



Contacts

Guide à l'intention des immigrants
désireux de démarrer une entreprise
en Nouvelle-Écosse

Ce livre a été produit en collaboration par le Réseau
**Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse et Services
d'établissement et d'intégration des immigrants (ISIS)**

membre du

Réseau **Entreprises Canada**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

isis

Immigrant Settlement & Integration Services
Services d'établissement & d'intégration des immigrants

Contacts

Guide à l'intention des immigrants
désireux de démarrer une entreprise
en Nouvelle-Écosse

Ce livre a été produit en collaboration par Entreprises
Canada en Nouvelle-Écosse et Services d'établissement
et d'intégration des immigrants (ISIS)



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

membre du

Réseau **Entreprises** Canada



Immigrant Settlement & Integration Services
Services d'établissement & d'intégration des immigrants

Table des matières

Partie 1: Choses qui vous sont propres à titre d’entrepreneur immigrant	5
Partie 2: Votre affaire réussira-t-elle ?	11
Partie 3: Importance de la culture	21
Partie 4: Culture de l’entreprise en Nouvelle-Écosse	25
Partie 5: Le processus de démarrage d’une entreprise en Nouvelle-Écosse	35
Partie 6: Fiscalité	55
Réseau Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse	60
Services d’établissement et d’intégration des immigrants (ISIS)	61
Le Conseil de développement économique de la Nouvelle-Écosse	62
Ressources	63

Utilisation du présent guide

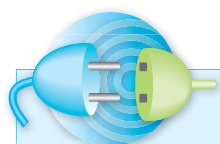
Nous vous souhaitons la bienvenue à *Contacts : Guide à l'intention des immigrants désireux de démarrer une entreprise en Nouvelle-Écosse*. Ce guide vous aidera à comprendre la culture des affaires en Nouvelle-Écosse et à suivre le processus de création d'une entreprise dans la province.

Ce guide a pour but de vous mettre le pied à l'étrier. Il ne contient pas tous les renseignements qui vous seront nécessaires. Faites bien vos recherches et ayez recours à toutes les ressources dont vous disposez.

Vous n'êtes pas obligé de lire *Contacts* de la première à la dernière page le jour où vous en prenez connaissance. Parce qu'il vise à vous initier au processus de création d'une entreprise, nous vous recommandons de prendre au moins une journée pour en parcourir chaque partie et de vous attaquer à la Zone d'activité avant de poursuivre votre lecture.

Les leçons du guide doivent être faites en ordre. Nous vous suggérons de lire toutes les parties, y compris celles avec lesquelles vous êtes déjà à l'aise, pour avoir une impression générale du processus de création d'une entreprise.

Le guide renferme aussi quelques caractéristiques particulières :



Établissez le contact !

Les encadrés comme celui-ci vous indiquent comment communiquer avec des gens qui peuvent vous aider à comprendre le sujet que vous abordez.



Zone d'activité de la partie traitée

Les encadrés comme celui-ci vous invitent à réfléchir aux sujets visés et à vous poser des questions appropriées.



Vue de l'intérieur...

Les encadrés comme celui-ci vous présentent des renseignements sur la culture des affaires au Canada.



Avez-vous de la difficulté à lire?

Instructions pour savoir comment traiter du texte qui pourrait être difficile à comprendre.



Les trucs du métier

Les encadrés comme celui-ci vous orientent vers des ressources utiles.



Conseils d'entrepreneurs

Les encadrés comme celui-ci contiennent des conseils d'entrepreneurs immigrants de la Nouvelle-Écosse.

Partie 1:

Choses qui vous sont propres à titre d'entrepreneur immigrant

Il n'est pas simple de mettre sur pied une entreprise. Le présent guide a pour but de vous orienter dans ce processus ici en Nouvelle-Écosse. Cependant, avant de l'entreprendre, il existe quelques questions qui vous sont propres à titre d'entrepreneur immigrant et que vous devez prendre en compte :

- Votre statut d'immigration.
- Vos connaissances linguistiques.
- La reconnaissance de vos compétences.
- L'établissement d'antécédents en matière de crédits au Canada.



Conseils d'entrepreneurs



« Prenez le temps de trouver la bonne idée. Aussi, il est crucial d'utiliser l'expertise que vous avez et de suivre des cours au Canada. J'ai un diplôme en commerce de détail et j'ai acquis de l'expérience de vente au détail en Allemagne. Mais en Nouvelle-Écosse, j'ai suivi un cours pour propriétaire de petite entreprise au CCNE et des ateliers sur les affaires d'ISIS.

Il est également très important d'établir votre historique de crédit dès que possible. En tant qu'étudiant au Canada, j'ai pu être admissible à une carte VISA d'étudiant, ce qui m'a aidé à constituer mon dossier de crédit.

Grâce à votre expérience, à vos études faites sur place, à l'établissement de votre crédit et au réseautage avec les gens du coin, vous serez mieux préparé à ouvrir votre entreprise ! Ça a marché pour moi et mon entreprise de véhicules récréatifs (VR) en Nouvelle-Écosse. »

André Trzebiatowski

AT Orange RV Inc.

Contacts

Partie 1 : Choses qui vous sont propres à titre d'entrepreneur immigrant

Votre statut d'immigrant

Si vous voulez exploiter une entreprise et que vous êtes immigrant, il est très important de comprendre le processus d'immigration et votre statut d'immigrant avant de commencer le processus de démarrage d'une entreprise.

Les lois et règlements touchant votre statut d'immigrant peuvent être complexes; vous devriez donc obtenir de l'information directement auprès de Citoyenneté et Immigration Canada (CIC), ou de l'Office de l'immigration de la Nouvelle Écosse (NSOI).

Citoyenneté et Immigration Canada

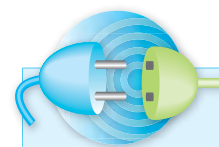
Citoyenneté et Immigration Canada est le ministère fédéral qui facilite l'immigration et l'intégration des immigrants à la société canadienne. CIC filtre les immigrants, les étudiants étrangers, les visiteurs et les travailleurs temporaires qui participent à la croissance économique et sociale du Canada, en plus d'approuver leur admission.

Programme des candidats de la Nouvelle Écosse

Le Programme des candidats de la Nouvelle Écosse (NSNP) est la première étape d'un processus de demande en deux étapes de visa de résident permanent au Canada. Il permet au gouvernement provincial de recruter et de choisir les immigrants qui ont l'intention de s'établir dans la province et qui ont les compétences, les études et l'expérience de travail requises pour apporter une contribution immédiate au marché du travail et répondre aux besoins économiques.

