

Démarrer une petite entreprise
Guide de référence
Ligne de départ *pour entreprise*

Table des matières

Bienvenue	3
ÉTAPE 1: Définissez exactement vos objectifs	3
ÉTAPE 2: Décrivez votre entreprise idéale.....	4
ÉTAPE 3: Menez des recherches sur votre concept d'affaires	6
ÉTAPE 4: Formulez une vision pour votre entreprise	7
ÉTAPE 5: Élaborez votre plan d'affaires	7
ÉTAPE 6: Trouvez des conseillers.....	8
ÉTAPE 7: Réunissez les fonds de démarrage	9
ÉTAPE 8: Recrutez votre équipe	10
ÉTAPE 9: Lancez votre entreprise	11
ÉTAPE 10: Élaborez votre plan personnel	17

Bienvenue!

Ce guide a été conçu pour vous accompagner dans les étapes du démarrage d'entreprise en vous proposant des marches à suivre, des conseils et des sections à remplir. Vous remarquerez que chaque section porte sur l'une des 10 étapes présentées durant le séminaire Ligne de départ *pour entreprise*.

Il vous suffit d'appliquer ce que vous avez appris lors du séminaire pour faire les exercices compris dans ce guide. Utilisez les outils qui sont recommandés.

Vous pouvez également utiliser l'outil Diagnostic Ligne de départ *pour entreprise*, qui se trouve à l'adresse www.banquescotia.com/diagnosticlignededepart

Vous avez besoin d'aide? Faites appel à votre conseiller, Petites entreprises, de la Banque Scotia. Communiquez avec votre succursale ou visitez le site cpe.banquescotia.com

ÉTAPE 1 : Définissez exactement vos objectifs

Avant de démarrer une entreprise, vous devez connaître **clairement** les raisons pour lesquelles vous voulez vous lancer en affaires. Vous devez dresser la liste des raisons afin de demeurer sur la bonne voie et ne pas perdre de vue vos objectifs.

- Exemple de vision personnelle :
 - ▶ «Je veux démarrer une entreprise qui me permettra de consacrer du temps à ma famille et de voyager partout dans le monde.»
 - ▶ «Je veux que mon entreprise me rapporte 5 000 \$ par mois et qu'elle génère un actif de 1 000 000 \$ d'ici à ce que je prenne ma retraite à l'âge de 55 ans.»
 - ▶ «Je veux être en mesure de soutenir mes œuvres de charité préférées.»
 - ▶ «Je veux exploiter mon entreprise à partir de la maison.»

Formulez votre vision et vos objectifs personnels

Notez cinq objectifs personnels que vous désirez atteindre au cours de votre vie :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Donnez votre définition du mot «succès» :

Indiquez 10 raisons **pour lesquelles** vous voulez posséder votre entreprise :

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

Déterminez combien d'argent vous voulez gagner chaque mois.

- ▶ Utilisez le Diagnostic *Trouver l'argent*^{MC} pour calculer combien d'argent vous devez gagner; visitez le site www.banquescotia.com/calculateurtrouverlargent

Avez-vous ce qu'il faut pour être propriétaire d'entreprise? Évaluez vos compétences entrepreneuriales en répondant à ces questions.

	Oui	Non
1. Êtes-vous prêt à tout pour que votre entreprise réussisse, c'est-à-dire à gagner un revenu moins élevé pendant quelque temps et à sacrifier du temps avec votre famille?		
2. Avez-vous de l'initiative?		
3. Êtes-vous prêt à prendre des risques?		
4. Pouvez-vous gérer du personnel?		
5. Êtes-vous prêt à vivre sans chèque de paye régulier?		
6. Avez-vous confiance en vous?		
7. Est-ce que vous fixez régulièrement des objectifs que vous atteignez?		
8. Êtes-vous persévérant et menez-vous vos projets à terme?		
9. Faites-vous preuve d'autodiscipline?		
10. Avez-vous de l'entregent?		
11. Aimez-vous faire de nouvelles rencontres et établir des relations?		
12. Avez-vous un bon sens de l'organisation?		
13. Êtes-vous fiable?		
14. Avez-vous de la facilité à gérer de l'argent?		
15. Êtes-vous prêt à écouter et à apprendre?		
16. Êtes-vous prêt à prendre le téléphone et à demander de l'argent aux clients?		
17. Êtes-vous un bon communicateur?		
18. Êtes-vous quelqu'un qui ne baisse pas les bras?		
19. Êtes-vous prêt à vendre?		
20. Êtes-vous prêt à travailler 60 heures par semaine en moyenne?		

