



Le monde de la PME



Le Nouvelliste
LEADER DE L'INFORMATION RÉGIONALE



Financement:
Où le trouver

Affaires:

Devenir son propre patron

Entrepreneuriat:
Le tiers des entrepreneurs
sont des femmes



Le premier grand projet.
La première banque.

ON PEUT
VOUS AIDER

Pour mettre vos énergies là où ça compte

Simplifiez la gestion de votre entreprise grâce aux Solutions FlexAffaires de la première banque des entreprises au Québec. Bénéficiez d'un accès privilégié à une équipe de directeurs pour vous conseiller et profitez de produits et services adaptés à votre réalité d'entreprise. Bref, tout pour que faire des affaires soit simple, rapide et avantageux !

Pour tout savoir sur les Solutions FlexAffaires, visionnez notre démo interactive au www.bnc.ca/capsuleflexaffaires. Vous pouvez même faire une demande de financement en ligne !*

1 866 FLEXINC (1 866 353-9462) www.bnc.ca/flexaffaires

inc.

**BANQUE
NATIONALE**

LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

*Sous réserve de l'approbation de crédit de la Banque Nationale.

WOW, j'ai une bonne idée!



Les inventeurs, les innovateurs, ont souvent beaucoup de misère à obtenir de l'appui quand ils sont certains d'avoir déniché LA trouvaille du siècle et qu'ils veulent la faire fructifier et ainsi passer à l'histoire.

Avant de passer à la caisse, votre idée devra passer par une série d'étapes. En premier lieu, assurez-vous d'être vraiment le premier à sortir cette invention. Et, de toute façon, si c'est le cas, ne vous attendez pas à voir arriver une foule de gens cogner à votre porte; c'est tout le contraire qui va se produire. Comme le souligne un expert-conseil de la recherche de commanditaires: «Personne ne veut d'idées qui n'ont pas fait leurs preuves. Personne ne veut être le premier alors que tout le monde veut être deuxième». Facile à comprendre: le taux d'échec de nouveaux produits est évalué entre 50 et 80 pour cent. Une très vaste enquête conduite auprès d'importances compagnies a résumé que sur 58 propositions internes, douze seulement avaient réussi à passer le cap de sélection initiale. De ce nombre, UN seul nouveau produit s'est démarqué.

Une autre étude a quant à elle démontré que pour une centaine de nouvelles idées proposées, 85 présentaient assez de failles pour qu'on les laisse tomber. Des 15 qui restent, cinq tout au plus seront mises de l'avant et, peut-être, une seule pourra rapporter de l'argent. Calculez rapidement et vous avez une chance sur 99 de réaliser un succès financier. Pas pour rien que le financement est difficile à trouver, n'est-ce pas? Alors, on oublie tout? Pas du tout. Einstein l'a bien dit:

«-Le génie représente un pour cent d'inspiration et 99 % de transpiration-». Ceux qui sont partis de rien, qui ont fondé leur petite entreprise à la suite d'une idée et qui ont du succès savent fort bien ce que les propos d'Einstein signifient.

Bon, vous avez une idée, vous y tenez mordicus. Est-elle une idée originale ou si quelqu'un d'autre y a déjà pensé? Est-ce que quelqu'un peut la produire et la distribuer ou encore l'utiliser adéquatement; est-ce que ça vous rapportera de l'argent et pourrez-vous protéger cette idée? Ce sont-là des questions de base auxquelles il vous faut répondre.

Et on ne parle pas ici des dizaines de critères auxquels chaque idée sera soumise afin de voir sa valeur sur le marché. Des critères comme la légalité, sécurité, impact sur la société, potentiel des ventes, rentabilité, coûts d'investissement, phases de développement, tendance de la demande, stabilité de la demande, distribution, faisabilité, recherche en marketing, nouvelle concurrence, durabilité, cycle de la durée du produit, prix, apparence, marché potentiel, etc. Alors, vous tenez toujours à votre invention?

Allez voir ce qui se fait dans les produits de consommation, dans les catalogues, visitez les foires commerciales qui ont rapport à votre idée et demandez aux gens s'ils ont déjà entendu parler de quelque chose dans le genre de votre patente sans trop en dire pour ne pas vous faire voler votre idée car éventuellement, vous aurez à la faire breveter si jamais vous êtes toujours certain de son exclusivité. On conseille aussi de ne pas chercher à s'associer à une grande compagnie nationale parce que celles-ci ont besoin que le potentiel de vente d'un article soit dans les dizaines de millions de dollars. Il est préférable de lancer votre petite entreprise car, dans peu de temps (si votre idée fait son chemin), d'autres compagnies vous auront vu agir, auront vu votre petite compagnie devenir grande alors que tous les défauts initiaux auront été corrigés et que vous aurez une clientèle établie.

Plusieurs petites compagnies ont subi un échec car on y mettait trop de faux espoirs. Vous êtes toujours prêts à jouer les Edison? Il vous faut de l'aide comme auprès des avocats et agents de brevets, des compagnies de promotion d'inventions, des courtiers d'inventions, des centres universitaires pour innovateurs, des directions de petits entreprises ou encore des clubs ou associations d'inventeurs.

Alors, vous continuez de croire à votre idée? C'est que vous êtes déraisonnable. Comme l'a dit George Bernard Shaw: «-les gens raisonnables s'adaptent au monde qui les entoure; les gens déraisonnables essaient de le changer-».

La Société de développement économique de Trois-Rivières (CLD)

Au service de l'entrepreneur!



- ▶ Démarrage d'entreprise
- ▶ Plan d'affaires
- ▶ Support et aide technique
- ▶ Aide au financement



370, rue des Forges, bureau 100 - Trois-Rivières (Québec) G9A 2H1
Tél. : 819 374-4061 - Courriel : info@sdetr.com

www.sdetr.com

Devenir son propre patron

Plusieurs entrepreneurs ont connu de beaux succès en affaires. Beaucoup de personnes se lancent en affaires pour avoir ce sentiment de liberté et d'indépendance que procure une entreprise personnelle. Le fait de posséder sa propre entreprise vous donne la liberté d'utiliser vos propres idées, la liberté d'être votre patron, la liberté de ne pas être congédié et la liberté de gagner autant que vous voulez.

Mais, quand vous possédez votre propre entreprise, la réalité c'est que vous travaillez un plus grand nombre d'heures que si vous aviez à travailler pour un autre.

Et vous devez voir aux règlements imposés par les gouvernements, à l'enregistrement fédéral et provincial, aux règlements locaux sur la santé et la sécurité, les règles de protection de l'environnement, les déductions à la source pour les employés et les normes du travail.

Vous devez aussi satisfaire vos clients car, en fin de compte, ce sont eux qui décideront du sort de votre entreprise.

il vous faudra obtenir de la formation avant de vous lancer dans la grande entreprise.

Vous devez aussi prendre en considération s'il existe un besoin pour le produit ou le service que vous voulez offrir et si ce produit ou service aura sa place sur le marché.

Il est toutefois risqué de lancer sa propre entreprise. Un tiers environ des nouvelles entreprises échouent au cours de leur première année d'existence et 80% entre la troisième et la cinquième année. Par contre, après cinq ans le taux d'échec baisse rapidement. Le manque d'expérience en gestion est la première raison des faillites des petites entreprises. Non pas que les gestionnaires ne sont pas compétents mais qu'ils n'étaient pas équipés pour faire face aux inconnues qui se produisent en affaires.

Désignation de l'entreprise

Le choix d'une raison sociale est un facteur très important qui peut contribuer au succès de votre entreprise car une raison sociale peut servir d'instrument de publicité efficace et elle donne à la clientèle le sens de votre entreprise. Il faut donc s'assurer que le nom choisi corresponde bien au marché dans lequel on concurrence; que le nom soit court et facile à retenir et que le nom soit assez distinct pour vous différencier de la concurrence.

À titre d'exemple, pour une clientèle industrielle, vous pouvez choisir un nom très suggestif et descriptif afin de donner à votre future clientèle une vision claire de ce que fait votre compagnie. À Entreprises Canada, on mentionne des noms tels Jet Blast Inc, Noise Cancellation Technologies, etc. Pour le marché de consommation, les propriétaires d'entreprises découvrent facilement que la concurrence avec d'autres entreprises pour attirer les consommateurs est spéciale. Choisir un nom évocateur peut être payant. Par exemple: Récupération Titanic, Tour Tombouctou ou Jet de sable Sahara. Choisissez quelques noms qui conviennent à l'image que vous voulez projeter. Demandez à vos amis, votre famille ou à des futurs clients ce qu'ils pensent des noms que vous avez choisis.

Le manque d'expérience

en gestion est la première

raison des faillites

des petites entreprises.

Mais, exploiter une petite entreprise peut s'avérer une formidable source de satisfaction et de fierté. Les experts en PME conseillent aux propriétaires d'éventuelles entreprises à commencer par faire une analyse complète et attentive de leur entreprise, ainsi qu'une analyse de vous-même en tant qu'entrepreneur, sur vos connaissances techniques ou spéciales. Le type d'entreprise dans lequel vous voulez vous lancer devrait correspondre à votre expérience, à vos intérêts et vos compétences techniques. Si vous vous intéressez à un domaine dans lequel vous n'avez pas tellement d'expérience,



FORMATION DE LA MAIN-D'OEUVRE ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

D'EMPLOI-QUÉBEC OFFRE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Quelle que soit leur taille, le nombre de leurs employés ou leur chiffre d'affaires, les entreprises doivent aujourd'hui constamment s'adapter aux changements qui se produisent dans leur environnement où la concurrence est omniprésente. Pour y parvenir, leurs dirigeants doivent de plus en plus tenir compte de la qualification et de la disponibilité de la main-d'oeuvre dont elles ont besoin pour assurer la poursuite et le développement de leurs activités. Surtout dans un contexte où certains facteurs tels le manque de relève, le vieillissement de la population active et le déclin démographique, exercent déjà une pression grandissante sur le marché du travail.

Dans les petites et moyennes entreprises, ces préoccupations s'avèrent encore plus déterminantes puisque plusieurs d'entre elles n'ont pas toujours les ressources suffisantes pour s'adapter rapidement aux situations auxquelles elles sont confrontées. Il est à noter que la Mauricie compte près de 12 300 petites et moyennes entreprises de moins de 200 employés, lesquelles procurent du travail à quelque 89 000 personnes et sont à la base de l'économie régionale.

À ce propos, l'offre de service aux entreprises développée par Emploi-Québec vise à faciliter leur adaptation, à accroître leur productivité, améliorer leur compétitivité et répondre à leurs besoins en main-d'oeuvre. D'ailleurs, dans chaque Centre local d'emploi (CLE), les employeurs peuvent obtenir de l'information utile sur le marché du travail et bénéficier d'interventions en matière de placement, de formation de la main-d'oeuvre et de gestion des ressources humaines. Dans le contexte socioéconomique actuel, « *Emploi-Québec offre un soutien adapté aux entreprises qui éprouvent des problèmes de recrutement, de rétention, de développement de main-d'oeuvre, de relève ou qui souhaitent instaurer une gestion prévisionnelle de leurs ressources humaines* », précise Madame Ginette Lanthier, directrice régionale d'Emploi-Québec en Mauricie.

Divers champs d'intervention

C'est en augmentant leur productivité que les entreprises peuvent soutenir la concurrence. En fait, la performance du personnel est étroitement liée au rendement de l'entreprise et constitue le meilleur moyen pour se positionner face aux concurrents. C'est pourquoi, l'offre de service d'Emploi-Québec porte sur l'ensemble des approches de gestion et des pratiques adoptées par un employeur pour agir sur les facteurs qui influencent la contribution du personnel à la performance générale de l'entreprise.

Or, le personnel des services aux entreprises offre une aide technique ou une aide conseil comme accompagnateur ou personne-ressource. Il aide un employeur à mieux cerner son ou ses problèmes, à identifier des pistes de solution et voit à réaliser les actions convenues avec les autres partenaires qui interviennent dans le dossier.

À certaines conditions, Emploi-Québec appuie financièrement différentes interventions notamment en octroyant des mandats de consultation en gestion des ressources humaines ou pour établir un diagnostic d'entreprise. Elle permet également la mise sur pied de service des ressources humaines et de comité de concertation ou de reclassement de la main-d'oeuvre. En plus de permettre des interventions en « coaching » de gestion, elle favorise aussi la réalisation de projets de stabilisation de l'emploi ou d'aménagement et de réduction du temps de travail.