Si vous décidez de déménager de façon permanente au Canada pour y démarrer et y exploiter une entreprise, nous vous recommandons d'obtenir votre résidence permanente en devenant résident permanent ou citoyen canadien.

Le fait d'avoir un statut permanent dans le pays vous permettra d'obtenir plus tard un numéro d'entreprise (NE), exigé par l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour vous inscrire aux fins des TPS/TVH, établir la masse salariale de vos employés, constituer votre entreprise en société et autres processus. Certaines exemptions concernant votre statut peuvent s'appliquer. Vous en apprendrez davantage sur ces formalités dans le guide.



Établissez
le contact !

On peut joindre **Citoyenneté et Immigration Canada** sans frais au

1-888-242-2100

www.cic.gc.ca

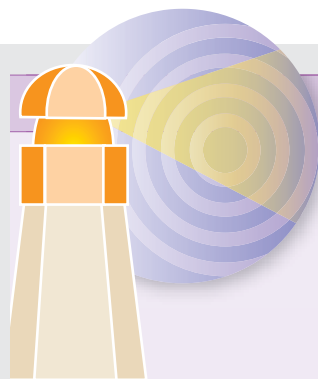
On peut joindre le **Bureau de l'immigration de la Nouvelle-Écosse** au

1 877 292-9597

www.novascotiainmigration.com

En tant que résident permanent, vous et vos personnes à charge avez le droit :

- de recevoir la plupart des prestations sociales que les citoyens canadiens reçoivent, y compris celles du régime d'assurance maladie;
- de demeurer, de travailler ou d'étudier n'importe où au Canada;
- de faire une demande de citoyenneté canadienne;
- d'être protégé en vertu de la loi canadienne et de la Charte canadienne des droits et libertés.



Avez-vous de la difficulté à lire ?

- Demandez de l'aide à des gens qui parlent le français.
- Consultez un dictionnaire.
- Tapez le mot ou l'expression dans un moteur de recherche Internet et trouvez

d'autres exemples de la façon de l'utiliser.

- Essayez un cours de langue. Pour en trouver un, consultez la rubrique écoles-langues (**schools – language**) des pages jaunes du bottin local.

Si vous n'êtes pas certain du statut actuel de votre dossier d'immigration, ou si vous avez d'autres questions liées à l'immigration, communiquez directement avec CIC ou le NSOI.

Vos connaissances linguistiques

Il est très important d'acquérir une bonne connaissance d'au moins une langue officielle du Canada. Si l'anglais ni le français ne sont votre langue maternelle, il est recommandé que vous preniez des cours d'apprentissage de « langue seconde » pour perfectionner vos connaissances. Une bonne connaissance d'une langue officielle vous permettra de communiquer avec votre clientèle, votre personnel et vos fournisseurs ainsi que de négocier vos affaires ou vos contrats.

Vous pouvez utiliser deux examens différents pour mesurer votre compétence linguistique : Canadian Language Benchmark (CLB), pour l'anglais, et Niveaux de compétence linguistique canadiens (NCLC), pour le français.

Ces examens indiquent ce qu'une personne peut faire (une tâche) et le niveau pour chaque compétence (compréhension orale, expression orale, lecture et écriture). Si vous ne savez pas trop dans quelle langue vous souhaitez vous perfectionner d'abord, déterminez en premier lieu quelle langue officielle vous connaissez le mieux et consultez le tableau qui suit. Vous y trouvez des renseignements sur la « langue maternelle » des habitants de la Nouvelle-Écosse (la langue maternelle est celle apprise dans l'enfance et encore comprise à l'âge adulte) et du Canada en entier.

Ce que vous devez savoir avant votre évaluation :

- Au moment de vous présenter à votre évaluation, ayez votre carte de résident permanent, votre permis ministériel ou une « lettre d'intention » de Citoyenneté et Immigration Canada (CIC).
- L'évaluation dure en moyenne deux heures. Une évaluation poussée peut prendre jusqu'à quatre heures. Les durées d'évaluation comprennent une entrevue d'approche et une orientation vers les programmes offerts.
- Vous pouvez obtenir des services d'interprétation pendant l'évaluation si vous les demandez à l'avance.
- Une fois l'évaluation terminée, l'évaluateur vous présentera les programmes d'anglais comme les écoles spécialisées dans l'enseignement de l'anglais langue seconde, les classes et niveaux, les programmes et les groupes de conversation en anglais de la région propres à des secteurs.



Établissez
le **contact** !

Pour obtenir plus de renseignements sur l'évaluation linguistique, communiquez avec

Language Assessment Services of Nova Scotia, au numéro

902-431-8675

www.lasns.info

ou avec **Metro-Region Immigrant Language Services (MILS)** au numéro

902-464-2868

www.milsns.info

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de la formation linguistique en anglais, consultez la rubrique écoles - langues (**schools – language**) des pages jaunes du bottin local ou cherchez sur l'internet.

Première(s) langue(s) apprise(s) dans l'enfance et encore comprise(s)

Source : Statistique Canada, Recensement de 2011.

	Nouvelle-Écosse		Canada	
Anglais seulement	836,855	92.35%	18,850,405	57.38%
Français seulement	30,155	3.33%	6,967,455	21.21%
Anglais et français	1,315	0.15%	57,820	0.18%
Autres langues	37,715	3.83%	6,551,515	19.94%
Total	906,170	100.00%	32,852,320	100.00%

- Il est aussi possible de prendre des cours privés d'anglais. Si ces cours vous intéressent (ils sont généralement plus coûteux que les cours collectifs), au moment de votre évaluation, demandez comment contacter un professeur particulier.

La reconnaissance de vos compétences

Selon le genre d'entreprise que vous voulez créer, vous pourriez être tenu de vous soumettre à l'examen de vos compétences étrangères. C'est généralement le cas des services professionnels comme la comptabilité, le génie, la médecine, l'enseignement et le droit, dont la pratique est régie par des lois provinciales qui visent à assurer que les candidats satisfont à des normes professionnelles minimales.

Si vous prévoyez offrir un service exigeant une licence, vous devez communiquer avec une association professionnelle ou l'organisme qui réglemente cette profession. Selon votre profession, il peut exister des obligations que vous pourriez être tenus de respecter avant de vous lancer en affaires.

Entrenez le processus d'agrément le plus tôt possible ! Selon votre profession, le processus pourrait être passablement long.

