience nécessaire pour faire de ce projet un succès ?

Prenez le temps d'obtenir les réponses à vos questions de la part du franchiseur. La clarté de ses réponses et les documents légaux et fiscaux qu'il vous transmettra vous en diront long sur son sérieux.

Et avant de signer avec un franchiseur, consultez impérativement un avocat spécialisé en franchise pour être certain d'avoir bien compris l'ensemble des termes du contrat.

- **Le Réseau juridique du Québec met à disposition en ligne le Petit guide de la franchise : www.avocat.qc.ca/affaires/iifranchis-intro.htm**
- **N'hésitez pas à vous faire orienter par le Conseil québécois de la franchise (CQF) afin de prendre une décision éclairée : www.cqf.ca**
- **Renseignez-vous également auprès de l'Association canadienne de la franchise : www.cfa.ca/fr**

S'IMPLANTER AU QUÉBEC

Vous dirigez une entreprise à l'étranger et vous souhaitez développer vos affaires au Québec, voire en Amérique du Nord ? Plusieurs organismes sont en charge du rayonnement économique du Québec et répondront à vos questions et à vos besoins tant pour le financement que pour l'implantation. Ils pourront vous donner de l'information économique et stratégique, vous mettre en contact avec la communauté d'affaires, vous accompagner dans le démarrage de l'implantation, vous suivre dans votre développement, trouver des solutions de financement, vous indiquer comment bénéficier des incitatifs fiscaux, etc.

Le ministère des Relations internationales, de la Francophonie et du Commerce extérieur entretient un réseau de délégations à l'étranger qui pourra vous guider dans vos démarches :

➡ www.mrifce.gouv.qc.ca/fr/ministere/representation-etranger

Investissement Québec: société d'État qui a pour mission de contribuer au développement économique du Québec conformément à la politique économique du gouvernement du Québec. Elle vise à stimuler la croissance de l'investissement et à soutenir l'emploi dans toutes les régions du Québec. Elle offre de nombreuses solutions financières, du prêt aux prises de participation. Investissement Québec est présent dans la plupart des délégations québécoises à l'étranger.

➡ www.investquebec.com

Montréal international: agence de promotion économique du Grand Montréal.

➡ www.montrealinternational.com

Québec international: agence de développement économique de la région métropolitaine de Québec.

➡ www.quebecinternational.ca

CHAMBRES DE COMMERCE

Il existe plus de 150 chambres de commerce au Québec. La grande majorité sont regroupées au sein de la Fédération des chambres de commerce du Québec :

➡ www.fccq.ca

Plusieurs chambres représentent les jeunes entrepreneurs ou ceux provenant de communautés culturelles spécifiques. Par exemple :

➡ Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec : www.rjccq.com

➡ Chambre de commerce française au Canada : www.cccfcmf.ca

➡ Chambre de commerce et d'industrie canado-algérienne : www.ccica.com

➡ Chambre de commerce latino-américaine du Québec : www.cclaq.ca

➡ Chambre de commerce et d'industrie Canada-Liban : www.ccicl.net

➡ Jeune Chambre de commerce haïtienne : www.jcch.ca

➡ Regroupement des entrepreneurs et professionnels africains : www.repaf.org

TÉMOIGNAGE



RÉGIS ALVARO

V.I.E. AU QUÉBEC, UNE PASSERELLE
ENTRE LES CULTURES D'AFFAIRES
FRANÇAISE ET QUÉBÉCOISE

■ Responsable du développement des affaires, AGT

UN POSTE DE V.I.E. POUR DÉVELOPPER LA FILIALE CANADIENNE D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE

Étudiant à Nancy en commerce international, langues étrangères appliquées, j'ai fini mes études à distance lorsque ma compagnie est venue en échange universitaire à l'UQAM en 2011. Par la suite, j'ai effectué un stage à la Chambre de commerce française au Canada, pendant 6 mois, au Service d'aide aux entreprises. Cela m'a donné ma première expérience professionnelle québécoise et m'a servi de tremplin pour travailler à AGT.

AGT est un éditeur de logiciel offrant aux franchises françaises une solution de consolidation de l'information commerciale et financière (<http://agt-retail.com>). Cette PME de 100 salariés existe depuis 20 ans en France et compte des clients comme Midas, Mr Bricolage, Intersport, etc. AGT souhaitait développer ses activités à l'international et a choisi de s'implanter au Québec. J'ai été recruté en tant que V.I.E. (volontaire international en entreprise) pour mener à bien des missions de prospection vers des clients potentiels. Le Québec représente un marché de 350 franchises et une porte d'entrée vers le Canada et l'Amérique du Nord.

Le bureau d'AGT Canada s'est installé dans la pépinière d'entreprises hébergée par la Chambre de commerce française au Canada. Cela offre une grande facilité logistique et des relations avec d'autres entreprises qui démarrent sur le marché québécois. Les échanges d'expériences sont très profitables.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

UNE ADAPTATION NÉCESSAIRE À L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES QUÉBÉCOIS

Un premier développement d'affaires à l'étranger (hors Union européenne) dans une province francophone a un caractère rassurant. Mais il n'en demeure pas moins que l'entreprise a dû s'adapter à l'environnement québécois. À titre d'exemple, les Français emploient beaucoup de termes anglophones qui, ici, connaissent une terminologie francophone. On ne dit pas « business plan », mais bien « plan d'affaires » ! Lors de réunions entre des consultants d'AGT et des clients, les termes techniques n'étaient pas toujours compris de part et d'autre, soit parce que l'on emploie un mot différent, soit parce que le même mot ne désigne pas la même chose. Cela amène une dose de complexité dans les discussions.

Il a fallu également apprendre la culture d'affaires québécoise. Par exemple, les Québécois sont généralement très enthousiastes et il est facile de les contacter. Mais ensuite, le temps de la mise en place du contrat est beaucoup plus lent alors que les Français s'attendent à signer tout de suite face à l'approche très favorable reçue. En tant que V.I.E. au Québec, je fais souvent le tampon entre les cultures françaises et québécoises.

Le défi pour les nouvelles entreprises est de se faire connaître. Vous pouvez avoir de très belles réalisations en France, les Québécois n'y accordent que peu d'importance. Ils veulent savoir quelles sont vos références ici, au Québec. Il faut donc travailler fort pour décrocher les premiers contrats. Pour AGT, cela a pris près d'une année. Ensuite, la confiance s'établit, le bouche à oreille fonctionne, les entreprises vous réfèrent.

DES CONSEILS ? BIEN PRÉPARER SON IMPLANTATION ET BIEN S'ENTOURER

À tout entrepreneur français tenté de venir s'implanter au Québec, je conseillerais de prendre le temps de faire mûrir son projet en rencontrant d'autres entrepreneurs, des acteurs locaux, des organismes de référence, etc. Il ne faut pas venir du jour au lendemain juste parce que l'on a entendu que le Québec offrait un environnement économique dynamique. Ensuite, pour les raisons évoquées ci-dessus, je dirais qu'il faut également bien s'entourer avec des Québécois ou des personnes qui connaissent le contexte des affaires de la province. Ce n'est pas évident d'assimiler les différences culturelles et c'est pourtant essentiel de bien les décoder pour ne pas commettre d'impairs lors des négociations d'affaires. Et surtout, il est nécessaire de rester humble face à ce nouveau marché à conquérir !

► Rencontre avec David Eap, directeur de la Banque Transatlantique à Montréal

IMMIGRANT QUÉBEC : POURQUOI LES ENTREPRENEURS FRANÇAIS S'INTÉRESSENT AU CANADA ?

David Eap : Le commerce international a vu ses volumes décroître dans un environnement économique mondial morose et une croissance sans vigueur. Dans un tel contexte, il est aisé de comprendre pourquoi de plus en plus d'entreprises et de dirigeants français se tournent aujourd'hui vers l'étranger afin d'identifier des secteurs « porteurs ».

Le choix des destinations est vaste mais, force est de constater que le Canada fait figure d'îlot de stabilité et propose (notamment au Québec) un marché porteur dans plusieurs secteurs d'activité, au premier rang desquels les activités d'infrastructure. Montréal est une des grandes villes d'Amérique du Nord et c'est la porte d'entrée naturelle vers le marché US et ses 350 millions de consommateurs.

Les récentes négociations entourant le Canada-European Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) vont encore accélérer davantage les liens économiques entre le Canada et l'UE dans les années à venir.

Le PLAN NORD est un facteur d'accélération des échanges économiques dans la région. Le gouvernement québécois y affiche sa volonté de mettre en valeur les 2/3 de son territoire.

IQ : QUELS SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT OFFREZ-VOUS AUX ENTREPRENEURS FRANÇAIS DÉSIREUX D'IMPLANTER LEURS ACTIVITÉS AU CANADA ?

DE : Déjà implantée à New-York, la Banque Transatlantique (filiale du Groupe CM-CIC) est présente au Québec afin de mieux accompagner ses clients (90.000 des 150.000 Français vivant au Canada sont domiciliés sur le grand Montréal, la capitale économique du Québec). Le bureau de représentation de Montréal leur apporte un éclairage sur les modalités de fonctionnement des conventions

L'ACCOMPAGNEMENT PATRIMONIAL ET FISCAL DES ENTREPRENEURS FRANÇAIS AU CANADA

fiscales franco-canadiennes et franco-qubécoises, sans se substituer aux avocats fiscalistes canadiens. Il s'intègre dans un dispositif plus large qui inclut notamment à Paris, une équipe entièrement dédiée à la clientèle internationale qui assure l'optimisation de la gestion du patrimoine demeuré en France.

IQ : QUELLES SONT LES PROBLÉMATIQUES AUXQUELLES SONT CONFRONTÉS CES ENTREPRENEURS FRANÇAIS ?

DE : Les questions d'optimisation fiscale et patrimoniale concentrent l'essentiel des préoccupations des expatriés. Ils s'interrogent notamment sur le traitement fiscal réservé à leurs actifs des deux côtés de l'Atlantique et sur la manière dont la double imposition peut être évitée.

La planification transfrontalière est désormais incontournable pour les candidats à l'immigration au Canada. À titre d'exemple, la loi de l'impôt au Canada propose une réponse très opportune aux « nouveau arrivants » lorsqu'il s'agit d'optimiser la détention de leurs actifs. Elle offre de réelles opportunités en terme de structuration juridique du patrimoine dans un contexte de mobilité internationale à destination du Canada.

Ils souhaitent également une aide à la détermination de leur statut fiscal et une information des conséquences relatives à ce nouveau statut.

La problématique du risque de change est également très présente. Des solutions de couverture de ces risques peuvent être apportées par la Banque Transatlantique, notamment la gestion des comptes en multidevises à Paris (dans les principales devises mondiales y compris le dollar canadien).

Nos accords de partenariat avec le Mouvement Desjardins facilitent grandement les premières démarches d'ouverture de compte et notre service Cap Transat Banque locale leur permet de bénéficier des meilleures conditions pour gérer leurs flux internationaux entre la France et le Canada.

► Pour en savoir plus : www.banquetransatlantique.com

POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

Ubifrance : il accompagne les entreprises françaises dans leur démarche à l'export, selon leurs besoins et leur profil, depuis le diagnostic export complet jusqu'à l'exécution des projets sur les marchés étrangers.

► www.ubifrance.com

ERAI Canada : il a pour principale mission d'aider les entreprises rhônalpines à mieux exporter et à promouvoir leurs compétences et savoir-faire au Canada.

► <http://ca.erai.org>

Groupe Aviso : il conseille, accompagne et représente des entreprises vendéennes dans leurs démarches de développement commercial au Québec et au Canada.

► www.avisointernational.com

Adexia Inc. : l'entreprise est une société de conseil et d'accompagnement en développement international s'appuyant sur un réseau de partenaires et d'experts qualifiés en France et au Canada.

► www.adexia.ca

OÙ ENTREPRENDRE ? LES ATOUTS DE MONTRÉAL ET DES RÉGIONS

Si la plupart des immigrants arrivant au Québec s'installent à Montréal, certains sont attirés - à juste titre - par d'autres régions offrant une qualité de vie très agréable et de belles opportunités pour se lancer en affaires.

Compétitives entre elles, les régions du Québec ont créé depuis quelques années des pôles d'excellence ainsi que des plans stratégiques de développement qui méritent qu'on s'y attarde. Chaque région a défini des axes de développement prioritaires, appelés créneaux d'excellence, que vous pouvez découvrir sur le site du ministère des Finances et de l'Économie :

► www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/creneaux-dexcellence/

Selon votre projet d'affaires, il est important de bien vous renseigner en amont sur la situation économique, la concurrence existante et les perspectives entrepreneuriales que présente la région où vous souhaitez vous établir.

Sur place, pour vous accompagner dans le lancement de votre entreprise, de nombreux organismes proposent des programmes de formation selon vos besoins :

- › les centres locaux de développement (CLD),
- › les corporations de développement économique et communautaire (CDEC),
- › les carrefours jeunesse-emploi (CJE),
- › les sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et les centres d'aide aux entreprises (CAE),
- › les coopératives de développement régional (CDR),
- › mais également des organismes de formation, des établissements d'enseignement, des structures d'accompagnement en emploi pour les personnes immigrantes, etc.

Les caractéristiques de ces organismes sont présentées aux pages 53 et 56.

Pour pousser plus loin vos connaissances des régions du Québec, le portail des régions administratives vous sera d'une grande utilité. Vous y découvrirez des portraits régionaux, des actualités gouvernementales régionales, les politiques de développement afférentes, des points sur les services en région... :

► www.gouv.qc.ca/portail/quebec/pgs/commun/portailsregionaux

** Les données ci-dessous sont issues des portraits régionaux de l'entrepreneuriat 2012 réalisés par le ministère des Finances et de l'Économie (MFE) et des chiffres les plus récents communiqués par l'Institut de la statistique du Québec.*

Le taux entrepreneurial représente le pourcentage de propriétaires d'entreprises (comprend toute personne qui travaille dans sa propre entreprise, constituée ou non en société, avec une aide rémunérée) au sein de la population âgée de 15 à 79 ans en 2006.

TÉMOIGNAGE



SUSA BERNARD GÉRER MON PLANNING LIBREMENT ET MIEUX GAGNER MA VIE

► Fondatrice de Susa English Lessons

Originaire de Finlande, j'ai effectué mes études en Finlande et aux États-Unis avant d'aller m'installer à Paris en 2002. J'ai commencé à travailler en tant que professeur d'anglais en 2005 pour la compagnie Berlitz. Je me suis mariée à un Français, qui avait le souhait de voyager pour découvrir autre chose et pour améliorer sa situation professionnelle, un peu difficile en France. Nous avons choisi le Québec.

GÉRER MON EMPLOI DU TEMPS ET MES REVENUS

Suite à notre arrivée début 2012, j'ai commencé à travailler pour un organisme offrant des cours de langues. Et puis, je me suis rendue compte que beaucoup de personnes créaient leur propre affaire au Québec. Je me suis donc dit que je pouvais peut-être me trouver moi-même directement des clients, sans passer par l'intermédiaire de la compagnie. Cela me permettrait de contrôler complètement mon planning et de mieux gagner ma vie. Je me suis donc lancée à mon compte il y a un an, en créant l'entreprise Susa English Lessons : www.susaenglish.com Les démarches ont été très simples. Je n'avais qu'à inscrire mon entreprise au registraire, et déclarer mes revenus à la fin de l'année.

Je ne me suis pas énormément préparée car pour moi le risque était assez faible. Je n'avais, en effet, aucun investissement à faire, à l'exception de quelques livres. Le travail que je fais est le même que précédemment à l'exception que je traite directement avec la clientèle. Et puis, mon mari travaille pour le gouvernement du Québec ce qui nous assure un salaire fixe tous les mois.

FAIRE CONNAÎTRE MES SERVICES

Le plus dur est de se faire connaître et de trouver sa clientèle. J'ai essayé plusieurs méthodes. Certaines se sont révélées assez efficaces, comme la publication d'une annonce sur LesPAC ou Kijiji, mais d'autres pas du tout. Mettre une annonce dans les journaux, par exemple, ne m'a rien rapporté. Le meilleur vecteur reste la bouche à oreille.

Aujourd'hui, mon entreprise marche bien, avec des hausses et des baisses par moment, mais mon planning est déjà bien bouclé pour l'année à venir.

Globalement, je n'ai pas rencontré d'obstacles majeurs. J'apprends petit à petit le côté business que je ne connaissais pas avant. Par exemple, j'ai maintenant le réflexe d'avoir toujours sur moi des cartes d'affaires pour les distribuer dès que je parle de mon activité. Il faut d'ailleurs parler avec les gens, ne pas être timide.

Au début de mon projet, j'ai été en contact avec l'Office français de l'immigration et de l'intégration au Québec (OFII), qui m'a donné quelques conseils et m'a référé vers le SAJE pour des formations.

UNE CLIENTÈLE PLUS DÉVELOPPÉE DANS LA VILLE DE QUÉBEC QU'À MONTRÉAL

Du fait de l'emploi de mon mari, nous vivons dans la ville de Québec. Si je n'étais pas enthousiaste au début, je me rends compte aujourd'hui que cette ville a de bons côtés et je m'y plais maintenant. D'ailleurs, je me rends compte que le besoin en cours d'anglais est plus marqué à Québec qu'à Montréal, où les gens sont plus souvent déjà bilingues. Donc côté business, c'est positif. Je conseille d'ailleurs aux personnes souhaitant démarrer leur entreprise d'évaluer le besoin pour trouver où s'installer et de tâter le terrain pour voir si cela peut fonctionner.

Aussi, il me semble important de commencer petit, pour limiter les risques au début, et progresser doucement ensuite. Enfin, une qualité non négligeable pour partir en affaires : être persévérant !

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

- › **Population :** 146 753 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 57 339 km²
- › **Densité de la population :** 2,6 hab./km²
- › **Principales villes :** La Sarre, Amos, Rouyn-Noranda, Val-d'Or, Ville-Marie
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 2,5 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Commerce de détail ; Agriculture, foresterie, pêche et chasse ; Services professionnels, scientifiques et techniques ; Construction ; Hébergement et services de restauration ; Soins de santé et assistance sociale.

Créneaux d'excellence : Agriculture nordique axée sur la production bovine ; Systèmes de construction en bois ; Techno-mines souterraines.

La région d'Abitibi-Témiscamingue jouit d'un environnement économique qui se démarque par rapport aux autres régions du Québec. Le secteur primaire, en raison de son importance dans l'économie témiscabitiébienne, vient façonner les types d'entreprises ainsi que le comportement entrepreneurial. Malgré son éloignement des grands centres, la région possède des atouts lui permettant de stimuler l'entrepreneuriat comme la forte présence des femmes en affaires, un entrepreneuriat social très développé, des investissements en hausse dans la région, et plusieurs centres de formation et de recherche et développement. Notons également que la région se démarque par

Place aux jeunes en région : formation aux jeunes entrepreneurs

Le réseau de PAJR peut vous aider à trouver, dans la région qui vous convient, des occasions d'affaires. Le site Internet de PAJR présente une riche mine d'informations indispensables pour vos recherches : portrait socio-économique des régions, offres d'emploi, ressources en entrepreneuriat, etc. Les agents de migration offrent du conseil en démarrage d'entreprise en région : informations au sujet des ressources locales, redirection vers les organismes de développement économique en région, séjours exploratoires pour découvrir la région et développer son réseau de contacts, aide à distance pour faciliter les démarches menant à l'établissement en région.

► www.placeauxjeunes.qc.ca

son industrie culturelle et touristique diversifiée et bien implantée. Somme toute, l'Abitibi-Témiscamingue réunit les conditions propices au développement entrepreneurial.

Pour trouver les ressources en accompagnement à l'entrepreneuriat en Abitibi-Témiscamingue :

► www.valorisation-abitibi-temiscamingue.org/travailler/entrepreneuriat

BAS-SAINT-LAURENT

- **Population :** 199 834 hab.
- **Superficie en terre ferme :** 22 185 km²
- **Densité de la population :** 9,0 hab./km²
- **Principales villes :** Matane, Rimouski, Rivière-du-Loup, La Pocatière
- **Taux d'entrepreneuriat :** 2,6 %

Secteurs d'activités entrepreneuriaux porteurs : Agriculture, foresterie, pêche et chasse; Mines (tourbe); Commerce de détail; Construction; Hébergement et services de restauration.

Créneaux d'excellence : Écoconstruction; Ressources, sciences et technologies marines; Tourbe et agroenvironnement.

Région diversifiée, le Bas-Saint-Laurent s'appuie sur des domaines porteurs et en plein développement comme le secteur maritime, l'écoconstruction, les technologies de l'information et des communications, la tourbe et les technologies environnementales. Le Bas-Saint-Laurent se distingue au plan culturel par les arts visuels, la musique, le cinéma, le théâtre, la littérature, lesquels sont très présents sur l'ensemble du territoire. Aussi, une relève se fait de plus en plus sentir dans les arts et la culture.

La région du Bas-Saint-Laurent réunit la majorité des conditions propices au soutien de l'entrepreneuriat et se démarque positivement dans l'ensemble du Québec sur divers aspects : la région bénéficie d'un bassin de travailleurs culturels plus élevé parmi les régions éloignées, et elle est reconnue comme un pionnier du développement durable. La région du Bas-Saint-Laurent jouit d'une position enviable au sein du Québec, car elle connaît une période de mutation et de dynamisme économique et elle bénéficie d'une diversification de son économie. La population du Bas-Saint-Laurent est accueillante et ouverte à partager son milieu de vie exceptionnel avec des gens de tous les pays qui aspirent à une vie meilleure.

En complément :

Accueil et Intégration B.S.L (Rimouski) : ce service coordonne l'arrivée et l'intégration dans la région des immigrants et leur offre un support dans les démarches pour démarrer en affaires.

► <http://aibsl.org> et la vidéo <http://vimeo.com/7535430>

Portail du Bas-Saint-Laurent :

► www.bas-saint-laurent.org

Sur l'entrepreneuriat jeunesse :

► www.bas-saint-laurent.org/affaires/jeunesse.htm

CAPITALE-NATIONALE

- › **Population :** 707 984 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 18 639 km²
- › **Densité de la population :** 38,0 hab./km²
- › **Principales villes :** Québec, Baie-Saint-Paul, La Malbaie, Pont-Rouge, Saint-Raymond
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 2,7 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Services professionnels, scientifiques et techniques; Commerce de détail; Soins de santé et assistance sociale; Construction.

Créneaux d'excellence : Aliments santé; Optique-photonique; Bâtiments verts et intelligent; Sciences de la vie; Arts numériques et divertissements interactifs; Tourisme: patrimoine-culture/nature.

La région de la Capitale-Nationale se caractérise par son économie

Nous, immigrants et entrepreneurs à Québec

Prenez le temps de visionner cette vidéo d'une trentaine de minutes, réalisée par et avec des entrepreneurs immigrants établis à Québec et originaires de France, de Belgique, du Maroc, d'Algérie, de Côte-d'Ivoire, d'Ukraine, du Vietnam, dans des domaines aussi variés que l'équipement industriel, la restauration, l'apiculture, les arts martiaux pour les plus de 50 ans, l'école en langue arabe... Ils témoignent de leur parcours, des difficultés rencontrées mais aussi des bons coups réalisés, du soutien qu'ils ont reçu, et vous prodiguent quelques conseils éclairés.