De la formation en entreprise

Puisque les employeurs doivent pouvoir compter sur une main-d'oeuvre suffisante et compétente, Emploi-Québec se préoccupe également de favoriser l'amélioration du niveau de qualification de la main-d'oeuvre et le développe-

ment continu des compétences en entreprise. Pour ce faire, le personnel des services aux entreprises d'Emploi-Québec peut guider les employeurs dans le choix de leurs formations et les soutenir dans l'organisation et la gestion des activités de formation à réaliser. Emploi-Québec accorde alors, selon la situation, une aide technique et financière aux employeurs afin de définir leurs besoins de formation, réaliser leurs projets, puis évaluer l'efficacité des formations offertes. De plus, cette agence gouvernementale participe à la formation aux meilleures pratiques d'affaires destinée aux dirigeants de petites et moyennes entreprises.

« *Voilà autant de domaines d'intervention dans lesquels les conseillers d'Emploi-Québec peuvent aider les dirigeants d'entreprises à relever le défi d'attirer, développer et mobiliser leurs ressources humaines tout en contribuant ainsi au développement socioéconomique régional* » indique Madame Lanthier qui précise que, l'année dernière, Emploi-Québec est intervenue dans 257 entreprises en Mauricie.

Bertrand Barré

Conseiller en communication
Emploi-Québec
Direction régionale de la Mauricie



publireportage

Ginette Lanthier
Directrice régionale d'Emploi-Québec en Mauricie

3307963

Misez sur vos ressources humaines

Pour la recherche de candidates et de candidats compétents et qualifiés, pour la formation de votre personnel, pour l'information sur le marché du travail et la gestion de vos ressources humaines,

cliquez emploi Quebec.net

Emploi
Québec
Mauricie

Emploi-Québec en Mauricie

Centres locaux d'emploi

Cap-de-la-Madeleine	819.371.6031	Sainte-Geneviève	418.362.2850
Grand-Mère	819.538.0762	Sainte-Thècle	418.289.2405
La Tuque	819.523.9541	Shawinigan	819.536.2601
Louiseville	819.228.9465	Trois-Rivières	819.371.6880
		Direction régionale	819.371.4945

En vertu de l'Entente Canada-Québec relative au marché du travail, le Québec est responsable des mesures actives d'emploi dont bénéficient les participantes et les participants à l'assurance-emploi ainsi que de certaines fonctions du Service national de placement auxquelles peuvent avoir recours les usagers de l'assurance-emploi. Ces mesures et fonctions sont financées par le Compte d'assurance-emploi, dont le Canada est responsable.

3306553



Ça prend de l'argent \$



Si vous voulez réussir, votre entreprise doit disposer de suffisamment de fonds qui serviront à acheter de l'équipement, à payer les frais généraux comme le loyer et les salaires et disposer d'une réserve suffisante pour faire face à des besoins additionnels de fonds de roulement, qu'il s'agisse de tirer parti d'occasions spéciales ou de survivre en des temps difficiles. Il faut d'abord évaluer le montant de financement dont vous avez besoin en regardant les coûts de lancement (terrain, bâtiment, accessoires fixes, machinerie, fournitures, véhicules, frais de démarrage et stock d'ouverture) et les coûts quotidiens d'exploitation, de l'accroissement des stocks, de la liste de paie, du loyer, taxes, publicité, comptes clients. Il est essentiel de savoir le total de tous ces coûts afin de préparer des prévisions de trésorerie qui vous permettront d'évaluer de façon raisonnable vos besoins de liquidités pour les 12 premiers mois.

mière et seconde années; le détail de l'inventaire et de l'équipement; la liste des éléments d'actif que vous pouvez offrir en garantie; un bref rappel de votre expérience en affaires et un relevé de la valeur nette de votre patrimoine. L'outil le plus facile pour vous assurer de votre solvabilité financière est une prévision de trésorerie qui vous aide à prévoir tous les fonds que vous allez recevoir et dépenser et le surplus ou le déficit qui en résultera. Les banques à charte sont la source la plus courante de financement pour les PME. Elles

Vous pouvez ensuite vous procurer l'argent nécessaire auprès de diverses sources, dont vos propres épargnes, des prêts accordés par des amis, des parents, des investisseurs, des banques à charte, des coopératives de crédit ou la Banque de développement du Canada. Il existe deux types de financement. Le financement à long terme utilisé pour acheter des immobilisations comme des bâtisses, de la machinerie et des accessoires fixes que vous rembourserez sous forme de versements mensuels égaux.

Et le financement à court terme qui sert à payer les éléments d'actif à court terme comme les stocks, les comptes clients et à répondre à d'autres besoins de fonds de roulement. Il est plus facile d'emprunter de l'argent quand on peut offrir des immobilisations en garantie. Vous avez donc intérêt à ne pas consacrer toutes vos liquidités à l'achat de machinerie ou de bâtiments, mais à en conserver pour couvrir vos besoins de fonds de roulement. Les prêteurs auront bien sûr des exigences, comme: s'assurer que vous pourrez rembourser le prêt à même les activités normales de l'entreprise; s'assurer que le montant du prêt est suffisant pour faire les tâches prévues; avoir une description écrite de votre projet; avoir des projections de trésorerie pour les 12 premiers mois incluant le remboursement du prêt; les profits et les pertes prévus pour la pre-

Il est essentiel de savoir le total de tous ces coûts afin de préparer des prévisions de trésorerie qui vous permettront d'évaluer de façon raisonnable vos besoins de liquidités pour les 12 premiers mois.



peuvent financer les besoins de fonds de roulement au moyen de prêts à court terme, consentir des prêts hypothécaires à long terme et financer les stocks ou les comptes clients. Les banques offrent aussi une gamme complète de services bancaires comme les comptes de dépôt et d'emprunt, personnels et d'affaires, l'achat et la vente de devises étrangères, l'achat, la vente et la garde de titres et d'autres documents précieux, l'émission de lettres de créance et la fourniture de renseignements sur les marchés et la solvabilité d'entreprises au Canada et à l'étranger.

Vous devez commencer à travailler avec votre banque avant même d'avoir ouvert votre entreprise. Installez de bonnes relations avec votre banquier qui vous donnera de bons conseils pour la bonne marche de l'entreprise. Vous pourrez ainsi éviter d'avoir à emprunter en situation de crise. Ne prenez jamais votre banquier par surprise en lui fournissant une demande soudaine ou imprévue de fonds. À moins que vous ne soyez millionnaire, vous aurez besoin de l'aide financière de la banque sous forme de prêts à terme pour aider à implanter votre nouvelle entreprise, acheter une entreprise existante, acheter de l'équipement neuf, accroître le montant de votre fonds de roulement et obtenir les fonds nécessaires pour rembourser des obligations ou racheter des actions privilégiées en circulation.

Votre demande sera évaluée en fonction des éléments suivants: la façon dont vous avez remboursé vos dettes antérieures, le ratio de l'endettement sur la valeur nette, les bénéfices nets antérieurs et prévus de la société, la valeur et l'état de l'élément donné en garantie, votre réputation et votre capacité à gérer, la chance que la perspective d'affaires soit trop volatile et le fait que vous ayez préparé un plan d'affaires.



✓ Solutions, ✓ services et ✓ compagnie.



Faites bénéficier votre entreprise de solutions bancaires simples et économiques*:

- ✓ **Simple**
Comblez tous vos besoins bancaires avec nos programmes pour petites entreprises.
- ✓ **Flexible**
Optez pour des solutions financières novatrices, spécialement conçues pour les besoins des petites entreprises.
- ✓ **Rapide**
Améliorez la gestion de vos liquidités grâce à nos liens solides avec d'importants fournisseurs de services.

Informez-vous.

BMO  **Banque de Montréal**

On écoute. On propose. Profitez.™

*Des conditions et restrictions s'appliquent. L'admissibilité aux produits de financement reposent sur les critères habituels de la Banque de Montréal en matière d'octroi de crédit.
™ Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

Quatre types d'entreprises

Sur le plan juridique, il existe quatre genres d'entreprises: les entreprises individuelles, les sociétés de personnes (partenariats), les sociétés de capitaux (corporations) et les coopératives. Les entreprises individuelles sont la façon la plus simple de former une entreprise. Le propriétaire d'une telle entreprise est entièrement responsable de toutes les dettes ou des obligations de sa compagnie. Un créancier peut ainsi réclamer à ce propriétaire la valeur totale de l'entreprise et la totalité de biens personnels. Ils'agit alors

de responsabilité illimitée. Ce genre de compagnie est régie par la province et, si le propriétaire décide de faire affaire sous une autre raison que son nom, il doit la faire enregistrer auprès de la province. L'enregistrement d'un nom commercial ou le renouvellement de celui-ci est valide pour une période de quelques années. (AVANTAGES: coût de démarrage relativement bas, plus grande liberté au plan juridique, propriétaire responsable de ses décisions, fonds de roulement minimum requis, avantage fiscal pour le propriétaire et tous les bénéfices vont au proprio. INCONVÉNIENTS: responsabilité illimitée, manque de continuité dans l'organisation en l'absence du propriétaire et difficulté de trouver des fonds.)

Ses sociétés de personnes (partenariats) sont une entente entre deux ou plusieurs personnes qui mettent toutes leurs ressources ensemble pour former une compagnie. On dressera alors un contrat d'association avec l'aide d'un avocat, ceci afin de protéger les associés en cas de désaccord ou de dissolution. Les associés partageront ainsi les profits selon les clauses du contrat.

*Le propriétaire
d'une telle entreprise est
entièrement responsable
de toutes les dettes ou
des obligations de
sa compagnie.*



Les sociétés en nom collectif voient à ce que tous les associés participent à la gestion de l'entreprise et sont personnellement responsables de toutes les dettes et obligations de l'entreprise. Donc, chaque partenaire est responsable des actes des autres et doit en assumer les conséquences. Par contre, les sociétés à responsabilité limitée peuvent avoir certains membres, comme les associés principaux, contrôler et gérer l'entreprise et ainsi toucher une plus grande part des profits alors que les autres ne contribuent qu'au capital et ne participent à la direction. Un contrat explique ainsi les exigences particulières de chaque associé. (AVANTAGES: facile à constituer, coûts de démarrage relativement bas, sources supplémentaires de capital d'investissement, avantages fiscaux possibles, contraintes législatives limitées et équipe en gestion plus importante. INCONVÉNIENTS: responsabilité illimitée, manque de continuité, autorité divisée, difficulté de trouver des capitaux supplémentaires, difficile de trouver des associés convenables, possibilité de conflit entre associés.) La société de capitaux (corporation) est une entité juridique indépendante des propriétaires, soit les actionnaires. Aucun membre d'une société n'est responsable des dettes, des obligations ou des actes de la société. Ce genre de compagnie peut être constituée en société à l'échelle provinciale ou fédérale. Une société est identifiée par les mots Limitée (Itée), Incorporée (Inc.) ou Compagnie (Cie). Peu importe le terme, il doit apparaître avec le nom de la société sur tous les documents. Dans ce genre de société, une société privée



peut être formée par une ou plusieurs personnes et la majorité des directeurs doit résider au Canada et ne peut pas vendre des actions ou valeurs mobilières au grand public.

Une société publique, par ailleurs, émet des valeurs mobilières dans le grand public et doit déposer un prospectus auprès de la Commission des valeurs mobilières dans la province. Il existe aussi les sociétés fédérales qui sont privées ou publiques et peuvent être constituées au Canada en vertu de la Loi canadienne sur les corporations. Excellent pour les compagnies qui œuvrent à l'échelle nationale ou dans plusieurs

provinces. (AVANTAGES: responsabilité limitée, gestion spécialisée, propriété transmissible, continuité, entité juridique distincte, possibilité d'avantages fiscaux et plus grande facilité de trouver des capitaux. INCONVÉNIENTS: très réglementée, forme d'organisation la plus coûteuse, charte limitative, nécessité de garder des registres détaillés, imposition double (sur dividendes) et possibilité de conflit entre les actionnaires et les dirigeants.)

Enfin, les coopératives qui sont des sociétés organisées et placées sous l'autorité totale de ses membres qui regroupent leurs ressources pour s'approvisionner en marchandises ou recevoir des services. On y retrouve un contrôle démocratique (un vote par membre), une adhésion ouverte et volontaire à tous et une ristourne aux membres. (AVANTAGES: possédées et gérées par les membres, contrôle démocratique, responsabilité limitée, distribution des profits (excédents de revenus) aux membres selon le degré d'utilisation du service. L'excédent peut être redistribué sous forme d'actions ou en argent comptant. INCONVÉNIENTS: possibilité de conflit entre les membres, processus de décision plus long, exigent la participation des membres pour assurer leur succès, importante charge de travail liée à la tenue des registres et moins d'encouragement à investir du capital supplémentaire.)