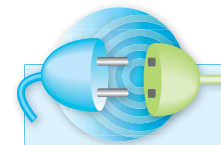
Si vous désirez communiquer avec une association professionnelle qui délivre un permis ou une licence, vous trouverez une liste des associations professionnelles courantes dans le site Web de ISIS : www.isisns.ca/employment/for-immigrants/professionals/

Vous pouvez toujours exploiter une entreprise si vous n'avez pas vous-même de permis mais que vous employez des personnes autorisées par un permis ou une licence à faire le travail. Dans ce cas, vous devez restreindre votre fonction à la gestion.

Vous pourriez souhaiter obtenir une déclaration d'équivalence canadienne établie par un service d'évaluation des compétences internationales. Ce service a besoin de documents traduits et, moyennant en général une centaine de dollars, il détermine votre équivalence canadienne.

Vous pourriez faire appel notamment à l'Association des traducteurs et interprètes de la Nouvelle-Écosse (ATINE) : www.atins.org. Les services de traduction et d'interprétation de ISIS peuvent aussi traduire des documents, mais uniquement les documents d'identification nécessaires à l'établissement au Canada. Il s'agit d'un service paraprofessionnel qui peut traduire les documents suivants :

- les cartes d'identité, les permis de conduire, les passeports;
- les certificats de naissance, de mariage, de décès et de divorce;
- les diplômes universitaires de formation générale;
- les diplômes d'études secondaires et les relevés de notes;
- les certificats de formation professionnelle.



**Établissez
le contact !**

Pour obtenir d'autres renseignements sur les divers services d'évaluation, visitez les sites Web suivants :

Centre d'information canadien sur les diplômés internationaux :

www.cicic.ca

Guichet emplois

www.guichetemplois.gc.ca/accueil-fra.do?lang=fra

Pour de plus amples renseignements sur la reconnaissance des compétences, communiquez avec :

Service Canada:

1-888-854-1805

TTY 1-800-926-9105

www.servicecanada.gc.ca/fra/vie/competences.shtml

et le

Bureau d'orientation relatif aux titres de compétences étrangers

www.cic.gc.ca/francais/ministere/bortce/index.asp

L'établissement de vos antécédents en matière de crédit au Canada

Il est très important financièrement au Canada de se bâtir de solides antécédents de crédit. Vous pouvez disposer d'une réserve de fonds que vous utilisez au cours des premiers mois de votre séjour au Canada, mais, un jour, vous devrez acheter des marchandises de fournisseurs, louer une voiture, vous doter du téléphone, louer un local pour votre entreprise ou vous munir d'une carte de crédit canadienne pour être en mesure de faire des achats par Internet. Pour toutes ces dépenses, on vérifiera vos antécédents en matière de crédit.

Même si vous jouissez de bons antécédents de crédit dans votre pays d'origine, vous devez les établir au Canada pour que les établissements financiers et les autres prêteurs puissent évaluer votre admissibilité au crédit. Vos antécédents en matière de crédit de votre pays d'origine ne seront pas pris en considération au Canada. Vos antécédents en matière de crédit sont constitués de votre comportement relatif aux emprunts et à leur remboursement. Les banques et autres prêteurs demandent contre rémunération aux agences d'évaluation de crédit de rassembler ces données pour eux et s'en servent pour évaluer vos antécédents à ce propos et établir votre « cote de solvabilité ».

Facteurs qui constituent votre cote de solvabilité

Maints facteurs sont pris en compte et intégrés dans une formule mathématique. Peuvent y figurer :

- Le paiement de vos comptes en temps voulu ou non.
- La somme de vos créances.
- La date d'ouverture de vos comptes.
- Le genre de crédit auquel vous avez recours.
- Le nombre de demandes de crédit et la date de la dernière demande.
- Les avis de perception émis et les jugements rendus relativement au non-paiement.

Comment se bâtir de bons antécédents de crédit

- Commencez à vous constituer des antécédents de crédit dès votre arrivée au Canada.
- Débutez modestement et élaborer votre dossier soigneusement.
- Demandez à une banque ou à une caisse populaire de vous donner une carte de crédit.
- Les achats faits avec une carte de crédit permettent d'établir vos antécédents de crédit. Il est préférable d'acquitter le montant mensuel intégral exigible avant la date limite afin de ne pas avoir à assumer des frais d'intérêt élevés et de conserver une bonne cote de crédit.
- Après avoir obtenu une carte de crédit garanti, vous pouvez demander des cartes de crédit du commerçant où vous faites souvent vos achats. Vous diversifierez ainsi vos sources d'antécédents, ce qui est profitable, mais n'oubliez pas de limiter le nombre de ces cartes à trois ou quatre au plus.

Ce que recherchent les prêteurs

- Un dossier d'emprunteur responsable qui se reflète dans la cote de solvabilité.
- La stabilité : plus vous habitez à la même adresse ou occupez le même emploi longtemps, mieux c'est.

Fonctionnement d'une carte de crédit garanti

- Vous déposez de l'argent dans un compte et demandez une carte de crédit dont la limite équivaut à cette somme (par exemple, 500 \$ ou 1 000 \$).
- Le fonctionnement de ces cartes est semblable à celui des cartes de crédit communes.
- Après six mois, vous pouvez demander une autre carte de crédit. Utilisez-la pour améliorer votre dossier en matière de crédit.
- Après une année d'utilisation d'une carte de crédit garanti, vous pouvez demander à votre établissement financier de débloquer la somme mise en garantie tout en continuant d'utiliser la carte.

Prenez un exemplaire de la brochure sur les antécédents en matière de crédit à ISIS ou à une grande succursale bancaire.

Zone d'activité de la partie 1



Activité n° 1

Obtenez une évaluation linguistique.

Activité n° 2

- a) Dressez la liste des compétences que vous aimeriez voir reconnaître au Canada.
- b) Cherchez à savoir comment les faire évaluer pour pouvoir les utiliser en Nouvelle-Écosse.
- c) Déterminez les autres compétences qui vous manquent et qui sont nécessaires à l'exploitation de votre entreprise.

Activité n° 3

Demandez à une banque de vous procurer une carte de crédit, ou une carte de crédit garanti.

Partie 2 :

Votre affaire réussira-t-elle ?

Le fait de posséder votre propre entreprise représente un grand engagement : votre temps, votre argent et vos valeurs sont tous consacrés à votre travail. Soyez sûr de bien vouloir mettre sur pied une entreprise avant de vous y engager.