► www.immigrantsetentrepreneurs.com

prospère, son entrepreneuriat en expansion et sa vie culturelle dynamique. De plus, la région présente un solde migratoire positif chez les jeunes et un taux de croissance démographique supérieur à la moyenne québécoise. Pour la plupart des indices socioéconomiques, Capitale-Nationale se positionne parmi les régions les plus performantes du Québec. La région enregistre aussi des taux supérieurs à la moyenne québécoise dans le domaine de la relève entrepreneuriale. Un phénomène stimulé par la mise en place d'un centre de transfert d'entreprise (CTE) et de multiples programmes de formation associés au lancement d'entreprises.

L'entrepreneuriat immigrant dans la Capitale-Nationale est dynamique et en bonne santé : les immigrants entrepreneurs de la région enregistrent des taux de réussite élevés et supérieurs à la moyenne québécoise dans quasiment toutes les étapes du processus entrepreneurial. De même, le taux de fermeture des entreprises y est quatre fois moins élevé que la moyenne provinciale.

En complément :

Québec International : agence ayant pour mission de contribuer au développement économique de la région métropolitaine de Québec et à son rayonnement international.

► www.quebecinternational.ca

Option-Travail Carrefour jeunesse-emplois Sainte-Foy : il met à disposition des services personnalisés pour les 16-35 ans, dont un programme d'évaluation et d'accompagnement entrepreneurial.

► www.optioncje.qc.ca

Centre R.I.R.E. 2000 : il propose un accompagnement des immigrants dans leur intégration socio-professionnelle. Le Centre R.I.R.E. 2000 met à la disposition des nouveaux entrepreneurs immigrants des services de soutien afin de favoriser leur maintien en affaires.

► www.r2000.qc.ca

Accès Travail Portneuf :

► www.accestravailportneuf.com

SOITT, service d'orientation des immigrants au travail : met à disposition des services en recherche d'emploi grâce à des partenariats avec des entreprises de la Capitale-Nationale (suivi individuel, orientation scolaire et professionnelle, formation préparatoire à l'emploi, programmes de mentorat...).

► www.soitt.qc.ca

Fonds d'emprunt de Québec : il donne accès au crédit à des personnes qui ont des difficultés d'accès aux réseaux traditionnels de l'entrepreneuriat.

► web.fonds-emprunt.qc.ca

CENTRE-DU-QUÉBEC

- › **Population** : 235 005 hab.
- › **Superficie en terre ferme** : 6 921 km²
- › **Densité de la population** : 34,0 hab./km²
- › **Principales villes** : Victoriaville, Drummondville, Bécancour
- › **Taux d'entrepreneuriat** : 3,4 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteurs : Agriculture, Récupération et mise en valeur des matières résiduelles; Commerce de détail; Fabrication; Construction.

Créneaux d'excellence : Meuble et bois ouvré; Pôle d'excellence québécois en transport terrestre; Textiles techniques.

La position géographique du Centre-du-Québec, à proximité de Québec, Montréal et de la frontière américaine, fait de cette région un carrefour incontournable avec ses axes routiers majeurs tant canadiens qu'américains. Les activités entrepreneuriales y sont très développées (2^e région du Québec avec le plus fort taux entrepreneurial derrière la région Chaudière-Appalaches), notamment celles des petites et moyennes entreprises. Avec un taux d'intention d'entreprendre élevé chez les jeunes et de nombreux modèles de réussite dans la région, la culture entrepreneuriale semble bien présente dans le Centre-du-Québec.

CHAUDIÈRE-APPALACHES

- › **Population** : 408 334 hab.
- › **Superficie en terre ferme** : 15 080 km²
- › **Densité de la population** : 27,1 hab./km²
- › **Principales villes** : Lévis, Saint-Georges, Thetford Mines, Sainte-Marie, Montmagny
- › **Taux d'entrepreneuriat** : 3,4 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales dominants : Agriculture et foresterie; Commerce de détail; Construction; Fabrication.

Créneaux d'excellence: Matériaux composites et plastique; Matériaux textiles techniques; Valorisation du bois dans l'habitation.

La région de la Chaudière-Appalaches affiche une croissance économique appréciable, depuis 2009, le PIB s'est accru de 7,6 %. Cette progression s'est répercutée favorablement sur le taux entrepreneurial puisque Chaudière-Appalaches se classe en tête au Québec avec le taux le plus élevé. Ce portrait globalement favorable cache cependant d'importantes disparités et des réalités fort différentes d'un territoire ou d'un secteur d'activité à un autre. L'activité socio-économique est principalement concentrée sur les territoires de Lévis et de la Beauce. Une situation qui s'explique par une forte concentration démographique et une présence d'un plus grand nombre d'entreprises d'importance. La progression économique en Chaudière-Appalaches s'appuie de plus en plus sur le dynamisme des entreprises de services et du secteur de la construction. Quant aux secteurs primaire et manufacturier, les perspectives de croissance demeurent modestes.

En complément :

- L'École d'entrepreneurship de Beauce : www.eebeauce.com
- Réseau des groupes de femmes de Chaudière-Appalaches : <http://femmeschaudiere-appalaches.com>
- Développement PME - Chaudière-Appalaches : www.developpement-pme.qc.ca
- Intégration communautaire des immigrants (ICI) : www.immigration-ici.ca

CÔTE-NORD

- **Population :** 95 647 hab.
- **Superficie en terre ferme :** 236 699 km²
- **Densité de la population :** 0,4 hab./km²
- **Principales villes :** Baie-Comeau, Port-Cartier, Sept-Îles
- **Taux d'entrepreneuriat :** 1,5 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Commerce de détail; Hébergement et services de restauration; Construction; Agriculture, foresterie, pêche et chasse.

Créneaux d'excellence : Ingénierie des procédés industriels, miniers et métallurgiques; Ressources, sciences et technologies marines.

La région de la Côte-Nord est extrêmement vaste (elle occupe le quart de la superficie du Québec) et est peu peuplée, la population se concentrant essentiellement sur la bande côtière. Les grandes entreprises, fortement créatrices d'emplois dans la région, ont ainsi un poids

considérable dans le milieu socioéconomique de la région, ce qui explique le faible taux entrepreneurial. Néanmoins, les futurs investissements massifs attendus sur la Côte-Nord dans les années à venir sont propices à l'accroissement de l'entrepreneuriat dans la région.

En complément :

- **Trouvez votre espace :** <http://trouvezvotreespace.com/investissez/entrepreneuriat>
- **Centre Émersion :** www.emersion.qc.ca

ESTRIE

- › **Population :** 315 487 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 10 194 km²
- › **Densité de la population :** 30,9 hab./km²
- › **Principales villes :** Sherbrooke, Coaticook, Magog, Lac-Mégantic
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 3,0 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Construction ; Agriculture, foresterie, pêche et chasse ; Commerce de détail ; Services professionnels, scientifiques et techniques.

Créneaux d'excellence : Bio-industries environnementales ; Biotech Santé ; Elastomères ; MicroTeq-10 ; Pôle d'excellence québécois en transport terrestre ; Transformation du bois d'apparence et composites.

La proximité avec les États-Unis est sans conteste un atout dans le dynamisme économique de l'Estrie qui se classe au 4^e rang au Québec en termes d'exportation. Le secteur de la production agricole et laitière y joue un rôle important. De plus, une cinquantaine de centres de recherche spécialisés fournissent à la région une solide expertise dans des domaines comme l'outillage de précision, les technologies biomédicales et environnementales et la microélectronique. À noter que la région compte un nombre d'anglophones non négligeable : 8,4 %.

Avec de nombreux exemples de réussites durables, la culture entrepreneuriale semble bien implantée en Estrie.

En complément :

Pro-Gestion Estrie (PGE) (Sherbrooke) : Il fait la promotion de l'entrepreneuriat, appuie le démarrage et le développement d'entreprises, et soutient des habiletés en matière d'administration, de gestion et de technologies de l'information (soutien aux projets

d'affaires des immigrants, informations sur les services dans la région, les ressources et organismes susceptibles d'aider les immigrants, etc.)

► www.progestion.qc.ca

Sherbrooke Innopole : organisme de développement économique qui offre aux entrepreneurs un accompagnement stratégique, des services-conseils personnalisés et des solutions financières pour réaliser leur projet.

► <http://sherbrooke-innopole.com>

GASPÉSIE ET ÎLES-DE-LA-MADELEINE

- **Population** : 92 536 hab.
- **Superficie en terre ferme** : 20 272 km²
- **Densité de la population** : 4,6 hab./km²
- **Principales villes** : Gaspé, Agglomération des Îles-de-la-Madeleine, Chandler, Saint-Anne-des-Monts
- **Taux d'entrepreneuriat** : 2,6 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Agriculture, foresterie, pêche et chasse ; Hébergement et services de restauration ; Commerce de détail ; Soins de santé et assistance sociale.

Créneaux d'excellence : Éolien ; Récrétourisme ; Ressources, sciences et technologies marines.

De plus en plus reconnue sur la scène internationale en tant que destination touristique de choix, la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine tend à se démarquer par la qualité de vie dont jouissent ses citoyens et par la qualité de son environnement au charme maritime qui recèle de ressources naturelles qu'elle entend développer de façon durable. Suite à la crise de l'industrie forestière du début des années 2000, qui a entraîné notamment la fermeture de grandes usines dans la région, la région a su diversifier son économie et investir dans des créneaux d'avenir (services, secteur éolien, pêche, forêt et tourisme). Un résultat payant puisque des industries prometteuses se déploient actuellement dans la région, dont celle de l'énergie éolienne, et plusieurs petites entreprises ont émergé un peu partout sur la péninsule et l'archipel.

► Pour trouver des ressources sur l'établissement en région et l'accompagnement en entrepreneuriat : www.gaspesieilesdelamadeleine.ca/entreprendre/ressources-en-entrepreneuriat.htm

- Rencontre avec Stéphane Lalande, MBA, président de Laurentides Économique et directeur du Centre local de développement (CLD) de Pays-d'en-Haut

OUVERTURE SUR LE MONDE

« Si on choisit de venir en tant qu'entrepreneur au Québec, la région des Laurentides est particulièrement accueillante. C'est un choix fort judicieux si l'on veut implanter son entreprise, compte tenu de ses caractéristiques tant économiques que de la qualité de vie dont bénéficient ses résidents et ses entrepreneurs. » Voilà les propos de Stéphane Lalande, président de Laurentides Économique, au sujet de l'entrepreneuriat dans la région des Laurentides.

En effet, la région offre un positionnement stratégique en Amérique du Nord : elle est à moins de deux heures de vol ou de six heures de route de Boston, de New York et de Toronto. Elle offre également un accès au marché de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui intègre les économies canadienne, américaine et mexicaine : on parle de près de 460 millions de consommateurs. La région offre également des infrastructures de transport stratégiques, dont la proximité d'un des plus importants ports de l'Amérique du Nord – le port de Montréal – et trois aéroports internationaux (Montréal-Trudeau, Mirabel et Mont-Tremblant).

MAIN-D'ŒUVRE ET COÛTS D'EXPLOITATION INTÉRESSANTS

Le bilinguisme de la majorité de la population, la stabilité du marché de l'emploi et un bassin important de main-d'œuvre qualifiée sont des atouts enviables qu'offre la région.

M. Lalande précise également que les coûts fiscaux, ceux reliés à l'énergie ainsi qu'à l'acquisition d'espaces commerciaux et industriels, sont particulièrement compétitifs. « Le Québec offre le plus faible taux d'imposition du revenu des entreprises parmi les pays du G7 et de généreux crédits d'impôt à la recherche et au développement. »

UNE RÉGION AVEC DES SECTEURS ÉCONOMIQUES FORTS ET INTÉRESSANTS

Dans les Laurentides, différents secteurs d'activité économique sont particulièrement porteurs : la transformation du bois, le tourisme

ENTREPRENDRE DANS LA RÉGION DES LAURENTIDES

quatre saisons, les mets préparés, l'aéronautique et les transports. Notons également que les secteurs suivants sont considérés comme fort intéressants également : le multimédia, le cinéma et différents secteurs commerciaux comme les services et la construction résidentielle.

ACCOMPAGNEMENT DE L'ENTREPRENEUR

« La région des Laurentides offre un large réseau d'organismes qui viennent en aide aux entrepreneurs qui arrivent ! », d'ajouter monsieur Lalande.

Les entrepreneurs immigrants qui s'installent dans les Laurentides peuvent bénéficier des mêmes privilèges que l'entrepreneur établi au Québec, avec un accompagnement personnalisé qui les guidera vers les bonnes ressources, et ce, pour toute la vie de l'entreprise.

Les Centres locaux de développement (CLD) sont la porte d'entrée privilégiée pour tous les entrepreneurs. Ces centres soutiennent les entrepreneurs tant en processus de démarrage que d'expansion. Ils les accompagnent dans la conception d'un plan d'affaires, à la recherche de financement et les réfèrent à de nombreux autres partenaires.

Et grâce aux services de Laurentides Économique, un accompagnement personnalisé est possible pour aider à l'intégration des familles et à la recherche de travailleurs qualifiés.

« Voilà pourquoi la région des Laurentides est un choix rentable pour tout entrepreneur qui désire s'y installer ! », de conclure le président de Laurentides Économique.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter les sites suivants :

- www.cld-antoine-labelle.qc.ca
- www.cldmirabel.qc.ca
- www.clddm.com
- www.argenteuil.qc.ca
- www.cldlaurentides.org
- www.cldpdh.org
- www.cld-rdn.qc.ca
- www.sodet.com
- www.laurentideseconomique.ca
- www.investissementlaurentides.com
- www.carrefourcapital.com

LANAUDIÈRE

- › **Population :** 476 941 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 12 313 km²
- › **Densité de la population :** 38,7 hab./km²
- › **Principales villes :** Terrebonne, Repentigny
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 3,0 %

Secteurs d'activités entrepreneuriaux porteurs : Construction; Commerce de détail; Services professionnels, scientifiques et techniques; Fabrication.

Créneaux d'excellence : Agro-alimentaire et bioproduits végétaux; Design d'ameublement; Alliance Métal Québec.

La région de Lanaudière connaît depuis quelques années une urbanisation liée au prolongement urbain de Montréal et de Laval qui se traduit par une importante croissance démographique dans la partie sud-ouest du territoire. Lanaudière occupe une position enviable en matière d'entrepreneuriat au sein de la province avec la présence de nombreuses petites et moyennes entreprises. L'industrie manufacturière et le bioalimentaire sont les secteurs économiques les plus développés de la région. À noter que Lanaudière est de plus en plus présente sur la scène internationale, notamment dans le domaine du tourisme individuel ou de groupe.

En complément :

Lanaudière économique : service aux entrepreneurs de la région, notamment par le biais de la relève entrepreneurial et le développement durable.

► www.lanaudiere-economique.org

LAURENTIDES

- › **Population :** 563 139 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 20 560 km²
- › **Densité de la population :** 27,4 hab./km²
- › **Principales villes :** Mirabel, Mont-Tremblant, Saint-Jérôme, Sainte-Thérèse
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 3,2 %

LES LAURENTIDES, UNE RÉGION ACCUEILLANTE !

La région des Laurentides est en plein essor économique grâce à l'esprit entrepreneurial et visionnaire de ses habitants.

Pour des opportunités d'investissements, d'affaires ou de travail :

CLD Argenteuil, CLD Mirabel, CLD Rivière du Nord, CLD Laurentides, CLD Pays-d'en-Haut, CLD Deux-Montagnes, SODET (CLD), CLD Antoine-Labelle et Laurentides économique.

Laurentides Économique

LAURENTIDEECONOMIQUE.CA

CONTACTEZ-NOUS:

Larissa Rico, Commissaire à l'immigration économique

17505, rue du Val-d'Espoir, bureau 200, Mirabel (Québec) J7J 1M3

Téléphone : 450 434-7858, poste 234 • Télécopieur : 450 434-6637

Courriel : Lrico@laurentideseconomique.ca



INVESTISSEMENTLAURENTIDES.COM



CARREFOUR-CAPITAL.COM

Le service d'immigration de Laurentides Économique est possible grâce à la contribution de :



**Immigration
et Communautés
culturelles**

Québec



Secteurs d'activités entrepreneuriaux porteurs: Construction; Commerce de détail; Services professionnels, scientifiques et techniques; Fabrication.

Créneaux d'excellence: Pôle d'excellence québécois en transport terrestre; Tourisme villégiature quatre saisons; Utilisation et transformation de la forêt mixte: produits à valeur ajoutée.

À moins d'une heure de route de Montréal, la région des Laurentides est une région riche de la diversité de ses industries, de l'abondance de ses ressources naturelles et de la solidité de son industrie touristique (station de ski du Mont-Tremblant). Reconnue pour ses emplois en haute technologie, l'aéronautique est également fortement développée dans les Laurentides, avec la présence de tous les acteurs majeurs de ce secteur au Québec et au Canada.

De plus, la région a enregistré le meilleur taux entrepreneurial pour les travailleurs autonomes au Québec en 2006 et un taux d'intention d'entreprendre élevé chez les jeunes (au 2^e rang parmi les régions du Québec).

En complément:

Laurentides Économique: services aux entrepreneurs de la région en relève entrepreneuriale, développement international, immigration économique et en économie sociale.

► www.laurentideseconomique.ca

LAVAL

- › **Population:** 409 718 hab.
- › **Superficie en terre ferme:** 246 km²
- › **Densité de la population:** 1 666,7 hab./km²
- › **Taux d'entrepreneuriat:** 2,9 %

Secteurs d'activités entrepreneuriaux porteurs: Sciences de la vie, Technologies de l'information et de la communication, Agro-alimentaire, Fabrication et transformation manufacturière, Récréotourisme.

Laval est à la fois une ville, une municipalité régionale de comté (MRC) et une région. Centre urbain important, Laval a su allier développement d'espaces verts, de centres commerciaux et de résidences. Les zones agricoles composent également une partie importante du territoire.

La région de Laval réunit des conditions propices au développement de l'entrepreneuriat: proximité géographique avec Montréal et un

Propulser votre rêve entrepreneurial : c'est notre profession !



Principaux services offerts:

- » Accompagnement stratégique
- » Aide au recrutement et à l'embauche de travailleurs immigrants qualifiés et spécialisés
- » Concrétisation de projet d'affaires
- » Conseils et montage financier
- » Financement et subvention
- » Réseautage

Nous travaillons avec les entrepreneurs, et ce, à toutes les phases de développement de leur entreprise.

Création Croissance Acquisition
Relève Internationalisation



450 978-5959 | cldlaval.com



accroissement démographique supérieur à la moyenne québécoise. De plus, avec sa Technopole mondialement reconnue pour la qualité de ses centres de recherche et entreprises hautement spécialisés, la municipalité attire un nombre important d'immigrants chaque année.

Les perspectives économiques y sont optimistes surtout dans les nouveaux secteurs en développement comme la gestion d'entreprises, les services professionnels, scientifiques et techniques, les soins de santé et du commerce.

En complément :

Laval Technopole : elle relève le défi du développement de Laval depuis sa création en 1995 et offre de nombreux services aux entreprises lavalloises afin de les soutenir dans leur cheminement d'affaires.

► www.lavaltechnopole.com

MAURICIE

› **Population :** 262 399 hab.

› **Superficie en terre ferme :** 35 301,3 km²

› **Densité de la population :** 7,4 hab./km²

› **Principales villes :** Trois-Rivières, Shawinigan, La Tuque

› **Taux d'entrepreneuriat :** 2,3 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Commerce de détail ; Agriculture, foresterie ; Construction ; Fabrication.

Créateurs d'excellence : Meuble.

Malgré une faible croissance démographique et un vieillissement de la population, la région de la Mauricie possède des atouts pour dynamiser le secteur entrepreneurial : positionnement géographique (à mi-chemin entre Montréal et Québec), la présence d'entrepreneurs d'expérience et de nombreux efforts de la part des acteurs régionaux pour soutenir l'entrepreneuriat. Des efforts payants qui ont permis à la ville de Shawinigan, qui accueille le Forum sur la culture entrepreneuriale en Mauricie, de se classer parmi les villes québécoises et canadiennes les plus dynamiques en création d'entreprises (classée au 19^e rang dans le palmarès 2012 de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante des villes les plus dynamiques en matière d'entrepreneuriat au Canada).

En complément :

► **Communauté entrepreneuriale de Shawinigan :** www.ceshawinigan.ca



J'AI TROUVÉ MA SOURCE DE RÉUSSITE

« En ce moment ici, ça bouge! L'énergie injectée dans le développement de notre économie donne des résultats. Pour une entreprise, c'est le moment plus que jamais de venir s'installer ici. »

ANDRÉ TRUDEL,
Trou du Diable

SHAWINIGAN 

JAITROUVEMASOURCE.CA

MONTÉRÉGIE

- › **Population :** 1 470 252 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 11 111 km²
- › **Densité de la population :** 132,3 hab./km²
- › **Principales villes :** Belœil, Granby, Longueuil, Saint-Jean-sur-Richelieu, Saint-Hyacinthe, Sorel-Tracy, Vaudreuil-Dorion
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 2,9 %

Secteurs d'activités entrepreneuriaux porteurs : Construction ; Commerce de détail ; Services professionnels, scientifiques et techniques ; Agriculture, foresterie, pêche et chasse.

Créneaux d'excellence : Bioalimentaire ; Matériaux souples avancés ; MicroTeQ-10 ; Pôle d'excellence québécois en transport terrestre ; Transformation des métaux.

La Montérégie possède tous les avantages des milieux urbains (écoles, hôpitaux, transports, etc.), auxquels s'adjoignent de grands espaces ruraux. Située à la périphérie de Montréal et s'étendant jusqu'à la frontière des États-Unis, elle dispose d'un vaste réseau routier qui la relie aux grands centres industriels du Nord-Est américain. Elle joue ainsi un rôle de plaque tournante du fret entre le Québec et les États-Unis. Avec un faible taux de chômage et une importante croissance de l'emploi, la Montérégie se positionne parmi les régions les plus performantes au Québec. La région se démarque aussi par la présence de secteurs clés, notamment l'aérospatiale et l'aéronautique, ainsi que sur la diversité de son tissu agricole, agroalimentaire et bioalimentaire. De nombreux atouts et un pouvoir d'attraction important pour stimuler l'entrepreneuriat en Montérégie.

MONTRÉAL

- › **Population** : 1 981 672 hab.
- › **Superficie en terre ferme** : 498 km²
- › **Densité de la population** : 3977,8 hab./km²
- › **Taux d'entrepreneuriat** : 2,4 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Services professionnels, scientifiques et techniques ; Soins de santé et assistance sociale ; Commerce de détail ; Hébergement et services de restauration.