(Si vous avez répondu «oui» à au moins 15 des 20 questions, vous possédez les caractéristiques et le potentiel pour devenir un entrepreneur.)

ÉTAPE 2 : Décrivez votre entreprise idéale

Trouvez une entreprise qui vous passionne.

Puisque vous consacrerez de longues heures à votre entreprise, il vaut mieux en choisir une qui vous stimule. Des études ont démontré que les entrepreneurs sont plus susceptibles de réussir s'ils suivent leur passion. Prenez le temps de découvrir la vôtre.

Qu'aimez-vous faire? Énumérez cinq activités que vous aimez pratiquer (telles que «travailler avec des enfants» ou «effectuer des calculs») :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Quelles sont vos aptitudes?

Vous voudrez mettre sur pied une entreprise qui convient à vos aptitudes. Vous pourrez acquérir de la formation si vous constatez des lacunes dans vos compétences.

Indiquez quelles sont vos cinq principales aptitudes (par exemple, «concevoir des sites Web» ou «faire des discours») :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Faites concorder votre passion et vos aptitudes avec une entreprise de croissance. Voici les 20 secteurs d'activités qui évoluent le plus rapidement :

1. Soins de santé
2. Rénovation résidentielle
3. Franchise
4. Coaching pour entreprises
5. Agriculture
6. Entreprise de sécurité
7. Planification financière pour «baby-boomers»
8. Produits et services d'évaluation écoénergétique
9. Traiteurs santé
10. Cuisine internationale
11. Repas et collations santé pour enfants
12. Cafés-restaurants
13. Boutique de chocolat
14. Communautés en ligne
15. Domotique
16. Services pour «baby-boomers» fortunés
17. Entraînement personnel en conditionnement physique
18. Activités éducatives et périscolaires pour enfants
19. Services de placement d'employés
20. Services pour nouveaux immigrants

Visitez ces sites Web pour obtenir d'autres idées d'entreprise :

- ▶ **zazzle.ca** : vendez des produits que vous concevez.
- ▶ **trendwatching.com** : prenez connaissance des tendances internationales.
- ▶ **ideedentreprise.com** : découvrez des idées, des concepts et des tendances d'entreprises.
- ▶ **smallbiztrends.com** : découvrez les tendances qui touchent les petites entreprises.

Quel type d'entreprise vous intéresse? Nommez cinq types d'entreprise à explorer :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

ÉTAPE 3 : Menez des recherches sur votre concept d'affaires

Dès que vous avez choisi un type d'entreprise, vous devez faire une étude de marché. Plus vous recueillez d'informations, plus il est facile de décider si cette entreprise est réalisable et en demande, et si elle vous convient. Il y a deux types d'étude de marché : **primaire** et **secondaire**.

Étude de marché primaire

Interrogez ou sondez des clients potentiels qui, selon vous, pourraient être intéressés par votre entreprise. Vous pouvez faire cette étude de marché par téléphone, par courriel, en personne ou sur support papier.

Exemple de sondage

Lucie et Thérèse ont décidé de se lancer en affaires. Elles projettent d'offrir des services de traitement de textes et de tenue de livres aux entreprises environnantes. Thérèse s'occupera du traitement de textes et Lucie fera la tenue de livres. Avant de démarrer leur entreprise, elles ont décidé d'effectuer une étude de marché pour savoir si leur idée était praticable.