Les sociétés en nom collectif voient à ce que tous les associés participent à la gestion de l'entreprise et sont personnellement responsables de toutes les dettes et obligations de l'entreprise.



SERVICES D'INTÉGRATION AU TRAVAIL



Des services complets d'intégration au travail

POUR LES ENTREPRISES	POUR LES INDIVIDUS
Évaluation pré embauche (tests psychométriques)	L'orientation de carrière
Recrutement et sélection du personnel	Le bilan de compétences
Évaluation du potentiel	La validation du choix professionnel
Développement des compétences	L'élaboration de formation sur mesure ou créditée
Bilan des compétences	L'exploration de poste en milieu de travail
Réaffectation professionnelle	L'organisation de stage en entreprise d'entraînement et en milieu de travail
	La formation sur les outils techniques de recherche d'emploi
	Le placement assisté en entreprise
	Le coaching en emploi

En travaillant avec nous, vous avez accès directement et rapidement à l'expertise multidisciplinaire que le Cégep Trois-Rivières peut offrir!

Les services d'intégration au travail
 Service de la formation continue
 Patricia Marchand, responsable,
 3500, rue de Courval Trois-Rivières (Québec) G9A 5E6
Tél. : 819-376-1721, poste 2064
patricia.marchand@cegeptr.qc.ca

CÉGEP
TROIS-RIVIÈRES
 Service de la formation continue

Le régime de retraite simplifié : *tout un atout pour la PME !*

A ce jour, peu de petites ou moyennes entreprises offrent un régime de retraite à leurs employés. Mais voilà que le contexte change: comme la demande pour la main-d'œuvre qualifiée s'accroît, les entreprises ont besoin d'arguments convaincants pour l'attirer et la garder. Or, pour la plupart des travailleurs, un bon plan de retraite est une priorité.

Dans ce contexte, le «régime de retraite simplifié» (RRS) est une option des plus intéressantes pour les PME qui veulent rester dans la course.

Michèle Frenette, vice-présidente en rentes collectives du Regroupement des consultants en avantages sociaux du Québec (RCASQ), estime que le RRS offre des avantages incontestables à la PME.

«Avec le régime de retraite simplifié, les employeurs bénéficient d'un outil de gestion des ressources humaines assorti d'avantages économiques. Ainsi, il leur est beaucoup plus facile de recruter et de conserver des gens de valeur au sein de l'entreprise. Gérer les départs à la retraite est également plus aisé lorsque les employés disposent d'un montant accumulé à cette fin.»

Autre avantage à ne pas négliger, rappelle-t-elle, le RRS peut servir d'incitatif. «L'employeur a la possibilité de verser, à sa discrétion, des cotisations supplémentaires dans le compte des participants. Il peut donc le faire, par exemple, en fonction du rendement des employés ou de la rentabilité de l'entreprise.»

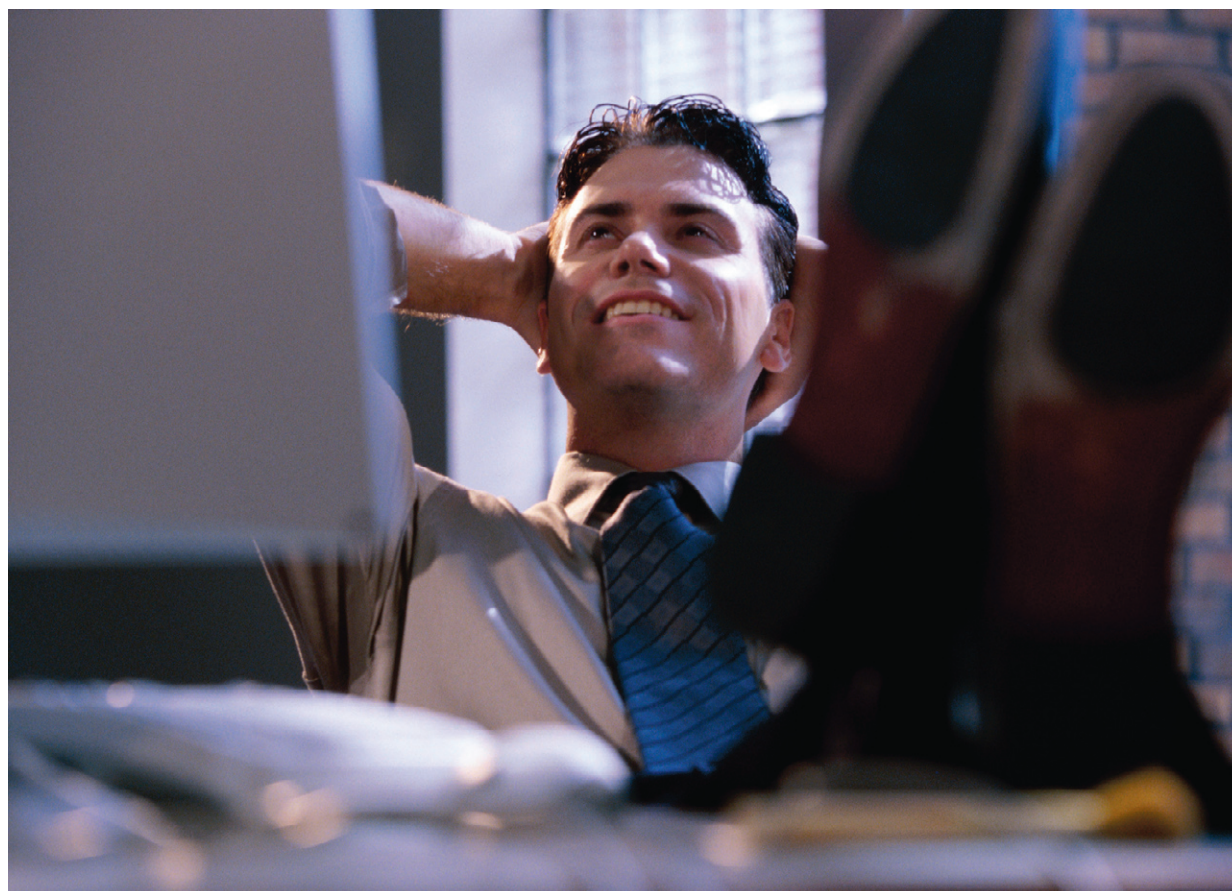
Un véritable régime de retraite pour les PME

Près de 60-% des travailleurs québécois sont couverts par un régime collectif de retraite : régime complémentaire

de retraite, REER collectif ou régime de participation différée aux bénéfices (RPDB). La proportion varie selon la taille de l'entreprise. Seulement 25-% des PME ont un régime collectif de retraite alors que ce taux est de 96-% dans les grandes entreprises.

C'est dans cet esprit qu'en juin 2004, la Régie des rentes du Québec a modifié le RRS pour permettre aux entreprises de petite et moyenne taille d'offrir un véritable régime de retraite à leurs travailleurs.

« Nous voulions offrir un outil de retraite économique, souple et adapté aux besoins des PME et de leurs employés, dit André Lorquet, directeur des régimes de retraite à la RRQ. Je crois que nous avons réussi : comme



le régime de retraite simplifié est administré par des établissements financiers, c'est facile et peu coûteux pour l'employeur. Et, comme tout régime complémentaire de retraite, il assure des droits minimaux aux participants. La Régie veille, bien entendu, au respect des exigences de la loi.»

Dans ce contexte, le «régime de retraite simplifié» (RRS) est une option des plus intéressantes pour les PME qui veulent rester dans la course.

Simplicité et souplesse
L'entreprise peut adapter le RRS à sa situation. Ainsi, c'est l'employeur qui décide des paramètres, comme les conditions d'adhésion et le taux des cotisations patronale et salariale. Celles-ci sont fixées à l'avance, puisqu'il s'agit d'un régime

à cotisation déterminée. Ensuite, l'employeur n'a qu'à percevoir la cotisation des employés et à la transmettre, avec la sienne, à l'établissement financier. En plus de sa cotisation patronale, l'employeur peut verser, une cotisation supplémentaire au compte de tout participant, comme le signalait Michèle Frenette.

Autre élément important : comme les cotisations patronale et supplémentaire de l'employeur sont immobilisées, elles ne peuvent être retirées qu'à la retraite, garantissant ainsi un véritable revenu de retraite au participant. Quant à la cotisation salariale de l'employé, l'employeur décide si elle est immobilisée ou non.

L'employé bénéficie aussi d'avantages appréciables : il décide du placement des sommes portées à son compte ; il peut également y verser des cotisations volontaires non immobilisées et y regrouper des sommes accumulées dans d'autres instruments financiers destinés à la retraite. En somme, il participe activement à la gestion de son épargne-retraite.

Michèle Frenette souligne en outre que le RRS permet à l'employeur de réaliser des économies, car il n'a pas de taxes salariales à verser sur ses cotisations, qui sont également déductibles d'impôt : «on calcule en général qu'un dollar versé par l'employeur à titre de salaire ou encore dans un REER collectif coûte en réalité jusqu'à 1,20-\$, alors qu'un dollar versé dans le RRS coûte 1-\$.

Voilà un avantage important.»



40%

des chefs d'entreprise

feraient mieux de lire cette annonce, puisqu'ils prendront leur retraite d'ici 5 ans.

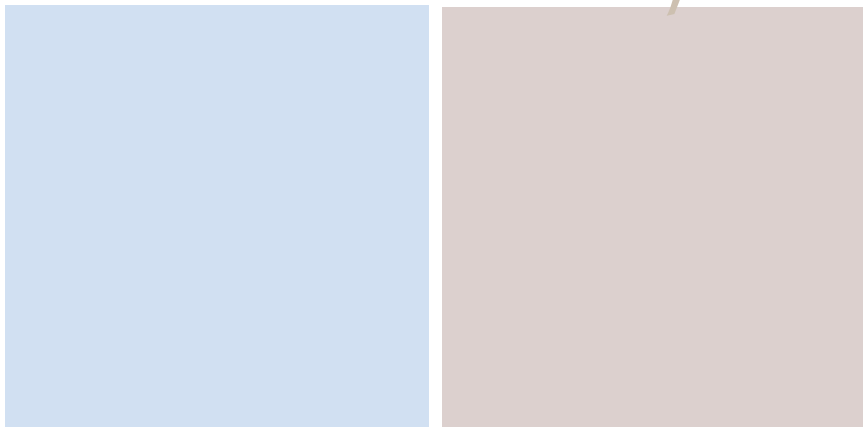
Céder votre entreprise à la relève de votre choix, obtenir des conditions de financement avantageuses, léguer à vos successeurs une situation gagnante, imaginez les possibilités.

1 866 870-0437
www.investquebec.com

IQ Investissement Québec



Le tiers des entrepreneurs sont des femmes



Le tiers des entrepreneurs sont des femmes et elles vivent avec les mêmes réalités que les entrepreneurs mais avec des motivations et des comportements différents.

Il y a quelques années un groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin a publié un rapport «-Entreprendre au féminin-» qui soulignait que l'entrepreneuriat féminin est une réalité qui s'impose de plus en plus. La présence des femmes dans le monde des affaires est toujours en croissance. Parmi ces analyses, on note que les femmes d'affaires ont un comportement plus conservateur que les hommes quand vient le temps de parler de financement de leur entreprise.

Un sondage alors publié dans La Presse a également révélé que la motivation des hommes diffère de celles des femmes. Près de 50% des hommes veulent devenir leur propre patron tandis que 40% des femmes ont lancé leur

entreprise afin de se créer un emploi. On y apprend aussi que le mode de gestion est différent entre les hommes et les femmes et que le comportement n'est pas le même.

Près de la moitié des hommes (46,1%) prennent leurs décisions de leur propre chef alors que seulement 26,3% des femmes décident seules car elles préfèrent consulter leurs subordonnés. Par contre, les femmes sont plus nombreuses (63,6%) que les hommes (56,4%) à faire les choses elles-mêmes et contribuer directement à la production.



On indique de plus que les femmes utilisent davantage leurs épargnes personnelles pour démarrer leur entreprise; qu'elles s'endettent moins et utilisent plus facilement leur carte de crédit; qu'elles empruntent moins que les hommes dans les institutions financières; qu'elles ont des besoins financiers moins grands que les hommes et qu'elles n'aiment pas particulièrement le risque. Selon une étude faite par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), le taux d'augmentation des femmes d'affaires a été trois fois et demie plus élevé que celui des hommes dans les années 1990. On y relève que les femmes font des affaires dans les secteurs de service plus que dans tout autre domaine.