Cœur de l'économie québécoise et première ville la plus peuplée de la province, Montréal reste la ville de prédilection des nouveaux arrivants au Québec. La région de Montréal est composée de 7 grappes industrielles qui contribuent à dynamiser l'entrepreneuriat : Aérospatiale, Cinéma et télévision, Logistique et transport, Sciences de la vie, Services financiers, Technologies de l'information, Technologies propres. Pour en savoir plus : <http://grappesmontreal.ca>

- Grappe aérospatiale : Aéro Montréal : www.aeromontreal.ca
- Grappe du cinéma et de la télévision : Bureau du cinéma et de la télévision du Québec : www.bctq.ca
- Grappe de la logistique et du transport de marchandises : CargoM : www.cargo-montreal.ca
- Grappe des sciences de la vie et des technologies de la santé : Montréal InVivo : www.montreal-invivo.com
- Grappe des services financiers : Finance Montréal : www.grappefinancemontreal.com
- Grappe des technologies de l'information : TechnoMontréal : www.technomontreal.com
- Grappe des technologies propres : Écotech Québec : www.ecotechquebec.com

Montréal occupe une place appréciable dans le secteur financier, plusieurs institutions financières canadiennes et internationales d'envergure y ont leur siège. On compte également plus de 50 entreprises de capital de risque, ainsi que près de 135 centres financiers internationaux (CFI). Ces derniers, comme les gestionnaires de fonds communs de placement, bénéficient au Québec d'avantages fiscaux substantiels qui touchent autant les entreprises que les employés.

Le Grand Montréal (comprenant l'île de Montréal, la ville de Laval, la ville de Longueuil, les municipalités de la couronne nord du Saint-Laurent, les municipalités de la Rive-Sud du Saint-Laurent) appartient à l'un des trois pôles mondiaux dans le secteur de l'industrie aérospatiale et occupe une

place mondiale dans le secteur des technologies de l'information et de la communication et celui du multimédia est l'un des secteurs en fort développement. La région est reconnue pour son innovation et sa créativité dans les secteurs de la fabrication, les logiciels, les services informatiques, les médias numériques interactifs, etc.

Montréal est également reconnu au niveau mondial pour son expertise de pointe dans les sciences de la vie : des entreprises chefs de file dans le secteur pharmaceutique, en biotechnologie et en technologies médicales y sont bien implantées. La région investit tout particulièrement dans la recherche et le développement grâce aux centres de recherche et aux programmes universitaires.

De par sa situation géographique, Montréal occupe une place stratégique en matière de transports et logistique. Il constitue une plate-forme d'échanges commerciaux autant dans le transport terrestre, que ferroviaire, maritime ou aérien. Le Grand Montréal bénéficie d'accords commerciaux, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Montréal réunit les conditions propices au développement de l'entrepreneuriat. La région se démarque par le grand nombre de propriétaires d'entreprises sur son territoire. Elle a notamment, sur son territoire, de nombreuses institutions collégiales et universitaires dotées de centres de recherche parmi les plus réputés au monde et elle accueille des milliers d'immigrants chaque année. Néanmoins, en raison, entre autres, de la présence d'un nombre élevé d'entreprises et d'une concurrence importante, les entrepreneurs montréalais ont plus de difficulté à pérenniser leurs entreprises que dans le reste de la province.

L'entrepreneuriat chez les immigrants y est aussi très élevé. Même s'ils ont plus de difficulté à pérenniser leurs entreprises, les immigrants se lancent en affaires dans une proportion presque aussi forte que les non-immigrants à Montréal.

La Direction régionale de l'île de Montréal du MICC a signé une entente de collaboration avec plusieurs organisations publiques et communautaires offrant des services d'accompagnement, de financement et de formation aux entrepreneurs issus de l'immigration. L'écosystème entrepreneuriat immigrant consiste à assurer un continuum de services pour permettre aux entrepreneurs immigrants de trouver les ressources appropriées pour la concrétisation de leur rêve entrepreneurial.

En complément : pour connaître les organismes offrant de l'accompagnement en démarrage d'entreprise à Montréal, reportez-vous à la page 61.

NORD-DU-QUÉBEC

- › **Population :** 42 993 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 718 229 km²
- › **Densité de la population :** 0,1 hab./km²
- › **Principales villes :** Chibougamau, Chisasibi, Kuujuaq
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 1,2 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Commerce de détail ; Hébergement et services de restauration ; Agriculture, foresterie, pêche et chasse ; Construction.

Créneau d'excellence : Tourisme nordique.

Le Nord-du-Québec est un immense territoire très peu peuplé. Terre quasi vierge, la région offre un potentiel en ressources naturelles incroyable. L'hydroélectricité (50 % de la production québécoise vient du Nord-du-Québec), l'industrie des mines (gisements de diamants dans les monts Otish) et l'industrie forestière sont au cœur des activités du Nord-du-Québec. La région de la Baie-James est une des plus actives alliant développement économique et touristique. Malgré le faible nombre d'entrepreneurs dans la région et du recul de son taux entrepreneurial (17^e rang québécois), le revenu moyen avant impôt des entrepreneurs établis est élevé. Les futurs entrepreneurs pourraient également profiter des retombées dans les années à venir provenant du développement du nord et du créneau d'excellence lié au tourisme nordique.

En complément :

Centre d'entrepreneurship nordique (C.E.N.) : coordonne le service de mentorat pour entrepreneurs.

► www.entrepreneurshipnordique.ca

OUTAOUAIS

- › **Population :** 372 329 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 30 504 km²
- › **Densité de la population :** 12,2 hab./km²
- › **Principales villes :** Gatineau, Cantley, Val-des-Monts
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 2,3 %

Secteurs d'activités entrepreneuriaux porteurs: Construction ; Services professionnels, scientifiques et techniques ; Soins de santé et assistance sociale ; Hébergement et services de restauration.

Créneaux d'excellence: Industrie de la langue ; Production et transformation du bois de type feuillu.

L'Outaouais est une vaste région située à l'extrême sud-ouest du Québec. La structure économique de l'Outaouais est étroitement liée à la proximité de la capitale fédérale Ottawa et compte ainsi de nombreux postes dans l'administration publique. Sa situation géographique lui offre une place stratégique près des grands centres d'affaires canadiens et américains. La région constitue un centre important de haute technologie, la plaçant numéro 1 au Québec quant à la proportion d'entreprises exportatrices dans ce secteur. Elle est particulièrement innovante dans les technologies de l'information dont la croissance est l'une des plus considérables en Amérique du Nord. Les industries régionales de télécommunication, de géomantique, de biotechnologies et de services multimédias connaissent un taux de croissance important. Avec la présence d'une population plus jeune et d'un taux d'intention de création d'entreprises élevé chez les jeunes et les personnes immigrantes, la relève entrepreneuriale semble en bonne voie d'implantation dans la région.

En complément :

Gatineau Ville d'Affaires: site web accessible en cinq langues (français, anglais, espagnol, arabe et chinois) qui rassemble témoignages vidéo, billets de blog, conseils et infos pratiques sur l'entrepreneuriat à Gatineau (informations relatives aux règles fiscales en vigueur, les normes comptables, les aides financières, le recrutement de salariés...). Le site web propose également en téléchargement (et également en 5 langues) le guide ImmigrAffaires Gatineau, réalisé en partenariat avec le SAJE accompagnateur d'entrepreneurs.

► www.gatineauvilleaffaires.ca

Service Intégration Travail Outaouais (SITO): il offre le programme Devenir Entrepreneur à Gatineau, consistant à favoriser la préparation des personnes immigrantes qui ont l'intention de se lancer en affaires ou de lancer leur propre entreprise.

► <http://sito.qc.ca>

SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

- › **Population :** 273 009 hab.
- › **Superficie en terre ferme :** 95 893 km²
- › **Densité de la population :** 2,8 hab./km²
- › **Principales villes :** Saguenay, Alma, Dolbeau-Mistassini, Saint-Félicien, Roberval
- › **Taux d'entrepreneuriat :** 2,2 %

Secteurs d'activités entrepreneuriales porteuses : Commerce de détail; Soins de santé et assistance sociale; Agriculture, foresterie, pêche et chasse; Construction; Construction.

Créateurs d'excellence : AgroBoréal; Tourisme d'aventure et écotourisme; Transformation de l'aluminium.

Le Saguenay Lac-Saint-Jean est un immense territoire qui s'ouvre de plus en plus à l'immigration, un enjeu économique important pour cette région dans les années à venir. La région a connu, à la suite de la crise de 2008, une situation économique difficile. Alors que l'économie québécoise s'est depuis redressée, la prospérité économique du Saguenay-Lac-Saint-Jean demeure précaire. Cependant, la région mise sur ses créateurs d'excellence et la région s'affaire à devenir la future plaque tournante du Plan Nord. De 1998 à 2002, la région a accueilli le plus vaste chantier d'Amérique du Nord avec la construction de l'aluminerie Alcan à Alma. En 2000, le gouvernement a reconnu à la région le titre de Vallée de l'aluminium. Cela a contribué à greffer autour de la production d'aluminium des activités économiques de deuxième et de troisième transformations. La région est maintenant reconnue dans le monde entier pour sa production. De plus, plusieurs industries prometteuses se déploient actuellement et la région est de plus en plus reconnue sur la scène internationale en tant que destination touristique de choix. La région peut aussi miser sur le dynamisme en développement constant de l'entrepreneuriat chez les femmes qui est supérieur à la moyenne québécoise.

En complément :

Table régionale en entrepreneuriat : elle soutient le développement de l'entrepreneuriat individuel et collectif chez les jeunes, en regroupant l'ensemble des organismes régionaux.

► www.tableentrepreneuriat.com

Fond d'entraide communautaire : www.fondsentraidecommunautaire.org

Promotion Saguenay : <http://saguenay.ca>

SE LANCER EN AFFAIRES :
DE L'IDÉE À LA MISE EN ŒUVRE

AVEZ-VOUS LA BONNE IDÉE ? L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le succès de votre entreprise réside – en grande partie – dans l'idée ingénieuse et originale de votre projet. Si vous êtes depuis peu au Québec, il est plus que nécessaire de regarder votre environnement car quelqu'un a peut-être déjà mis en œuvre votre bonne idée. Prenez le temps de comprendre le marché et d'avoir une idée précise de la concurrence.

Pour tous, l'étude de marché va se révéler déterminante. Au départ, lorsque vous avez une idée d'entreprise, commencez par vous poser les bonnes questions et répondez-y. Cela vous permettra d'éclaircir votre projet, de tout mettre à plat, de soulever éventuellement certaines problématiques auxquelles vous devrez trouver des solutions.

L'étude de marché – quantitative et qualitative – devrait vous permettre de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les produits et les services que je souhaite offrir ? Vous devez être capable de répondre à cette question de façon claire, précise, concise et rapide. Il vous faut pouvoir parler de votre projet très facilement.
- Qui est ma clientèle cible ? Que représente-t-elle quantitativement ?
- À quels besoins mes produits/services répondent-ils ?
- Quel prix puis-je obtenir, quels tarifs vais-je pratiquer ?
- Quels seront les coûts ?
- Comment se porte le marché ?
- Qui sont mes concurrents ? Sont-ils nombreux ? Quels prix pratiquent-ils ? Dans quelle aire géographique opèrent-ils ?
- Comment mon offre de produits/services se distingue-t-elle ?
- Qui sont mes potentiels partenaires ?
- Où vais-je vendre mes produits/services (au Québec, au Canada, en Amérique du Nord, dans le monde entier) ?
- Comment vais-je m'y prendre pour réaliser mon projet ? Quels sont mes objectifs, mes délais, mes besoins financiers, matériels et humains ?
- Comment vais-je me faire connaître ? Quelles sont mes stratégies de communication et de promotion ?

- › Pourquoi partir en affaires ? Quelles sont mes motivations ?
- › Etc.

Une fois que vous aurez trouvé des réponses à toutes ces questions, vous pourrez valider votre idée. Ne prenez pas l'étape de l'étude de marché à la légère car elle vous mènera vers votre plan d'affaires et vers vos meilleurs arguments pour trouver du financement. Pour répondre à ces questions, vous devrez procéder de façon systématique et utiliser des méthodes reconnues, l'instinct n'est pas suffisant. Les organismes de formation et d'aide au démarrage d'entreprise (voir page 57) vous guideront dans ce processus.

Le CJE Centre-sud | Plateau Mont-Royal | Mile-End : aider les jeunes du quartier dans leur idéation de projet d'affaire

Vous aimeriez valider votre idée d'affaires ? Vous vous sentez prêt à lancer votre projet mais vous ne savez pas par quelles démarches commencer ? Ou encore, l'entrepreneuriat vous tente mais vous pensez ne pas en être capable ? Le CJE Centre-Sud | Plateau Mont-Royal | Mile-End offre gratuitement un accompagnement individualisé pour les jeunes habitants sur son territoire. En rencontrant le conseiller en développement d'entreprise, vous trouverez une oreille attentive capable de vous faire poser les bonnes questions. La philosophie du CJE Centre-Sud | Plateau Mont-Royal | Mile-End : travailler sur l'humain avant même de regarder le plan d'affaires. À raison de rencontres régulières, vous cheminerez dans votre projet. Le conseiller en développement entrepreneurial est disponible pour vous questionner et pour que vous trouviez les solutions en vous-même. Au fur et à mesure des séances, votre projet s'affinera et, malgré les doutes et les découragements, vous travaillerez efficacement sur la confiance que vous vous accordez. Il peut ensuite vous diriger vers d'autres ressources adéquates. Il s'agit d'un excellent complément aux formations de groupe offertes par d'autres organismes.

- www.cjeplateau.org
- *Merci à Marc Fortier, Conseiller en emploi et en développement entrepreneurial, CJE Centre-Sud | Plateau Mont-Royal | Mile End*

TÉMOIGNAGE



SYLVIA MERILES
FAIRE POUSSER DES PRODUITS
EXOTIQUES AU QUÉBEC

► Fondatrice de Les Jardins Épicés

Originaire de Cochabamba en Bolivie, je suis arrivée au Québec en 2007 avec mon mari pour suivre une maîtrise en gestion de l'eau à l'université McGill. Ensuite, nous avons travaillé ensemble comme superviseurs dans une récolte agricole de Montérégie. De retour à Montréal, avec nos deux enfants nés au Québec, j'ai décidé de prendre du temps pour m'occuper d'eux et réfléchir à mon plan de carrière en suivant des cours d'aide en employabilité au Centre Génération Emploi.

UN PREMIER CONTACT AVEC LE MONDE DE L'ENTREPRENEURIAT

J'ai aussi mis à profit ce temps libre pour faire du bénévolat et suivre une formation en marketing et vente avec FEM international, un organisme à Montréal qui aide les femmes entrepreneures à incorporer des pratiques responsables dans leurs projets d'affaires. Ça a été mon premier contact avec le monde de l'entrepreneuriat et ça a aussi été l'opportunité pour moi de rencontrer des femmes déjà en affaires qui m'ont encouragée à développer un projet dans le domaine de l'agriculture. L'idée de me lancer en affaires me trottait déjà en tête depuis quelques années.

Puis, j'ai eu le déclic un peu plus tard, alors que j'étais chez ma tante, elle aussi installée à Montréal, en remarquant qu'elle faisait pousser dans des pots du quilquiña (de la coriandre bolivienne). C'est une plante très courante en Bolivie mais ici, au Québec, avec les contraintes climatiques, il faut la cultiver avec des techniques particulières. J'ai alors repensé à des discussions que j'avais eues avec des immigrants péruviens et mexicains qui m'avaient expliqué qu'ils n'arrivaient pas à trouver certaines variétés de produits ici. Je me suis dit que je pouvais peut-être combler ce manque et j'ai dressé une liste de légumes exotiques que je pourrais cultiver au Québec.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

UNE FORMATION POUR PRÉPARER MA DEMANDE DE SUBVENTION

Pour m'accompagner dans ce projet, j'ai contacté Compagnie F, un organisme de soutien à l'entrepreneuriat féminin. Pendant 2 mois et demi, j'ai suivi une formation où j'ai appris à présenter mon projet et préparer ma candidature pour recevoir une aide financière. Ce que j'ai obtenu peu de temps après grâce au Soutien au travail autonome (STA), un soutien financier offert par le SAJE et mandaté par Emploi-Québec, qui m'a permis de couvrir mes dépenses personnelles.

J'ai ensuite loué un terrain à l'incubateur d'entreprises agricoles, Ferme du Bord-du-Lac, situé sur L'Île-Bizard. J'ai commencé mes premières plantations et j'ai ainsi pu démarcher des restaurateurs montréalais en leur faisant goûter les échantillons de mes produits.

DES PROJETS POUR DÉVELOPPER MES ACTIVITÉS

Actuellement, mon entreprise, Les Jardins Épicés, se porte plutôt bien. Je fournis plusieurs restaurateurs sud-américains et je vends mes produits à la boutique de l'éco-quartier de Parc-Extension et à quelques organismes communautaires qui organisent des groupes d'achats. J'attache beaucoup d'importance à vendre aux consommateurs des produits frais et de qualité (sans pesticides ni engrais chimiques) et à des prix raisonnables. Je livre également quelques paniers de légumes dans le quartier du Mile-End, une activité que j'aimerais développer d'ici l'année prochaine.

LE PLUS DUR : TRAVAILLER SEULE

Le plus dur dans mes premiers pas en tant qu'entrepreneure a été de travailler toute seule. Même si j'ai été soutenue par mon entourage et accompagnée par plusieurs organismes, il faut beaucoup de courage et savoir rester positif !

Mon deuxième gros défi était le français que je maîtrisais plutôt mal au début, ce qui était assez handicapant pour rédiger mon plan d'affaires et présenter mon projet.

À tous les futurs immigrants entrepreneurs, je leur conseillerais de ne pas rester au stade de l'idée mais de passer à l'action. Parlez de votre idée dans vos réseaux car c'est important de faire valider son idée, savoir si votre projet est réaliste et viable.

Vous pouvez réfléchir à comment sortir des sentiers battus et faire preuve d'innovation. L'imagination est un bon moteur pour rendre votre entreprise efficace et performante.

Voici quelques questions que vous pouvez vous poser pour stimuler votre imagination :

- › Quelles sont les méthodes appliquées par mes concurrents ?
- › Comment pourrais-je faire différemment ?
- › Où puis-je trouver d'autres exemples innovants (dans mon pays d'origine, dans un pays étranger) ?
- › Ces exemples seraient-ils applicables au Québec ?

La réussite d'une entreprise réside dans un étroit équilibre entre votre désir de réussite, vos compétences et l'état du marché.

Carrefour Affaires : trouver l'information stratégique pour réaliser son plan d'affaires

À la Grande Bibliothèque de Montréal, vous pouvez rencontrer un bibliothécaire spécialiste des affaires. Il pourra vous orienter, sans rendez-vous préalable, dans vos recherches parmi les ressources de la bibliothèque pouvant vous aider à mieux connaître l'économie nord-américaine et les tendances du marché, monter son plan d'affaires, etc. Ce service est gratuit et les données confidentielles. Pour aller plus loin, il est possible d'avoir recours à des services tarifés : dans ce cas, un bibliothécaire fera lui-même des recherches sur les thèmes demandés. Des séances d'informations collectives sur le démarrage d'entreprise sont régulièrement organisées.

► www.banq.qc.ca/carrefouraffaires

LE BUT DU PLAN D'AFFAIRES

Évaluer son potentiel de réussite et établir un plan d'affaires sont des étapes incontournables dans la mise en œuvre de votre projet. Un plan d'affaires est l'ossature de votre entreprise : il décrit les objectifs et les moyens pour les atteindre avec une planification précise dans le temps. C'est avec ce document que vous réussirez à convaincre des futurs investisseurs et fournisseurs. Étant donné qu'il s'agit d'un document que vous leur présenterez, il doit être le plus clair et le plus explicite pour tout lecteur ne connaissant pas votre projet.

Un des éléments les plus importants est l'étude de marché car c'est la partie qui intéresse le plus les investisseurs. Les informations de l'étude de marché doivent être justifiées et étoffées par des analyses quantitatives et qualitatives.

Le plan de financement est tout aussi important puisque c'est dans cette partie que vous devez prouver la viabilité de votre entreprise. Il doit être monté solidement pour montrer aux investisseurs que les risques qu'ils prennent sont minimales et que votre entreprise peut rapporter de l'argent. Les revenus prévus ne devront pas être surévalués. Une pratique courante est de présenter trois scénarios : optimiste, pessimiste et moyen.

Un plan d'affaires complet se présente généralement de la façon suivante :

DESCRIPTION DU PROJET :

- › Historique
- › Mission / vision
- › Produits / services
- › Profil de l'entrepreneur

PLAN MARKETING :

- › Étude de marché
- › Plan de promotion

PLAN DE PRODUCTION / OPÉRATION / COMMERCIALISATION :

- Lieu, équipements, aménagement de l'espace
- Coûts de production
- Fournisseurs
- Plan de gestion des opérations

PLAN FINANCIER :

- Prévisions budgétaires pour les 3 premières années
- Coût de démarrage, coût de revient
- Viabilité : seuil de rentabilité
- Budget, honoraires, salaires
- Recherche de financement et sources de financement
- Chiffre d'affaires

RESSOURCES HUMAINES ET MATÉRIELLES

ÉCHÉANCIERS : CALENDRIER DES RÉALISATIONS

PARTENAIRES

ANNEXES : ÉTUDES, STATISTIQUE, ARTICLES, PHOTOS, ETC.

Le plan d'affaires est un outil dynamique, qui peut changer régulièrement en fonction de l'avancement de vos réflexions, d'obstacles ou d'opportunités que vous rencontrez.

Des outils en ligne pour vous aider à réaliser votre plan d'affaires

- CLD de Québec : www.clddequebec.qc.ca/outils/guides-de-references
- Banque de développement du Canada : www.bdc.ca/FR/centre_conseils/outils/plan_affaires/Pages/plan_daffaires.aspx
- Services Québec Entreprises : www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec (Rubrique « Créer son entreprise », puis « Plan d'affaires »)
- Info Entrepreneurs : www.infoentrepreneurs.org/fr/guides/preparer-un-plan-d-affaires-pour-la-croissance

Pour pouvoir vous lancer en affaires au Québec, vous devez disposer d'un compte personnel dans une institution financière du Québec (banque ou caisse populaire). Avant de considérer les possibilités de financement, il est indispensable d'avoir complété votre plan d'affaires. Il vous faudra notamment avoir établi votre plan financier.

LE PLAN FINANCIER

Élément clé du plan d'affaires, il a pour objectif de vous faire évaluer les revenus et dépenses au démarrage de votre entreprise et durant les trois premières années d'exercice, pour évaluer l'investissement requis au départ et pour son exploitation afin d'assurer la viabilité de votre entreprise.

Dans un premier temps, commencez par évaluer vos ressources personnelles et estimez ce que vous pouvez investir dans l'entreprise. Faites le bilan de ce que vous possédez et de la mise de fonds que vous êtes en mesure de mettre.