Aurez-vous le soutien et la compréhension de votre famille ? Allez-vous échanger un revenu garanti contre les risques de l'entrepreneuriat ? Êtes-vous sûr d'en bien connaître tous les risques ?



Conseils d'entrepreneurs



« Pour posséder sa propre entreprise, il faut être prêt à y mettre énormément de temps et d'énergie. Cela veut dire que vous ne serez pas souvent avec votre famille. Vous devez aussi vous demander si, compte tenu de l'énergie consacrée à votre entreprise, vous voudrez toujours offrir un service sincère et respectueux. Le service à la clientèle est primordial.

Bien sûr, vous devez exploiter les forces de votre culture, comme l'hospitalité et l'humour, pour créer une relation honnête et respectueuse avec vos clients et employés. Avant de lancer votre entreprise, soyez prêt à risquer gros et à ne pas nécessairement vous enrichir; vous rendrez toutefois service à la collectivité et contribuerez à la prospérité du pays. »

Shahrooz Sobhani

Super Natural Health Products
Sovereignty Enterprises Limited

Contacts

Partie 2 : Votre affaire réussira-t-elle ?

Apprenez à vous connaître

Le fait de posséder votre propre entreprise représente un grand engagement : votre temps, votre argent et vos valeurs sont tous consacrés à votre travail. Soyez sûr de bien vouloir mettre sur pied une entreprise avant de vous y engager.

Aurez-vous le soutien et la compréhension de votre famille ? Allez-vous échanger un revenu garanti contre les risques de l'entrepreneuriat ? Êtes-vous sûr d'en bien connaître tous les risques ? Pour déterminer si vous êtes prêt à prendre ce risque, il vous faut aussi savoir si vous possédez les compétences et l'expérience nécessaires pour créer une entreprise et acquérir les habiletés afférentes. Il existe un moyen pour établir votre degré de préparation : une autoévaluation.

L'auto-évaluation vous permet de faire le point sur vos études, formation, expérience, compétences, connaissances et intérêts. Vous saurez ainsi quels sont vos points forts, ceux à améliorer, et dans quel domaine vous devriez ou non créer une entreprise. Déterminez quelles sont vos capacités au moyen de l'auto-évaluation de la Zone d'activité de la présente partie. Ensuite, répétez l'expérience quelques fois pour être bien certain de n'avoir rien oublié.



Vue de l'intérieur...

Quand vous songez à créer une entreprise, il importe de savoir :

- ce que vous aimez,
- ce que vous n'aimez pas,
- ce à quoi vous excellez,
- les aptitudes que vous devez améliorer.

Les entrepreneurs qui réussissent savent reconnaître leurs aptitudes et leurs faiblesses. Ils mettent sur pied une entreprise qui leur permettra de tabler sur leurs forces tout en améliorant leurs points faibles. Parfois, des entrepreneurs ne s'appuient que sur leurs forces et embauchent des gens dans les domaines où ils ont des faiblesses. Si vous choisissez cette voie, assurez-vous d'être en mesure de rémunérer régulièrement un collaborateur.



Établissez le contact !

Divers centres offrent des autoévaluations.

Contactez **le Réseau Entreprises Canada**, au

1-888-576-4444

Ou mettez à votre disposition leurs outils d'autoévaluation au

www.entreprisescanada.ca/fra/page/2858/sgc-12/

Contactez

ISIS Business Services

902-423-3606

1-866-431-6472

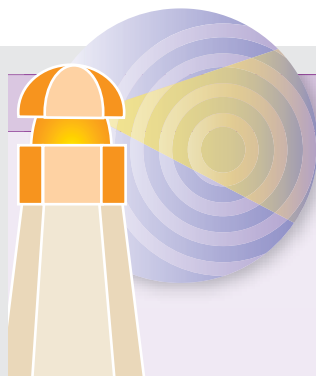
Consultez leurs prochains ateliers et événements pour les entrepreneurs au :

www.isisns.ca/business

Vous pouvez aussi visiter le site Web de la

Banque de développement du Canada :

www.bdc.ca/FR/centre_conseils/outils/Pages/outils.aspx



Avez-vous de la difficulté à lire ?

- Demandez de l'aide à des gens qui parlent le français.
- Consultez un dictionnaire.
- Tapez le mot ou l'expression dans un moteur de recherche Internet et trouvez d'autres exemples de la façon de l'utiliser.
- Essayez un cours de langue. Pour en trouver un, consultez la rubrique écoles-langues (**schools – language**) des pages jaunes du bottin local.

Idées d'affaires

De multiples facteurs déterminent le succès d'une entreprise, à savoir l'entrepreneur, le financement et les forces externes, mais l'idée d'affaire est cruciale. Elle est déterminante dans la réussite générale de l'entreprise. Par contre, cette idée intervient dès le début de l'élaboration de l'entreprise et souvent à l'insu des premiers intéressés à se lancer en affaires.

La mise en oeuvre d'une idée « qui est mûre » signifie que le marché existe déjà ou peut être développé pour accueillir le produit ou le service que vous avez à offrir. Si vous préférez exploiter une entreprise existante au lieu de partir de zéro et en créer une, vous pouvez en acheter une ou acquérir une franchise.

L'adéquation entre votre idée et vous

L'idée fait uniquement partie d'une dynamique qui mène au succès. Elle doit vous correspondre pour que ça fonctionne.

Pour savoir si votre idée a des chances de réussite, il faut l'évaluer. L'idée ne peut être une bonne affaire que si l'activité est réalisable et qu'il y a adéquation entre l'entrepreneur, l'entreprise et le marché.

Pour que votre entreprise connaisse le succès, il faut que la conjonction du désir, de la compétence et du marché soit favorable pour que vous puissiez vendre votre service ou votre produit. Si vous avez le désir et la compétence, mais trouvez que votre marché est trop petit pour que votre affaire soit rentable, il pourrait être préférable de transformer votre idée en passe-temps plutôt qu'en une entreprise, et de ne pas en faire votre première source de revenu.

Si vous avez un désir et un excellent marché, mais manquez de compétences en affaires, cette lacune devra être comblée par de la formation ou par l'embauche de personnes dotées de ces compétences. Enfin, si vous disposez de la compétence et du marché sans avoir le désir particulier ou la motivation pour exploiter une entreprise, votre entreprise pourrait se solder par un échec.



Établissez
le **contact** !