Bonjour! Nous envisageons de démarrer une entreprise offrant des services de traitement de textes et de tenue de livres et avons besoin de votre apport. Nous apprécierions que vous preniez quelques minutes pour répondre à ces questions. Merci!	
1. Seriez-vous intéressé à impartir vos travaux de traitement de textes et de tenue de livres?	
2. Votre entreprise est-elle une entreprise à propriétaire unique ou une société par actions?	
3. À qui est confiée la tenue de livres de votre entreprise?	
4. Connaissez-vous exactement le bénéfice que vous avez réalisé dès le 14 du mois suivant?	
5. Quels sont les renseignements que vous exigez d'un service de tenue de livres? Veuillez cocher un choix ou plus.	
a. Facturation	<input type="radio"/>
b. Relevés mensuels	<input type="radio"/>
c. États financiers annuels	<input type="radio"/>
d. Analyse des comptes clients	<input type="radio"/>
e. Analyse des comptes fournisseurs	<input type="radio"/>
f. Remises mensuelles de TPS, de TVP et de retenues salariales	<input type="radio"/>
g. Autre; veuillez préciser :	<input type="radio"/>
6. Quel est le volume mensuel de rédaction dans votre entreprise (nombre de pages)?	
7. À quelle fréquence avez-vous besoin de services de traitement de textes?	
8. Quel tarif seriez-vous prêt à payer pour un service mensuel de tenue de livres?	
9. Combien payez-vous actuellement pour votre service de tenue de livres?	
10. Quels autres services seriez-vous intéressé à impartir? (Veuillez préciser) :	

Étude de marché secondaire

L'étude de marché secondaire comprend des renseignements externes déjà préparés à votre intention. Bien que ces renseignements ne soient pas spécifiques à votre entreprise, ils peuvent donner des fondements ou un contexte aux résultats de votre étude de marché primaire. Les données d'une étude de marché secondaire sont habituellement recueillies par des agences gouvernementales, des associations de l'industrie et du commerce, des syndicats, des médias, des chambres de commerce et d'autres intervenants de votre secteur d'activité.

ÉTAPE 4 : Formulez une vision pour votre entreprise

Exemple de vision

Devenir un des plus importants fournisseurs de services de toilettage d'animaux de compagnie pour propriétaires exigeants de chiens et de chats. D'ici cinq ans, notre entreprise aura des points de vente dans 10 importants marchés et sera positionnée comme un service haut de gamme reconnu pour l'attention personnalisée qu'elle porte aux clients qui aiment leurs animaux. D'ici six ans, nous créerons et lancerons notre propre gamme de produits de marque pour le toilettage d'animaux de compagnie.

Essayez de formuler votre propre vision d'entreprise en trois phrases :

ÉTAPE 5 : Élaborez votre plan d'affaires

Dès que vous aurez terminé l'étude de marché et formulé votre vision d'entreprise, vous devrez élaborer un plan d'affaires. Un plan vous oblige à vérifier tous les aspects du projet proposé, à obtenir des estimations de coûts, à prévoir les systèmes et à penser au marketing. Un plan achevé guidera vos démarches et vous aidera à réunir des fonds.

Voici une liste des composantes dont vous aurez besoin pour l'élaboration d'un plan d'affaires. Il est préférable d'établir un échéancier pour l'exécution de chacune.

Calendrier de production du plan d'affaires

	Date d'exécution
Sondage de l'étude de marché et entrevues	
Étude de marché – Concurrents et secteur	
Plan de marketing	
États financiers – Prévisions de trésorerie	
États financiers – État des résultats projetés	
États financiers – Établissement des coûts et des prix de mes produits ou services	
Exploitation – Équipe de direction, fournisseurs recrutés	
Exploitation – Systèmes de production en place	
Sommaire administratif rédigé	

Utilisez l'outil Rédacteur de plans d'affaires Scotia *pour entreprise*^{MC} pour élaborer votre plan de gestion. Visitez le site www.banquescotia.com/plandaffaires

ÉTAPE 6 : Trouvez des conseillers

Facteurs à prendre en considération pour la sélection d'un conseiller :

- ▶ **Qualifications.** Les conseillers doivent être qualifiés par leur désignation professionnelle, leur expérience et leur formation.
- ▶ **Spécialisation.** Assurez-vous que votre conseiller est un spécialiste dans votre secteur d'activité. Si vous œuvrez dans le secteur de la transformation, vous choisirez un comptable qui possède de l'expérience dans ce secteur.
- ▶ **Compatibilité.** Choisissez des conseillers qui « conviennent » à votre personnalité.
- ▶ **Honoraires.** Sachez ce que vous pouvez dépenser en honoraires et discutez des tarifs.
- ▶ **Honoraires comparatifs.** Renseignez-vous afin de connaître les tarifs exigés par d'autres conseillers.
- ▶ **Références.** Demandez à votre conseiller potentiel de vous communiquer des noms de clients et entrez en contact avec chacun d'eux.