«-Il est indéniable que le développement d'une économie de services a permis aux femmes de prendre une place plus grande dans le monde des entrepreneurs. C'était chose plus difficile, probablement, dans une économie axée sur les industries manufacturières et le secteur primaire. De plus, certains avancent que la nouvelle économie du savoir sied particulièrement bien aux femmes entrepreneures qui, plus jeunes et très scolarisées, peuvent y saisir de belles occasions d'affaires-», peut-on y lire.

*On indique de plus
que les femmes utilisent
davantage leurs épargnes
personnelles pour démarrer
leur entreprise.*



BDC Semaine de la **PME**
15 → 21 oct. 2006

www.semainedelapme.ca

**PRIX AUX JEUNES
ENTREPRENEURS**



UN MONDE OUVERT

sur de nouveaux marchés

Canada



LA CHAMBRE
DE COMMERCE
DU CANADA

THE CANADIAN
CHAMBER
OF COMMERCE



Diversification de l'économie Western Economic
de l'Ouest Canada Diversification Canada



Exportation et
développement
Canada



Fédération canadienne de l'entreprise indépendante



« Je veux trouver toute mon **information**

AU MÊME ENDROIT »

Financement. R-D. Marchés publics. Et plus.
Les réponses que les **entrepreneurs** réclament.

Entreprises Canada

CLIQUEZ

APPELEZ

VISITEZ



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

EntreprisesCanada.gc.ca

1 888 576-4444
1 800 457-8466 (ATS)

Cliquez ou appelez pour
obtenir les coordonnées des
centres de services

Canada

LE MOT DU PRÉSIDENT

POUR VOUS AIDER À FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS

L'entrepreneur avisé est comparable à un conducteur dont le regard est fixé sur l'horizon et non sur le volant. C'est la seule façon de voir ce qui peut survenir. Qui plus est, dans l'environnement mondialisé des affaires aujourd'hui, l'horizon des entrepreneurs apparaît plus large et plus varié que jamais.

La raison d'être de BDC est d'appuyer les Canadiens qui créent et développent des PME. Dans cette optique, BDC peut vous aider à relever les défis posés par ce nouvel environnement concurrentiel.

La clé de la compétitivité réside dans l'adaptation, ce qui signifie de procéder à des changements afin de saisir des occasions d'affaires et d'éviter les menaces. De plus en plus, cela nécessite aussi de s'adapter aux changements qui se profilent sur la scène mondiale et locale. Ces changements sont causés par l'avènement d'une nouvelle main-d'œuvre productive et de nouveaux consommateurs dans d'autres pays, de même que par les goûts changeants des consommateurs.

L'essentiel consiste à anticiper ou à identifier les changements puis à planifier votre stratégie concurrentielle en conséquence. Posez-vous les questions suivantes :

- À quoi dois-je m'attendre?
- Ces changements modifieront-ils l'environnement dans lequel mon entreprise évolue?
- Mon modèle d'entreprise est-il susceptible de me faire connaître du succès dans ce nouvel environnement?

REVOIR SON MODÈLE

Si la réponse à cette dernière question est non, revoyez alors votre modèle d'entreprise. Quels changements devrez-vous apporter dans le but de rester concurrentiel? L'impartition d'une partie de votre production constitue-t-elle une

option valable? Est-il préférable de vendre sur d'autres marchés?

Dans un premier temps, il n'est pas nécessaire de chercher à vendre partout dans le monde. Le Maine représente peut-être un premier pas dans la bonne direction. La fourniture de produits ou services à destination du Minnesota ou de la Chine peut constituer une option tout aussi valable. Il y a autre chose à garder à l'esprit : les consommateurs sont disposés à payer davantage pour un produit ou service à valeur ajoutée. Si vous n'offrez pas cette valeur ajoutée, ne soyez pas étonné si un produit concurrent commence à gruger dans votre bassin de clients.

En résumé, gardez un œil sur l'horizon et demandez-vous si votre entreprise est outillée

pour embrasser le changement et ajouter de la valeur.

BDC est là pour vous aider. Nous vous offrons des services de financement, de consultation et de capital de risque par l'intermédiaire de 92 succursales à travers le pays.

Encore une fois, cette année, BDC reconnaît les mérites de 18 jeunes entrepreneurs canadiens qui ont sans aucun doute les yeux tournés vers l'avenir. Ces jeunes gens d'affaires sont destinés à changer leur collectivité. Nous leur avons rendu hommage en leur décernant les Prix aux jeunes entrepreneurs, à Moncton, au Nouveau-Brunswick.



JEAN-RENÉ HALDE
Président et chef de la direction de BDC

Semaine de la PME^{MD}

UN MONDE OUVERT sur de nouveaux marchés

Pour sa 27^e édition, la Semaine de la PME^{MD} rend hommage une fois de plus aux entrepreneurs canadiens. Nul n'ignore qu'aujourd'hui et plus que jamais, les PME doivent être bien au fait de l'état de la concurrence. BDC et ses partenaires sont fiers d'offrir aux entrepreneurs une tribune pour échanger et explorer des idées susceptibles de leur permettre de pénétrer de nouveaux marchés partout dans le monde.

Merci à la

Chambre de commerce du Canada de son partenariat soutenu et d'être le porte-parole des entreprises canadiennes^{MC}.

Merci à

WestJet – le transporteur aérien officiel de la Semaine de la PME – qui a débuté ses activités comme une petite entreprise avec de grandes idées innovatrices. En 2006, WestJet commémore fièrement sa 10^e année d'existence.

Merci à

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) qui s'est révélée un porte-parole important des PME dans le domaine public depuis 35 ans et qui a contribué à la croissance des PME partout au pays.

Merci à

Exportation et développement Canada (EDC) qui soutient les sociétés exportatrices canadiennes et contribue à leur développement en plus des les aider à faire leur marque dans le commerce international et à saisir les possibilités d'affaires sur le marché mondial.

Merci à

Intuit Canada, un chef de file dans la gestion financière en ligne, notamment en matière de finances personnelles, de comptabilité pour les PME, de soutien logiciel pour la préparation de déclarations de revenus et de services en ligne destinés aux entrepreneurs canadiens.

Notre partenariat étroit avec vous tous permet à BDC d'aider les entrepreneurs canadiens à accomplir de grandes choses au Canada et partout ailleurs dans le monde.

Merci à

Rogers qui croit que, pour maximiser le plein potentiel d'une entreprise, vous devez bien gérer votre temps tout en vous consacrant à votre entreprise, quand vous le souhaitez et où que vous soyez.

Merci à

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) qui s'emploie à promouvoir l'entrepreneuriat et le développement économique communautaire dans l'Ouest. DEO contribue ainsi à renforcer l'Ouest pour édifier un Canada plus fort.

ONTARIO

BOB HOANG, 35 ANS, VY HOANG, 33 ANS, GRACE BABA, 31 ANS
i³DVR INTERNATIONAL
SCARBOROUGH



Vy Hoang se plaisait bien dans la compagnie de systèmes d'alarme de son frère aîné Jack. Mais, il y a six ans, Jack lui a demandé de diriger une nouvelle entreprise de vidéo-surveillance, un marché en forte croissance. Ce fut la meilleure décision de sa vie, dit Vy Hoang aujourd'hui.

Avec son frère Bob et Grace Baba, il a formé une véritable équipe, «une combinaison extraordinaire de talents et de compétences», dit-il. i³DVR International affiche un chiffre d'affaires annuel de 20 M\$ et produit à Toronto, à Buffalo et à New York, ainsi qu'au Vietnam, à Taïwan, en Chine et en Corée.

Mais surtout, elle a développé un formidable outil de gestion, un logiciel qui indique aux commerçants le nombre de clients en magasin, leur déplacement dans l'établissement et combien de temps ils y restent, en fonction de l'heure et du moment de la journée.

Cette trouvaille technologique devrait permettre à l'entreprise d'atteindre rapidement un chiffre d'affaires de 100 M\$, selon Vy Hoang. Les composantes des systèmes vidéo sont fabriquées en Asie, mais la recherche-développement se fait au Canada, de même que l'assemblage final et l'expédition. L'entreprise emploie plus de 100 personnes.

QUÉBEC

MARTIN LAMONTAGNE, 33 ANS
CREAFORM
LÉVIS

Creaform a développé un produit « unique » : le Handyscan 3D, le premier système de numérisation 3D portatif autopositionné au monde. D'une facilité d'utilisation déconcertante, cet appareil est présentement utilisé dans le secteur automobile, en aérospatiale, en art et multimédia, ainsi que dans le secteur médical.

Âgé de 33 ans, Martin Lamontagne, ingénieur en mécanique, a fait ses débuts chez Bombardier. C'est là qu'il a rencontré les deux jeunes collègues qui fondèrent avec lui, il y a quatre ans, Creaform, une entreprise spécialisée en ingénierie inverse. Ils réalisèrent rapidement que Creaform ne pouvait être seulement au service des entreprises pour son développement, elle avait besoin d'un produit. Temps, énergie et argent furent donc investis en recherche-développement pour créer le Handyscan 3D, qui s'est rapidement imposé sur le marché international.

Creaform emploie aujourd'hui 80 personnes, réalise 50 % de son chiffre d'affaires à l'extérieur du Canada et compte un réseau



mondial de 22 distributeurs. Ses revenus augmentent de 50% par année. La jeune entreprise a établi une filiale en France, Euroform, « parce que ce pays compte une industrie automobile et aérospatiale développée et qu'on y parle la même langue que nous, ce qui nous donne un avantage certain », dit Martin Lamontagne.

Un service exceptionnel n'a pas de prix. Alors, il n'en a pas.

Toutes les prestations supplémentaires sont comprises dans le tarif.

- Télévision* en direct ExpressVu^{MC} dans les dossiers des fauteuils
- Fauteuils en cuir confortables
- Davantage de place pour les jambes
- Pas de surréservation
- Excellente ponctualité des vols
- Enregistrement en ligne gratuit et sélection de places à l'avance[†]
- Réservations gratuites auprès du centre d'appel

Réservez à westjet.com ou appelez votre agent de voyages. Ou encore composez le **1 877 956 6982**.



*La plupart des appareils de WestJet sont actuellement équipés de la télévision en direct dans les dossiers des fauteuils. ExpressVu est la marque de commerce de Bell ExpressVu LP. †Il est possible de procéder à l'enregistrement en ligne et à la sélection des places à l'avance, de 24 heures à une heure avant le départ du vol, par l'intermédiaire de l'enregistrement sur le Web de WestJet que vous trouverez à westjet.com.

Semaine
de laPME^{MD} 2006PRIX AUX JEUNES
ENTREPRENEURS

NOUVEAU-BRUNSWICK

JENNY SCOTT, 27 ANS
 AMBIANCE DAY SPA
 SAINT JOHN



L'esprit d'entreprise peut être dans les gènes. Il y a trois ans, Jenny Scott gagnait sa vie comme massothérapeute, à Halifax, quand elle reçut un appel de sa mère, copropriétaire de quatre restaurants à Saint John.

Un espace venait de se libérer à Market Square, un endroit idéal selon elle pour établir un centre de soins corporels. Jenny Scott

réussit à convaincre un banquier de lui faire confiance, elle, une jeune fille de 23 ans!

Elle loua le local en question et signa un contrat avec Aveda, fabricant de produits de beauté et de soins de la peau et des cheveux. Depuis, elle a agrandi son centre à deux reprises.

Elle occupe aujourd'hui un total de 3600 pieds carrés, elle emploie 28 personnes à temps complet et songe à ouvrir un centre similaire ailleurs à Saint John.

Détail à ne pas négliger, en même temps qu'elle fondait une entreprise, Jenny Scott fondait aussi une famille. Elle attend présentement son second enfant. «J'ai un personnel très compétent, dit-elle, je peux me permettre d'être moins présente qu'au début.» Elle attribue une partie de son succès à la localisation géographique de son centre et à son accessibilité.

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

SHANE PATELAKIS, M. Sc., 32 ANS
 PROGRESSIVE BIOACTIVES
 CHARLOTTETOWN

C'est en faisant sa thèse de maîtrise en science que Shane Patelakis eut l'idée d'utiliser éventuellement un extrait de levures, comme celles utilisées en boulangerie, comme substitut aux antibiotiques dans l'alimentation.