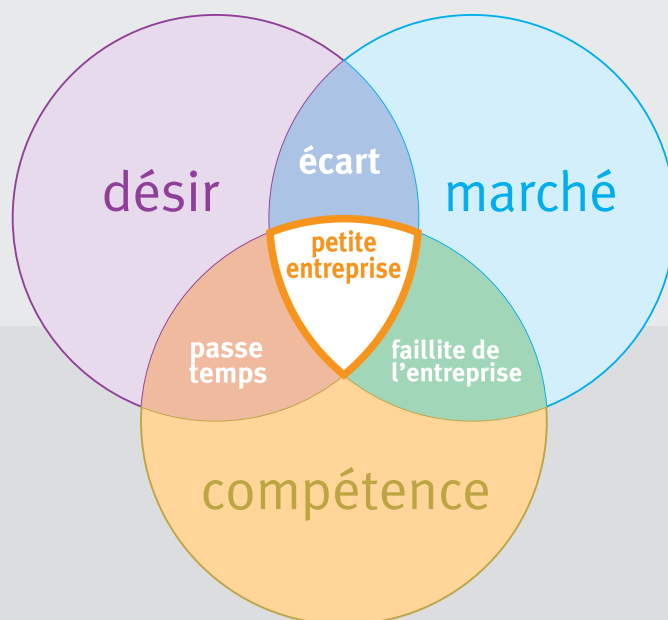
Informez-vous au sujet des
tendances, des statistiques et de
l'information financière sur les
industries canadiennes au site
Web du :

**Statistiques relatives à
l'industrie**

www.ic.gc.ca/eic/site/cis-sic.nsf/fra/accueil

Modèle de petite entreprise

Source : Adopté par ISIS et le Centre
for Women in Business.



Dans la genèse des idées, il importe de comprendre le marché, sans s'y limiter toutefois. Une idée peut vous sembler impossible, mais présenter en réalité une véritable occasion. Dans le travail de remue-méninges, n'écartez aucune possibilité.

On lance souvent des entreprises dans des domaines que l'on connaît bien. Osez étudier des idées qui sortent de votre champ de vision. Un nouveau secteur pourrait bien être l'occasion que vous cherchez. Une fois que vous avez retenu quelques idées, évaluez-les au moyen des techniques d'étude de marchés.

Analyse F.F.P.M.

Un des outils souvent utilisé dans les études de marché s'appelle F.F.P.M., c'est-à-dire **forces, faiblesses, possibilités, menaces** de votre entreprise. Les forces et les faiblesses sont des facteurs internes sur lesquels vous pouvez agir; par exemple la force de votre entreprise peut résider dans l'excellent service à la clientèle ou des prix bas; les faiblesses peuvent être un loyer élevé, un emplacement mal choisi. Les facteurs externes sont ceux qui échappent à votre volonté, comme les tendances qui peuvent influencer favorablement sur l'entreprise et ouvrir des perspectives ou une concurrence intraitable ou des droits d'importation élevés qui peuvent être des menaces. L'analyse de ces quatre volets peut vous aider à mieux comprendre votre idée et vous permettre de l'adapter aux circonstances.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'analyse F.F.P.M., voyez le site Web : www.businessballs.com/swotanalysisfreetemplate.htm (en anglais seulement).

L'innovation et la petite entreprise

Si l'innovation peut vous permettre d'employer la technologie pour renforcer votre entreprise, elle peut aussi favoriser la découverte de moyens d'en augmenter l'efficacité. L'innovation ne comprend pas forcément la technologie, bien que ce soit souvent le cas.

Quelquefois, lorsqu'on est entrepreneur, il faut faire preuve d'imagination. Faire preuve d'imagination signifie faire une chose différemment de ce que l'on fait habituellement. Dans ce cas, il faut chercher des façons plus novatrices de surmonter les obstacles que chaque entrepreneur finit toujours par rencontrer.

Par exemple, si vous choisissez d'importer des biscuits, vous avez sans doute pensé ouvrir un magasin, mais avez-vous songé à demander aux écoles et aux organismes de bienfaisance d'en vendre dans leurs activités bénévoles ? Avez-vous envisagé de les vendre par Internet ?

Questions à vous poser avant de lancer votre entreprise

- Que fait-on quand on se lance dans cette aventure ?
- Pourrais-je le faire différemment ?
- Ma manière est-elle la plus efficace pour obtenir des bénéfices ?
- Comment procéderait-on dans mon pays d'origine ?
- Est-ce fait différemment ici ?
- Y a-t-il une façon de tirer parti d'une différence culturelle ?
- Que dois-je faire pour que mon idée se réalise ?



Vue de
l'intérieur...

Si votre idée d'affaire exige un engagement et de l'innovation de haut niveau, il existe des programmes et des services spéciaux à votre disposition, notamment l'incubation d'entreprises (c'est-à-dire, un autre organisme peut vous fournir les installations dont vous avez besoin) et des programmes spéciaux de financement.

Pour obtenir plus de renseignements, adressez-vous à l'**Agence de promotion économique du Canada atlantique** au numéro

1-800-565-1228

www.acoa-apec.gc.ca

L'acquisition d'une petite entreprise

L'achat d'une franchise

Quand vous achetez une franchise, vous êtes autorisé à utiliser une raison sociale et des pratiques commerciales qui ont déjà été éprouvées ailleurs. Vous devrez acquitter une redevance de franchisage sous forme de pourcentage de vos bénéfices à la société qui est propriétaire de la raison sociale que vous utilisez. Le franchisage est soumis à beaucoup de lois et règlements; vous devez au préalable faire les recherches nécessaires si vous envisagez cette option.

Dénicher une occasion de franchise :

- Lisez les revues spécialisées dans les franchises, que vous pouvez trouver avec l'aide de votre bibliothèque publique locale.
- Demandez à travailler dans un commerce franchisé qui vous intéresse.
- Participez à des foires commerciales de franchise.
- Faites une recherche dans Internet sur la franchise à laquelle vous êtes intéressé.
- Cherchez le mot franchise dans Internet.

Avant de passer à l'action, demandez-vous si la franchise que vous avez en tête vous convient. Posez-vous les questions suivantes :

- Quelle est la situation du marché local ?
- Comment puis-je savoir si la franchise sera florissante ?
- La franchise qui m'intéresse est-elle disponible dans mon milieu ?
- Ai-je de l'expérience qui m'aidera ?
- Puis-je me permettre financièrement d'acheter la franchise ?
- Y aura-t-il des barrières linguistiques ou culturelles avec l'organisme dont j'achèterai la franchise ? Dans l'affirmative, comment vais-je les aborder ?