Choix d'un avocat/notaire

Vous devez retenir les services d'un avocat/notaire pour :

- constituer votre entreprise conformément aux lois;
- rédiger les contrats de société ou les conventions d'actionnaires, les contrats de gestion, les contrats de travail et les contrats de fournisseurs;
- comprendre les lois du travail;
- dresser votre plan successoral personnel;
- vérifier les contrats juridiques tels que les baux.

Étant donné qu'un avocat vous aidera pour les aspects juridiques du lancement de votre entreprise, ou plus tard en cas de litige, vous devrez donc prévoir un poste budgétaire de frais juridiques dès les débuts de votre entreprise.

Choix d'un comptable

Les propriétaires de petite entreprise doivent retenir les services d'un comptable pour :

- choisir un système comptable;
- établir les budgets et les plans de gestion;
- préparer et analyser les états financiers;
- remplir et soumettre les déclarations de revenus.

Choix d'un agent d'assurance

Les propriétaires de petite entreprise doivent choisir un spécialiste en matière d'assurance qui fera le nécessaire en ce qui concerne :

- l'assurance responsabilité civile des entreprises (en cas de glissade et de chute, par exemple);
- l'assurance responsabilité professionnelle;
- l'assurance vie et invalidité individuelle;
- l'assurance associés (pour racheter les parts de la famille de votre associé);
- l'assurance véhicule;
- l'assurance propriété.

Choix d'une banque

Un professionnel du secteur bancaire vous aidera comme suit :

- conseils sur les procédures bancaires efficaces pour l'entreprise;
- prestation de services bancaires (compte commercial, paiements, transferts);
- établissement de facilités de crédit;
- gestion des placements;
- recommandation de stratégies pour créer des rentrées de fonds positives.

Rencontrez, sélectionnez et dressez la liste de vos conseillers :

Avocat	
Comptable	
Agent d'assurance	
Banquier	
Autres conseillers	

ÉTAPE 7 : Réunissez les fonds de démarrage

Évaluez toutes vos options de financement avant de choisir celle répond à vos besoins. Vous pourriez utiliser une combinaison de sources de financement pour réunir les fonds nécessaires au lancement de votre entreprise.

Conseils pour démarrer une entreprise avec des fonds limités

1. Achetez du matériel d'occasion.
2. Évitez d'acheter des choses inutiles.
3. Profitez des conseils d'experts qui sont offerts gratuitement.
4. Commencez par travailler à la maison si possible. Louez un bureau lorsque vous en aurez les moyens.
5. Embauchez des employés à temps partiel ou des stagiaires universitaires.
6. Préférez la publicité à la publication d'annonces pour promouvoir votre entreprise.

Utilisez l'Outil de trésorerie Scotia *pour entreprise* pour avoir plus de détails sur cet aspect de votre entreprise. Visitez www.banquescotia.com/outiltresorerie.

ÉTAPE 8 : Recrutez votre équipe

Conseils pour l'embauche d'employés

- Dressez un organigramme comprenant une description de tous les postes de votre entreprise afin de pouvoir reconnaître les lacunes dans votre équipe.
- Faites la liste des tâches de tous les postes. À mesure que votre entreprise prendra de l'expansion, cette liste pourrait se transformer en un guide complet des opérations pour chaque fonction dans votre entreprise.
- Cherchez des employés par voie d'annonces ou demandez à des collègues de recommander quelqu'un pour un poste.
- Interviewez les employés en posant des questions bien préparées. Vous pouvez également faire appel à une agence de placement pour vous aider.
- Remettez aux employés un Contrat de travail, une Procédure de règlement des griefs, une Procédure de discipline et faites-leur comprendre ce qui est attendu d'eux. Vous pouvez également leur demander de signer une Entente de confidentialité ou une Entente de non-concurrence.
- Mettez au point un Programme d'orientation pour former votre nouvel employé. Ce genre de programme constitue un bon investissement!
- Formez les employés régulièrement. Des études ont démontré que les employés bien formés sont plus motivés et productifs.