L'innovation de Shane Patelakis, c'est qu'il a trouvé un procédé pour transformer cet extrait de levure en supplément bioactif destiné à l'alimentation animale. Cela représente un progrès important pour les consommateurs. En effet, la surutilisation d'antibiotiques dans l'alimentation animale a pour effet de créer une résistance à leur efficacité. En 2004, il a formé une équipe avec trois autres scientifiques et lancé Progressive BioActives. L'entreprise produit présentement 200 kilos de levure par mois dans une usine pilote au Kentucky.

À la nouvelle usine de Charlottetown, la production mensuelle passera graduellement à 1500 kilos. Cela semble peu, mais il faut savoir que pour les porcs, il suffit de 80 grammes de bêta-glucane par tonne d'alimentation pour obtenir la protection optimale; pour les



poulets, il faut 25 grammes par tonne. Shane Patelakis cible le marché nord-américain, mais il entrevoit déjà toutes les possibilités du marché asiatique.

L'entreprise exporte déjà à Taïwan, en Thaïlande, au Vietnam et en Chine.



VOUS ILLIMITEE

Maximisez votre temps avec le courriel sans-fil pour votre entreprise



Choisissez parmi notre sélection d'appareils à la fine pointe de la technologie et d'applications exclusives pour maximiser votre temps.

Maintenant TOUT LE MONDE peut accélérer le rythme de ses affaires avec le courriel sans-fil à partir de 15\$ par mois*.

Nos solutions répondent aux besoins des plus petites entreprises tout en aidant à concrétiser les plus grandes idées. Choisissez le service, l'appareil et le forfait qui vous conviennent.

COURRIEL SANS-FIL

Lisez vos messages, répondez-y et transférez-les rapidement et facilement où que vous soyez. Conçu pour ceux qui utilisent un service Internet tiers ou un courriel POP3.

COURRIEL SANS-FIL, AGENDA ET CARNET D'ADRESSES

Accédez instantanément à votre courriel, à votre agenda et à votre carnet d'adresses avec transfert automatique à votre appareil aussitôt qu'un message entre dans votre boîte de réception du bureau. Conçu pour ceux qui utilisent le courriel de l'entreprise avec un serveur courriel interne.

L'avantage du courriel sans-fil avec Rogers: peu importe l'option que vous choisissez, elles sont toutes accompagnées de notre soutien technique en tout temps, du réseau sans-fil le plus rapide d'un océan à l'autre et de l'accès aux courriels dans plus de 90 pays partout dans le monde. De plus, nous offrons le courriel sans-fil hébergé par Rogers sans coûts initiaux. Aucune expertise en TI requise.

LE RÉSEAU LE PLUS CLAIR ET NET AU QUÉBEC

ROGERS^{MC}
 Votre monde. Maintenant.

VISITEZ ROGERS.COM/ILLIMITEE - COMPOSEZ LE 1-866-905-1664



NOUVELLE-ÉCOSSE

RON LOVETT, 27 ANS
RFL GROUP
HALIFAX



Ron Lovett est un entrepreneur dans l'âme. Aujourd'hui, à 27 ans, il dirige six entreprises florissantes qu'il a fondées de fil en aiguille depuis 2002.

C'est lors d'un voyage en Australie qu'il conçut son projet d'entreprise de services de sécurité, Source Security, spécialement pour les bars et les concerts rock. Chaque concert

étant un événement unique qui ne se répétait pas, il réalisa rapidement qu'une entreprise a besoin de revenus réguliers pour prospérer. Sa connaissance de la réglementation provinciale de l'alcool l'amena à ouvrir le premier restaurant de la province où le client peut amener son vin. Puis il eut l'idée de lancer le « Noodle Nook », un comptoir de restauration rapide thaïlandaise (14 sièges) qu'il compte bien franchiser.

Sa connaissance du milieu des spectacles l'incita à mettre sur pied une agence de promotion et de gestion d'événements artistiques. Il a investi dans l'immobilier, d'où une compagnie de gestion, Lovett Consulting. Pour l'entretien de ses logements, il a mis sur pied Castone Construction qui a aussi maintenant sa propre clientèle. Entre-temps, Source Security a développé le marché de la sécurité des magasins et des centres commerciaux et propose un programme de formation virtuel pour les entreprises et les autres organisations qui veulent mettre à jour les compétences de leur propre personnel de sécurité.

TERRE-NEUVE ET LABRADOR

DANNY TUFF, 31 ANS
BLUE LINE INNOVATIONS
ST. JOHN'S



Danny Tuff, âgé de 31 ans, a finalement réalisé le rêve de son père qui se désolait de voir sa famille de six enfants consommer autant d'électricité, surtout avec des douches qui n'en finissent plus. En 2003, il s'est associé avec son frère Maurice, ingénieur en électricité, pour créer un appareil en mesure d'indiquer la consommation d'électricité d'un foyer, tout en la traduisant en coût horaire, en dollars et en cents.

La version commerciale du lecteur a été lancée l'année dernière. Elle a été améliorée deux fois depuis, afin d'être en mesure de fonctionner avec tout genre de compteur électrique, y compris les nouveaux modèles numériques. Impressionnée, Hydro One, de l'Ontario, a commandé à Blue Line Innovations 30 000 lecteurs, garantissant ainsi l'avenir de l'entreprise.

Celle-ci emploie 14 personnes à St. John's et à Ottawa. « Le consommateur peut maintenant voir l'impact de ses appareils ménagers sur sa facture d'électricité et modifier sa

consommation en conséquence », dit Danny Tuff, qui entrevoit l'immense marché nord-américain avec ses 120 millions de compteurs d'électricité.

Blue Line Innovations développera aussi des versions de son appareil pour le gaz naturel et pour l'eau.

QuickBooks | En vente maintenant

Intuit CANADA
Fier partenaire de la Semaine de la PME au Canada.

Semaine de la PME BDC Small Business WEEK

QuickBooks
Le logiciel de comptabilité le plus vendu en Amérique du Nord¹

3429560A

1. Basé sur les résultats d'études menées au Canada et aux États-Unis par le Groupe NPD et AC Nielsen's Computer Product Index 2006. * Disponible seulement chez les détaillants participants. La disponibilité et les prix peuvent changer sans préavis.

Il y a une façon plus simple de faire des affaires.

QuickBooks sait que vous travaillez fort, alors pourquoi vous compliquer la vie avec la comptabilité de votre petite entreprise?

Holly Bond travaille dur elle aussi. Holly est propriétaire de Bulldog Interactive Fitness et a choisi d'utiliser une méthode plus facile pour gérer son entreprise. « J'étais un peu nerveuse car je devais ajouter un nouvel employé dans notre système. J'ai songé attendre la personne chargée de la tenue de nos livres, mais QuickBooks est si facile à utiliser que j'ai pu faire l'ajout en quelques minutes seulement. »

Passez moins de temps à faire la comptabilité et plus de temps à faire croître votre entreprise.

ÉPARGNEZ
50*\$

QuickBooks
SuccèsPME Pro



Chez un détaillant près de chez vous
www.succespme.ca/sbw2007



PLANIFIER SA RELÈVE, ÇA PRESSE

Il n'est jamais trop tôt pour un jeune entrepreneur pour planifier sa succession à la tête de l'entreprise, estime Bruce McConnell, vice-président, BDC Consultation, Initiatives stratégiques et soutien à l'exploitation. Une bonne planification successorale concerne avant tout l'avenir de l'entreprise. Prévoir la disparition subite de l'entrepreneur ne représente qu'un seul aspect de tout plan bien fait.

«Dans la plupart des cas, l'entreprise est la source du bien-être financier de la famille de l'entrepreneur, dit Bruce McConnell. Combien de fois ai-je vu un entrepreneur décéder sans planification successorale et son entreprise prendre rapidement le chemin de la faillite, laissant femme et enfants dans une totale détresse.»

Pourtant, réussir comme entrepreneur, c'est faire montre de talents et de vision pour développer une entreprise de zéro jusqu'au plan régional, national et même international. L'un de ces talents consiste à planifier l'avenir, malgré tous les obstacles qui apparaîtront.

La situation est préoccupante. Une enquête de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante démontre que 71 % des propriétaires de PME canadiennes prévoient prendre leur retraite d'ici huit ans, et que 65 % d'entre eux n'ont encore aucun plan de relève.

«La planification de la relève de plus d'un million de PME représente l'un des plus grands défis de l'heure pour le Canada», soutient M. McConnell.

Pour relever ce défi, BDC a créé le programme « Transition » pour aider les entrepreneurs à se doter d'un plan de relève et à le mettre en œuvre pour assurer le développement continu de l'entreprise, le mot clé étant « développement ».

La relève ne représente qu'un aspect du plan d'ensemble, un aspect capital cependant. L'objectif consiste à optimiser la valeur pour l'entrepreneur, en renforçant l'entreprise et en veillant à son expansion.

SE CONCENTRER SUR L'ENTREPRISE

«Le programme Transition vise la pérennité de l'entreprise et l'optimisation de son développement, de rappeler M. McConnell.

Nous devons nous concentrer sur l'entreprise : où doit-elle aller et comment ?»

Par une approche centrée sur l'entreprise elle-même, BDC enlève, ou à tout le moins réduit de beaucoup, l'aspect émotif qu'on retrouve dans les approches traditionnelles en planification de relève. La transmission d'une entreprise devient ainsi un processus normal et hautement performant.

Le programme Transition se réalise en deux parties. Dans un premier temps, les consultants de BDC aident l'entrepreneur à préciser les choix à faire pour le développement de l'entreprise, à prévoir les entraves possibles et les stratégies pour les contrecarrer en misant sur les points forts, pour enfin élaborer un plan précis en fonction des meilleurs choix possible. Cela va plus loin encore. Les consultants de BDC encadrent l'entrepreneur tout au cours du

processus de vente et peuvent faire la même chose auprès des acheteurs, notamment s'il s'agit de membres de la famille.

«Les premiers mois peuvent se révéler très inquiétants et épuisants pour le jeune entrepreneur», signale M. McConnell.

La seconde partie du programme concerne les aspects concrets du financement, selon le mode de transmission choisi. Ce peut être un transfert aux enfants, à d'autres membres de la famille, aux cadres ou, la solution la plus courante, la vente à un tiers à une date donnée.

«Les meilleures transactions satisfont toutes les personnes autour de la table, dit M. McConnell. C'est notre objectif. Notre mission consiste à soutenir et à encourager les entreprises. BDC a été créée pour cela et le programme Transition en porte la marque.»

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada stimule l'esprit d'entreprise dans les collectivités de l'Ouest.



Investir dans l'entrepreneuriat

Les petites entreprises sont un moteur puissant de l'économie de l'Ouest canadien. Le nombre de petites entreprises par habitant est 40 p. 100 plus élevé dans l'Ouest que dans le reste du Canada, et ces dernières génèrent près de la moitié des nouveaux emplois de la région.

Le nouveau gouvernement du Canada rend hommage aux petites entreprises pour leur importante contribution à l'économie de notre pays.

Nous vous invitons à découvrir comment les organismes de notre Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien peuvent vous aider à démarrer une entreprise ou à agrandir une entreprise existante.

www.deo.gc.ca
www.entreprisescanada.gc.ca
1 888 338-9378

Renforcer l'Ouest pour édifier un Canada plus fort



LE FINANCEMENT: LA CLÉ DANS L'ACHAT OU LA VENTE D'UNE ENTREPRISE

Discutez avec des entrepreneurs des difficultés rencontrées dans l'achat ou la vente d'une entreprise et tous devraient convenir que le plus grand défi a été de financer le tout. Qu'on soit acheteur ou vendeur, le financement constitue la partie la plus délicate du processus.

«Le financement est bien souvent le facteur clé dans la réussite ou l'échec de la transmission d'entreprise, soutient Michel Bergeron, vice-président, Relations d'entreprise, BDC. Le défi consiste à déterminer la formule qui répondra autant aux intérêts de l'acheteur que du vendeur.»

D'après lui, une analyse et une planification approfondies sont les fondements d'une transmission d'entreprise réussie. Pour ce faire, BDC a conçu le programme Transition, un programme en deux parties.

Dans un premier temps, BDC Consultation guide le propriétaire d'entreprise à travers le dédale de points soulevés par la transaction. Il est essentiel d'évaluer correctement tous les actifs en cause. «La stratégie choisie doit tenir compte des objectifs personnels et d'affaires de l'entrepreneur, précise Michel Bergeron. L'opinion d'un spécialiste externe peut aider le propriétaire d'entreprise à naviguer dans les méandres d'un processus fort complexe qui comporte des étapes

cruciales, notamment l'évaluation de l'entreprise, les incidences fiscales, les considérations familiales et le coaching des successeurs.»