Faites des recherches sur le franchiseur lui-même. Examinez entre autres l'état financier de la société mère ainsi que les réussites des autres franchises. Vous pouvez aussi contacter les organismes comme l'Association canadienne de franchise pour en savoir davantage. **Consultez un avocat avant de signer un contrat.**

L'acquisition d'une entreprise existante

Certains propriétaires d'entreprises de la Nouvelle-Écosse seront bientôt suffisamment âgés pour prendre leur retraite et certains d'entre eux mettront leurs entreprises en vente. L'achat d'une entreprise déjà en activité comporte des avantages. Par exemple, vous pouvez déterminer si l'emplacement de l'entreprise convient au produit vendu, si le chiffre d'affaires augmente ou diminue, sans compter que vous pouvez conserver les employés déjà formés et qui contribuent au succès de l'entreprise.



Établissez
le **contact** !

Adressez-vous à l'**Association
canadienne de franchise** au

1-800-665-4232

www.cfa.ca

L'ACF représente plus de 500
entreprises de franchisage
qui se conforment au code de
déontologie de l'organisme.

Pour en savoir davantage sur
l'achat d'une entreprise :

**Corporations au bénéfice
du développement
communautaire** au

1-888-303-2232

Visitez leur site Web Business
Atlantic au :

www.businessatlantic.ca

Communiquez avec **ISIS
Business Services**

902-423-3607

1-866-431-6472

business@isisns.ca

Visitez la liste d'entreprises à
vendre au site Web de ISIS au :

www.isisns.ca/business

Quelques idées pour un bon départ :

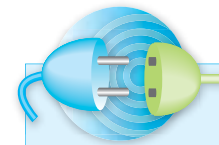
- Dites aux gens que vous êtes intéressé à acheter une entreprise sans en avoir trouvé une. Il est étonnant de constater jusqu'où le bouche-à-oreille peut vous conduire.
- Soyez à l'affût des entreprises à vendre sur le site Web de l'organisme ISIS.
- Communiquez avec le conseiller en affaires au CDÉNÉ et votre Corporation au bénéfice du développement communautaire (CBDC) pour connaître les possibilités d'affaires, les ateliers ou les activités qui peuvent vous permettre de trouver ce que vous cherchez.
- Inscrivez-vous à la chambre de commerce de votre localité et commencez à faire du réseautage. Vous pourriez rencontrer un entrepreneur qui désire vendre.
- Faites le plus de réseautage possible. Vous ne savez pas quand un individu vous entendra et vous présentera une occasion.
- Essayez de communiquer avec un agent d'affaires. Consultez par exemple : **www.bizbrokerdirectory.com**
- Consultez les pages « Occasions d'affaires » dans les annonces classées de votre journal local.
- Consultez le site Web du Service interagences (SIA) pour connaître les entreprises à vendre.

À ne pas oublier

- Avant d'acheter, assurez-vous par vous-même que l'entreprise est un bon investissement. Vous en voulez pour votre argent.
- Ne vous pressez pas et vérifiez bien que l'offre est juste et vraie avant d'acquiescer à une entreprise.
- Passez en revue les déclarations de revenu et les états financiers sur trois ans. Demandez à un comptable de vous aider si vous n'êtes pas un spécialiste du domaine.
- N'ayez pas de « coup de cœur » pour une entreprise avant d'avoir soigneusement étudié l'affaire. Cherchez les motifs de la vente de l'entreprise : il peut y en avoir plus d'un.
- Ne payez pas trop cher les éléments comme les brevets.
- Achetez une entreprise que vous comprenez : tenez-vous en à ce que vous savez.
- Fondez votre décision sur les bénéfices éventuels, et non sur le prix de l'entreprise.
- Ne dépensez pas tout votre argent sur l'achat de l'entreprise. Vous pourriez avoir à engager d'autres dépenses par la suite.
- Demandez au propriétaire de vous communiquer les secrets de sa réussite.

Il importe au plus haut point d'obtenir des services professionnels, comme d'un avocat et d'un comptable, pour que vous puissiez prendre plus facilement une décision éclairée. Ils connaissent mieux que vous la physionomie du milieu et peuvent vous aider à éviter certains écueils qui pourraient surgir autrement.

Si vous pouvez déterminer que l'entreprise est un bon investissement et vous convient, **poursuivez votre recherche**. Par exemple, cherchez à connaître quelle est la régularité des bénéfices. Certaines entreprises ont des cycles de ventes, d'autres ont des recettes plus constantes. Quelquefois, ces cycles durent des années, quelquefois des semaines ou des mois. C'est aussi une bonne idée de savoir si le marché des produits et de l'entreprise est durable. Faites appel à votre réseau pour déterminer si vous devez prendre en compte d'autres aspects avant d'acheter l'entreprise qui vous intéresse.



**Établissez
le contact !**

Pour obtenir sans frais des renseignements sur le marché, adressez-vous à :

Réseau Entreprises Canada

1-888-576-4444

(votre stratégie d'étude
de marché et statistiques)

www.entreprisescanada.ca/ne

ISIS Business Services

902-423-3606

1-866-431-6472

business@isisns.ca

www.isisns.ca/business

CDÉNÉ

902-424-6021

www.cdene.ns.ca

Strategis :

(statistiques et
renseignements commerciaux)

www.strategis.ic.gc.ca

**Ministère des Finances
de la Nouvelle-Écosse :**

(statistiques provinciales)

www.gov.ns.ca/finance

Enfin cherchez à connaître l'état de l'entreprise. Des entreprises traînent des créances ou offrent des garanties que vous devrez honorer plus tard.

Vous devez aussi chercher à savoir si le personnel contient de bons qui resteront si vous devenez le directeur de l'entreprise ou si vous serez capable de continuer à recourir mêmes fournisseurs de produits ou de services que ceux du propriétaire précédent (au même prix).

L'étude de marché

Apprenez qui sont vos clients et vos concurrents. Il est important que vous soyez le plus au fait possible de vos clients éventuels, de la concurrence à laquelle vous pouvez faire face, des tendances de l'industrie et de votre part de marché possible. N'oubliez pas de conserver votre étude de marché; vous en aurez besoin pour votre plan d'affaires si vous décidez d'aller de l'avant. En réalité, certains entrepreneurs choisissent d'entreprendre l'élaboration de leur plan d'affaires à ce moment exact (voir à la partie 5 les modalités d'élaboration d'un plan d'affaires au Canada).