Trouvez des fournisseurs

- En tant que propriétaire d'entreprise, vous devez choisir vos fournisseurs avec soin, puisque vous compterez sur eux pour livrer votre produit ou service à vos clients.

Types de fournisseurs

- Concepteur graphique pour créer votre logo et vos cartes de visite
- Concepteur de sites Web
- Rédacteur pour préparer vos textes promotionnels
- Fournisseur d'accès Internet
- Imprimeur
- Teneur de livres (ou comptable)
- Technicien en informatique
- Pour les détaillants, une variété de fournisseurs

Liste de contrôle pour les fournisseurs

- **Rabais** – la plupart des entreprises ne vous offrent des rabais que si vous le demandez.
- **Modalités de paiement** – demandez des conditions de paiement généreuses de 60 ou 90 jours pour votre entreprise, afin d'optimiser votre trésorerie.
- **Rabais pour paiement hâtif** – votre fournisseur réduira-t-il votre facture de 2 % si vous payez en moins de 15 jours?
- **Compte de crédit** – votre fournisseur vous accordera-t-il du crédit ou devez-vous payer comptant?
- **Qualité du produit** – testez la qualité des produits offerts par votre fournisseur ou, si vous oeuvrez dans le secteur des services, testez ses systèmes pour vous assurer qu'ils fonctionnent tel que promis.
- **Délai de livraison** – votre fournisseur sera-t-il en mesure de livrer vos produits au moment où vous en aurez besoin? À quelle fréquence le fournisseur se rend-il dans votre région? Quel est le délai d'exécution des commandes?
- **Garanties** – quel genre de garantie le fournisseur vous offre-t-il sur l'équipement dispendieux?
- **Fiabilité** – le fournisseur a-t-il la réputation d'être fiable? Envisagez une entente d'achat à l'essai jusqu'à ce que vous en soyez assuré. Demandez qu'on vous communique des noms de clients et communiquez avec eux.

ÉTAPE 9 : Lancez votre entreprise

Utilisez cette liste de contrôle pour le lancement de votre entreprise :

Liste de contrôle	Requis?	Complété le
Enregistrement de l'entreprise		
Enregistrement pour la taxe de vente provinciale		
Enregistrement pour la TPS		
Enregistrement comme employeur		
Demande de permis spécial		
Contrat de travail des employés		
Recours à un avocat pour les documents juridiques (bail, contrat de société, etc.)		
Choix d'un comptable		
Choix et installation d'un système de comptabilité		
Rencontre avec la banque pour ouvrir un compte		
Ouverture d'un compte de commerçant et choix d'un appareil pour le paiement par carte de crédit		
Achat de logiciels et installation du système informatique		
Choix du courtier d'assurance – responsabilité, locaux, véhicule		
Conception du site Web, des cartes professionnelles, du papier à en-tête et des brochures		
Installation d'un poste de travail à la maison ou au local retenu		
Sélection des fournisseurs		
Installation de lignes pour téléphone, télécopieur et Internet		
Raccordement de l'électricité, de l'eau et des autres services publics		
Finalisation du plan d'affaires		
Établissement de la liste des mesures spécifiques à prendre pour les 90 premiers jours		

Choisissez votre structure d'entreprise : Propriétaire unique, société de personnes ou société de capitaux?

Vous devrez prendre une décision quant au type de propriété qui convient à votre entreprise. La forme de propriété que vous choisirez dépendra de vos projets futurs. La majorité des petites entreprises sont des entreprises à propriétaire unique au départ, mais cette structure peut ne pas vous convenir. La structure que vous choisissez dépend de la nature de votre entreprise. Consultez un avocat/notaire ou un comptable pour obtenir des conseils.

Propriétaire unique

Pour enregistrer votre entreprise à propriétaire unique, visitez le site www.entreprisescanada.ca.

Avantages :

- ▶ Il s'agit d'une façon simple de constituer une entreprise.
- ▶ Les profits réalisés par l'entreprise appartiennent au propriétaire unique.
- ▶ Le propriétaire peut exploiter l'entreprise comme il l'entend.
- ▶ Une fois que vous avez enregistré votre raison sociale et obtenu un permis d'exploitation, vous êtes une personne morale et êtes habileté à exploiter votre entreprise.
- ▶ La cessation des activités de l'entreprise est simple.