Déterminez vos besoins financiers personnels et estimez le salaire mensuel dont vous avez besoin pour vivre au quotidien.

Vous pouvez faire votre bilan financier personnel sous la forme d'actifs (vos placements financiers, vos ressources telles qu'une automobile) et de passifs (les crédits que vous avez).

Considérez ensuite le bilan prévisionnel de votre entreprise. Pour cela, vous devez lister tous les coûts reliés au lancement de votre entreprise, les coûts d'exploitation, les ventes et revenus de vente ainsi que le délai entre les dépenses à payer et les revenus. À partir de là, il vous sera possible d'estimer vos besoins de financement.

Grâce à ce plan financier, vous pourrez aller chercher du financement à l'externe.

L'APPORT PERSONNEL

Il vous sera très difficile d'aller chercher du financement externe si vous n'avez pas un minimum d'apport personnel. Plus vous investissez votre argent, plus cela donne de la crédibilité à votre projet et démontre votre engagement à long terme. Prévoyez donc de faire quelques économies avant de vous lancer en affaires.

zoomsur»

► Texte de Jérôme Pruneau, directeur général de Diversité artistique Montréal (DAM)

Artistes fraîchement arrivé(e)s, votre art mérite d'être partagé. Si le milieu artistique vous paraît labyrinthique... suivez le guide !

PREMIER RÉFLEXE : DIRECTION LES CENTRES RESSOURCES !

Conseil des arts de Montréal (CAM) : partenaire dynamique de la création artistique montréalaise, le Conseil des arts de Montréal est votre tout premier allié. Il peut vous soutenir et reconnaître l'excellence de vos créations, au moyen d'appuis financiers, de conseils et d'actions de concertation et de développement.

► www.artsmontreal.org

Diversité artistique Montréal (DAM) : DAM a pour mission d'informer, d'accompagner et de défendre les artistes et les organismes artistiques de la diversité culturelle dans le paysage montréalais. L'organisme sera un soutien du début à la fin de vos projets, et surtout votre meilleur conseiller pour percer le milieu.

► www.diversiteartistique.org

Eurêka! Art et dialogue interculturel est un organisme qui offre notamment des formations pour artistes professionnels de toutes origines et encourage leur intégration socio-professionnelle.

► <http://eureka-adi.ca>

CÔTÉ BUDGET

Voici les organismes susceptibles de vous offrir des aides pour développer vos projets, subventions et financements :

Conseil des arts et des lettres du Québec (CALQ)

► www.calq.gouv.qc.ca

Conseil des artistes québécois (CAQ)

► www.conseildesarts.org

Corporations de développement économique communautaire (CDEC)

► <http://lescdec.org>

Ville de Montréal

► <http://ville.montreal.qc.ca>

Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)

► www.sodec.gouv.qc.ca

ÊTRE ENTREPRENEUR ET ARTISTE PROFESSIONNEL IMMIGRANT

À CHAQUE DOMAINE ARTISTIQUE, SON ASSOCIATION PROFESSIONNELLE

En fonction de votre art de prédilection, vous pouvez vous tourner vers celle qui saura représenter et défendre vos intérêts professionnels.

Union des Artistes (UDA)

► <https://uda.ca>

Regroupement des artistes en arts visuels (RAAV)

► www.raav.org

Regroupement des arts interdisciplinaires du Québec (RAIQ)

► <http://raiq.ca>

Association des professionnels des arts de la scène du Québec (APASQ)

► www.apasq.org

Regroupement des centres d'artistes autogérés du Québec (RCAAQ)

► www.rcaaqa.org

Conseil québécois des arts médiatiques (CQAM)

► www.cqam.org

Guilde des musiciens et musiciennes du Québec (GMMQ)

► www.gmmq.com

QUELQUES RESSOURCES EN LIGNE POUR LES TRUCS UTILES AU QUOTIDIEN D'UN ARTISTE.

Artère : portail d'informations pour la relève artistique montréalaise

► www.artere.qc.ca

Centrale d'artistes : centre de services d'accompagnement de carrière, de référencement, de diffusion et de formation continue.

► www.lacentraledesartistes.com

Conseil québécois des ressources humaines en culture : représentant de la « main-d'œuvre » des différents secteurs culturels qui offre des boîtes à outils et des renseignements sur le milieu.

► www.cqrhc.com

Teatricus : réseau de professionnels de la scène, boîtes à outils et actualités du milieu.

► www.teatricus.com

Bienvenue à Montréal !



LES PROCHES (LE « LOVE MONEY »)

Démarchez vos parents, amis ou autres proches et voyez s'ils peuvent vous aider dans votre projet. Il est en effet plus facile de convaincre vos connaissances de vos capacités et de la pertinence de votre entreprise. S'ils croient en vous et qu'ils sont aptes à vous prêter, alors ils pourraient décider d'investir dans votre projet. Évidemment, si vous considérez que votre projet comporte des risques élevés, vous préférerez peut-être de ne pas mettre en danger l'avenir de vos proches.

Le « love money » désigne aussi l'argent qu'un proche peut dépenser pour vous afin de vous soulager d'une dépense. Dans un couple, par exemple, le ou la conjoint(e) peut évaluer sa capacité à payer seul(e) le loyer de l'appartement, le crédit de la voiture, les frais des enfants, etc. Autant d'économies qui vous permettront d'être moins sous pression si, au démarrage de votre entreprise, vous n'arrivez pas à vous dégager un vrai salaire.

SUBVENTIONS, CRÉDITS D'IMPÔT, PRÊTS, GARANTIES DE PRÊTS ET PRÊTEURS SPÉCIALISÉS

Les programmes de subvention aux entreprises sont de moins en moins nombreux. Ils sont remplacés par des crédits d'impôt, des programmes de garanties de prêt ou qui soutiennent financièrement des organismes qui offrent du crédit à certains groupes spécifiques. Le crédit d'impôt permet de réduire son impôt à payer, ou de percevoir un remboursement sous diverses conditions (voir, par exemple : www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/impot/societes/credits). Certains crédits d'impôt sont dits remboursables, dans ce cas, vous recevrez un remboursement même si vous n'avez pas d'impôt à payer. La garantie de prêt (assurance-crédit) est une garantie de remboursement de la perte subie par l'institution financière qui vous accorde un prêt.

LES EMPRUNTS AUPRÈS DES CLD / CDEC

Plusieurs fonds gouvernementaux sont gérés par les centres locaux de développement (CLD) et les corporations de développement économique communautaire (CDEC) dans le but de favoriser le démarrage d'entreprise et la création d'emplois :

- › Fonds local d'investissement (FLI)
- › Fonds local de solidarité (Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi – SOLIDE) (voir ci-après la présentation du Fonds de solidarité de la FTQ)
- › Fonds de développement Emploi-Montréal (FDEM)

Ces organismes proposent également des subventions :

- › Fonds de développement des entreprises d'économie sociale
- › Programme Jeunes Promoteurs (aide destinée aux 18-35 ans)
- › Soutien au travail autonome (STA) (mesure d'Emploi-Québec) : voir présentation plus bas.
- **Renseignez-vous auprès du CLD présent sur le territoire visé (www.acldq.qc.ca) ou de votre CDEC (www.lescdec.org).**

Outre les aides au financement, les CLD et CDEC peuvent vous accompagner dans votre projet sous diverses formes : des services-conseils, du soutien, de l'aide à l'élaboration du plan d'affaires, etc. Ce sont donc des organismes incontournables à approcher.

LES EMPRUNTS AUPRÈS DES SADC ET DES CAE

Les sociétés d'aide au développement de la collectivité (SADC) et les centres d'aide aux entreprises (CAE) offrent des prêts (prêt conventionnel, prêt participatif et capital-actions) pouvant atteindre jusqu'à 150 000 \$. Ils gèrent également le fonds Stratégie Jeunesse pour les 18-35 ans : prêt personnel pouvant aller jusqu'à 25 000 \$ par entrepreneur.

► www.sadc-cae.ca

LA MESURE DE SOUTIEN AU TRAVAIL AUTONOME (STA)

Financée par Emploi-Québec, cette subvention s'adresse aux personnes bénéficiant de l'assurance-emploi ou autres situations particulières et permet de toucher une allocation salariale de base sur un maximum de 52 semaines. Pour en savoir plus, adressez-vous à votre CLD, à votre Centre local d'emploi (CLE) ou à un organisme accrédité.

► <http://emploi.quebec.net/individus/emploi/travail-autonome.asp>

LA FONDATION DU MAIRE POUR LA JEUNESSE MONTRÉAL INC.

Les jeunes entrepreneurs de 18 à 35 ans peuvent bénéficier d'une bourse pour créer ou avoir créé une compagnie dans un intervalle de 12 mois avant ou après la demande. La fondation cible, entre autres, les entrepreneurs issus des communautés culturelles.

► www.montrealinc.ca

LA FONDATION CANADIENNE DES JEUNES ENTREPRENEURS (FCJE)

Il s'agit d'un organisme à but non lucratif qui offre des prêts aux jeunes entrepreneurs de moins de 40 ans pouvant atteindre 45 000 \$ pour le démarrage d'une entreprise, en plus de services d'accompagnement. Le programme Nouveaux arrivants s'adresse aux entrepreneurs de moins de 40 ans ayant une résidence permanente et propose les services suivants: accompagnement au prédémarrage, financement et ressources pour les entreprises, mais aussi appréhension de la culture d'affaires au Québec, des questions de langues, qui seront abordés grâce à la relation de mentorat. Une fois accueilli dans la famille FCJE, l'organisation tient des

Du financement pour les entreprises d'économie sociale

Réseau d'investissement social du Québec (RISQ): fonds de capital de risque à but non lucratif qui œuvre uniquement en économie sociale et qui a pour mission de rendre accessible un financement adapté à la réalité des entreprises d'économie sociale.

► www.fonds-risq.qc.ca

Fiducie du Chantier de l'économie sociale: prêts favorisant l'expansion et le développement des entreprises collectives en améliorant l'accès au financement et en assurant une meilleure capitalisation des entreprises d'économie sociale.

► <http://fiducieduchantier.qc.ca>

Caisse d'économie solidaire Desjardins: prêts aux organismes à but non lucratif et aux coopératives.

► www.caissesolidaire.coop

Et aussi: Réseau québécois du crédit communautaire (RQCC), Filaction (voir présentation après).

rencontres de réseautage et des activités de soutien à l'entrepreneuriat.

► www.fcje.ca

LE RÉSEAU QUÉBÉCOIS DU CRÉDIT COMMUNAUTAIRE (RQCC)

Créé en 2000, le Réseau québécois du crédit communautaire (RCCQ) a permis 1 900 prêts d'honneur pour un montant global de 11,3 millions de dollars. Le taux de remboursement est particulièrement élevé, avec 93 % des sommes prêtées qui sont recouvrées. À noter l'excellent taux de survie des entreprises après 5 ans d'existence, soit 73 %.

Le micro-crédit s'adresse aux personnes exclues des financements traditionnels et présente les caractéristiques suivantes :

- un accompagnement de proximité afin que le promoteur ou l'entrepreneur développe ses compétences entrepreneuriales,
- une adaptation aux besoins et aux particularités de chaque projet,
- l'argent prêté vient de la collectivité et les prêts sont ouverts à tout type de projet quel que soit le secteur d'activités,
- un travail en concertation avec les acteurs locaux qui permet aux entrepreneurs de développer des partenariats.

Le RQCC est présent dans 12 régions du Québec. Pour contacter l'un des 23 membres du Réseau québécois du crédit communautaire :

► www.rqcc.qc.ca

Quelques organismes, membres du RQCC, proposant des crédits communautaires à Montréal :

- Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) : www.acemcreditcommunautaire.qc.ca
- Compagnie F (Aurora) : www.compagnie-f.org
- Cercles d'emprunt de la Corporation de développement de l'Est (CDEST) : www.cdest.org

Entrepreneuriat Financement Accompagnement



Le microcrédit québécois ORIGINAL

www.rqcc.qc.ca

info@rqcc.qc.ca

1.877.810.7722

VOIR AUSSI LES ORGANISMES NON-MEMBRES DU RQCC :

Les Cercles d'emprunt de Montréal (CEM) :

► www.cerclesdemprunt.com

FILATION – FONDS DE DÉVELOPPEMENT

Organisme à but non lucratif, Filation s'adresse aux PME québécoises de tous les secteurs économiques, particulièrement dans le milieu culturel et auprès de l'économie sociale, en supportant leurs initiatives et en les accompagnant dans leur démarche. L'organisme gère également des fonds de financement complémentaires dédiés à une clientèle spécifique.

► www.filiation.qc.ca

Filiation, en partenariat avec le ministère des Finances et de l'Économie du Québec, a créé le fonds Afro-entrepreneurs afin de favoriser la création d'entreprises dans tous les secteurs d'activité au sein des communautés noires du Québec.

► <http://afro-entrepreneurs.com>

Il est également à l'initiative du Fonds Mosaïque qui a pour objectif premier de favoriser la création d'entreprises dans tous les secteurs d'activité au sein des communautés culturelles du Québec.

► <http://fondsmosaïque.com>

FONDACTION

Créé par la CSN, Fondation propose du financement sous forme de prêt non garanti ou de capital-actions, plus particulièrement pour les entreprises intégrant les dimensions de gestion participative, coopératives ou entreprises autocontrôlées, considération environnementale.

► www.fondaction.com

LE FONDS DE SOLIDARITÉ DE LA FTQ

Il propose du financement en intervenant à deux niveaux : par capital-actions ou par prêt non garanti. Il est composé d'un réseau : Siège social, Fonds régionaux de solidarité FTQ, Fonds locaux de solidarité FTQ et Fonds immobilier de solidarité FTQ. Les Fonds régionaux sont

établis dans toutes les régions du Québec. Les Fonds locaux sont gérés par les centres locaux de développement (CLD).

► www.fondsftq.com

LA SODEC (SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES)

La SODEC soutient les entreprises culturelles par des programmes d'aides financières (projet, subvention, aide remboursable) et des services financiers de prêt par le biais du Fonds d'investissement de la culture et des communications (FICC).

► www.sodec.gouv.qc.ca

LA SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT JEUNESSE (SIJ)

Garantie de prêt personnel aux entrepreneurs âgé de 18 à 35 ans (citoyen canadien ou immigrant reçu résidant au Québec depuis plus de deux ans) souhaitant réaliser un projet d'affaires en démarrage (volet Fondateur), en acquisition (volet Acquéreur) ou en investissement dans le capital-actions d'une entreprise (volet Associé).

► www.sij.qc.ca

INVESTISSEMENT QUÉBEC

Cette société d'État a pour objectif d'aider les entreprises québécoises et internationales à se développer et prospérer et fournit, entre autres, des solutions financières en fonction de votre projet (prêts, garanties de prêt, financement des crédits d'impôt).

► www.investquebec.com

LE PROGRAMME DE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES DU CANADA

Il s'agit d'un programme de prêts du gouvernement du Canada en collaboration avec les institutions financières. Il s'adresse aux petites entreprises canadiennes à but lucratif ayant un chiffre d'affaires annuel brut égal ou inférieur à 5 millions de dollars.

► www.ic.gc.ca/pfpec

LES FINANCEMENTS DÉDIÉS À L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ

FEMMESSOR – Réussir en affaires: le réseau regroupe des organismes de développement économique, partout au Québec, voués à l'entrepreneuriat féminin. Ceux-ci proposent du financement adapté à chaque situation. Que ce soit pour un projet de démarrage, expansion, consolidation ou relève, si le projet soumis est considéré comme viable et que les femmes de l'entreprise détiennent plus de 51 % des parts, le projet est admissible.

► www.femmessor.com

Plusieurs organismes membres du Réseau québécois du crédit communautaire (RQCC) proposent des possibilités de prêt spécifiques aux femmes désireuses d'entreprendre: **Compagnie F** (Montréal), **Cercles d'entraide de la Rive-Sud**, **Cercles d'emprunt d'Option Femmes Emploi** (Gatineau).

LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)

Spécialement tournée vers les entrepreneurs, la BDC offre des solutions de financement sous forme de prêts. En fonction de votre besoin, plusieurs sortes de prêts sont accessibles: prêts à terme, financement subordonné, capital de risque.

► www.bdc.ca

LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Les institutions financières ne prêtent de l'argent que si les risques sont faibles. Elles vont généralement exiger des garanties en contrepartie, comme des hypothèques, des personnes pouvant se porter caution, ou autres.

Il est indispensable d'avoir un solide dossier pour se présenter devant son banquier. Votre plan d'affaires doit être bien ficelé et vous devez démontrer des capacités pour vous vendre et convaincre une tierce personne. Plusieurs possibilités de prêts:

- › Les prêts personnels: lorsque l'argent vous est prêté en tant que personne et non à votre entreprise. Dans ce cas, ce sont vos biens personnels qui sont engagés en cas de non-remboursement du prêt.
- › Le prêt d'exploitation ou marge de crédit commerciale correspond à un prêt à court terme, garantie par vos comptes clients et vos stocks.

- › Le prêt à terme pour financer vos immobilisations.
- › Le crédit de fonds de roulement qui vous permet de financer à long terme, vos besoins en fonds de roulement.

LES FONDS DE CAPITAL DE RISQUES POUR LES PETITES ENTREPRISES

Ce financement est proposé par des sociétés spécialisées, qui investissent généralement dans des projets novateurs, notamment dans les nouvelles technologies. L'investissement peut se faire sous forme d'achat d'actions ou bien sous forme de prêt à terme.

► Pour connaître la liste de ces sociétés, adressez-vous à votre CLD.

LES INVESTISSEURS PRIVÉS: LES ANGES FINANCIERS

Appelés aussi « anges financiers », ces hommes et femmes d'affaires sont prêts à vous aider à financer votre projet, en échange d'un retour sur investissement. Pour trouver des investisseurs privés dans votre région, consultez le site :

► www.carrefour-capital.com ou <http://angesquebec.com>




Femmessor
Réussir en affaires
www.femmessor.com

*Présentes dans toutes
les régions du Québec!*

Financement • Accompagnement • Formation • Réseautage

LE SOCIOFINANCEMENT (CROWDFUNDING)

Il s'agit de rechercher du financement auprès de la population. Pour cela, vous pouvez présenter votre projet sur une plateforme web de socio-financement et tout un chacun peut choisir d'investir dans un projet qui lui tient à cœur. Il faut donc séduire la population.

Consultez les plateformes telles que :

- www.haricot.ca
- www.touscoprod.com
- www.indiegogo.com
- www.kickstarter.com

LES BOURSES ISSUES DE CONCOURS

Nombre de concours existent avec chacun des critères bien spécifiques.

- Tous les concours sont présentés sur le site : www.infoentrepreneurs.org

Quelques concours susceptibles de vous intéresser :

Concours québécois en entrepreneuriat : existant depuis une quinzaine d'années, ce concours bien connu s'adresse aux jeunes en milieu scolaire mais aussi aux nouveaux entrepreneurs.

- www.concours-entrepreneur.org

Concours À go, on change le monde ! : il vise à encourager les projets d'entrepreneuriat en économie sociale chez les jeunes de 18 à 35 ans.

- www.agoonchangelemonde.qc.ca

Prix jeune entrepreneur BDC : il récompense les projets innovants visant à dynamiser une entreprise par la mise en place de nouvelles stratégies de développement. Il s'adresse aux 18 à 35 ans.

- www.prixjeuneentrepreneurbdc.ca

Prix Desjardins entrepreneurs : il se décompose en plusieurs catégories de prix (Jeunes entrepreneurs, Transfert d'entreprise, Commerce international, Développement durable, Agricole, Coopératives, Femme d'influence, Innovation et productivité).

- www.desjardins.com/fr/a_propos/profil/engagement/prix_entrepreneurs

En résumé sur les possibilités de financement: chaque financement comporte des spécificités bien définies. Même si la liste est longue, seuls quelques-uns pourront concorder avec votre situation. Il est donc important de se renseigner correctement, de bien sélectionner les programmes auxquels vous pouvez participer et de monter de bons dossiers pour ne pas risquer de perdre une opportunité de financement.

TROUVER UN LOCAL ET UN BON EMPLACEMENT

Dans votre stratégie d'affaires, le choix de l'emplacement de vos locaux est à réfléchir sérieusement. Posez-vous les bonnes questions:

- › Si j'ouvre une boutique, le local sera-t-il situé sur une artère commerçante ou un lieu de passage? Fera-t-il partie d'une association de commerçants?
- › Le local est-il accessible par le métro ou le bus ou dispose-t-il de stationnements?
- › Si j'ai uniquement besoin d'un bureau, vais-je y recevoir des clients et des partenaires? Quelle image ce bureau va-t-il leur offrir?
- › Mes bureaux seront-ils facilement accessibles pour les employés, les clients, les partenaires?
- › Suis-je proche d'autres commodités?

La Maison Notman, la maison du web

À Montréal, la Maison Notman est devenue un incubateur pour les jeunes entreprises qui peuvent louer des bureaux et espaces de travail de manière flexible. Un espace café, ouvert à tous, permet de venir y travailler et y rencontrer des collaborateurs. La Maison Notman organise aussi des événements rassembleurs de la communauté technologique et entrepreneuriale.

► <http://notman.org>

TÉMOIGNAGE



SAÏD HINI

PARLER SANS CESSER DE SON PROJET

► Fondateur de Loyer Express

Originaire d'Algérie, je suis venu au Québec avec mes parents il y a une quinzaine d'années, après avoir vécu quelques années en France. Après le secondaire et le cégep, j'ai essayé plusieurs formations universitaires à l'École Polytechnique, à HEC Montréal, à l'UQAM, où j'ai acquis des connaissances théoriques. Mais j'avais envie de travailler sur le terrain. J'ai enchaîné des jobines dans les domaines de la banque et de l'électronique. J'ai aussi aidé mes parents, propriétaires d'un triplex, à la gestion immobilière.

L'idée de Loyer Express m'est venue d'une expérience personnelle. Mon propriétaire avait un bureau où, chaque mois, je devais apporter le loyer en argent comptant et recevoir ma quittance : ce n'était pas pratique car ses horaires d'ouverture n'étaient pas compatibles avec celles de mon travail. J'ai alors décidé de créer Loyer Express, une application web qui permet aux locataires de régler facilement leur loyer auprès de leur institution bancaire : <https://loyerexpress.ca> Je me suis incorporé en septembre 2009 après avoir utilisé les services offerts par le SAJE, les Centres d'entrepreneuriat universitaire et la CDEC de mon quartier.

DES FINANCEMENTS LONGS À VENIR

Je n'avais aucune mise de fonds, mais j'ai pu bénéficier de la subvention du CLD, Jeunes promoteurs, qui m'a permis de financer une étude de marché avec un consultant. Comme j'étais prestataire de l'assurance-emploi, j'ai eu la chance de pouvoir profiter de la mesure Soutien au travail autonome (STA) qui m'a donné une formation et une aide financière. Mais durant toute la première année de démarrage, j'ai cumulé les jobines.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

Mon erreur a été d'embaucher des personnes pour développer l'application web dès le début. Je pensais que l'argent des subventions et mes demandes de financement auprès des banques fonctionneraient vite. Dans les faits, le financement est très long à venir. Donc, dès le premier mois, j'ai dû licencier l'équipe sans avoir de quoi la payer. Je crois que je n'étais pas prêt à être patron. J'ai rencontré aussi des difficultés auprès des banques car je n'étais pas assez solvable. Mais en participant à un concours de Ville Saint-Laurent, une banque m'a repéré et m'a offert une marge de crédit.