Déterminer la valeur raisonnable est fondamental, mais cela devient compliqué avec les actifs incorporels, comme les marques commerciales, la liste de clients, l'expertise de l'équipe de direction, les compétences des employés ou encore les coûts de recherche-développement.

DES RISQUES À PRENDRE

Le financement représente la seconde partie du programme. «Si la plupart des institutions financières prennent en compte les actifs corporels, comme l'immeuble, le terrain et l'équipement, très peu d'entre elles considèrent la valeur des actifs incorporels dans le cadre de la transaction», dit M. Bergeron.

Le programme Transition tient compte d'une grande variété de situations. Il peut offrir du financement à terme, conçu expressément à

des fins de transition, pour couvrir les actifs incorporels non garantis, ou encore le financement subordonné dont le remboursement est établi en fonction du flux de trésorerie. BDC peut offrir aux entrepreneurs un pourcentage plus élevé de financement pour les immobilisations, ce qui permet de conserver le fonds de roulement intact et d'absorber les coûts reliés à la transaction, y compris la planification des ressources humaines, le coaching de gestion et les honoraires de consultation.

«En définitive, le flux de trésorerie futur de l'entreprise et sa réussite globale détermineront le montant ou la forme du financement», estime M. Bergeron. En tant qu'institution financière dont le mandat est de prendre plus de risques, BDC peut entrevoir des solutions que les autres prêteurs n'envisageront habituellement pas. «Si votre entreprise connaît une croissance rapide, mais ne dispose pas des actifs à titre de garantie exigés par les prêteurs traditionnels, BDC peut vous proposer d'excellentes solutions de rechange», ajoute-t-il.

LA RÉUSSITE COMME OBJECTIF

BDC vise la réussite et celle-ci consiste à trouver la bonne structure pour réaliser la transmission d'entreprise, autant pour le vendeur que pour l'acheteur. «Il s'agit pour nous d'interagir étroitement avec les deux parties pour obtenir un équilibre parfait», précise M. Bergeron. Le vendeur cherche avant tout à vendre au meilleur prix l'entreprise qu'il a bâtie; l'acheteur cherche de son côté un prix d'achat qui laissera une dette gérable et un flux de trésorerie suffisant pour le développement de l'entreprise.

«Nos consultants, conclut M. Bergeron, aident à concevoir, à développer et à mettre en oeuvre un plan dont l'objectif est d'assurer le succès et la croissance de l'entreprise à long terme. Ils aident à mettre au point une structure précise de financement, susceptible de transformer le plan en réalité. Le programme Transition aide des milliers d'entreprises canadiennes à relever l'un des plus grands défis de l'entrepreneur.»

« Adhérer à la FCEI a été une excellente décision pour mon entreprise »

Nos membres se félicitent de faire partie de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)

« La réussite d'une entreprise dépend du soutien qu'elle reçoit, et la FCEI joue un rôle essentiel à ce niveau. »

– Burlington, Ont.

« Après des années à essayer de comprendre les publications du gouvernement, cela fait du bien de disposer d'une autre source d'informations. »

– Surrey, C.-B.

« Rien qu'un an après avoir adhéré à la FCEI, nous avons réalisé des économies de plus de 4 000 \$. »

– Sainte-Foy, Qc

Prenez une décision qui soit excellente pour votre entreprise
Renseignez-vous à www.fcei.ca

La FCEI – 35 ans la tête à vos affaires et la voix toujours plus forte !

Semaine de la PME^{MD}

PRIX AUX JEUNES
ENTREPRENEURS

2006

UN MONDE OUVERT
sur de nouveaux marchés

NOM	COMPAGNIE	VILLE / PROVINCE
Arnon Levy	Guest-Tek	Calgary, Alberta
Todd Dunlop Dave Arnsdorf Jordan Visco Greg Bate	Neverblue Media Inc.	Victoria, Colombie-Britannique
Jeff Ganczar	Capitol Welding Ltd.	Winnipeg, Manitoba
Jenny Scott	Ambiance Day Spa	St. John, Nouveau-Brunswick
Danny Tuff	Blue Line Innovations Inc.	St. John's, Terre-Neuve et Labrador
Holly D. L. Norris	Delta Sun Services / Sunburst Bistro	Inuvik, Territoires du Nord-Ouest
Ronald F. Lovett	RFL Group of Companies	Halifax, Nouvelle-Écosse
Tara Tootoo Fotheringham	Sugar Rush Café & Tara's Treasures	Rankin Inlet, Nunavut
Bob Hoang Vy Hoang Grace Baba	i ³ DVR International Inc.	Scarborough, Ontario
Shane Patelakis, M.Sc.	Progressive BioActives Inc.	Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard
Martin Lamontagne	Creaform	Lévis, Québec
Marc Paquette	DyMark Industries Inc.	Saskatoon, Saskatchewan
Katrina Russell	Mail Boxes Etc.	Whitehorse, Yukon

**BDC COURONNE
LA RÉUSSITE
DES JEUNES
ENTREPRENEURS !**

Au cours de la Semaine de la PME de BDC, 18 jeunes entrepreneurs talentueux ont été honorés pour leur esprit d'entreprise exceptionnel. Représentant chaque province et territoire, ces lauréats des Prix aux jeunes entrepreneurs sont le symbole du fort potentiel entrepreneurial offert au pays.

Applaudissons leur succès !

Créée par BDC il y a 27 ans, la Semaine de la PME se déroule cette année à Moncton du 15 au 21 octobre 2006.

PRIX SPÉCIAUX

Prix de l'esprit créatif WestJet		
Shane Patelakis, M.Sc.	Progressive BioActives Inc	Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard
Prix d'excellence en exportation d'Exportation et développement Canada		
Martin Lamontagne	Creaform	Lévis, Québec
Prix transition d'entreprise FCEI		
John Griffin (acheteur) Mary Ellen Griffin (vendeur)	W.P. Griffin Inc.	Elmsdale, Île-du-Prince-Édouard



Semaine de la **PME^{MD}**

1 888 INFO-BDC bdc.ca

Canada



LA CHAMBRE
DE COMMERCE
DU CANADA

THE CANADIAN
CHAMBER
OF COMMERCE



Diversification de l'économie de l'Ouest Canada Western Economic Diversification Canada

Le plan d'affaires

Un fort pourcentage des entrepreneurs se lancent en affaires sans faire de plan d'entreprise. C'est ce qui explique en partie que 50 % des entreprises disparaissent dans les deux premières années et que 90 % n'atteignent pas l'âge de dix ans. Le plan d'affaires permet de structurer votre projet sur papier et constitue un outil essentiel à l'obtention de financement d'une institution financière ou encore d'un programme gouvernemental donné. En plus de l'étude de marché, ce plan devrait indiquer comment vous prévoyez attirer votre clientèle et développer vos produits ou vos services. À cela, il faut évidemment ajouter les états financiers, les bilans prévisionnels pour les deux ou trois prochaines années et les sources de financement. Ce plan doit être mis à jour régulièrement en fonction de l'évolution de l'entreprise.



Pour obtenir une liste de références sur les services-conseils disponibles pour monter des plans d'affaires, veuillez consulter la troisième partie du présent document intitulée: «-Services-conseils et soutien technique-».



Système d'aide au démarrage d'une entreprise (SADE)

Le Système d'aide au démarrage d'une entreprise (SADE) est votre première porte d'accès sur le Web à toute l'information dont vous avez besoin pour démarrer une entreprise au Canada. Le SADE, organisé par sujet et par province, vous offre des renseignements fiables de sources gouvernementales et non gouvernementales pour une entreprise prospère. Pour plus de renseignements, consultez le document

Système d'aide au démarrage d'une entreprise (SADE) ou visitez le site Web: Système d'aide de démarrage d'une entreprise (<http://bsa.cbcs.org/gol/bsa/site.nsf/fr/index.html>)

Plan d'affaires interactif (PAI)

Le Plan d'affaires interactif (PAI) est un logiciel qui tire profit des possibilités d'Internet pour vous aider à préparer un plan d'affaires de trois ans, que ce soit pour une nouvelle entreprise ou une entreprise existante. Pour plus de renseignements, consultez le document.

Plan d'affaires interactif - PAI ou visitez le site Web: Plan d'affaires interactif (<http://www.rcsec.org/pai>)

L'Atelier en ligne sur la petite entreprise (ALPE)

L'Atelier en ligne sur la petite entreprise (ALPE) est un atelier accessible par le biais d'Internet conçu pour vous fournir des techniques pour réaliser un projet d'affaires, créer une entreprise ou modifier une petite entreprise.

LES CONTRÔLES
J.A.D.
Depuis plus de dix ans avec vous
DISTRIBUTEUR EN CONTRÔLES INDUSTRIELS ET AUTOMATISATION





Daniel VALLÉE
Jean GUILLEMETTE

- PERSONNEL QUALIFIÉ
- SUPPORT TECHNIQUE
- PRODUITS HAUT DE GAMME

660, boul. Lemire, Drummondville
Tél.: 819-475-9886 • Téléc.: 819-475-0218
Watt: 888-JAD-9886 • www.controlesjad.com

ABB CONTROL
PEPPERL+FUCHS
Bussmann
CARLO GAVAZZI
WERMA
HANBR
TECHSPAN INDUSTRIES INC.
HAMMOND MANUFACTURING
Weidmüller
LG Industrial Systems
COOPER Wiring Devices
EUCHNER

Pour démarrer une entreprise

Bien voir les aspects juridiques



Que vous vouliez acheter une entreprise déjà existante, en démarrer une, acheter une franchise ou procéder à l'expansion de votre entreprise, vous aurez besoin des services de professionnels qui vous indiqueront quelles sont vos capacités et s'assureront que vous ne commettrez pas de bévues que vous pourriez regretter par la suite.

Parmi ces spécialistes, l'avocat est votre meilleur atout car il a la formation pour traiter toutes les questions juridiques d'ordre commercial et personnel. Les avocats sont de plus spécialisés dans des domaines spécifiques et on conseille fortement de choisir un avocat à qui vous pouvez faire confiance comme conseiller d'affaires.

Afin de trouver cette perle rare, demandez à vos associés, à vos amis et à votre famille s'ils connaissent des cabinets d'avocats avec lesquels ils ont fait affaire et s'ils ont été satisfaits. Vous pouvez aussi visiter le site Web de la Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada. Ensuite, assurez-vous du prix que l'avocat demandera pour ses services quand celui-ci aura bien compris votre situation.

Les services d'un avocat peuvent être très utiles dans le choix d'une structure d'entreprise, que ce soit une entreprise à domicile ou de grandes opérations commerciales. Les options qui s'offrent à vous sont l'entreprise individuelle, la société en nom collectif, la compagnie par actions ou constituée en société et la coopérative. L'avocat vous aidera à choisir celle qui vous convient le mieux.

L'avocat pourra aussi jouer un rôle important dans l'examen du bail ce qui représente habituellement un engagement à long terme tout comme dans l'achat d'une entreprise existante. Décidez-vous d'acheter uniquement l'actif de l'entreprise et de faire l'acquisition des actions de cette entreprise. L'avocat pourra mener des recherches qui pourront protéger votre investissement. Votre comptable pourra ensuite vérifier les répercussions fiscales associées à cet achat. L'avocat devra aussi examiner tous les contrats qui demeureront en vigueur après votre acquisition.

L'outil «-Balise-»

Pour favoriser la compétitivité des PME québécoises ainsi que leur productivité, le ministère du Développement économique, de l'innovation et de l'exportation, conjointement avec le Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises, a développé un outil d'analyse comparative appelé Balise.

Balise vise à initier les PME manufacturières de dix employés et plus à la démarche de l'analyse comparative. Cet outil permet de signaler à l'entrepreneur les embûches qu'il pourrait rencontrer en lui donnant des points de repère sur la performance de son entreprise. Cet outil de sensibilisation n'a pas comme objectif de combler tous les besoins des entrepreneurs en terme d'analyse comparative. Balise permet de comparer sommairement les résultats obtenus par votre entreprise à ceux obtenus par des entreprises semblables. Balise évalue la performance des différentes dimensions de votre entreprise comme la gestion des ressources humaines ou le développement de marché.



Besoins d'embauche

L'évolution d'une entreprise passe inévitablement par la mise en place d'une structure avec des personnes-ressources compétentes. C'est ce que doivent faire les PME si elles veulent se développer et se rentabiliser. L'âme dirigeante commence donc ce processus par l'embauche d'un comptable. L'arrivée de celui-ci donnera une meilleure planification et un meilleur contrôle des activités de l'entreprise.