Désavantages :

- ▶ Votre responsabilité est illimitée. On peut vous poursuivre pour les dettes de l'entreprise. Tous vos biens personnels peuvent être vendus pour payer les dettes de l'entreprise.
- ▶ Votre raison sociale n'est pas protégée.
- ▶ Les activités de l'entreprise cessent au décès du propriétaire.
- ▶ Le financement de l'entreprise dépend de vos biens personnels et de vos antécédents de crédit.
- ▶ Vous êtes imposé comme individu, alors plus les revenus de l'entreprise sont élevés, plus vous payez d'impôt.
- ▶ Vous travaillez principalement seul.

Société de personnes

Pour enregistrer votre société de personnes, visitez le site www.entreprisescanada.ca.

Avantages :

- ▶ La constitution d'une société de personnes est simple et économique.
- ▶ Les associés peuvent exploiter l'entreprise comme bon leur semble.
- ▶ Les propriétaires peuvent avoir des aptitudes complémentaires. L'un des associés peut être responsable des finances et de l'administration, et l'autre du marketing et des ventes.
- ▶ Vous pouvez partager le fardeau financier que représente le démarrage d'une entreprise.
- ▶ La cessation des activités de l'entreprise est simple : il suffit de payer les factures et de fermer l'entreprise.

Désavantages :

- ▶ Une société de personnes est automatiquement dissoute si un associé la quitte ou un nouvel associé s'y joint.
- ▶ Les associés sont conjointement et individuellement responsables des dettes de l'entreprise en cas de faillite.
- ▶ L'obtention de financement dépend des garanties offertes par les associés.
- ▶ Il y aura souvent des différends entre les associés.
- ▶ Il n'y a pas de continuité si l'un des associés décède.
- ▶ Les deux associés sont imposés individuellement sur leur part des profits, alors plus les revenus de l'entreprise sont élevés, plus vous payez d'impôt.

Société de capitaux

Pour enregistrer votre société de capitaux, visitez le site www.entreprisescanada.ca.

Avantages :

- ▶ Une société de capitaux est une personne morale distincte.
- ▶ La responsabilité des actionnaires est limitée.
- ▶ De nouveaux actionnaires peuvent s'ajouter.
- ▶ Il peut y avoir continuité du contrôle familial – les membres de la famille peuvent hériter des parts.
- ▶ Une société de capitaux est une personne morale aux fins de l'imposition.

Désavantages :

- ▶ Exigences juridiques accrues et coûts de comptabilité plus élevés
- ▶ Vous serez tenu de conserver des documents relatifs à la paie pour votre personnel et vous-même.
- ▶ L'imposition d'une société de capitaux exige habituellement les conseils d'un professionnel.
- ▶ La loi exige une plus grande divulgation des opérations financières de la société.

Marketing de l'entreprise

Votre entreprise croîtra et prospérera si vous consacrez une partie de votre temps au marketing et à la vente.

Conseils de marketing

- Assurez-vous d'élaborer un plan de marketing pour votre entreprise.
- Voyez à la conception d'un logo.
- Faites régulièrement du réseautage.
- Utilisez les médias sociaux pour joindre la communauté.
- Créez du matériel de marketing sensationnel.
- Utilisez le téléphone comme outil de marketing pour fixer des rendez-vous.
- Concevez un site Web qui projette votre image.
- Créez un bulletin d'information que vous ferez parvenir à vos clients.
- Écrivez des articles pour votre journal local.
- Sortez et vendez à tous les jours.

Outils de marketing abordables

Les petites entreprises ne disposent pas de gros budgets de marketing. Elles doivent donc chercher à innover et à s'assurer qu'elles en comprennent les principes de base. Voici 11 éléments qui devraient faire partie de vos activités courantes de marketing.

1 Mise sur votre différence

Vous devez examiner votre entreprise et trouver quelque chose que vous faites...

- ▶ Plus rapidement : «Livraison le jour même garantie».
- ▶ Mieux : «Fait en chêne solide».
- ▶ Différemment : «Garanti ou argent remis».

Les clients ont le choix. Vous devez leur donner une raison d'acheter chez vous!

2 Réseautage

Afin de multiplier les contacts, devenez membre de la Chambre de commerce, des regroupements de petites entreprises, du club Toastmasters, du club «Rotary» ou d'un autre organisme de votre localité. Faites du réseautage une activité hebdomadaire régulière.

