

## 1 LE DÉMARRAGE

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

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

**Saisissez  
la clé de  
votre réussite !**

**SADC**  
Société  
d'aide au développement  
de la collectivité  
DE GASPÉ

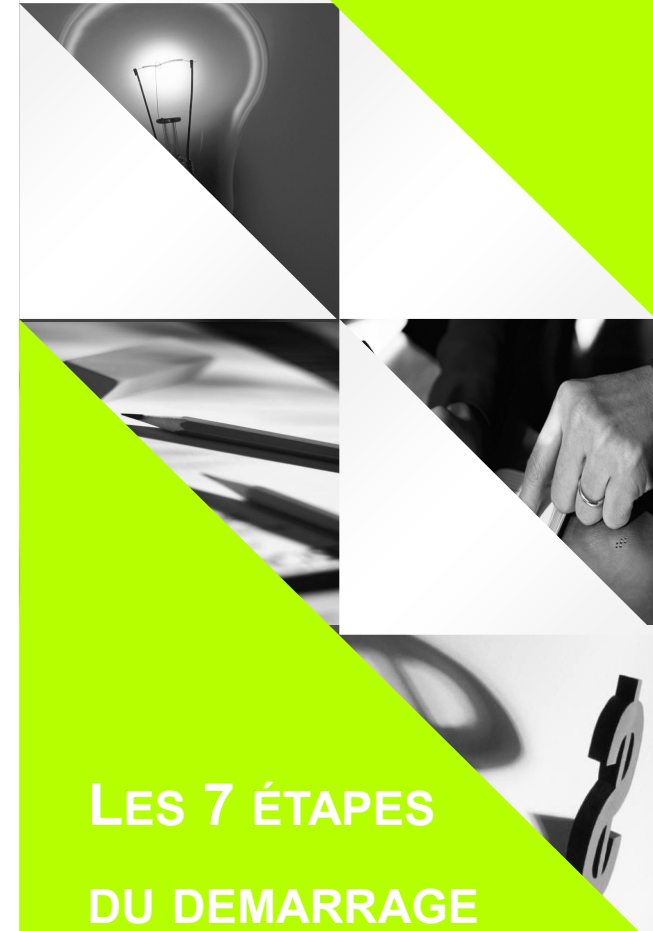
**SADC de Gaspé**  
15, rue Adams, bureau 200  
Gaspé (Québec) G4X 1E5  
tél : 418-368-2906  
téléc.: 418-368-3927

**Courriel : [sadcgasp@globetrotter.net](mailto:sadcgasp@globetrotter.net)**  
**Site web : [www.sadcgaspe.ca](http://www.sadcgaspe.ca)**

**SADC**

Société  
d'aide au développement  
de la collectivité

DE GASPÉ



**LES 7 ÉTAPES  
DU DÉMARRAGE  
D'UNE  
ENTREPRISE**

## 1 L'IDÉE

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

- ▼ Une idée
- ▼ Un entrepreneur
- ▼ Des ressources

Votre projet est-il bien défini?

Est-il réalisable?

## 2 LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

- ▼ Avez-vous les aptitudes nécessaires pour être un entrepreneur?
- ▼ Quelles sont vos motivations?
- ▼ Quelles sont vos forces et faiblesses?
- ▼ Quelles compétences devez-vous acquérir?
- ▼ Vivez-vous de l'insécurité face au risque, à l'incertitude économique?
- ▼ Etc.

## 3 L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Avoir une idée, ce n'est pas assez! Vous devez vérifier s'il existe un marché ou des clients potentiels, sinon, votre projet est voué à l'échec.

- ▼ Existe-t-il un marché suffisant pour votre produit?
- ▼ Qui sont les « joueurs » de votre marché cible?
- ▼ Quelle part de marché pourrait occuper votre entreprise?
- ▼ Etc.

## 4. LA PLANIFICATION

- ▼ Comment préparer le démarrage de votre entreprise, en toute légalité?
- ▼ Quels sont les permis, licences et enregistrements dont vous avez besoin?
- ▼ Où vous procurerez-vous les équipements, les marchandises et les fournitures dont vous aurez besoin?
- ▼ Où devriez-vous localiser votre entreprise?
- ▼ Comment réaliserez-vous votre mise en marché?
- ▼ Votre entreprise créera-t-elle des emplois?
- ▼ Avez-vous besoin de financement?

## 5 LE PLAN D'AFFAIRES

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

- ▼ En quoi votre projet, votre entreprise, vos produits et/ou vos services constituent-ils une opportunité d'affaires?
- ▼ À qui (quelle clientèle) s'adressent vos produits et/ou services?
- ▼ Etc.

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

**À CE STADE, VOUS DEVRIEZ ÊTRE PRÊT À RÉALISER UNE BONNE PRÉSENTATION !**

## 6 LE FINANCEMENT

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

Les principales exigences de vos partenaires financiers sont :

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

**“ Un entrepreneur, c'est quelqu'un qui voit les opportunités et qui veut les réaliser.”**

Citation de Christianne Germain