Puis, le PDG doit se trouver un deuxième collaborateur comme un contremaître ou un directeur de production ou encore un directeur des ventes. Ce directeur des ventes devra mieux gérer les efforts de vente des représentants tout en développant de nouveaux marchés et territoires. Parmi ses mandats, il devra aussi identifier de nouvelles occasions ou de nouveaux clients potentiels, augmenter le nombre de ces derniers, structurer un département de ventes et obtenir une meilleure rentabilité



un nouvel atelier pour
votre entreprise : 0 \$
(sortir de votre garage : ça n'a pas de prix)

Chaque fois que vous utiliserez votre carte MasterCard pour entreprise^{MD} entre le 1^{er} septembre et le 31 octobre 2006, vous obtiendrez automatiquement une chance de **gagner l'un des deux prix de 50 000 \$ destinés à donner des ailes à votre entreprise.** Libre à vous de dépenser l'argent comme bon vous semble !



*AUCUN ACHAT N'EST REQUIS. Les transactions internationales et celles effectuées au moyen d'un NIP ne sont pas admissibles. Le concours se termine le 31 octobre 2006 à 23 h 59 m 59 s (heure locale). Deux (2) grands prix consistant chacun en un crédit de 50 000 \$ CA porté au compte de la carte MasterCard pour entreprise du gagnant. Le concours s'adresse aux résidents canadiens ayant atteint l'âge de la majorité dans leur province ou territoire de résidence et qui sont titulaires, en date du 31 août 2006, d'une carte MasterCard pour entreprise (dont la validité est vérifiable) émise par une institution financière canadienne membre de MasterCard. Les cartes suivantes sont considérées comme des cartes MasterCard pour petite entreprise : Alberta Agri-Industry BusinessCard MasterCard, Alberta BusinessCard MasterCard, Alberta Gold Ag-Rewards BusinessCard MasterCard, Alberta Gold Rewards BusinessCard MasterCard, carte MasterCard^{MD} Canadian Tire Connexion AffairesSM, CU CreditSM Business MasterCard, carte MasterCard pour les affaires GE Money, carte Affaires MasterCardSM, carte Marge Affaires MasterCard, carte MasterCard^{MD} MosaikSM pour entreprise, PartSourceSM Commercial MasterCardSM, carte PREMIA Affaires MasterCard, carte Ultramar MasterCard pour entreprise. Question réglementaire d'arithmétique obligatoire. Pour consulter le règlement complet du concours incluant l'option sans-achat, visitez www.mastercard.ca ou envoyez une enveloppe-réponse affranchie à : Concours « Donnez des ailes à votre entreprise » de MasterCard Canada 2006, 23 place Prince Andrew, Toronto (Ontario) M3C 2H2.
© MasterCard, 2006. Tous droits réservés.

Sachez qui vous voulez embaucher: *un outil de recrutement interactif*

Le recrutement est une des activités les plus difficiles pour la direction d'une petite entreprise. Déterminer le talent dont une entreprise a besoin pour réussir, puis trouver le temps et le savoir-faire pour recruter ces gens, déroutent beaucoup d'entrepreneurs. Un recrutement réussi peut être coûteux et demander du temps. Un recrutement raté peut être un désastre pour la santé de l'entreprise.

Ce qui rend le recrutement encore plus difficile que la comptabilité, la planification d'entreprise ou beaucoup d'autres défis d'affaires, c'est qu'il est difficile de trouver de l'aide dans le processus de recrutement. Les recruteurs peuvent coûter cher et n'ont pas toujours les intérêts de votre entreprise à cœur. Les livres peuvent vous guider mais ne peuvent pas être personnalisés.

La clé pour vous aider dans la recherche de la bonne personne est de développer une idée parfaitement claire de ce que vous cherchez. Cette description doit comprendre à la fois les fonctions qui découlent de l'emploi et le type de personne qui est le plus approprié pour ces tâches. Une fois que vous avez une description, le succès dépend de si vous posez les bonnes questions au cours de l'entrevue.

Pendant tout le processus de recrutement, vous devez également évaluer des candidats pour déterminer comment ils cadreront avec la culture de votre entreprise et les membres de l'équipe que vous avez en place. Ils doivent être sur la même longueur d'onde que la personnalité, les normes et la vision de votre entreprise.

Comment fonctionne cet outil de recrutement

L'outil de recrutement vous fournit les éléments dont vous avez besoin pour

embaucher avec succès. Utilisé convenablement, il vous aidera à embaucher plus rapidement et avec de meilleurs résultats.



Cet outil:

Vous aidera à développer une description de poste précise; Vous guidera à travers une série d'aptitudes de travail et de traits de caractères personnels pour vous aider à déterminer ce que vous voulez chez un employé; Vous générera une feuille de travail personnalisée que vous pouvez utiliser pour évaluer différents candidats au poste; Vous fournira des exemples de question d'entrevue qui peuvent vous aider à déterminer si un candidat répond aux critères de la description de poste ci-dessus.



Un recrutement réussi peut être coûteux et demander du temps. Un recrutement raté peut être un désastre pour la santé de l'entreprise.





Attitude générale face au travail

Est-ce que les diverses générations de travailleurs ont des attitudes différentes face au travail? C'est ce qu'explore un sondage CROP dévoilé par l'Ordre des CRHA et CRIA du Québec (ORHRI).

Dans l'ensemble, le sondage montre que neuf travailleurs sur dix se déclarent très (50 %) ou assez (42 %) satisfaits de leur travail actuel.

Fait intéressant: on ne note pas de différence significative d'appréciation entre les différentes générations de travailleurs, ni entre les salariés et les travailleurs autonomes.

Quant à l'importance et à la valeur accordée au travail, on note peu de différences significatives à ces égards entre les diverses générations de travailleurs.

Pour l'immense majorité (96 %) des travailleurs interrogés, le travail constitue une valeur importante: 47 % considèrent cette valeur «très importante» et 49 %, «assez importante».

La nuance entre «très» et «assez» importante permet d'observer que ce sont les travailleurs très satisfaits de leur travail qui sont les plus portés à considérer le travail comme une valeur très importante (58 % comparativement à la moyenne de 47 %).

■ Afin de situer la place du travail dans l'échelle de valeurs des travailleurs québécois, on leur a demandé d'indiquer le degré d'importance qu'ils accordent à six autres sphères d'activité. Les résultats indiquent que la famille se situe au premier rang, 91 % des répondants qualifiant la famille de «très importante» dans leur vie.

■ Le travail arrive au cinquième rang parmi les sept aspects évalués, derrière la famille (91 %), le sens des responsabilités (84 %), le respect de l'autorité (55 %), les loisirs (53 %), mais devant la carrière (32 %) et l'argent (28 %).

L'analyse des résultats révèle en outre que :

■ 44 % des travailleurs peu ou pas satisfaits de leur travail accordent une très grande importance à l'argent, comparativement à 28 % pour l'ensemble des travailleurs;

■ 64 % des gens très satisfaits de leur travail jugent le respect de l'autorité comme étant une valeur très importante (55 % en moyenne);

■ la carrière est considérée comme très importante par 44 % de la génération des 18-28 ans et par 41 % des «très satisfaits» de leur travail (32 % en moyenne).

La motivation...

Enfin, le sondage montre que l'immense majorité (90-95 %) des travailleurs sont motivés par leur travail :

■ 95 % d'entre eux se reconnaissent tout à fait (68 %) ou assez (27 %) dans l'affirmation : «Dans mon travail, je me sens motivé à donner le meilleur de moi-même»;

■ 92 % disent aimer le travail qu'ils font : 64 % tout à fait, 29 % plutôt;

■ neuf sur dix se disent tout à fait d'accord (56 %) ou plutôt d'accord (35 %) avec l'énoncé suivant : «Mon travail me procure un sentiment d'accomplissement personnel»;

■ par ailleurs, seulement 41 % adhèrent complètement (20 %) ou partiellement (21 %) à l'opinion suivante : «Le travail est une source de revenu et non un endroit d'où l'on tire une satisfaction personnelle»;

■ enfin, la majorité des travailleurs salariés se disent très (59 %) ou assez (34 %) motivés à contribuer au succès et à la réalisation des objectifs de l'organisation où ils travaillent.

Autre élément important : sur le plan de la motivation au travail, on ne note pas de différence significative entre les différentes générations de travailleurs.

«Il est rassurant de constater qu'il n'y a pas de différence significative entre les diverses générations de travailleurs, tant sur le plan de leur attitude face au travail que sur ceux de la motivation et de la place occupée par le travail dans leur vie. Ces résultats viennent briser certains mythes fermement ancrés concernant les jeunes travailleurs notamment», a conclu M. Florent Francoeur, CRHA, président-directeur général de l'ORHRI.



Quant à l'importance et à la valeur accordée au travail, on note peu de différences significatives à ces égards entre les diverses générations de travailleurs.

" Promouvoir et soutenir l'innovation technologique ainsi que les nouvelles pratiques d'affaires en entreprise"

Au **CŒUR** de l'**innovation**

819.376.5114
www.technopolevsm.com

Technopole
VALLEE DU
SAINT-MAURICE

3306546-P

Une entreprise à domicile

Beaucoup d'entrepreneurs décident de lancer leur petite entreprise à domicile, dans le confort de leur résidence et ce, pour bien des raisons dont la plus importante est de travailler chez soi, éliminant du même coup de longs trajets en voiture pour se rendre au travail.

Entreprises Canada a défini les bons et mauvais côtés d'une entreprise à domicile. Parmi les «-pour-»: coûts moins élevés de location d'un bureau ou d'un magasin, de frais de garde des enfants, de retenues d'impôts et de déplacement. Temps épargné: travail aux périodes les plus productives, combinaison du travail et des corvées de ménages; être son propre patron qui définit ses propres priorités, ses profits financiers directs quand l'entreprise va bien et peut rester à la maison avec sa famille.

Parmi les «-contre-»: lieu de travail: il peut être difficile de vous fixer un lieu de travail permanent qui n'ait rien à voir avec vos tâches quotidiennes; si vous devez rencontrer des clients à domicile, vous serez peut-être contraint d'effectuer de coûteuses rénovations ou il se pourrait que vous éprouviez des difficultés à vous créer une vraie image de professionnel; temps: il peut être difficile de trouver des périodes de calme pour travailler ou inversement votre travail peut envahir votre vie familiale ou personnelle; voyages: si vous allez voir vos clients à leur bureau ou à leur magasin, cela vous demandera beaucoup de temps et entraînera des frais plus élevés. Et il y a aussi le facteur isolement.

Voici quelques idées d'entreprises à domicile. Il faut aussi tenir compte des règlements locaux comme la santé et le zonage.

Entreprises reliées aux arts:

- Remise à neuf et réparation de meubles anciens
- Évaluations d'œuvres d'art et d'objets anciens
- Vente d'objets d'art
- Artiste
- Dessinateur (trice) de costumes
- Réalisation de films

Si vous allez voir vos clients à leur bureau ou à leur magasin, cela vous demandera beaucoup de temps et entraînera des frais plus élevés.



- Fantaisiste
- Illustration et arts graphiques
- Musique et leçons de danse
- Photographie
- Édition

- Entretien de chiens et chats
- Locations

Services personnels :

- Astrologie
- Articles de bébé
 - Garde d'enfants
 - Institut ou salon de beauté (coiffeuse)
 - Calligraphie
 - Agence de recouvrement
 - Consultation
 - Service de découpage de coupons
 - Traitement de données
 - Agence de détectives
 - Correction d'épreuves
 - Agence de spectacle
 - Économie domestique
 - Importation
 - Décoration intérieure
 - Bureau d'inventeurs
 - Sollicitations
 - Service de messagers
 - Agence de recrutement de cadres
 - Vente de logiciels et mise au point
 - Rédaction technique
 - Papeterie (conception et production)
 - Sollicitation téléphonique, enquêtes d'opinion

- Jardinier - paysagiste
- Producteur de légumes
- Plomberie
- Conseillère en esthétique
- Ramonage de cheminée
- Nettoyage
- Leçons de cuisine
- Cabinet de dentiste

- Agence d'assurance
- Étude d'avocat
- Service de limousine
- Location de maisons mobiles
- Organisation de réceptions
- Entretien des plantes et animaux de compagnie
- Investissements privés
- Immobilier
- Rédaction de curriculum vitae
- Couture et tailage
- Confection de robes
- Service d'achat
- Leçons de sports
- Messages sous forme de télégrammes chantés
- Service de voyages guidés
- Agence de voyage
- Enregistrement sur magnétoSCOPE d'occasions spéciales
- Orientation professionnelle



- Cabinet de médecin
- Service de paniers de cadeaux

Fabrication/Conception/Réparation:

- Conception de vêtements
- Fabrication et réparation de poupées
- Fabrication et réparation de meubles
- Conception et réparation de bijoux
- Réparation d'appareils électriques.