Lors de la deuxième année, j'ai reçu une subvention de la Fondation du Maire de Montréal, ainsi qu'une formation et du mentorat. J'ai également participé à des concours d'entrepreneurs organisés par HEC Montréal et par l'UQAM. Cela m'a donné de la visibilité. J'ai travaillé les partenariats bancaires. Et un ami a investi dans l'entreprise. Le tout cumulé m'a permis de monter une équipe de stagiaires : les cégeps et les universités regorgent de jeunes talentueux qui veulent se frotter au marché du travail. En revanche, cela demande beaucoup d'encadrement. Puis enfin, en 2013, grâce au SAJE, j'ai été mis en contact avec un partenaire qui a investi dans l'entreprise.

MENTORAT, RÉSEAUTAGE, COACHING

J'ai également pris le temps de me faire mentorer grâce au programme offert par la Jeune Chambre de commerce de Montréal (JCCM). Un mentor est là pour partager son expérience et poser les bonnes questions. Ce sont des échanges très pratiques, de terrain. Le réseautage est également très important. Pour ma part, il ne m'a pas apporté de clients, mais des partenaires : c'est en fréquentant des 5 à 7 que j'ai rencontré mon avocat, puis mon comptable. Le réseautage sert aussi à parler de son projet et plus on en parle, plus le projet se précise et s'affine. Certains de mes interlocuteurs m'ont soufflé parfois de très bonnes idées que j'ai mises en œuvre.

Aujourd'hui, je travaille sur mes points faibles, à savoir la vente. Comment développer ma clientèle et augmenter mes ventes ? Pour m'aider à résoudre cette question, je suis coaché au Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM). J'en apprend beaucoup sur la culture d'affaires. Par exemple, les Québécois disent rarement non et se montrent toujours intéressés par le produit. Mais cela ne veut pas dire qu'ils vont acheter. C'est un peu déstabilisant. Mais d'un autre côté, chacun te laisse ta chance pour présenter ton projet. Les gens prennent le temps d'écouter. Il ne faut donc pas avoir de retenue et foncer. On ne sait jamais d'où le bon filon va venir !

- › Serai-je situé dans un environnement d'affaires dynamique ? Ou proche d'autres concurrents ?
- › Ces locaux m'offrent-ils la possibilité de m'agrandir ?

Comment trouver un local ?

- › Les petites annonces : consultez les annonces dans les journaux quotidiens et les journaux de quartier. Vous pourriez aussi mettre une affiche chez des commerçants.
- › Les parcs technologiques et les parcs industriels : ces parcs regroupent jusqu'à des centaines d'entreprises et de centres de recherche, valorisant une véritable communauté d'affaires réunie sur un même lieu. De nombreuses ressources sont mises en commun et ces pépinières d'entreprises sont le lieu idéal pour développer des partenariats et découvrir de nouveaux collaborateurs.
- › Les bureaux partagés : les travailleurs autonomes et les très petites entreprises seront les plus intéressés par cette formule. Pour un coût journalier ou mensuel modique, les ressources matérielles sont mises en commun (salle de réunion, salle de conférence, cuisine, bibliothèque, etc.) et vous aurez un bureau pour travailler et recevoir de la clientèle.

LE BAIL COMMERCIAL

Lorsque vous aurez trouvé le local idéal, vous devrez signer un bail commercial. Prenez le temps de réfléchir, de vous renseigner et de bien comprendre ce qu'il y a dans le bail avant de signer. Il est nécessaire de demander un certificat d'occupation commerciale auprès de la municipalité. Cela vous garantira de pouvoir exercer votre activité dans ce local. Ensuite, renseignez-vous si vous le pouvez auprès des précédents locataires pour en savoir un peu plus sur le propriétaire et les éventuelles querelles qu'il y aurait pu avoir précédemment (vérifiez notamment qu'il n'y a pas de poursuite judiciaire en cours). Avoir recours à un avocat avant de signer votre bail commercial peut être pertinent car il vous aidera à comprendre les clauses du bail et à négocier au besoin.

Enfin, n'oubliez pas qu'au-delà du montant du loyer viendront s'ajouter des frais (électricité, Internet, achat de matériel divers, etc.). Faites bien vos calculs.

Il existe une large gamme de produits d'assurance commerciale qui vous permettront de vous protéger contre les pertes et des dommages de votre entreprise, du stock, du matériel (notamment en cas d'inondation, d'incendie, de vol, de bris...) ainsi qu'en cas d'accident du personnel ou de dommages occasionnés à un tiers. Les polices d'assurance s'adressent aussi bien aux travailleurs autonomes qu'aux compagnies privées ou autres formes juridiques d'entreprise. Lors du démarrage de votre entreprise, souscrivez obligatoirement à une assurance de biens et de responsabilité civile.

D'autres assurances existent comme les assurances vie, invalidité, maladie ou maladie grave. À vous de voir si vous voulez y souscrire pour vous et vos employés.

À noter que les organismes à but non lucratif ou les autres formes d'entreprises ayant des administrateurs souscrivent généralement à une assurance responsabilité civile pour protéger leurs administrateurs contre toutes poursuites qui pourraient être intentées contre eux dans l'exercice de leurs fonctions ou pour une décision prise au nom de l'entreprise.

Quelques compagnies d'assurances commerciales :

- www.desjardinsassurancesgenerales.com
- www.intactassurance.com
- www.lapersonnelle.com
- www.lacapitale.com

SE FAIRE CONNAÎTRE : LES CLÉS DU MARKETING

Votre stratégie marketing et vos outils de communication vont être des éléments déterminants pour la réussite de votre entreprise.

Réfléchissez à quel message vous voulez faire passer, quelle image vous souhaitez donner à votre entreprise, comment, où, quand, à qui vous vous adressez ? Quelles sont les qualités de votre entreprise ? Que pouvez-vous faire ressortir ? Etc.

Nom : le nom doit être simple, distinctif, facile à retenir, facile à prononcer. Faites des recherches pour vérifier que le nom que vous avez choisi n'existe pas encore. Sur Marque d'or par exemple, pour un coût relativement faible, vous pouvez faire une recherche exhaustive à l'international pour vérifier si le nom que vous souhaitez donner à votre entreprise est bien unique :

► www.marquedor.com

Logo : élément permanent de l'identité visuelle d'une entreprise, il représente son symbole sous forme graphique. Son but est d'évoquer le message que vous souhaitez faire passer, tout en étant facilement reconnaissable et accrocheur.

Slogan : phrase courte, facilement mémorisable, qui envoie un bref message publicitaire, et qui est attachée à la marque. Il peut varier en fonction des campagnes publicitaires. Mais il peut également être une véritable signature. Dans ce cas, c'est un message qui reste plus longtemps et qui véhicule les valeurs de l'entreprise. À titre d'exemple, le slogan des pharmacies Jean-Coutu est : « On trouve de tout, même un ami ! ».

Image : c'est ce que dégage l'entreprise et l'impression qu'elle donne au public (par exemple : innovante, jeune, écoresponsable, etc.).

Une fois que vous aurez défini les éléments ci-dessus, vous pourrez commencer à créer vos outils marketing et promotionnels. La publicité est le moyen de faire connaître son entreprise ou ses services.

LA CARTE D'AFFAIRES

C'est le premier outil à développer puisque la carte d'affaires vous sera indispensable pour vous faire connaître, ainsi que votre entreprise. Emmenez-la partout avec vous et distribuez-la dès que vous parlez de votre projet à quelqu'un. Même si cette personne n'est pas intéressée, elle pourra toujours la donner à un membre de son entourage qui sera plus intéressé par vos produits ou services.

Sur votre carte, indiquez :

- › Le nom de l'entreprise
- › Votre nom
- › Votre fonction
- › Le logo
- › Le slogan (s'il y en a un)
- › Les coordonnées : adresse, téléphone, fax, courriel
- › Le site Internet

Si, au début, tous les éléments liés à votre image ne sont pas définitifs, présentez des cartes d'affaires au moins avec votre nom, le nom de l'entreprise si possible, vos coordonnées et vos services. Il est possible de faire faire des cartes de visite provisoires à moindres frais avec plusieurs compagnies telles que Vista Print.

Publicité et affichage public : en français

En vertu de la Charte de la langue française, les entreprises québécoises doivent produire leurs publicités commerciales en français. Ces dispositions s'appliquent aux articles publicitaires ou promotionnels, aux brochures, aux catalogues, aux dépliants et aux prospectus publicitaires ainsi qu'au site Internet. D'autre part, l'affichage public, qu'il soit à caractère commercial ou non, doit également se faire en français. Pour la publicité ou l'affichage public, il est possible d'y ajouter une autre langue mais le message en français doit apparaître de façon nettement prédominante.

TÉMOIGNAGE



SAWSAN MBIRKOU

UNE ENVIE DE DÉFI

► Fondatrice d'IRIS Immigration

Originaire de Casablanca, je suis arrivée à Montréal à l'âge de 17 ans avec mes parents et mon frère. J'ai suivi des études universitaires en sciences humaines et en psychologie. L'expérience de l'immigration m'a rendu sensible à ce sujet et j'ai publié, avec d'autres chercheurs, des articles scientifiques sur le thème de l'interculturalité et l'intégration des immigrants canadiens.

UN PROJET QUI A MÛRI DOUCEMENT

Après avoir enseigné la psychologie au cégep pendant un moment, la fibre de l'immigration me rappelait. Je me suis alors tournée vers l'enseignement du français aux immigrants à la Commission scolaire de Montréal. Mais, malgré la satisfaction de travailler dans le domaine de l'immigration, j'avais envie de défi. L'idée d'entreprendre a mûri très doucement durant deux années. Et au final, c'est au retour d'un voyage, à l'aéroport de Montréal, en voyant des nouveaux arrivants attendre aux bureaux d'immigration que je me suis dit que j'aimerais être présente auprès d'eux pour les accompagner dans leurs premiers jours au Québec.

UN FINANCEMENT ET UNE FORMATION GRÂCE AU STA

Mais entre l'idée et la mise en œuvre, une série de questions dans réponse se pressait dans ma tête, d'autant que dans ma famille, nous n'avons pas du tout de culture entrepreneuriale. Je me suis tournée vers la CDEC de mon quartier et vers le Carrefour jeunesse-emploi (CJE) du Plateau Mont-Royal où j'ai pu bénéficier d'un véritable travail d'accompagnement par des formateurs. La CDEC m'a parlé de la mesure STA (Soutien au travail autonome) d'Emploi-Québec. Pour en bénéficier, il m'a fallu monter un dossier très documenté et le défendre devant un comité : cela a pris plusieurs mois. Je me

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

sentais parfois découragée, mais j'ai reçu des encouragements sans faille de la part du CJE du Plateau Mont-Royal et de ma famille. J'ai finalement obtenu un financement d'une année à hauteur de 1 400 \$ mensuels grâce au STA. Cette mesure s'accompagne également du cours «Lancement d'une entreprise» d'une durée de 3 mois qui permet de réaliser une étude de marché et de monter un plan d'affaires. Celui-ci est présenté devant un comité : s'il est validé, on est accepté à suivre le cours «Vente / conseil» durant 5 mois (techniques de vente, développement d'affaires...).

UN INVESTISSEMENT SUR LES SUPPORTS DE COMMUNICATION

J'ai démarré mon entreprise IRIS Immigration en décembre 2012. J'offre des services d'accompagnement aux futurs Montréalais avant même qu'ils n'arrivent à Montréal et ce, jusqu'à ce qu'ils soient complètement installés (recherche de logement, d'école, de travail...).

C'est une entreprise individuelle, autrement dit, je suis travailleuse autonome. Je bénéficie aussi du soutien d'une équipe de consultants en emploi et en communication. Je consacre énormément d'efforts au marketing et au réseautage pour l'instant : lancement officiel de mon entreprise, distribution de mes brochures et cartes d'affaires, prise de contact avec des organismes d'accueil aux nouveaux arrivants, des consultants et des avocats en immigration au Québec et à l'étranger, etc.

En tant que travailleuse autonome, je n'ai pas eu d'énormes frais de démarrage. Je loue un bureau dans un espace partagé, j'ai des frais d'Internet, de téléphone et de fournitures de bureau. Le gros de l'investissement se porte sur la communication. Mais il est nécessaire d'avoir de l'épargne ou une famille qui peut payer les factures du quotidien, tant que vous ne gagnez pas assez d'argent. Je me suis rendue compte également, en discutant avec les autres entrepreneurs dans ma formation, que tout le monde traverse les mêmes phases de questionnement, de remise en question. C'est un travail qui s'étend sur plusieurs années, mais je ne regrette pas de m'être lancée. J'ai tellement appris de cette expérience que j'en ressors grandie comme personne.

zoomsur»

- Rencontre avec Paule Genest (ARP*), fondatrice et présidente de PGPR relations publiques

IMMIGRANT QUÉBEC : QUELS SONT LES SERVICES OFFERTS PAR UNE AGENCE DE RELATIONS PUBLIQUES ?

Paule Genest : faire appel à une firme spécialisée dans les relations publiques, c'est se faire accompagner par un professionnel qui va vous proposer ses conseils et ses services pour communiquer vers des publics externes. Certaines grandes entreprises utilisent aussi les relations publiques dans le cadre de leur communication interne.

L'agence de relations publiques réfléchit avec son client à définir qui est le public cible et à élaborer un lien de confiance entre l'entreprise et son client. Les relations publiques se bâtissent sur le moyen terme. Elles ne sont pas instantanées. Elles impliquent également un travail rigoureux de la part de l'entreprise : désigner un porte-parole, définir le message, fournir des données-clés, etc.

La firme de relations publiques travaille sur plusieurs stratégies en fonction des besoins : relations avec les médias (traitement de l'actualité, de la nouveauté, de la controverse, etc.), événementiel (rencontres de presse, discours officiels, etc.), communication (communication corporative, médias sociaux, etc.).

IQ : COMMENT UTILISER LE COMMUNIQUÉ DE PRESSE ?

PG : le communiqué de presse est un outil de communication parmi tant d'autres. Ce n'est pas un point de départ. Il doit s'inscrire dans une stratégie plus large et inclure la règle des 5 W : « who, what, why, when, where ». Aujourd'hui, le communiqué de presse n'est pas statique. En l'utilisant à travers un fil de presse (CNW Telbec), le communiqué se retrouve sur le web. Il faut donc bien réfléchir aux mots-clés qui le référencent, y ajouter des liens hypertextes, etc.

IQ : À L'HEURE DES MÉDIAS SOCIAUX, COMMENT BIEN LES INTÉGRER DANS SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION ?

PG : l'utilisation des médias sociaux implique de se créer une personnalité virtuelle qui doit se concilier avec la personnalité réelle de l'entreprise. Les médias sociaux sont des lieux de rencontre et de partage.

COMPRENDRE LES RELATIONS PUBLIQUES AU QUÉBEC

Les messages que l'on y dépose laissent des traces et contribuent à bâtir sa réputation. Attention donc à ce qu'on écrit, à comment on réagit aux commentaires des internautes. L'agence de relations publiques peut conseiller l'entreprise dans sa stratégie de communication via les réseaux sociaux et l'incite à se poser les bonnes questions : par exemple, est-ce que les employés peuvent s'exprimer sur l'entreprise? Est-ce que des clients peuvent devenir des amis sur Facebook? Puis-je effacer un commentaire négatif? Etc.

L'arrivée des médias sociaux dans les stratégies de communication a créé de nouvelles professions comme le gestionnaire de communautés. Ce n'est pas un simple animateur. Il doit avoir intégré les messages forts de l'entreprise, canaliser et modérer les commentaires, maintenir le lien avec l'internaute.

EN CONCLUSION...

L'approche de notre agence de relations publiques, PGPR, repose sur la méthode RACE (recherche, analyse et planification, communication et évaluation), élaborée par John Marston. Elle se décline comme suit : 1. Recherche : quel est le défi de communication ? 2. Analyse et planification : qu'allons-nous faire à ce sujet ? 3. Communication : comment en parler au public ? 4. Évaluation : le public a-t-il été rejoint et quel en a été l'effet ?

► www.pgpr.ca

L'important est de rencontrer l'agence de relations publiques avec laquelle vous allez vous sentir en confiance pour élaborer votre stratégie. N'hésitez jamais à rencontrer plusieurs professionnels avant de vous décider.

POUR ALLER PLUS LOIN :

► Société québécoise des professionnels en relations publiques : www.sqprp.ca

► Alliance des cabinets de relations publiques du Québec : www.acrpq.com

*ARP : *Accréditée en relations publiques*

LE DÉPLIANT / LE PAMPHLET / LE KIT MÉDIA

Dès que vous avez défini votre offre de service ou vos produits, les tarifs que vous allez appliquer, et tous les éléments de visuels, alors il est bon de créer un support promotionnel qui peut prendre différentes formes : dépliants, pamphlets (brochures), kit média, etc. C'est dans ce support que se retrouveront toutes ces informations ainsi que :

- › la présentation de l'entreprise avec ses missions et ses valeurs,
- › votre offre de service ou de produits,
- › les tarifs que vous pratiquez,
- › les coordonnées (adresses, téléphone, courriel, site Internet) de l'entreprise,
- › éventuellement quelques lignes vous présentant, pour expliquer ce qui vous différencie et ce qui vous permet d'offrir des services de meilleure qualité que votre concurrent,
- › le logo, le slogan.

Vous pouvez distribuer les dépliants avec votre carte d'affaires, ou encore trouver des points où vous pourrez les déposer afin de les rendre accessibles à la clientèle potentielle ; cela peut être chez des commerçants, dans des organismes ou associations, etc.

LES PRODUITS DÉRIVÉS (LES « GOODIES »)

Pas vraiment indispensables au début (et généralement assez coûteux), mais parfois utiles lors d'événements spécifiques (salons, foires, fêtes de commerçants...), les produits dérivés peuvent prendre des formes très multiples : stylos, carnets de notes, sacs réutilisables, ballons gonflables, tasses, etc. Ils peuvent être décoratifs mais on privilégiera l'utilitaire qui amènera la personne à laquelle vous l'avez remis à s'en resservir et, par la même occasion, de se rappeler de vos services. Le produit dérivé porte au minimum les couleurs, le logo et les coordonnées ou le site web de l'entreprise.

COMMENT SE FAIRE CONNAÎTRE ?

En tant qu'immigrant, votre réseau au Québec peut s'avérer limité, d'où la difficulté à se faire connaître. C'est quelque chose sur lequel il vous faudra mettre beaucoup d'efforts. Plusieurs possibilités s'offrent à vous :

LE RÉSEAUTAGE

Il n'est plus à dire que le réseautage sera – entre autres – une des clés de votre réussite en affaires. Pour bien comprendre les mécanismes de cette pratique bien québécoise, reportez-vous à la section qui y est consacré (page 185).

LE BOUCHE À OREILLE

Le bouche à oreille peut être un outil puissant pour vous faire connaître. Lors de votre démarrage d'activités, pliez-vous en quatre pour servir vos premiers clients, que ce soient des personnes ou des entreprises. Un client satisfait vous recommandera plus facilement. Et n'oubliez pas, qu'au Québec, le client est roi. Un client québécois s'attend à ce que le service à la clientèle soit excellent, aimable et souriant. Le service est primordial alors... soyez serviable! Intéressez-vous à vos clients, ayez de bonnes attentions envers eux, bavardez de la pluie et du beau temps. Essayez de rester neutre et, même si vous n'êtes pas d'accord avec un client, à vous de trouver une solution. De même, ne déballez pas vos avis sur tout. C'est en étant chaleureux, respectueux et professionnel que vous gagnerez votre clientèle. Et vous le constaterez de vous-même: la relation interpersonnelle est très importante au Québec.

Le bouche à oreille peut donc contribuer à votre succès comme il peut faire votre infortune. Il suffit de quelques clients insatisfaits pour mettre à mal votre entreprise. Et rappelez-vous que le marché québécois est restreint (après tout, le Québec ne compte que 8 millions d'habitants!).

LES PARTENAIRES D'AFFAIRES

Il est opportun de s'associer avec d'autres professionnels gravitant dans votre secteur d'activité. À titre d'exemple, un agent immobilier a intérêt à collaborer avec des courtiers hypothécaires, des agences de relocalisation, des conseillers en immigration, etc. Avoir un réseau de

partenaires peut s'avérer être une vraie valeur ajoutée à vos services car un client appréciera de ne pas avoir à chercher un service professionnel par lui-même. De plus, entre partenaires, vous vous référerez des clients.

LES MÉDIAS SOCIAUX

Utiliser les médias sociaux n'est pas incontournable, mais peut vraiment vous aider à publiciser vos produits ou services. Ils permettent d'avoir accès à des communautés, donc clients potentiels, que vous n'auriez pu rejoindre autrement. Ils offrent aussi une énorme plateforme pour du bouche à oreille puissance infinie. Ils permettent de véhiculer l'image et les valeurs de votre entreprise, et également de rentrer en contact et d'échanger avec d'autres entrepreneurs. Mais attention, la qualité de vos produits ou services doit être irréprochable, car autant la publicité positive peut aller vite, autant les réseaux sociaux peuvent détruire votre entreprise encore plus rapidement si les clients ne sont pas satisfaits.

Votre stratégie de communication sur les réseaux sociaux va varier de la stratégie classique. Il est conseillé d'être ouvert et transparent, d'encourager les échanges. Vous pourrez ainsi connaître les avis de vos clients, et utiliser leurs remarques afin de bonifier votre offre. Attention à votre langage, il faut éviter à tout prix les fautes de français pour ne pas remettre en cause votre professionnalisme.

Quel contenu? Le message que vous faites passer doit être simple, intéressant, doit donner envie d'en savoir plus sur le sujet qui vous concerne ou sur votre entreprise; il peut s'agir de conseils dans votre domaine par exemple, d'actualités ou nouveautés, d'événements, etc.

Ensuite, il vous faudra déterminer sur quels types de médias vous souhaitez vous placer. Quelques exemples :

Facebook: créer une page Facebook pour votre entreprise est intéressant si vous prenez le temps de l'alimenter régulièrement. L'important est d'augmenter le nombre de personnes qui visitent votre page et qui l'aiment (vos « fans »). En étant actif sur le réseau (en visitant des groupes, en aimant d'autres pages, etc.), vous augmenterez votre visibilité. Avoir une page Facebook peut être utile si votre produit s'adresse à des individus et non à des entreprises.

Facebook propose plusieurs guides comme le Guide de gestion des pages Facebook ou le Guide des meilleures pratiques marketing sur Facebook.