- ▶ Préparez une publicité de 30 secondes que vous utiliserez dans les réunions de réseautage. Présentez les avantages de faire affaire avec vous.
«Nous toilettons les chiens et chats à l'aide de produits biologiques afin de ne pas irriter leur peau.»
- ▶ Écoutez plutôt que parler est la clé d'un réseautage efficace.

3 Marketing par bases de données

Commencez une base de données de clients potentiels auprès desquels vous mènerez des activités de marketing au moyen de bulletins d'information en ligne, d'invitations, d'appels téléphoniques ou de dépliants de publicité postale. Une fois qu'ils deviendront vos clients réels, commencez une base de données distincte et demeurez en contact constant avec ces gens. Il coûte toujours moins cher de vendre aux clients existants que de trouver de nouveaux acheteurs.

4 Publicité bouche-à-oreille

Le bouche-à-oreille est la façon la plus efficace et la moins dispendieuse d'accroître vos ventes. Voici comment vous pouvez alimenter le bouche à oreille :

- ▶ Demandez à vos clients de recommander votre entreprise à leur entourage.
- ▶ Offrez un produit ou service de qualité.
- ▶ Demandez des prix raisonnables.
- ▶ Arrivez à temps.
- ▶ Faites ce que vous promettez de faire.
- ▶ Traitez les clients avec respect.

5 Dépliants et brochures

- Embauche un graphiste pour concevoir un dépliant ou une brochure que vous posterez à vos prospects ou que vous distribuerez en personne lors de réunions, d'expositions ou d'événements.
- Présentez de l'information sur votre entreprise, vos produits et vos services. Concentrez-vous sur les avantages.
- Incluez un puissant appel à l'action... «20 % de réduction pour les nouveaux clients».
- Utilisez des mots qui attirent l'attention des gens :

Vous	Argent	Éprouvé
Garanti	Gratuit	Amusant
Oui	Facile	Nouveau
Rapide	Résultats	Épargnez
Confirmé	Solution	

6 Bulletins d'information

- Voici une excellente façon de tenir vos clients informés des nouveaux produits ou développements dans votre entreprise.
- Assurez-vous que l'information contenue dans le bulletin est utile.
- Distribuez des bulletins à intervalles réguliers, par exemple mensuellement.
- Il est possible d'envoyer des bulletins par courrier électronique.

7 Publicité dans les médias

- Profitez de toutes les occasions d'obtenir de la publicité gratuite dans les médias locaux et régionaux.
- Rédigez un communiqué de presse pour diffuser des nouvelles sur votre entreprise. Concentrez-vous sur ce qui est unique chez vous.
- Communiquez avec les médias par télécopieur ou courriel (les contacts médias peuvent être trouvés sur Internet).
- Faites un suivi auprès de tous les destinataires pour voir s'ils sont intéressés à publier un article sur vous.

8 Courrier électronique et Internet

Un site Web élémentaire vous sert de brochure publicitaire en ligne. Aujourd'hui, les gens s'attendent à ce qu'une entreprise ait une présence en ligne.

- Embauche un concepteur Web pour préparer votre site. Assurez-vous de fixer un budget et un calendrier de production.
- Enregistrez un nom de domaine mémorable (idéalement avec moins de 10 caractères)
- Indiquez plusieurs façons de joindre votre entreprise (liens, numéros de téléphone, questionnaires).
- Décidez comment vous voulez utiliser votre site Web... soit pour vendre, promouvoir ou fournir de l'information détaillée.
- Mettez à contribution chaque courriel en y incorporant un logotype avec message de vente.
- Développez une présence dans les médias sociaux pour joindre vos clients (comme LinkedIn, Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram, etc.).
- Embauche un gestionnaire de médias sociaux pour s'occuper de la planification et de l'exécution, si cette tâche vous rebute.

9 Expositions commerciales

Si elles sont bien planifiées, les expositions commerciales peuvent être des sources très efficaces de clients potentiels parce que vous y rencontrez beaucoup de gens.

- Assurez-vous d'assister aux bonnes expositions.
- Investissez dans un kiosque convenable.
- Formez votre personnel à l'aide de scénarios de vente.
- Enregistrez les coordonnées des clients potentiels intéressés.
- Assurez-vous de faire un suivi après l'exposition.