Recherche de clientèle

La première chose à prendre en compte est de savoir si le marché peut absorber votre produit ou votre service. Une fois la réponse à la question connue, vous pourriez désirer savoir si d'autres personnes, comme un groupe de clients possibles ou un conseiller d'affaires, sont d'accord avec vous.

- Qui pourraient être les clients de votre produit ou de votre service ?
- Où habitent-ils ?
- De quoi ont-ils l'air (âge, sexe, ont-ils des enfants, etc.) ?
- Pourquoi achèteraient-ils votre produit ou service ?
- Combien de fois en feraient-ils l'acquisition ?
- Où les achèteraient-ils? Dans un magasin? Une foire commerciale ? Sur Internet ?
- Vos acheteurs ont-ils une préférence à l'égard de votre produit ou service ?
- Serez-vous capable de fidéliser votre clientèle à l'égard de votre marque ?
- Quel genre d'image voulez-vous que votre produit ou service ait ?

Connaissance de la concurrence

Vous devrez aussi vous pencher sur votre concurrence. Pour vous informer au sujet du genre d'entreprises de votre région, faites des recherches sur Internet et communiquez avec des organismes qui ont accès aux bases de données qui présentent les sociétés par endroit et service (le Centre de services aux Entreprises Canada - Nouvelle-Écosse en possède plusieurs dont l'accès est gratuit). Vous pourrez ainsi recueillir des renseignements, mais rappelez-vous que vous devrez les interpréter vous-même.

- Qui sont vos concurrents ?
- Quels en sont les forces et les faiblesses ?
- Comment vous comparez-vous à eux ?
- À votre avis, comment réagiront-ils quand vous lancerez votre entreprise ?
- Les gens accepteront-ils d'acheter le produit ou service d'une nouvelle source ou sont-ils déjà fidèles à une autre entreprise ?
- Y a-t-il déjà une clientèle pour votre entreprise ?



Les trucs du métier

Votre bibliothèque publique

est un excellent moyen d'avoir accès gratuitement aux renseignements sur la conduite fructueuse d'une entreprise en Nouvelle-Écosse. Vous y trouverez des articles et des livres sur les affaires et des répertoires d'entreprises liés aux industries sans compter bien d'autres ressources.

À la bibliothèque, demandez à un bibliothécaire responsable des références de vous aider à trouver ce que vous cherchez ou prenez un rendez-vous si vous voulez que celui-ci se focalise sur vos questions en particulier.

Les bibliothécaires peuvent vous aider à trouver des références et à utiliser des données statistiques complexes présentes dans certains ouvrages. Consultez les pages jaunes pour savoir où se trouve votre bibliothèque locale ou visitez son site Web :

www.library.ns.ca/content/nova-scotia-public-libraries

Est-il possible de réaliser des profits ?

En fin de compte, vous devrez fixer un prix pour votre produit ou service. Vous devez alors prendre en compte tous vos frais d'exploitation et prévoir un bénéfice. De nouveau, n'oubliez pas de conserver votre étude de marché afin de pouvoir ajouter cette information à votre plan d'affaires plus tard. Au moment d'arrêter vos prix, considérez le coût des matériaux, le coût de la main-d'œuvre et les frais généraux comme le local de travail, les fournitures, le transport (c'est-à-dire une voiture et l'essence), les frais de livraison, les télécommunications, les impôts et assurances. Vos fournisseurs devraient être heureux de vous aider.

Pour obtenir des informations exactes, demandez à des fournisseurs possibles des devis estimatifs et vérifiez quels sont les salaires moyens des employés de votre industrie si vous devez recruter du personnel (les organismes qui vous aident au sujet de l'étude de marché peuvent aussi vous trouver ces renseignements). Si vous employez des gens, vous devrez aussi prendre en charge leurs avantages sociaux, tels que les congés payés, l'assurance-emploi et le Régime de pensions du Canada.

L'économie évolue, et le coût de prestation de votre produit ou de votre service peut s'accroître avec le temps. Ainsi, il vous faut tenir compte du fait qu'il pourrait être plus onéreux d'exploiter votre entreprise l'année prochaine que maintenant. Il vous faudra peut-être hausser vos prix.

Une fois établis vos frais d'exploitation, vous devez décider quelle sera la part du bénéfice de votre prix. Cela s'appelle « marge sur coût de revient ou d'achat », et cette décision peut être très difficile à prendre. Même si cette décision a pour but de faire de l'argent, le prix choisi peut être trop élevé ou trop bas pour retenir l'attention de votre clientèle.

Questions à retenir pour déterminer la marge sur coût de revient

- Le prix sera-t-il important pour votre clientèle ?
- Quel est le prix de vos concurrents immédiats pour des produits ou services semblables ?
- Offrirez-vous des rabais, comme des offres de lancement ou des soldes de liquidation de fin d'année ?
- Offrirez-vous des prix semblables ou inférieurs à ceux de vos concurrents ?
- Si vos prix sont supérieurs, pourquoi la clientèle payerait-elle plus cher votre produit ou service ?
- Accepterez-vous les retours ou les remboursements si les clients ne sont pas satisfaits de ce que vous vendez ? Dans l'affirmative, quel en sera le coût ?
- Ferez-vous appel aux coupons dans votre publicité ?
- Offrirez-vous des services supplémentaires comme l'emballage de cadeaux ou l'installation gratuite ?
- Offrirez-vous des remises à l'achat de grandes quantités ?
- Offrirez-vous des garanties pour votre produit ou service ?
- Accepterez-vous les cartes de crédit, qui coûteront à votre entreprise un certain pourcentage de votre prix de vente ?

À ce moment-ci, il peut être difficile de prévoir tous les frais; prévoyez une petite marge pour les imprévus.



Activité n° 1

Voici une auto-évaluation qui vous permettra d'examiner vos compétences polyvalentes et votre formation. Les compétences polyvalentes sont celles qui peuvent servir à toutes sortes de professions.

D'abord, parcourez les questions et répondez-y par oui ou non. Puis reprenez toutes les questions auxquelles vous avez répondu NON. Essayez de déterminer ce que vous pourriez faire pour acquérir cette connaissance ou ces compétences, si vous ne voulez pas embaucher quelqu'un dans ce domaine. Existe-t-il des cours que vous pouvez suivre ? Y a-t-il des gens qui peuvent vous aider ?

Études

- Votre entreprise est-elle soumise en Nouvelle-Écosse à l'obtention de certificats ou d'agréments ?
- Avez-vous le certificat, le diplôme ou le grade requis par votre profession ?
- Si vous avez acquis votre formation dans un pays étranger, devez-vous faire valider vos attestations ?
- Si tel est le cas, vous êtes-vous renseigné au sujet de l'agrément au Canada ?
- Si non, savez-vous où obtenir ces renseignements ?
- Disposez-vous d'autres genres de formation qui sont nécessaires à l'exploitation de votre entreprise ?