Services commerciaux:

- Comptabilité
- Publicité et relations publiques
- Permanence téléphonique
- Architecture
- Service de facturation
- Achats

- Organisation de congrès
- Dactylographie, travail de secrétariat
- Rédaction administrative

Commerces de détail:

- Vente au détail d'ameublement
- Vente au détail à domicile (Amway, Avon)
- Vente par correspondance

Entreprises diverses:

- Fabrication de bonbons
- Service de traiteur
- Faire la cuisine
- Élevage de chiens et chats

Métiers:

- Menuiserie
- Travail à contrat
- Électricien



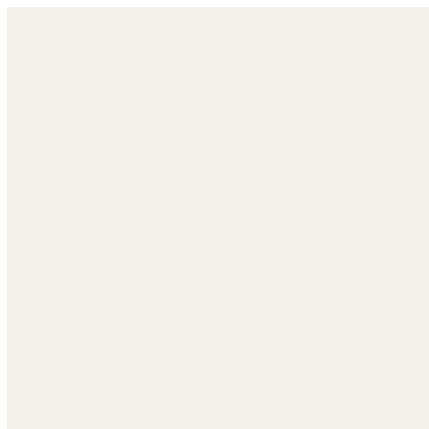
...notre entreprise est bien enracinée. Nous pouvons maintenant trouver des économies et des offres appréciables pour l'aider à rouler en grand...



Économies Visa Affaires® propose des offres appréciables sur les dépenses d'entreprise quotidiennes. > Principaux marchands nationaux > Plus de 2 000 \$ en économies continues > Rabais sur des fournitures de bureau, des ordinateurs et plus encore. Découvrez comment vous pouvez devenir un titulaire de carte Visa® Affaires. Visitez visa.ca/pme

VISA économies
VISA affaires





Comment rédiger *un plan d'affaires*

Vous en êtes rendu à l'étape du financement de votre future entreprise. Vous devez alors rédiger votre plan d'affaires. Celui-ci doit résumer les buts recherchés de votre entreprise. Il ne faut toutefois rien laisser au hasard. Voici ce que doit comprendre votre plan d'affaires.

Coordonnées de l'entreprise:

- Raison sociale
- Nom commercial
- Adresse complète
- Numéro de téléphone
- Numéro de télécopieur
- Adresse électronique



Description de l'entreprise et du projet

- Mission de l'entreprise
- Historique de l'entreprise
- Forme juridique de l'entreprise
- Présentation des promoteurs et des propriétaires
- Liste des principaux actionnaires et pourcentage des actions détenues
- Description du projet: nature du projet et secteur d'activité
- Localisation du projet
- Description des produits et services offerts: clientèle ciblée, territoire visé, moyens de distribution des produits et services offerts
- Étapes du projet et date prévue pour la réalisation de chaque étape
- Brochure publicitaire

Analyse du marché

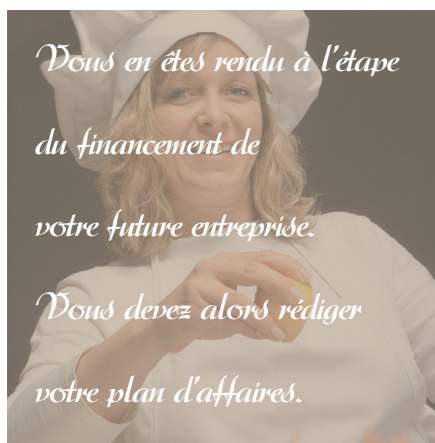
- Description du secteur d'activité: situation générale, tendances du marché, opportunités, réglementation gouvernementale
- Clientèle ciblée (données sociodémographiques, comportements, attitudes, besoins)
- Liste des clients potentiels
- Territoire visé
- Concurrents: description, principales forces et faiblesses
- Avantages concurrentiels
- Marché potentiel (estimation des ventes annuelles totales)

Plan de commercialisation

- Stratégie de produit (caractéristiques, utilisation, avantages, etc)
- Stratégie de prix (prix de concurrents, marge bénéficiaire brute, prix de revient)
- Stratégie de distribution
- Actions promotionnelles
- Budget et échéance

Plan d'opération

- Processus de production
- Approche qualité
- Approvisionnement (fournisseurs, produits/services, délai de livraison)
- Plan d'aménagement de votre entreprise



Plan de financement

- Dépenses projetées et financement requis pour la réalisation du projet
- Bilan des trois dernières années

- Détails de location ou de propriété
- Immobilisations à réaliser (bâtiment/équipement)
- Investissements technologiques
- Recherche et développement
- Normes environnementales
- Permis et licence nécessaires à la réalisation du projet

- Prévisions financières des deux prochaines années
- Budget de caisse mensuel des deux prochaines années
- Offre des facilités bancaires
- Offre des partenaires financiers

Joindre les documents suivants en annexe:

- Curriculum vitae des promoteurs
- Convention des actionnaires
- Liste des commandes en cours



Assurer la continuité de l'entreprise familiale

Une meilleure confiance en soi

La moitié des compagnies privées canadiennes sont des entreprises familiales. Les entreprises familiales sont en fait constituées des membres d'une même famille qui en font un engagement total ce qui n'existe pas dans les autres compagnies. Mais ce type d'entreprises fait souvent face à des défis de taille car l'omniprésence des membres de la famille peut altérer le climat et l'ambiance.

Par contre, nous vivons dans une société où la relève possède tout ce qu'il faut pour assurer l'avenir économique du Québec. Les jeunes sortent des universités avec plein de diplômes, ils ont déjà des objectifs et sont spécialisés dans plusieurs domaines.

La jeunesse d'aujourd'hui a trouvé d'autres façons pour supplanter la génération des baby boomers. Qu'il ne suffise de penser au monde des communications et l'augmentation de la productivité.

Toute entreprise familiale est unique. Il est difficile de savoir à quoi vous attendre si vous décidez d'aller jurer au sein de l'entreprise familiale. «-Ce que nous notons le plus souvent est que tout le monde aura une opinion sur votre travail et vous offrira des conseils non sollicités. Nous ne savons pas pourquoi, mais il semble que dans les entreprises familiales, les membres de la famille (même ceux qui ne sont pas directement impliqués dans l'entreprise) n'hésitent pas à donner leur opinion sur toutes sortes de choses. Tentez du mieux que vous pouvez d'accepter ces commentaires et considérez-en la source avant de décider de les prendre au sérieux-», explique-t-on chez BDO Dunwood, comptables agréés et conseillers.

Les divergences d'opinion sont inévitables et peuvent survenir dans n'importe quel environnement de travail, mais il existe une tension naturelle au sein des différentes générations travaillant dans une entreprise familiale. Une grande partie de cette tension découle du fait que le propriétaire souhaite souvent laisser sa marque avant de quitter l'entreprise, alors que la génération suivante est tout aussi désireuse de prendre ses nouvelles responsabilités et de laisser sa propre marque.

Les experts poursuivent: «-Ne soyez pas surpris si vous êtes la dernière personne à être payée. Les fondateurs d'entreprise comprennent qu'ils doivent faire des sacrifices pour assurer la viabilité de leur entreprise, que ce soit d'accepter de se payer en dernier ou de ne pas prendre de vacances. Les propriétaires de deuxième génération ne réalisent pas parfois les sacrifices qu'ils devront faire pour assurer la sécurité financière de l'entreprise-».

Mais il n'y a pas que des aspects négatifs à regarder. Vous serez sans aucun doute surpris de la fierté que vous aurez à travailler pour que l'entreprise soit un succès. Le fait d'assurer la continuité de l'entreprise familiale apporte une plus grande satisfaction et une confiance en soi plus marquée que dans d'autres genres d'emplois.

On conseille aux plus jeunes d'entrer dans l'entreprise familiale avec un esprit d'aventure et il est logique de penser que les personnes qui travaillent pour une entreprise familiale éprouvent un sentiment d'appartenance et de fierté qu'elles ne peuvent avoir, bien souvent, en travaillant pour quelqu'un d'autre.

ESPRIT ENTREPRENEURIAL DES ENFANTS

- Vos enfants ont-ils développé un esprit particulièrement entrepreneurial? Pour le savoir, réfléchissez aux situations suivantes.
- Capacité inexplicable à reconnaître une bonne occasion (il s'agit clairement d'une habileté pour les entrepreneurs).
- Persévérance dans la concrétisation d'une idée (qualité incontestable pour tous ceux qui sont en affaires).
- Attitude axée sur les gens (capacité de voir le client comme une voie menant à d'autres occasions).
- Désir de faire partie d'une équipe (réaliser que l'entreprise est une affaire de groupe. Si un enfant est solitaire, il lui sera difficile de réussir au sein d'une entreprise familiale).
- Solide éthique professionnelle (si l'enfant ne fait simplement que recevoir des ordres d'un parent, il ne sentira pas qu'il a une place importante au sein de l'entreprise).
- Habileté particulière (l'enfant qui démontre une habileté particulière se traduit par une propension à l'excellence).
- Facilité à résoudre les problèmes (les enfants qui trouvent de nouvelles façons d'accomplir des tâches sont susceptibles de diriger l'entreprise familiale selon de nouvelles méthodes efficaces).
- Créativité (la capacité de trouver de nouvelles idées auxquelles vous, le fondateur, n'avez pas pensé, peut être très utile). Leadership (être élu président(e) de classe, recevoir de hautes mentions académiques sont des signes d'un enfant entrepreneurial).
- Désir de vivre différentes expériences (comme un enfant ayant étudié à l'étranger surtout si l'entreprise a une portée internationale).



GROS LOT



Vous gagnez à tout coup! Imprimez, copiez et numérisez en couleurs brillantes à une vitesse étonnante. Le WorkCentre® C2424 de Xerox. Enfin un appareil multifonction couleur réseau ultrarapide, à moins de 2 500 \$.

La couleur Xerox. Le bon sens commercial.

La chance vous sourit! Voici le Multifonction couleur WorkCentre C2424 de Xerox, l'appareil multifonction couleur le plus polyvalent que vous pouvez obtenir pour moins de 2 500 \$. Imprimez, copiez et numérisez en noir et blanc contrastants ou en couleurs brillantes grâce à la technologie de l'encre solide de Xerox : netteté, souplesse, vitesse incroyable pouvant atteindre 24 pages par minute et sortie de la première page en seulement



IMPRIMER COPIER NUMÉRISER

six secondes, le meilleur délai de l'industrie. Sa vitesse et son rendement augmentent l'efficacité en réduisant le temps de panne et la maintenance par l'utilisateur final. Facile à utiliser, suffisamment compact pour n'importe quel bureau, complètement intégré et produisant une image de qualité supérieure de 2400 FinePoint^{MC}, le Multifonction couleur WorkCentre C2424 de Xerox est votre billet gagnant!

XEROX.

Téléphone : (877) 662-9338

Web : xerox.com/office/1991

Personne-ressource : Votre revendeur local

Technologie | Gestion des documents | Services de consultation

© 2006 Xerox Corporation. Tous droits réservés. XEROX®, Phaser®, PhaserMatch^{MC}, FinePoint et La couleur Xerox. Le bon sens commercial sont des marques de commerce de Xerox Corporation. Xerox Canada Ltée détient des permis d'utilisation pour toutes les marques de commerce. Image de la pièce de monnaie utilisée avec l'aimable autorisation de la Monnaie royale canadienne.



En hommage aux grands rêves qui permettent aux petites entreprises de croître

TD Canada Trust souligne le courage, le travail et l'inspiration des propriétaires de petites entreprises au Canada. Dans le cadre de la Semaine de la petite entreprise, nous parrainons de nombreuses activités organisées par les chambres de commerce locales, partout au pays, ainsi que les congrès annuels SOHO/SME qui ont lieu à Vancouver et à Toronto.

TD Canada Trust est là pour assurer le succès de votre petite entreprise tout au long de l'année. Nous vous offrons des produits et des services spécialisés dans plus de 1 000 succursales, des heures d'ouverture prolongées et des conseillers aux petites entreprises spécialement formés pour donner des conseils personnalisés dans un grand nombre de succursales.

Pour connaître les façons dont TD Canada Trust peut vous aider, passez à une succursale ou composez le 1-877-700-2915.

Visitez le site tdcanadatrust.com/celebrer pour obtenir des renseignements sur les activités de la Semaine de la petite entreprise organisées dans votre région.



Canada Trust

Services bancaires aux petites entreprises