10 Séminaires gratuits

Qu'ils soient animés par vous ou par un conférencier invité, les séminaires gratuits permettent à vos clients potentiels d'obtenir des conseils utiles avant d'acheter et ils vous aident à établir votre crédibilité. Trouvez un sujet d'intérêt pour vos clients, réservez une salle, créez un dépliant et invitez vos relations.

11 Publicité croisée

Travaillez avec une autre entreprise qui n'est pas en concurrence avec vous mais qui cible les mêmes clients. Par exemple, une entreprise qui vend des cartouches d'encre pourrait faire équipe avec une autre qui vend des imprimantes. Offrez des primes aux clients de l'autre entreprise afin qu'ils achètent votre produit ou service et inversement.

Règles de marketing :

- Le marketing doit se faire sur une base continue et non pas de façon sporadique.
- La répétition est importante lorsqu'il s'agit du marketing de votre entreprise.
- Créez une marque mémorable pour votre entreprise.
- Surveillez vos concurrents.
- Travaillez avec des clients existants pour générer de nouvelles ventes.

ÉTAPE 10 : Élaborez un plan personnel

Gestion du temps

Vous savez que vous avez un problème de gestion du temps lorsque :

- Vous arrivez souvent en retard ou oubliez de vous présenter à des réunions ou rendez-vous.
- Vous avez constamment du travail en retard.
- Vous n'avez pas suffisamment de temps pour manger, dormir et voir votre famille.
- Vous travaillez sans arrêt, mais n'arrivez pas à respecter vos échéanciers.
- Vous êtes fatigué mentalement et physiquement.
- Vous êtes constamment stressé.

Pour mieux gérer votre temps :

- Apprenez à dire NON lorsque cela est nécessaire. Autrement, une surcharge de travail risque de nuire à vos activités et à vos clients.
- Dressez des listes quotidiennes et hebdomadaires de choses à faire.
- Planifiez vos journées et vos semaines.
- Évitez la procrastination.
- Prévoyez du temps pour effectuer les tâches importantes dans votre entreprise.
- Aidez vos employés à gérer leur temps en leur montrant comment établir des priorités et devenir de meilleurs planificateurs.

Classez vos tâches quotidiennes par ordre de priorité comme suit :

Date :	✓
Ce qui doit être fait aujourd'hui	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
Ce qui devrait être fait aujourd'hui	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
Ce que j'aimerais bien faire aujourd'hui	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Gérez votre stress

De nombreuses petites entreprises font faillite en raison de l'épuisement professionnel du propriétaire. Les longues heures, les échéanciers serrés, les nombreuses responsabilités et les rentrées de fonds limitées peuvent épuiser le plus déterminé des entrepreneurs. Voilà pourquoi il est important de vous éloigner de votre entreprise de temps à autre pour vous ressourcer et refaire le plein d'énergie.

Dressez la liste des activités que vous ferez sur une base hebdomadaire pour votre corps et votre esprit.

Exemple : M'entraîner au gymnase	Jour
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Suivez une formation

Vous ne devez jamais cesser d'apprendre lorsque vous exploitez votre petite entreprise. Prévoyez investir régulièrement dans de nouvelles compétences en assistant à des séminaires, en prenant des cours, en lisant des livres et en suivant l'exemple d'autres entrepreneurs.

- Vous trouverez de nombreux conseils et renseignements utiles pour votre petite entreprise sur le site <http://depassez-vouspourentreprise.banquescotia.com>. Ce site offre des outils gratuits, des articles intéressants et des vidéos d'information.

Le mot de la fin

Démarrer et exploiter sa propre petite entreprise comporte de nombreux défis et avantages. Comme pour toute chose dans la vie, votre réussite dépendra du temps et des efforts que vous consacrerez à une préparation adéquate.

Nous espérons que ce guide vous a permis de comprendre les étapes de base du démarrage d'entreprise. Si vous désirez développer des stratégies pour votre entreprise, essayez l'outil Rédacteur de plan d'affaires pour entreprise à l'adresse www.banquescotia.com/plandaffaires

NOTES :

Visitez le site
www.banquescotia.com/petitesentreprises.