Twitter: de la même façon que pour Facebook, cela demande du temps pour alimenter votre compte Twitter. Vous pouvez cependant publier les mêmes informations sur Twitter que sur Facebook, en version abrégée en référant à votre site Internet ou votre blog éventuel. De la même façon, plus vous serez actif, plus vous ferez connaître. Twitter est un bon moyen également pour faire de la veille sur un sujet. Outil de communication en temps réel, c'est également une plateforme d'échange, un lieu pour demander des conseils, etc.

LinkedIn: particulièrement fréquenté au Québec, LinkedIn est un excellent moyen de faire connaître votre profil et de présenter vos services. Grâce à vos contacts, vous pouvez rejoindre un grand nombre de personnes. Il est important que vous soyez proactif, pour chercher à agrandir votre réseau et cibler les profils qui vous intéressent. Aussi, gardez bien votre profil à jour! En devenant membres de divers groupes, vous deviendrez également plus visible.

Blog: il s'agit d'un site Internet sur lequel les internautes peuvent réagir en donnant leur avis, commentaires et en partageant l'information. Tenir un blog demande de posséder de bonnes capacités rédactionnelles, puisqu'il est conseillé de publier au moins un article par semaine. Il est possible de faire héberger gratuitement votre blog sur diverses plateformes comme WordPress, Blogger ou Tumblr.

Vous pouvez également asseoir votre présence sur les médias sociaux avec d'autres plateformes comme **Youtube**, vous permettant de partager des contenus multimédias, **Flickr**, pour les photos, et bien d'autres. À vous d'évaluer l'utilité car la gestion des médias sociaux peut prendre beaucoup de temps, temps que vous n'aurez pas pour développer la qualité de vos services.

Vous cherchez des conseils pour mettre en place, animer et développer votre blog et vos médias sociaux? Visitez les sites de ces expertes:

► www.michelleblanc.com

► <http://dianebourque.com>

LE SITE INTERNET

De nos jours, il est recommandé d'avoir un site Internet, car beaucoup de personnes vont chercher de l'information sur une compagnie et ses services, avant d'y avoir recours. Cependant, le site Internet peut être remplacé par un blog pour des questions de simplicité, sur lequel

on enlèverait la fonction permettant aux internautes d'interagir. Vous créez facilement un site Internet par vos propres moyens grâce aux éditeurs de gestion de contenu comme WordPress ou Joomla.

Si vous choisissez de créer un site Internet, la première étape consiste à choisir un nom de domaine, tout aussi important que le nom de votre entreprise, et de l'enregistrer ensuite. Attention à vérifier que le nom de domaine que vous avez choisi est libre car beaucoup ont déjà été réservés. Le plus délicat est de bien référencer son site Internet, pour qu'il apparaisse dans les premiers résultats lors des recherches sur des sites tels que Google.

Si vous n'êtes pas familier avec la création de sites Internet, mieux vaut faire appel à un professionnel pour la construction de la structure du site, et lui demander une petite formation vous permettant ensuite de l'actualiser et de publier des éléments par vous-même.

Le site de l'Entrepreneuriat québécois en bref fournit des outils web gratuits :

► www.enqeb.com

La Banque de développement du Canada (BDC) propose des outils gratuits ou peu coûteux de création de sites web :

► www.bdc.ca

En dehors du web, bien d'autres moyens existent pour se faire connaître. Le web n'est d'ailleurs qu'un complément mais ne peut être le seul constituant de votre stratégie marketing / communication.

FRANCHIR LES OBSTACLES DU DÉMARRAGE D'ACTIVITÉS

Tout entrepreneur en démarrage, puis en développement, doit s'attendre à rencontrer des obstacles. Pour les immigrants entrepreneurs, du fait de la découverte du monde des affaires au Québec, les déconvenues peuvent sembler encore plus rudes. Cependant, n'oubliez pas que les Québécois ne sont pas forcément mieux lotis que vous : certains manquent de réseau professionnel, d'autres ont un historique de crédit chaotique, d'autres encore n'ont pas le soutien de leur

entourage, etc. En tant qu'immigrant entrepreneur, votre force réside dans le fait que vous avez déjà entrepris un long parcours d'immigration : l'esprit d'initiative est en vous !

Maintenant, préparez-vous à affronter les obstacles que tout entrepreneur rencontre !

LE PRISME DE SA CULTURE D'ORIGINE

Que vous veniez du Maroc, de Colombie ou de France, vous portez en vous un bagage culturel qui vous est propre. Mais il ne s'applique pas vraiment au Québec où vous devez comprendre les codes qui régissent le milieu des affaires : les notions de temps, d'argent, de hiérarchie ne résonnent pas de la même façon chez vous que chez un Québécois.

La solution ? Assistez à des ateliers qui décryptent les codes culturels québécois et vous mettent en garde sur vos pratiques. Cela vous permettra d'être ouvert et vigilant lors de vos prochains rendez-vous d'affaires.

LES ENJEUX FINANCIERS

Trouver du financement pour démarrer votre entreprise est nécessaire. Mais sans historique de crédit, si vous êtes au Québec depuis peu, les banques peuvent se montrer frileuses à vous prêter.

La solution ? Il existe un ensemble de dispositifs qui permet aux entrepreneurs immigrants de mettre le pied à l'étrier en termes de financement. Reportez-vous au chapitre consacré à ce sujet, p. 127.

LA COMPLEXITÉ DES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES

Certes, créer une entreprise au Québec peut se révéler être un processus simple, rapide et peu coûteux. Néanmoins, peu familiarisé avec ces pratiques, et en fonction de la structure juridique que vous choisirez, les démarches, qu'elles soient administratives ou d'ordre fiscal ou légal, vont sembler à certains un vrai casse-tête.

La solution ? Des organismes offrent, généralement gratuitement ou à peu de frais, des conseils sur l'ensemble de ces procédures. Suivre une formation auprès d'eux est un cadeau que vous vous faites. Reportez-vous au chapitre consacré à ce sujet, p. 57. Le recours à un spécialiste (avocat, comptable, etc.) pourra aussi réduire le temps consacré à ces démarches, mais avec un coût à absorber.

LA CONCILIATION VIE PROFESSIONNELLE / VIE FAMILIALE

Tous les entrepreneurs témoigneront du fait que lancer une entreprise est chronophage. Vous consacrerez de longues heures de travail à votre entreprise et ce, pendant des mois voire quelques années, avant de trouver un rythme «de croisière». Pas facile de trouver du temps pour son couple, pour ses enfants, pour des rencontres, pour ses amis... Cette difficulté est généralement d'autant plus fortement ressentie par une personne immigrante qui n'a pas la chance d'avoir dans son entourage la famille proche (les grands-parents qui pourraient aller chercher les enfants à l'école, le frère qui prendrait les enfants pour une sortie le samedi, etc.).

Chambres de commerce

Il existe plus de 150 chambres de commerce au Québec. Présentes dans tous les secteurs clés du développement économique au Québec, représentantes de la communauté des gens d'affaires, elles organisent des formations, des activités de réseautage. Elles apportent également des conseils aux entrepreneurs en mettant à disposition des ressources sur l'élaboration d'un plan d'affaires, les débouchés par secteurs d'activités, les produits et marques, les franchises, l'import-export, les aides gouvernementales, etc.

Devenir membre ou s'inscrire dans l'annuaire vous permet d'accroître votre visibilité et de réseauter avec les autres entreprises inscrites, en dehors des événements particuliers organisés. Il est ainsi possible de partager des opportunités d'affaires et de bénéficier des avantages d'une communauté.

- Fédération des chambres de commerce du Québec : www.fccq.ca
- Regroupement des jeunes chambres de commerce : www.rjccq.com

La solution? Assurez-vous que votre conjoint(e) adhère complètement à votre projet et est prêt(e) à vous soutenir car nombre de tâches quotidiennes vont lui revenir. Essayez de compter sur votre réseau d'amis.

LE MANQUE D'EXPÉRIENCE DANS LE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

Parce qu'immigrer, c'est déjà entreprendre, vous avez été tenté de pousser l'aventure plus loin en créant votre entreprise. Mais peut-être est-ce la première fois que vous vous lancez en affaires, avec toute l'inexpérience qui caractérise le néophyte.

La solution? Au-delà du seul démarrage d'entreprise, il faut penser à pérennité et à sa croissance. Des organismes offrent des ateliers sur le développement d'affaires. Une bonne façon d'enrichir vos connaissances, d'élaborer vos stratégies et de réseauter. Reportez-vous au chapitre consacré à ce sujet, p. 175.



Services à la Carte
vous coach :

- ✓ Identifier vos **PROJETS**
- ✓ Évaluer le marché
- ✓ **CRÉER** votre entreprise
- ✓ Développer vos **AFFAIRES**
- ✓ Structurer votre stratégie
- ✓ Élargir votre **RÉSEAU**

«Tirer votre épingle du jeu
au Québec »

Laissez-nous vous **COACHER**

Christophe **VERHELST**
Directeur de développement des affaires
Tél : 514-467-9597
CVERHELST@SERVICESALACARTE.CA



LE MANQUE DE RÉSEAU

Si vous êtes au Québec depuis peu, vous n'aurez pas encore eu l'occasion de vous créer un bon réseau, pourtant indispensable pour le développement des affaires. Vous allez devoir travailler fort en ce sens et courir les 5 à 7 pour identifier vos potentiels partenaires ou vos concurrents. Certains vous diront d'ailleurs qu'il vaut mieux commencer sa vie professionnelle comme salarié pendant quelques années avant de créer son entreprise: cela vous laissera le temps de mieux comprendre le marché dans lequel vous vous lancerez en affaires et d'établir déjà un solide réseau de contacts.

La solution? Même si cela à un coût financier, il peut être intéressant d'adhérer à une ou plusieurs chambres de commerce, associations ou groupes professionnels. Pour connaître leurs coordonnées, reportez-vous à la page 89.

LA DIFFICULTÉ À ÊTRE COMPÉTITIF

Pas toujours facile de connaître le réseau de fournisseurs qui vous offriront des tarifs concurrentiels.

La solution? Explorez Internet et réseautez pour découvrir les entreprises qui vous offriront les coûts et la qualité que vous recherchez. Votre étude de marché vous aidera à faire le point sur cet aspect. Reportez-vous au chapitre consacré à ce sujet, p. 120.



Faire croître et rentabiliser votre PME
vient de paraître!

Un livre pour tous ceux qui veulent **CRÉER**
ou **DÉVELOPPER** leur PME au Québec

écrit par Raymond Landry,
membre de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec
et des Conseillers en management du Canada

**Disponible en librairie
et sur le site de la Société des Écrivains.**

Pour plus d'informations :
www.societedesecrivains.com



COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT LÉGAL ET FISCAL

L'entreprise québécoise devra verser diverses contributions aux trois niveaux de gouvernement ainsi qu'à la commission scolaire locale si elle est propriétaire d'un immeuble. L'impôt sur le revenu doit être payé aux administrations fédérales et provinciales. Les municipalités imposent des taxes sur la valeur des immeubles (taxe foncière) et sur la valeur locative (taxe d'affaires). Elles facturent également divers services comme les aqueducs et égouts et la collecte des déchets.

En plus de ces taxes et impôts, l'entreprise devra verser diverses contributions aux gouvernements. Au Canada, l'entreprise est responsable de percevoir les taxes de vente (TPS et TVQ). Tous les employeurs doivent déduire l'impôt sur le revenu des salariés et le verser aux gouvernements. Finalement, les employeurs sont aussi tenus de retenir à la source d'autres contributions dont, par exemple, celles relatives à la santé et sécurité des employés ou au Régime des rentes du Québec.

► www.revenuquebec.ca/fr/sepf/formulaires/tp/tp-1015_g.aspx

LES TAXES : TPS ET TVQ

La TPS (taxe sur les produits et services) et la TVQ (taxe de vente du Québec) sont deux taxes perçues sur la vente de produits et services, respectivement par le gouvernement fédéral et le provincial. Le taux de la TPS est de 5 %. Celui de la TVQ est de 9,975 % (au 1^{er} janvier 2013).

Revenu Québec et le démarrage d'entreprise

Le site Internet de Revenu Québec vous informe sur les démarches à suivre relatives aux obligations fiscales lors du démarrage de votre entreprise : formes juridiques d'entreprises; immatriculation au registre des entreprises; démarches auprès d'autres organismes; inscription aux fichiers de Revenu Québec; perception et déclaration des taxes; impôt sur le revenu; embauche de personnel; registres et pièces justificatives; services de Revenu Québec; délais de production.

► www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/demarrage

En tant qu'entrepreneur, vous devez vous inscrire à la TPS et TVQ si votre chiffre d'affaires est supérieur à 30 000 \$ sur 12 mois. Vous devrez alors percevoir les taxes et les reverser aux administrations gouvernementales via Revenu Québec, généralement aux trois mois. Vous pourrez cependant déduire le montant des taxes que l'entreprise aura payé pour ses fournitures et même recevoir un remboursement si les montants payés sont supérieurs à ceux que vous avez perçus.

Les numéros de taxe doivent être écrits sur les factures de plus de 30 \$. Dès que la facture dépasse 150 \$, alors vous avez l'obligation de détailler les achats et services en sus de l'inscription des numéros de TPS et TVQ. Des règles spéciales s'appliquent à la restauration.

Pour toute information et inscription à la TPS et la TVQ :

► Revenu Québec : www.revenu.gouv.qc.ca

► Agence du Revenu du Canada : www.cra-arc.gc.ca

LES IMPÔTS

En fonction de la structure juridique de votre entreprise, les revenus ne se déclarent pas de la même manière et les prélèvements diffèrent également.

Si vous possédez une entreprise individuelle ou une société en nom collectif, vous devez déclarer les gains de votre entreprise dans votre propre déclaration de revenus annuelle. Ces gains sont ajoutés à l'ensemble de vos revenus et vous êtes imposé sur la totalité, sous le régime d'imposition des particuliers. Si c'est votre première année d'exploitation, n'oubliez pas de mettre de l'argent de côté régulièrement en prévision des impôts à payer. Par la suite, vous aurez des acomptes provisionnels à verser tous les trois mois.

Si vous avez créé une compagnie, vous devez faire une déclaration de revenus pour votre compagnie, qui sera soumise à l'impôt sur les sociétés. Le taux d'imposition est plus faible que pour les particuliers. Sur votre déclaration personnelle, vous indiquez alors le salaire que vous vous versez ainsi que les dividendes que vous touchez en tant qu'actionnaire principal de la compagnie. En tant qu'entreprise incorporée, vous devrez chaque mois verser des acomptes provisionnels.

Vous devez déclarer tous vos revenus universels là où vous résidez. Vous n'avez le droit à aucune déduction, à l'exception des dépenses encourues pour gagner un revenu d'entreprise. Les déductions ne

peuvent être supérieures aux profits de l'entreprise, à l'exception des crédits d'impôt remboursables.

À noter qu'un organisme à but non lucratif, n'ayant pas pour but de faire des profits, n'est pas contraint de payer d'impôt.

Quelques exemples de déductions possibles en fonction de votre situation d'affaires (par exemple, pour un travailleur autonome) :

- Frais relatifs à l'utilisation d'un véhicule
- Une partie de votre loyer lorsque votre bureau est à domicile
- Coût relatif à l'achat de vos équipements
- Une partie de vos factures d'Internet, de téléphone, d'électricité, de chauffage, etc.
- Frais relatifs à des déjeuners / dîners d'affaires
- Etc.

Important à savoir : la tenue de livres (registres de comptabilité) est obligatoire. Il est également nécessaire de conserver pendant six années les pièces justificatives, sur support papier ou sur support électronique, concernant votre entreprise (registres de paies, factures, relevés bancaires, justificatifs de notes de frais, ruban de la caisse enregistreuse, etc.). Votre comptable vous indiquera les justificatifs à conserver, soigneusement archivés et classés. En cas de contrôle fiscal, vous devrez impérativement présenter ces documents. Cela vous aidera aussi à vous y retrouver lors de votre déclaration de revenus.

- **Pour en savoir plus sur la tenue de livres et les pièces justificatives :**
www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/demarrage/tenue_livre.aspx

Les services d'un comptable

En fonction de la taille de votre entreprise, le recours aux services d'un comptable vous sera indispensable, à plus forte raison si vous n'êtes pas familier avec la comptabilité et la fiscalité québécoises. La consultation d'un comptable dès le démarrage de votre entreprise pourra vous aider à mettre en place les bonnes pratiques. Il pourra également vous éclairer sur les questions concernant la tenue des livres, des registres de paie, les impôts, etc. Il vous proposera ses services pour la rédaction des états financiers lors de la fin de votre année fiscale.

- **Pour trouver un comptable, consultez le site de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (CPA) :** <http://cpa-quebec.com>

Pour connaître les obligations en matière de déclaration d'impôts et le taux d'imposition des entreprises du Québec (y compris organismes à but non lucratif), voir le site de Revenu Québec :

► www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/impot/default.aspx

Pour connaître le taux d'imposition des entreprises du Canada, voir le site de l'Agence de revenu Canada :

► www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/crprtns/rts-fra.html

MAÎTRISER LES NORMES DU TRAVAIL

LA LOI SUR LES NORMES DU TRAVAIL

La Loi sur les normes du travail (LNT) énonce les conditions minimales d'emploi. La Commission des normes du travail (CNT) veille à l'application de cette loi : salaire, pauses, vacances, congés maladie, cessation d'emploi, licenciement, harcèlement psychologique, etc. Cependant, la LNT ne s'applique pas aux travailleurs autonomes, aux personnes travaillant pour un organisme régi par les lois fédérales (voir le Code canadien du travail), aux cadres supérieurs, aux étudiants, aux aides à domicile occasionnelles et aux travailleurs de la construction.

À noter que les cadres supérieurs sont exclus de toutes les normes sauf pour la retraite, le harcèlement psychologique et les obligations familiales. Les étudiants et les aides à domicile occasionnelles le sont également sauf pour la retraite et le harcèlement psychologique.

La semaine normale de travail est fixée à 40 heures. De nombreuses entreprises proposent des semaines entre 35 et 39 heures.

Au 1^{er} mai 2013, le salaire minimum est de 10,15 \$ l'heure (ou 8,75 \$ l'heure pour les employés à pourboire).

L'employeur doit également donner des congés payés dont la durée est calculée en fonction du nombre de mois de travail cumulés. Généralement, les employés démarrent avec 10 jours de congés payés annuels. Dès la 2^e année de travail (dépendamment de l'année de référence), il est possible qu'un employé demande une semaine de congés supplémentaire sans solde. Il existe également 8 jours fériés

par an qui sont chômeurs. L'employée enceinte peut prendre un congé maternité de 18 semaines ; le père un congé paternité de 5 semaines. Les deux parents peuvent prendre un congé parental d'une durée maximale d'un an. Dans ces cas, les employés ne reçoivent pas de salaire, mais peuvent bénéficier de prestations.

► Régime québécois d'assurance parentale : www.rqap.gouv.qc.ca

En matière de santé et de sécurité au travail, la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) met en place divers programmes de prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles. Un régime d'indemnisation des travailleurs ayant subi des lésions professionnelles est également prévu.

► Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) : www.csst.qc.ca

La CNT met à disposition le *Guide de gestion des ressources humaines à destination des employeurs*. Étape par étape, il présente les outils administratifs ainsi que tout ce qu'il faut savoir à l'embauche, en cours d'emploi et lors de la cessation d'emploi :

► Commission des normes de travail (CNT) :

www.cnt.gouv.qc.ca/guide-de-gestion-des-ressources-humaines

Charte québécoise des droits et libertés de la personne

Au Québec, en plus de la Charte canadienne des droits et libertés, il existe la Charte québécoise des droits et libertés de la personne qui définit les droits fondamentaux de tous les citoyens du Québec. L'article 10 de cette loi stipule notamment que :

« Toute personne a droit à la reconnaissance et à l'exercice, en pleine égalité, des droits et libertés de la personne, sans distinction, exclusion ou préférence fondée sur la race, la couleur, le sexe, la grossesse, l'orientation sexuelle, l'état civil, l'âge sauf dans la mesure prévue par la loi, la religion, les convictions politiques, la langue, l'origine ethnique ou nationale, la condition sociale, le handicap ou l'utilisation d'un moyen pour pallier ce handicap. Il y a discrimination lorsqu'une telle distinction, exclusion ou préférence a pour effet de détruire ou de compromettre ce droit. »

► Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse : www.cdpcj.qc.ca

Voir également

- Commission des relations du travail (tribunal spécialisé) : www.crt.gouv.qc.ca
- Ministère du Travail : www.travail.gouv.qc.ca

L'EMBAUCHE DE PERSONNEL

Si vous embauchez un employé pour la première fois, vous devez procéder par étapes :

- s'inscrire au fichier des retenues à la source auprès de Revenu Québec,
- ouvrir un compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada,
- s'enregistrer auprès de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST),
- effectuer des retenues d'impôt et de cotisations sur les rémunérations aux employés. L'entreprise doit elle-même payer certaines cotisations. Pour Revenu Québec, les cotisations vont au Régime de rentes du Québec ainsi qu'au Régime québécois d'assurance parentale (RQAP). Pour l'Agence du revenu du Canada, les retenues sont pour le Régime de pensions du Canada et l'Assurance emploi.

Pour obtenir votre numéro d'identification d'employeur, renseignez-vous auprès de Revenu Québec :

- www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/demarrage/ras.aspx

et de l'Agence du revenu du Canada :

- www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/pyrll/hwpyrllwrks/stps/menu-fra.html

Pour recruter vos employés, vous pouvez faire appel à Placement en ligne d'Emploi-Québec :

- <http://emploi.quebec.net>

Vous trouverez également sur ce site des ressources relatives au recrutement, à la gestion des ressources humaines, à la formation des employés, aux aides à la création d'emploi.

LE CONTRAT DE TRAVAIL

Même s'il n'est pas obligatoire, il est recommandé d'émettre un contrat de travail. En tant qu'employeur, sachez que les bases de tout contrat de travail sont fixées par le Code civil du Québec et la Loi sur les normes du travail. Lorsque vous aurez un ou des employés, prenez le temps de

TÉMOIGNAGE



FLAVIO LIMA
ÊTRE RÉALISTE SUR SON PROJET
► Fondateur du site web GuiaBrasil.ca

J'ai en quelque sorte immigré au Québec par accident. À l'origine, mon père m'avait inscrit à une université à Paris pour poursuivre mes études de médecine. Mais il y a eu une incompréhension dans les dates et je suis arrivé en France 6 mois avant le jour de la rentrée des classes ! Et hors de question de rester plusieurs mois à Paris sans rien faire ou de rentrer au Brésil.

J'ai donc eu l'idée de partir en voyage en Amérique du Nord et notamment au Québec. Je suis tout de suite tombé amoureux de Montréal ! Quand on est dans la vingtaine, et en plein été, la ville a tout pour vous séduire... J'ai annulé mon inscription à Paris et j'ai décidé d'effectuer mes études de médecine à Montréal. Mais je me suis vite rendu compte que je ne pouvais pas supporter la vue du sang... Ce qui est très handicapant quand on souhaite travailler dans le domaine de la santé !

