



DELUXE PINPOINT™
FAIT DE VOTRE ENTREPRISE LE POINT DE MIRE.

Coordonnées :
1 800 461 9666 (514) 331 9779
Télécopieur 1 800 461 3325
www.nebs.ca/fr

LIVRE BLANC

Des conseils pour lancer une entreprise

Dix trucs utiles aux entreprises en démarrage



Dix conseils à prendre en compte avant de lancer votre entreprise.

La concurrence est acharnée et réussir demande énormément de travail et un grand sens des affaires. Voici quelques conseils que vous devriez prendre en considération avant de lancer cette entreprise que vous espérez vouée à un bel avenir.

1. Vous aurez besoin d'un plan d'affaires. Votre plan d'affaires, c'est comme le dessin technique avant de bâtir une nouvelle maison. Si vous ne vous y connaissez pas trop dans la rédaction d'un plan d'affaires, plusieurs excellents sites internet peuvent vous aider à concevoir votre plan d'affaires. Le gouvernement du Canada met à votre disposition un outil de planification d'entreprise appelé « Plan d'affaires interactif ». Pour de plus amples détails, rendez-vous au www.canadabusiness.gc.ca.

2. Concentrez-vous sur votre objectif en vous en faisant une image claire. C'est-à-dire sachez assez précisément où vous voulez aller, et comment et quand vous vous y rendrez. Ne pas perdre son objectif de vue ne rime pas avec étroitesse des pensées ; cela veut plutôt dire garder l'esprit ouvert à de nouvelles possibilités ou à des approches innovatrices. Essayez de décrire en quelques mots ou en quelques phrases le but de votre entreprise. Notre livre blanc intitulé « L'entonnoir du positionnement » est un excellent outil pour vous aider à travailler un ou deux mots qui deviendront votre marque et qui constitueront la ligne directrice qui acheminera votre entreprise à sa réelle destination. Consultez www.nebs.ca/fr.

3. Réseau. Réseau. Réseau. Plus vous vous faites de contacts d'affaires, meilleures sont les chances de réussite de votre entreprise. Si vous faites l'effort conscient d'échanger des cartes d'affaires avec toutes les personnes que vous rencontrez, vous vous constituerez rapidement une pleine base de données de clients potentiels. Notre livre blanc « Tirez le maximum de votre carte d'affaires » vous donnera une bonne idée du pouvoir de ces cartes.

4. Connaissez la concurrence. Bien connaître ses concurrents est d'une aide inestimable pour comprendre ce que vous devez faire afin que vos produits ou vos services soient aussi bons, voire meilleurs que ce qui est déjà offert sur le marché. C'est le moyen par excellence d'être sûr que vous vous connaissez vous-mêmes !

5. Soyez au courant des exigences gouvernementales à tous les paliers. Les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que les administrations municipales dispensent des renseignements détaillés sur leurs sites internet où ils exposent les grandes lignes des procédures requises pour lancer une entreprise. Il est essentiel que vous soyez au fait de l'intégralité des réglementations en vigueur à tous les paliers de l'administration publique.



6. Envisagez l'échange-marchandises. Cette vieille pratique redevient populaire surtout à cause d'Internet. Échanger des produits pour des services avec une autre entreprise digne de confiance est un bon moyen de vous garantir des liquidités. Au Canada, plusieurs associations se consacrent à mettre en lien des entrepreneurs intéressés par l'échange-marchandises. Cependant, vous devriez rechercher l'avis de votre comptable ou de votre avocat ou avocate concernant cette pratique. Des renseignements détaillés sont mis à votre disposition sur le site de l'Agence de revenu du Canada : www.cra-arc.gc.ca.

7. Optez pour la location du matériel de bureau coûteux (comme les ordinateurs, photocopieurs et télécopieurs) plutôt que pour l'achat inconditionnel : vous disposerez immédiatement de l'équipement dont vous avez besoin tout en conservant votre argent.

8. Gérez vos liquidités. Comme votre nouvelle entreprise risque de ne pas être rentable avant un certain temps, la bonne gestion de vos liquidités est essentielle pour rester en affaires. Négociez avec vos fournisseurs des modalités de paiement souples (à échéance dans 30, 45 ou 60 jours). Ceci vous permettra de disposer de l'argent dont vous avez tant besoin au moment où vous en avez besoin.

9. Envisagez l'externalisation. Il est peu probable que vous ayez les moyens au début d'employer du personnel à temps plein pour chaque tâche. Confiez à des entreprises extérieures la gérance comptable ou certaines fonctions administratives comme le service de la paie.

10. Ayez un site internet. Il va sans dire que pour réussir de nos jours, un site internet est très important. Assurez-vous que le site de votre entreprise contient toutes les informations nécessaires sur vos produits et services vedettes, ainsi que vos coordonnées (numéros de téléphone et de télécopieur, adresse courriel), de façon à ce que tous les nouveaux clients puissent facilement vous joindre.

Nous pouvons vous aider à démarrer votre entreprise !

Une fois que vous avez pris la décision de lancer une nouvelle entreprise, appelez **NEBS DELUXEPINPOINT** pour tous les produits et services essentiels au démarrage de votre entreprise, comme la conception d'un logo sensationnel, des chèques, formulaires et fournitures de bureau portant votre marque, un service de traitement de la paie, et plus encore ! Vous trouverez chez nous tous les produits et services qui vous aideront dans la gestion et la promotion de votre florissante entreprise.

Lectures complémentaires :

Entreprises Canada, Services aux entrepreneurs : www.cbsc.org