DE MÉDECINE À AGENT IMMOBILIER

J'ai donc effectué de nouvelles études pour devenir ingénieur dans le secteur du textile. Mais avec la mondialisation et la concurrence des pays asiatiques, j'ai senti le vent tourner vers la fin des années 90 : les entreprises canadiennes dans le textile licenciaient et se délocalisaient.

Quand l'usine où je travaillais a fermé, j'ai décidé de suivre une formation pour devenir agent immobilier. Une fois les cours terminés, j'ai passé le concours du gouvernement pour obtenir un permis d'agent. Puis j'ai commencé à travailler pour une agence immobilière en tant que travailleur autonome.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

UN SITE WEB POUR RASSEMBLER LA COMMUNAUTÉ BRÉSILIENNE

En parallèle, je me suis rendu compte que la communauté brésilienne à Montréal s'agrandissait de plus en plus au fil des années. Quand j'ai lancé le site web GuiaBrasil.ca en 2008, il y avait seulement une vingtaine de services dans la communauté brésilienne. Aujourd'hui, il y en a plus de 350 et on estime la population brésilienne au Québec à environ 10 000 personnes. Il y avait un besoin grandissant de créer un outil pour rassembler cette communauté. GuiaBrasil.ca centralise actuellement les coordonnées de plus de 300 prestataires de services brésiliens dans la province : cafés, restaurants, commerces...

UNE ENTREPRISE INTÉGRALEMENT AUTOFINANCÉE

Cela fait déjà 5 ans que le site web existe. J'ai intégralement financé ce projet car j'avais un peu d'argent de côté, même si mes débuts en tant qu'agent immobilier n'ont pas été très rentables...

Le fonctionnement de GuiaBrasil.ca repose actuellement sur le travail de toute une équipe bénévole, dirigé par ma collaboratrice Denise Marques, directrice et bénévole elle aussi, mais nous commençons à faire quelques recettes grâce à la vente d'espaces publicitaires. Au début, je n'avais pas pour objectif de faire de l'argent avec mon site Internet et puis, le temps de me faire connaître, j'ai été contacté par quelques entreprises qui souhaitaient cibler la clientèle brésilienne. Comme quoi, il faut savoir être patient en affaires !

ENTREPRENDRE, C'EST APPRENDRE À ÊTRE PATIENT ET PERSÉVÉRANT

Je conseillerais aux futurs immigrants qui souhaitent se lancer en affaires d'anticiper et calculer toutes les dépenses à venir. Quand on se lance en affaires, on a toujours l'impression que tout va fonctionner et que l'argent va venir vite, mais il est important d'être réaliste et pas trop rêveur sur son projet. Entreprendre c'est aussi apprendre à être patient, persévérant et ne jamais abandonner.

Enfin, on a tendance à ne pas s'en soucier, surtout quand on est un jeune entrepreneur, mais il faut aussi penser, dès que possible, à mettre de côté pour son avenir : au Canada, l'entrepreneur a l'entière responsabilité de financer sa retraite.

zoomsur»

Si vous souhaitez créer votre entreprise ou travailler à votre compte, sachez qu'il est très facile au Québec d'obtenir le statut de travailleur autonome. Pour en savoir plus sur les démarches, reportez-vous à la page 75.

Le statut de travailleur autonome a le vent en poupe au Québec : en 2011, on comptait 545 000 travailleurs autonomes soit quasiment 14 % du total de la population active (source : Statistique Canada).

QU'EST-CE QU'UN TRAVAILLEUR AUTONOME ?

Du point de vue fiscal ou selon le Code civil du Québec, la définition du travailleur autonome n'est pas tout à fait la même.

D'une façon générale, on appelle travailleur autonome une personne qui s'engage envers un employeur à effectuer un travail ou un contrat de service en retour d'une somme d'argent. Le travailleur autonome choisit son lieu de travail, établit son horaire, fournit son matériel et assume ses dépenses. Il peut aussi posséder un commerce ou être vendeur à commission.

Le travailleur autonome n'est donc pas considéré comme un « salarié » ou un « employé » puisque son travail n'est pas réalisé sous la direction et le contrôle d'un employeur.

De plus en plus de nouveaux arrivants optent pour le statut de travailleur autonome. En 2010, on recensait un taux de 19,4 % de travailleurs autonomes sur l'ensemble de la population immigrée active alors que ce taux s'élevait à 13,2 % pour les natifs du Canada.

Le statut de travailleur autonome propose de nombreux avantages pour l'employeur car il n'a pas à cotiser aux régimes de protection sociale : assurance-emploi, fonds des services de santé, régime des rentes, santé et sécurité au travail. De plus, le travailleur autonome n'est pas protégé par la loi sur les normes du travail. Il est donc important de bien s'informer sur les conditions proposées par un employeur avant d'accepter un poste en tant que travailleur autonome.

Au fil du temps, la jurisprudence a défini certains critères, à considérer dans leur ensemble, pour différencier le travailleur autonome du salarié :

- › Lien de subordination dans le travail
- › Critère économique ou financier

LES RÉALITÉS DU TRAVAIL AUTONOME

- › Propriété des outils
- › Intégration des travaux effectués
- › Résultat particulier du travail
- › Attitude des parties quant à leurs relations

Pour plus d'informations sur la différence entre le statut de salarié et celui de travailleur autonome, consultez le site Internet de Revenu Québec :

► www.revenuquebec.ca

L'Agence du revenu du Canada met aussi à la disposition des employeurs et des travailleurs le guide « Employé ou travailleur indépendant ? » (RC4110).

► www.cra-arc.gc.ca

DÉCLARER SES IMPÔTS EN TANT QUE TRAVAILLEUR AUTONOME

En tant que travailleur autonome, vous aurez l'obligation de vous inscrire aux taxes TPS et TVQ si le seuil de vos ventes taxables (et non pas profits) excède 30 000 \$ au cours des quatre derniers trimestres civils consécutifs ou dans un trimestre civil donné.

De plus, vous devez :

- › verser des acomptes provisionnels si l'impôt que vous estimez devoir payer pour l'année, en plus de l'impôt retenu à la source, est supérieur à 1 800 \$;
- › payer les cotisations exigées (Fonds des services de santé, Régime de rentes du Québec et Régime québécois d'assurance parentale) ;
- › produire votre déclaration de revenus au plus tard le 15 juin, mais payer les sommes dues au plus tard le 30 avril.

► Source : Revenu Québec

ALLER PLUS LOIN

- www.agentsolo.com : site web québécois qui met en relation professionnelle travailleurs autonomes et entreprises. Blogue et actualités sur le travail autonome.
- www.jobboompigistes.com : conseils et offres de contrats pour les travailleurs autonomes et les pigistes du Québec.
- www.reptaq.com : l'annuaire, par secteur, des travailleurs autonomes du Québec.

définir les règles de travail : nombre d'heures travaillées dans la semaine, pauses pour les repas ou des repos, nombre de jours de vacances, jours où l'entreprise ferme (durant la période de Noël par exemple), avantages sociaux (assurance santé privée, jours de congés offerts en cas de maladie des enfants...), etc.

Le contrat peut avoir une durée déterminée (poste temporaire) ou indéterminée (poste permanent). Généralement une période de probation (période d'essai) est de mise : elle peut aller de quelques semaines à plusieurs mois. À la fin de la période de probation, vous pourrez faire le point avec l'employé pour poursuivre le contrat ou y mettre fin si ce dernier ne satisfait pas aux exigences du poste.

En cas de rupture du contrat, l'employeur comme l'employé doivent respecter un préavis raisonnable (généralement 15 jours, mais plus si l'employé occupe un poste à responsabilité ou depuis plusieurs années). L'employeur doit remettre à l'employé un relevé d'emploi indiquant toutes ses heures travaillées. En cas de congédiement jugé abusif, l'employé peut déposer une plainte à la Commission des normes du travail.

En cas de licenciement, sous certaines conditions, l'employé peut bénéficier de prestations de l'assurance-emploi versées par le gouvernement du Canada.

Les boîtes à outils des comités sectoriels de la main-d'œuvre (CSMO)

Composés de représentants d'associations patronales, d'entreprises, de syndicats et d'associations de travailleurs, de représentants de ministères et d'organismes en lien avec les secteurs concernés, les CSMO définissent les besoins propres à leur secteur, proposent des mesures pour stabiliser l'emploi, réduire le chômage et développent la formation continue. Chaque CSMO met à disposition des outils en ligne concernant : la gestion des ressources humaines, les finances et la comptabilité, le marketing et la communication, etc. Ce sont d'excellents outils dont il est bon de s'inspirer.

► www.comites-sectoriels.qc.ca

LES OBLIGATIONS DE L'EMPLOYEUR

L'employeur doit se conformer à la LNT en offrant des conditions d'emploi au moins égales à celles qui y sont énoncées. Il doit respecter le droit des employés à se syndiquer. Le syndicat a en charge la négociation des conditions de travail applicables à l'ensemble des salariés qu'il représente. Une convention collective est alors négociée pour une durée minimale d'un an ou de trois s'il s'agit de la toute première pour les salariés visés par l'accréditation. Si la convention n'est pas renouvelée suite à son expiration, le Code du travail (qui régit la syndicalisation, la négociation et le droit de grève) donne ouverture au droit des employés de déclencher une grève et, à l'employeur, celui de déclarer un lock-out. L'employeur est tenu, en vertu de diverses lois, d'assurer la santé et la sécurité de ses employés.

LE PAIEMENT DU SALAIRE ET LA FEUILLE DE PAIE

Généralement, le salaire est payé tous les 15 jours, mais certains employeurs règlent à la semaine, sauf pour les cadres souvent payés au mois. Le salaire brut est calculé sur la base du taux horaire multiplié par le nombre d'heures travaillées par semaine. Par exemple, 20 \$ de l'heure x 37,5 heures par semaine = 750 \$ brut par semaine. Lors de l'embauche, vous aurez pris soin de consigner dans le contrat de travail le salaire, la période de paie (hebdomadaire, bimensuelle, mensuelle), le mode de règlement (chèque, virement automatique, espèces). Si un employé est en partie rémunéré au pourboire ou à la commission, les modalités de redistribution doivent être clairement énoncées.

Sur la feuille de paie, les retenues suivantes apparaissent : impôt fédéral, impôt provincial, Régime des rentes du Québec (RRQ), Régime québécois d'assurance parentale (RQAP), Assurance-emploi (AE). À cela peuvent s'ajouter des cotisations à des régimes d'épargne, à un syndicat ou à des assurances. Le salaire net (ce que touchera effectivement l'employé) correspond au salaire brut moins le montant de ces déductions.

Les petites entreprises n'ayant pas de service de ressources humaines dédié seront intéressées de s'adresser à un service de paie externe. La plupart des banques offrent ce service mais ce ne sont pas les seules. Généralement, les coûts associés sont très modestes. À chaque paie, il vous suffira d'indiquer – au téléphone ou via Internet – le salaire,

les heures travaillées et les heures de vacances (le cas échéant) de chaque employé. Le service de paie calcule et transmet les retenues à la source, émet les bulletins de paie, les relevés d'emploi, etc.

À noter que les organismes de gestion de la paie et des ressources humaines proposent aussi des solutions clé en main pour les moyennes et grandes entreprises.

SE CONFORMER AUX PERMIS, AUX LICENCES ET AUX DROITS DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

PERMIS, CERTIFICATS ET LICENCES

Selon votre activité commerciale, il vous faudra peut-être obtenir des permis, certificats ou licences pour exploiter votre entreprise au Québec. Par exemple, si vous souhaitez vendre de l'alcool, vous devrez au préalable faire une demande de permis d'alcool en réunion auprès de la Régie des alcools, des courses et des jeux du Québec (RACJ).

Pour savoir dans quel cas faire une demande de permis, certificat ou licence et auprès de quel ministère ou organisme s'adresser, consultez impérativement :

► www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/recherche?x=permis

DROITS DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Au moment de la création de votre entreprise, la question des droits de la propriété intellectuelle est un aspect à ne pas négliger. Votre marque, une invention, votre logo ou slogan sont des exemples de créations qui peuvent être protégées par les droits de la propriété intellectuelle. Ces droits représentent un atout concurrentiel important, il est donc essentiel de protéger votre capital intellectuel et les secrets d'affaires de votre entreprise.

Selon l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC), la

propriété intellectuelle (PI) désigne les créations de l'esprit, comme les inventions, les œuvres littéraires et artistiques, de même que les symboles, les noms, les images, les dessins et les modèles dont il est fait usage dans le commerce.

Ces droits, tout comme ceux que l'on obtient lors de l'achat d'un terrain ou d'un bien immobilier, sont des « propriétés », en ce sens qu'ils sont basés sur le droit reconnu par la loi d'empêcher d'autres personnes de les utiliser et que la propriété de ces droits peut être cédée.

Au Canada, on reconnaît essentiellement six types de droits de propriété intellectuelle protégés par la loi canadienne :

- › Le brevet qui protège par exemple la fabrication d'une machine, d'un outil ou une composition de matières.
- › Le droit d'auteur qui protège toute œuvre originale comme les œuvres littéraires (livres, brochures, poèmes...), les œuvres dramatiques (films, pièces de théâtre...), les œuvres musicales (compositions constituées de paroles et de musique ou de musique uniquement) et les œuvres artistiques (peintures, dessins, photographies...). Un logiciel est considéré comme une œuvre littéraire, mais peut, sous certaines conditions, être breveté.
- › La marque de commerce qui protège un mot (ou des mots), un dessin, ou une combinaison de ces éléments, servant à caractériser les produits ou les services d'une personne ou d'un organisme.
- › Le dessin industriel.
- › Les topographies de circuits intégrés.
- › Les obtentions végétales.

Pour communiquer ou développer votre activité commerciale, vous serez peut-être amené à utiliser un site Internet. Mais plus votre activité se développera et plus vous serez exposé à des risques de plagiat. Il est donc important, dès le lancement de votre site, de prendre les bonnes dispositions pour vous protéger. Par exemple, les textes présents sur votre site web, les bases de données et les photographies ou éléments graphiques peuvent être protégés par le droit d'auteur. Des noms commerciaux, des logos ou des noms de produits sont protégés en tant que marque. Un développement technique particulier comme, par exemple, un système de commerce électronique peut être protégé par un brevet.

► www.opic.ic.gc.ca

Gratuits

et téléchargeables sur:
immigrantquebec.com



3 Guides complets pour vous accompagner dans votre nouvelle vie au Québec

DÉVELOPPER SES ACTIVITÉS

Une fois les bases de votre entreprise posées, c'est le début d'une longue aventure qui vous attend. Lorsque l'entreprise est en bonne santé, le besoin d'évolution ne se fait pas toujours sentir. Pourtant, il est vital de s'ouvrir au changement. Toute entreprise connaît des cycles et ce qui fonctionnait à un moment donné ne sera pas forcément une aussi belle réussite dans le futur. Aussi faut-il revisiter avec régularité ses pratiques d'affaires.

En vous basant sur votre expérience, les liens de clientèle et votre analyse de la concurrence, vous serez en mesure de vous repositionner sur le marché en renégociant des contrats, en contactant de nouveaux fournisseurs, en restant à l'affût des dernières nouveautés, en proposant de la formation à vos employés, etc. D'autre part, peut-être testez-vous déjà les limites du marché dans lequel vous évoluez. Dans ce cas, pour continuer de croître, vous pourriez avoir envie d'explorer de nouveaux secteurs.

Évidemment, il faut se sentir prêt au changement, et il est nécessaire qu'il soit mûrement réfléchi et que vos associés et votre équipe vous suivent, sinon vous risquez de mettre en péril vos projets.

Dans votre réflexion stratégique, les points suivants vous aideront à prendre les bonnes décisions.

Kiwili, un logiciel de gestion pour travailleurs autonomes et petites entreprises

Kiwili est une application web pour faciliter la vie des entrepreneurs et des petites entreprises. Devis, facturation, dépenses, gestion de projets, rapports comptables et de temps, graphiques, calendrier, réseau social privé, etc. Kiwili dispose d'un flux d'information en temps réel grâce auquel les usagers peuvent publier et lire simultanément tous les messages qui concernent un client, un fournisseur ou un projet. Les usagers peuvent ainsi communiquer avec les autres membres de l'équipe grâce à un tableau de bord intelligent et connecté qui permet également de diffuser des nouvelles des activités de l'entreprise et de ses partenaires.

► www.kiwili.com



Faites décoller vos affaires

- ✓ Factures
- ✓ Devis
- ✓ Dépenses
- ✓ Temps
- ✓ Clients
- ✓ Projets
- ✓ Budget
- ✓ Rapports



Obtenez un essai gratuit de 30 jours
à l'adresse www.kiwili.com/fr
code promo: guideentreprendre

TÉMOIGNAGE



NICOLAS CLERGUE ÊTRE SANS COMPLEXE POUR DÉCROCHER DES CONTRATS

► Co-fondateur de Bam Paris et Président de Bam Montréal

Avec mes trois associés, nous avons créé Bam Paris, une agence de création sonore et musicale, à Paris en 2005 : www.bam.mu Puis en 2009, l'envie de développer de nouveaux marchés m'a poussé à demander un permis Vacances-Travail (PVT) pour le Canada puis une résidence permanente. Au départ, il me manquait quelques ressources sur place, mais rapidement la richesse des talents locaux m'a permis de me constituer une équipe très compétente de techniciens et de compositeurs. Bam Montréal a été créée en tant que compagnie par actions.

LA CONSTITUTION DU FICHER CLIENTS

Au début, j'ai installé mon bureau dans une pièce de mon appartement et j'ai commencé le démarchage par téléphone. Je me suis constitué des listes de prospects en utilisant le magazine *Infopresse*, un guide des entreprises de services en communication du Québec. Je passais mes journées à faire des appels pour présenter mes services : un travail long et rébarbatif, mais indispensable pour démarrer. J'ai réussi à décrocher de nombreux rendez-vous, mais aucun ne se soldait pas un contrat. Au bout de trois mois, j'ai senti mon entrain s'émousser. En même temps, cela ne me surprenait pas complètement car lorsque nous avons lancé Bam Paris en France, nous avons dû énormément travailler pour commencer à nous faire connaître. L'avantage au Québec, c'est que les gens acceptent de te rencontrer. Néanmoins, j'ai compris qu'il fallait que je me remotive. J'ai donc cherché un bureau à l'extérieur pour m'inciter à sortir de la maison et à me mettre en condition professionnelle.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

CHANGER MA MÉTHODE DE TRAVAIL POUR DÉCROCHER DES CONTRATS

Cela m'a beaucoup aidé, surtout par les rencontres que j'ai faites dans ce bureau partagé. Un jour, une personne du bureau m'a soufflé un petit conseil : je ne devais pas hésiter à insister auprès de certains interlocuteurs qui semblaient peu disposés à écouter mon offre. J'ai donc changé ma méthode de travail et je me suis mis en mode « sans complexe » : je passais des coups de fil et si je n'arrivais pas à joindre la personne ressource ou si elle n'avait pas le temps de me parler, je la rappelais plus tard. J'inscrivais tout dans mon fichier de prospection : les échanges, les dates où j'avais téléphoné, la date où je devais rappeler, etc. Et cela a porté ses fruits. J'ai commencé à décrocher enfin les premiers contrats. J'avais enfin de quoi bâtir un studio d'enregistrement et des bureaux, ce qui a contribué à crédibiliser l'entreprise.

Je n'ai jamais cherché de financement ou de formation car je voulais vraiment me concentrer sur mon objectif : me créer un carnet d'adresses. Comme les contrats rentraient, je n'avais plus le temps de faire du démarchage car je le passais en studio. J'ai embauché une personne à mi-temps pour faire de la prospection commerciale. Elle décrochait des rendez-vous et je m'y rendais pour présenter nos services. Au bout d'une année, elle est retournée vers d'autres activités car elle m'avait mise en contact avec suffisamment de clients.

Toujours dans ma stratégie de développement d'affaires, j'ai proposé à des clients de nous mettre en concurrence avec des compétiteurs. Cela a permis de montrer que nous existions, ce que nous savions faire et que nous pouvions être meilleurs que d'autres acteurs déjà dans la place.

L'ensemble des démarches a fait que nous avons assez rapidement décroché des contrats avec des entreprises de renom.

L'IMPORTANCE DES RELATIONS INTERPERSONNELLES

Je réalise aujourd'hui la hauteur de la tâche concernant la possibilité de confier la gestion quotidienne à une autre personne s'il le fallait, les relations avec les clients se construisant beaucoup sur l'interpersonnel. Ce n'est donc pas évident de transmettre un dossier à un collègue, même en lui donnant toutes les bonnes informations. J'ai compris aussi qu'il ne faut jamais arrêter de garder le contact avec ses propres clients : c'est ce qui permet de maintenir une certaine fidélité.

Après le démarrage d'entreprise vient donc le temps de la pérennisation de vos affaires. L'important est de bien anticiper et être réactif au développement de l'entreprise afin de passer la barre fatidique des un an, des trois ans, puis des cinq ans.

Lors du démarrage, vous avez passé du temps à construire et à peaufiner un plan d'affaires. Ce document de travail va encore vous servir et devient évolutif. De plan d'affaires, il devient plan de développement. Il est d'autant plus nécessaire qu'entre le moment où vous avez lancé votre entreprise et le moment où vous vous posez de nouvelles questions en termes de développement, le marché a certainement évolué : nouvelles technologies, nouveaux concurrents, etc.

D'autre part, votre expérience vous aura permis d'affiner votre connaissance de la clientèle et de ses besoins. Cela vous permettra de réajuster votre offre de services pour être plus performant et compétitif. Le plan de développement permet de faire un bilan des premières années et d'en tirer des conclusions proactives. Votre réseau de partenaires et vos fournisseurs peuvent être une bonne source d'informations : échangez avec eux sur leur vision du marché.

Et si vous envisagez de proposer de nouveaux produits à votre clientèle, il est peut-être temps de faire une nouvelle étude de marché qui se basera sur vos connaissances approfondies du milieu dans lequel vous évoluez.

Si votre entreprise marche bien, ne vous reposez pas sur vos lauriers. Soyez à l'avant-garde du changement et à l'affût des nouvelles données et des tendances. Une entreprise et ses projets doivent savoir s'adapter et se renouveler.

Les organismes comme les Centres locaux de développement (CLD), les Corporations de développement économique et communautaire (CDEC), les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et les Centres d'aide aux entreprises (CAE) proposent aux entrepreneurs de l'accompagnement dans la gestion et la croissance d'entreprise.

Même si votre entreprise produit de bons résultats, il est indispensable de regarder votre chiffre d'affaires de près. Quels sont les produits ou les services qui se vendent le mieux ? Lesquels sont en augmentation ? Ou en baisse ? Où pourriez-vous réduire vos coûts d'opération ? Comment augmenter vos parts de marché ?

Si vous souhaitez commercialiser de nouvelles offres, réfléchissez-y aussi précisément que lorsque vous avez démarré votre entreprise. Chaque nouveau produit ou service correspond à un mini-lancement d'entreprise.

Pour croître, vous devrez injecter à nouveau de l'argent (développement de produits, achat d'équipements, embauche de personnel, etc.). Regardez toutes les options qui s'offrent à vous : marge de crédit, ouverture à des actionnaires, emprunts, etc. Les organismes d'aide au financement, cités aux pages 130-131, comme les CLD, les CDEC, les SADC et CAE, offrent de l'accompagnement à la recherche de financement pour les entreprises en croissance.

Pour obtenir un nouveau financement, vous devrez présenter aux bailleurs de fonds de bons états financiers, un plan d'affaires ou de développement, et autres rapports prouvant la vitalité de votre entreprise.

Communication de l'entreprise : en français

En vertu de la Charte de la langue française, les entreprises québécoises doivent communiquer principalement en français avec les citoyens du Québec. Elles doivent également respecter le droit des employés d'exercer leurs activités en français. Au sein de l'entreprise, celles ayant 50 employés ou plus, sont soumises à des obligations particulières en matière de francisation.

► Pour en savoir plus : www.carrefourfrancisation.com

LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Ce qui fonctionnait avec quelques employés peut ne pas se révéler efficace lorsque l'équipe s'agrandit. Dans ce cas, une véritable politique en ressources humaines se révèle nécessaire pour définir les missions de chacun. La formation de vos employés doit également faire partie de votre évolution.

Tout devient plus structuré : les échanges à deux ou trois autour d'une tasse de café se transforment en réunion d'équipe avec un ordre du jour et un suivi. Le circuit de l'information doit également être repensé. Et vous-même allez apprendre à déléguer, à faire confiance à vos collaborateurs et aller moins dans le détail des dossiers. Du fait de votre croissance, il est possible que vous ressentiez un manque dans vos compétences. Plutôt que de prendre cela comme une faiblesse, soyez à l'écoute et allez vous former ou embaucher des personnes qualifiées dans ces domaines.

En d'autres termes, il s'agit de dynamiser l'efficacité de votre équipe et la fluidité de l'information.

Sur le site de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés, vous trouverez des ressources en ligne sur l'organisation et le développement des ressources humaines :

► www.portailrh.org

DES RESSOURCES POUR EMBAUCHER UNE PERSONNE IMMIGRANTE

DES SERVICES ET OUTILS POUR LES EMPLOYEURS

Si vous souhaitez embaucher un immigrant, le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC), avec son partenaire Emploi-Québec, facilite les démarches pour un recrutement à l'international. Plusieurs outils ont été conçus à cet effet :

- › Le Guide pratique de l'entreprise – Les clés d'une embauche réussie à l'international : pour soutenir les entreprises qui désirent entreprendre leurs propres démarches de recrutement à l'international. Ce guide est disponible sur Internet.
- › Le service de placement en ligne, volet international, qui s'inscrit dans le placement en ligne d'Emploi-Québec. Il permet aux entreprises d'avoir accès à une banque de candidats déjà sélectionnés par le Québec, qu'elles peuvent contacter et embaucher avant même leur arrivée.
 - <http://placement.emploiquebec.net>
- › La trousse Diversité + fournit des conseils et des renseignements sur la gestion de la diversité en milieu de travail, et elle indique les services disponibles sur le sujet au MICC, à Emploi-Québec, au ministère des Finances et de l'Économie et à d'autres services gouvernementaux. Cette trousse est disponible en ligne :
 - www.diversite.gouv.qc.ca

Le MICC offre également des informations précises sur :

- › les démarches pour embaucher un travailleur temporaire, avec notamment la possibilité de bénéficier d'une procédure simplifiée pour l'embauche de travailleurs temporaires dans 44 professions spécialisées,
 - › les démarches pour embaucher un travailleur permanent,
 - › les Journées Québec : des missions de recrutement à l'étranger permettant aux entreprises québécoises de rencontrer des candidats intéressés à travailler au Québec,
 - › les aides financières possibles favorisant l'emploi des personnes immigrantes (comme PRIIME par exemple),
 - › les cours de français en milieu de travail et le crédit d'impôt relié.
- www.quebecinterculturel.gouv.qc.ca/fr/employeurs/index.html

DES AIDES À L'EMBAUCHE DE PERSONNES IMMIGRANTES

Emploi-Québec offre une mesure d'aide à l'embauche de travailleurs immigrants. Le Programme d'aide à l'intégration des immigrants et des minorités visibles en emploi (PRIIME), élaboré conjointement avec le ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale (MESS) et le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC), est un incitatif pour les entreprises afin que celles-ci embauchent des personnes immigrantes et des minorités visibles, même si elles

n'ont pas d'expérience nord-américaine dans leur domaine de compétences.

► <http://emploi.quebec.net/individus/immigrants-minorites/priime.asp>

TechnoCompétence en collaboration avec Emploi-Québec offre le programme Intégration Montréal dans le domaine des technologies de l'information. Il permet :

- un accompagnement dans les démarches de recrutement en proposant aux employeurs des candidats spécialisés et qualifiés issus de l'immigration depuis moins de 5 ans ;
- une aide financière pour la formation continue du candidat choisi, permettant une mise à niveau de ses connaissances et compétences sous la formule « Alternance Travail-Études ». Des sommes sont également accordées pour défrayer les coûts qu'engendre le salaire de l'employé durant sa formation.

► www.technocompetences.qc.ca/integrationmtl

ALLIÉS MONTRÉAL : DES ÉCHANGES CONCERTÉS ENTRE EMPLOYEURS

Porté par la Conférence régionale des élus (CRÉ) de Montréal, le projet Alliés Montréal regroupe des entreprises qui conçoivent l'intégration des immigrants dans leur équipe comme une solution d'affaires. Il s'inscrit dans le cadre du Plan d'action régional en matière d'immigration, d'intégration et de relations interculturelles (PARMI) de la CRÉ de Montréal. Le Conseil stratégique Affaires souhaite qu'Alliés Montréal devienne une référence pour les employeurs en matière d'intégration durable en emploi des personnes immigrantes qualifiées. Des tables d'échanges, des groupes de travail, des liens avec les entrepreneurs sont les moyens utilisés pour mettre au point, collectivement, et répandre l'utilisation de bonnes pratiques. Alliés Montréal a piloté le développement de Mentorat Montréal et contribue à son expansion en tissant des liens avec les entreprises.

► Alliés Montréal : www.alliesmontreal.com

► Conférence régionale des élus de Montréal : www.credemontreal.qc.ca

Vous le savez déjà : le réseautage au Québec est l'une des clés de réussite de vos affaires. En tant qu'entrepreneur, vous devez absolument développer votre réseau, vous faire connaître, nouer des partenariats, trouver des premiers clients qui ensuite pourront vous référer.

Le réseautage est une pratique peu familière pour bon nombre d'immigrants, mais elle rentrera rapidement dans vos habitudes à force d'entraînement et de ténacité.

OU RÉSEAUTER ?

Pour axer votre réseautage vers le monde professionnel, vous pouvez fréquenter les 5 à 7, les causeries ou les déjeuners-conférences, par exemple :

- › des chambres de commerce,
- › des parcs technologiques,
- › des associations ou groupes professionnels, etc.

Il n'existe pas d'agendas ou de répertoires à proprement parler qui recensent ces événements. Consultez les sites Internet de ces organismes... et peu à peu vous entrez dans le réseau.

Plutôt que de courir les 5 à 7 tout azimut, posez-vous les questions suivantes :

- › Quels sont mes objectifs ?
- › Quels sont les organismes et les activités les mieux ciblés par rapport à mes objectifs ?
- › Combien de temps puis-je consacrer à ces réseautages ?

En d'autres termes, ciblez vos occasions de réseautage.

LE RÉSEAUTAGE VIRTUEL

Les réseaux sociaux sur Internet (LinkedIn, Facebook, Viadeo...) sont de plus en plus nombreux et fréquentés. LinkedIn est particulièrement actif au Québec. Il est donc important de garder votre profil à jour et de détailler votre CV. Soyez, vous aussi, proactif : devenez membre de groupes de votre secteur professionnel, cherchez et ajoutez des contacts, suivez les compagnies qui vous intéressent et réagissez aux billets postés par votre réseau. Vous pouvez également approcher les contacts de vos contacts. LinkedIn est un outil aux multiples possibilités.

TÉMOIGNAGE



NADIR ABOURA SE DIVERSIFIER POUR DÉVELOPPER SES AFFAIRES

► Fondateur d'Onyris

J'ai quitté le Maroc à l'âge de 17 ans, direction Paris où j'ai effectué des études en architecture. C'est là que j'ai découvert l'informatique et ça m'a passionné. Je suis venu au Québec tout simplement parce que j'avais envie de découvrir d'autres horizons. Le hasard a fait que l'auberge de jeunesse dans laquelle je logeais souhaitait moderniser son logiciel de réservation. J'ai proposé au directeur de me charger du mandat et en quelques minutes j'ai créé ma boîte d'informatique, en tant qu'entreprise individuelle, en 1995 : Onyris, qui signifie « voir ses rêves » (www.onyris.com). Dès la première année, j'ai eu d'autres auberges de jeunesse comme clients. Je comprenais bien la demande de mes clients car à Paris j'avais fait de nombreuses jobines de réceptionniste, barman, homme de chambre, etc. L'aventure démarrait bien !

SURFER SUR LA BULLE INTERNET

Pour développer mes affaires, j'ai commencé à faire du réseautage, plutôt par le biais de rencontres amicales. J'allais à des soirées, à des barbecues, je revoyais les gens autour d'une bière. Mon réseau socio-amical s'est peu à peu constitué, comme un arbre qui pousse avec ses multiples branches et ramifications. À cette époque, Internet était largement méconnu. Parmi les amis d'amis, il y avait des gens du spectacle : je leur ai fait un site web tout simple avec quelques pages de présentation. Peu à peu mon entreprise grossissait et je l'ai transformée en compagnie incorporée. Nous avons signé des contrats avec Radio Canada, Patrimoine Canada, Air Canada, etc. La croissance était exponentielle entre 1996 et 1999. Pour rappel, Google a été créé en 1998 ! La bulle Internet démarrait : de nombreuses start-up entraient en bourse. Mais moi, j'avais envie de garder une entreprise à taille humaine, avec des relations clients privilégiées. On en était quand même rendu à 25 employés et 2 millions de chiffre d'affaires annuels. La vie coulait toute seule.

DÉCOUVREZ D'AUTRES TÉMOIGNAGES SUR
WWW.IMMIGRANTQUEBEC.COM

TIRER DES LEÇONS QUAND ON PERD TOUT

C'est en 2003 que la tuile nous est tombée sur la tête : un incendie a ravagé nos bureaux et nos serveurs et nous étions très mal assurés. Mon associé et moi avons tout perdu et nous nous sommes retrouvés avec de grosses dettes. Il a fallu licencier l'équipe et repartir de zéro. Pour moi, ça a été des années noires. Mais au bout de trois ans, nous avons commencé à remonter la pente. Ce que je retiens de ce drame, c'est qu'il faut diversifier ses produits, ses clients, ses sources de revenus et poursuivre sans cesse son réseautage, sans s'endormir sur son succès. C'est dans cette perspective que j'ai créé Kiwili, une application web pour faciliter la vie des entrepreneurs et travailleurs autonomes. Je me suis engagé également dans plusieurs conseils d'administration : par exemple, auprès de Bénévoles d'affaires ou auprès de la Société de développement du Boulevard Saint-Laurent. Et plutôt que de fréquenter des 5 à 7 des chambres de commerce, je me tourne vers d'autres secteurs : par exemple, je vais à des vernissages artistiques. Non seulement, je prends du plaisir à regarder de belles œuvres, mais en plus je rencontre toujours des personnes intéressantes... qui parfois deviennent clientes. Évidemment, j'ai toujours des cartes d'affaires sur moi.

ÊTRE TOUJOURS À L'ÉCOUTE POUR REPÉRER LES BONS MOUVEMENTS

J'observe beaucoup ce qui se fait autour de moi et le succès des jeunes entrepreneurs québécois. Même si je suis dans le monde des affaires depuis 20 ans, j'apprends toujours énormément de la réussite des autres : quels choix ont-ils fait ? Quelles idées ont-ils développées ? Quels partenaires ont-ils contactés ? Je regarde la mouvance et le progrès car c'est toujours inspirant pour rester soi-même à l'avant-garde. J'écoute beaucoup les personnes que je rencontre et je leur pose des questions sur leur parcours et leurs projets. Et surtout, je suis très attentif à leurs réponses.

En résumé, j'applique deux principes : 1. donner pour recevoir, c'est-à-dire être disponible sans arrière-pensée car un jour l'ascenseur vous sera renvoyé, et 2. proposer un service à la clientèle irréprochable, en étant toujours très réactif et disponible, même un dimanche soir ou un 24 décembre. C'est comme cela que l'on peut gagner la confiance des clients.

LES BONNES ATTITUDES À ADOPTER LORS D'UN 5 À 7

Rendez-vous à une activité de réseautage avec des objectifs précis : qui aimeriez-vous rencontrer ? Sur quels sujets aimeriez-vous obtenir de l'information ?

- Ne vous laissez pas impressionner si vous ne connaissez personne. Vous pouvez repérer une autre personne seule et engager la conversation avec elle.
- Soyez souriant et engageant. Tournez-vous vers une personne et tendez-lui la main pour la serrer en indiquant vos prénoms et noms, et le nom de votre entreprise.
- Apprenez à vous présenter en dix secondes : qui êtes-vous, que cherchez-vous, quels services propose votre entreprise ?
- Évitez les digressions. Allez à l'essentiel et surtout sachez vous arrêter de parler pour écouter les autres.
- Intéressez-vous à ce que font vos interlocuteurs. Vous n'êtes pas là pour parler uniquement de vous, mais pour échanger. Posez-leur des questions sur leur parcours et écoutez attentivement leurs réponses.
- Soyez professionnel, poli et cordial.
- Ayez vos cartes d'affaires à portée de main (et non au fond de votre sac).
- Ne distribuez pas votre carte d'affaires à tout va. Donnez-la aux personnes avec lesquelles vous avez eu un échange allant dans un sens professionnel réciproque.
- Le 5 à 7 n'est pas le moment idéal pour faire une vente. C'est un moment consacré aux échanges relationnels.

L'important est que vous repartiez du 5 à 7 en ayant rencontré des personnes ressources et en ayant récolté de l'information qui vous aideront dans votre développement d'affaires.

ET APRÈS LE 5 À 7 ?

Comme vous aurez récolté quelques cartes d'affaires susceptibles de vous intéresser, inscrivez sur celles-ci (ou sur un fichier), l'endroit où vous avez rencontré la personne, de quoi vous avez parlé... En bref, les éléments de contexte, car après quelques 5 à 7, il se peut que vous n'ayez pas un souvenir précis de la personne et des propos échangés.

- Vous êtes récemment arrivé au Canada ?
- Vous avez des projets d'installation ou de création d'entreprise ?
- Vous faites des affaires avec la France ou avez un intérêt pour les relations économiques entre la France et le Canada ?

.....

Si vous avez répondu positivement à l'une de ces questions, rejoignez la Chambre de commerce française au Canada et ses 1 500 membres pour :

- > développer votre réseau;
- > trouver des partenaires d'affaires;
- > obtenir des informations ciblées sur le marché canadien et ses opportunités.

CONTACTEZ-NOUS

www.ccfcmntl.ca

Vous pouvez recontacter une personne le lendemain ou quelques jours plus tard si vous avez un projet ou une idée d'affaires concrète à lui soumettre. Dans ce cas, vous pourriez lui envoyer un courriel lui rappelant à quelle occasion vous vous êtes rencontrés, votre souhait d'obtenir un rendez-vous et, dans les grandes lignes, le projet dont vous voulez lui parler. Si vous vous êtes engagé à communiquer avec la personne lors du réseautage, ne manquez pas de le faire au risque de ne pas paraître crédible.

Il est important d'entretenir son réseau : vous gagnerez peu à peu la confiance de vos interlocuteurs et de vos futurs clients. Lorsque vous tombez dans un 5 à 7 sur une personne que vous avez déjà rencontrée, n'hésitez pas à lui parler et à vous enquêter de ses nouvelles. Cette personne qui vous sera un peu familière vous présentera certainement à d'autres gens et contribuera à élargir votre cercle. D'autre part, il ne faut jamais oublier qu'au Québec, les gens se parlent : un client qui a reçu un bon service sera enclin à vous référer à une entreprise qui pourrait devenir votre nouveau client. Le bouche à oreille et la référence d'un client à un autre sont extrêmement efficaces.

SE FAIRE MENTORER

Le mentorat est une relation entre un mentor et un mentoré. C'est un lien interpersonnel qui se tisse entre deux personnes. Le mentoré peut recevoir des conseils et des retours d'expériences de la part du mentor qui a une expérience d'entrepreneur plus confirmée. Ni coach, ni consultant, le mentor œuvre de manière bénévole et échangera avec vous sur votre savoir-être (être entrepreneur, gestionnaire, patron). L'expertise du mentor peut vous aider à asseoir vos objectifs entrepreneuriaux, à prendre du recul face aux obstacles, à partager son expérience pour vous aider à prendre des décisions éclairées. Surtout le mentor saura vous écouter sans vous juger ; il vous encouragera et vous donnera confiance en vous et en vos projets.

Il est reconnu que les entrepreneurs mentorés améliorent leur chance de succès et passent plus facilement les obstacles. Il est bon de se faire mentorer dès le démarrage de son activité, mais surtout tout au long de son développement d'affaires. Des entrepreneurs chevronnés continuent à se faire mentorer tout au long de leur vie professionnelle, mais deviennent aussi eux-mêmes des mentors.

Plusieurs se demandent pourquoi une personne accepte de devenir mentor et de consacrer du temps bénévole à une tierce personne. En tant qu'entrepreneurs expérimentés, ils connaissent les étapes et les épreuves que vous traversez et la solitude du gestionnaire. Ils ont généralement envie de participer à promouvoir l'entrepreneuriat et la relève, à dynamiser l'économie québécoise, à encourager les nouvelles initiatives d'affaires. Ayant eux-mêmes bénéficié des conseils de leur propre mentor, ils ont envie de donner et de transmettre ce qu'ils ont reçu.

Où vous renseigner pour être mentoré :

- › auprès des chambres de commerce,
- › auprès des CLD, des CDEC et des autres organismes œuvrant à l'accompagnement au démarrage d'entreprise,
- › au Réseau M - Le réseau de mentorat pour entrepreneurs de la Fondation de l'entrepreneurship :
 - www.reseaum.com
- › au Groupement des chefs d'entreprises du Québec :
 - www.groupement.ca
- › à Mentorat Québec :
 - www.mentoratquebec.org

Dans chaque région du Québec, vous trouverez des dispositifs de mentorat.

REMERCIEMENTS

Immigrant Québec tient à remercier tout particulièrement :

- le ministère des Finances et de l'Économie, ainsi que le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC), pour la relecture des textes dans leurs domaines de compétences et leurs conseils avisés. Le gouvernement du Québec et ses représentants ne sont en aucune manière responsables des informations contenues dans ce guide, qui sont le fait des Éditions Néopol et d'Immigrant Québec.
- ses partenaires et ses collaborateurs : CRÉ de Montréal, Laurentides Économique, SAJE accompagnateur d'entrepreneurs.
- pour le partage d'expérience : Ricardo Acevedo, CRÉ de Montréal ; Vanessa Cherenfant et Maude Bédard-Dufour, Jeune Chambre de commerce de Montréal (JCCM) ; Édith Cyr, CESÎM ; Dan Derhy (BDG Avocats et notaire) ; Paule Genest (PGPR Relations publiques) ; Rachel Guidet et Marc Fortier, CJE Centre sud / Plateau Mont-Royal / Mile-End ; Roselyne Mavungu, Compagnie F ; Maricarmen Merino, Centre d'entrepreneuriat en économie sociale du Québec (CEESQ) ; Ivan Kasic (IK-Legal) ; Jérôme Pruneau, Diversité artistique Montréal (DAM) ; Carine Vicente, Chambre de commerce française au Canada (CCFC).
- pour les témoignages : Nadir Aboura, Régis Alvaro, Susa Bernard, Deborah Cherenfant, Nicolas Clergue, Saïd Hini, Isabelle Houvenaghel, Flavio Lima, Swasan Mbirkou, Sabiha Merabet, Sylvia Meriles, Octave Niamié, Marica Vazquez Tagliero, Julien Trassard, Bénédicte Simi.
- les membres de son Conseil d'administration : Jonathan Chodjaï, président ; Nadir Sidhoum, vice-président ; Christophe Berthet, administrateur ; Nadir Aboura, trésorier ; Nicolas Bellier, secrétaire ; Anthony Grolleau-Fricard.
- ses annonceurs : Banque Nationale, Banque Transatlantique, Centre de Développement et d'Entrepreneuriat en Restauration à Montréal (CDER), Centre local de développement (CLD) de Laval, Chambre de commerce française au Canada, Compagnie F, Conférence régionale des élus (CRÉ) de Montréal, Desjardins, Entrepreneuriat Québec, Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE), Info entrepreneurs, Kiwili, Laurentides Économique, Mon projet d'affaires, Québec Franchise, Réseau Femmessor, Réseau québécois du crédit communautaire (RQCC), SAJE accompagnateur d'entrepreneurs, Service à la carte (Christophe Verhelst), Université du Québec à Montréal (UQAM), Ville de Shawinigan.

Les Éditions Néopol et Immigrant Québec ne peuvent être tenus responsables des propos reportés dans les témoignages et les zooms qui sont le seul fait de leur auteur. Dans ce guide, le genre masculin est utilisé comme générique, dans le seul but de ne pas alourdir le texte.

TOUJOURS PRÉSENTS POUR LES ENTREPRISES



La Banque Nationale propose de nombreux services et conseils pour :

- le démarrage ou l'acquisition d'une entreprise,
- le commerce international,
- l'ouverture d'un compte bancaire en devise étrangère,
- toute autre solution pour répondre aux besoins d'affaires.

bnc.ca/entreprendreauCanada



**BANQUE
NATIONALE**

BANQUE TRANSATLANTIQUE

GESTION DE FORTUNE DEPUIS 1881



Banque de gestion privée des Français à l'étranger

Depuis plus d'un siècle, s'appuyant sur une relation de confiance avec ses clients, la Banque Transatlantique a développé pour les Français vivant à l'étranger un savoir-faire unique en matière de gestion patrimoniale et de financement de leurs investissements.

Elle offre désormais aux Français résidant au Canada la possibilité d'être accompagnés par une équipe dédiée maîtrisant les spécificités et les problématiques liées à l'expatriation.

Montreal Representative Office

1170, rue Peel Bureau 601 Montréal, Qc , H3B 4P2

T +1 (514) 985 4137

E btmontreal@banquetransatlantique.com



BANQUE TRANSATLANTIQUE

MONTREAL REPRESENTATIVE OFFICE

MEMBER OF CIC PRIVATE BANKING