Compétences de gestionnaire

- Pouvez-vous avec confiance tenir le budget et les comptes de votre entreprise ?
- Pouvez-vous avec confiance recruter et embaucher les gens compétents ?
- Êtes-vous capable de former, d'évaluer et, s'il y a lieu, de congédier des employés ?

Soutien personnel

Qui sont ceux qui peuvent vous aider ?
...famille ? ...partenaires ? ...amis ? ...
agents professionnels ?

Formation et perfectionnement

- Avez-vous besoin de formation ou de perfectionnement avant de créer une entreprise ?
- Savez-vous où obtenir de la formation dans votre domaine ?
- Savez-vous quelles sont les compétences en anglais ou français que vous devez acquérir ?
- Savez-vous où trouver des cours d'anglais ou de français écrit et parlé répondant à vos besoins ?

Technologie

- Savez-vous créer des documents au moyen d'un logiciel de traitement de textes ?
- Savez-vous utiliser un tableur pour faire des bilans financiers d'entreprise ?
- Disposez-vous d'une adresse courriel ?
- Savez-vous utiliser un logiciel de tenue de livre, de facturation et de comptabilité ?

Autres questions

- Pouvez-vous employer efficacement du matériel de bureau (photocopieur, télécopieur) ?
- Savez-vous utiliser Internet pour faire des recherches sur vos concurrents, commander des articles de bureau ou faire des affaires ?

Vous aurez besoin un jour de mettre à niveau vos compétences; mais vous devrez évaluer votre rythme et vous occuper d'abord de vos compétences les plus importantes. Choisissez trois points auxquels vous avez répondu NON et cherchez des façons de vous améliorer à cet égard. N'oubliez pas d'abord d'améliorer vos forces avant de chercher des façons d'atténuer vos faiblesses.

Activité n° 2

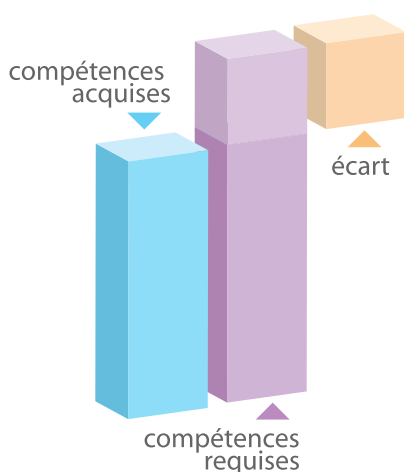
Il existe beaucoup d'autres aspects à prendre en compte avant de mettre sur pied une entreprise. Cherchez une autre auto-évaluation en ligne au moyen de ressources mentionnées dans cette partie. Rappelez-vous que vous devez procéder à quelques auto-évaluations pour être sûr que vous êtes vraiment prêt.



Activité n° 3

N'en restez pas aux évidences. Nous avons tous des compétences, de l'expérience et des forces dans divers domaines qui peuvent ne pas sembler être liées à nos études ou à nos objectifs en affaires. Dans cette activité, conçue par le Centre for Entrepreneurship Education and Development, répondez aux quatre questions suivantes pour mieux vous connaître et mieux comprendre votre idée d'entreprise. Par la suite, élaborer votre plan personnel en fonction de vos réponses.

- Exposez en trois ou quatre phrases ce qu'est votre idée.
- Énumérez cinq aspects de vous-même que vous n'avez pas inscrits dans votre curriculum vitae, comme vos loisirs, intérêts, réalisations ou affaires que vous aimez ou que vous avez réussis.
- Pourquoi êtes-vous la bonne personne pour votre entreprise, maintenant et ici ?
- Quel est votre principal obstacle (maintenant) à la mise sur pied et au fonctionnement de votre entreprise ?



Le défi de l'entrepreneuriat est que vous avez, à un moment donné, de nombreuses responsabilités à l'égard de votre entreprise : la gestion, la comptabilité, les commandes, la vente, et bien autres choses. La plupart des gens ne sont pas experts de tous ces domaines et connaissent leurs forces et leurs faiblesses. Les entrepreneurs qui connaissent le succès savent dans quels domaines les choses vont d'elles-mêmes et ceux où ils doivent s'acharner. Ils savent aussi quand demander de l'aide. Voilà pourquoi une bonne auto-évaluation améliorera vos chances de réussite.

Une fois que vous avez évalué vos caractéristiques personnelles et dressé l'inventaire de vos compétences et de votre formation, passez à l'élaboration d'un plan personnel. Vous connaissez vos points forts et les aspects où vous devez vous améliorer. Examinez les compétences qui vous manquent et voyez si elles constituent une lacune. Enfin, vous devez décider comment vous la comblerez.

Que faire de cet écart dans les compétences :

- Retenir les services d'un spécialiste.
- Acquérir soi-même ces compétences.

Quelques idées d'autoperfectionnement

- Études (collège, université, ateliers, séminaires)
- Bénévolat/placement/jumelage
- Travail
- École d'apprentissage de la langue seconde
- Programmes communautaires

Partie 3 :

Importance de la culture

La façon de faire des affaires change d'un pays à l'autre. Pour que votre affaire soit couronnée de succès, vous devez absolument comprendre la différence culturelle, les perceptions, les stéréotypes et les valeurs de votre nouveau pays. La compréhension des comportements reconnus est la clé de la réussite en affaires.

Souvent, les erreurs d'ordre culturel en affaires peuvent vous coûter la perte d'un client ou d'une occasion d'affaires en dépit du temps et de l'effort que vous y aurez consacrés.

Un comportement commun dans une culture peut être incompris ou même blessant dans une autre.



Conseils d'entrepreneurs



« Peu importe vos années d'expérience dans votre domaine, vous devez toujours être souple quand vous vous trouvez dans une nouvelle culture. J'ai trouvé les Néo-Écossais conservateurs dans leurs interactions avec les immigrants et les autres Canadiens. Soyez amical et proactif pour vous bâtir un réseau et gagner leur confiance. Participez à leurs activités comme les fêtes, événements et festivals et faites connaître votre culture. En tous cas, mon délicieux dessert égyptien m'a beaucoup aidée à me mêler aux gens et à gagner leur confiance. »

Hoda Ibrahim

Care and Fun Child Care Centre

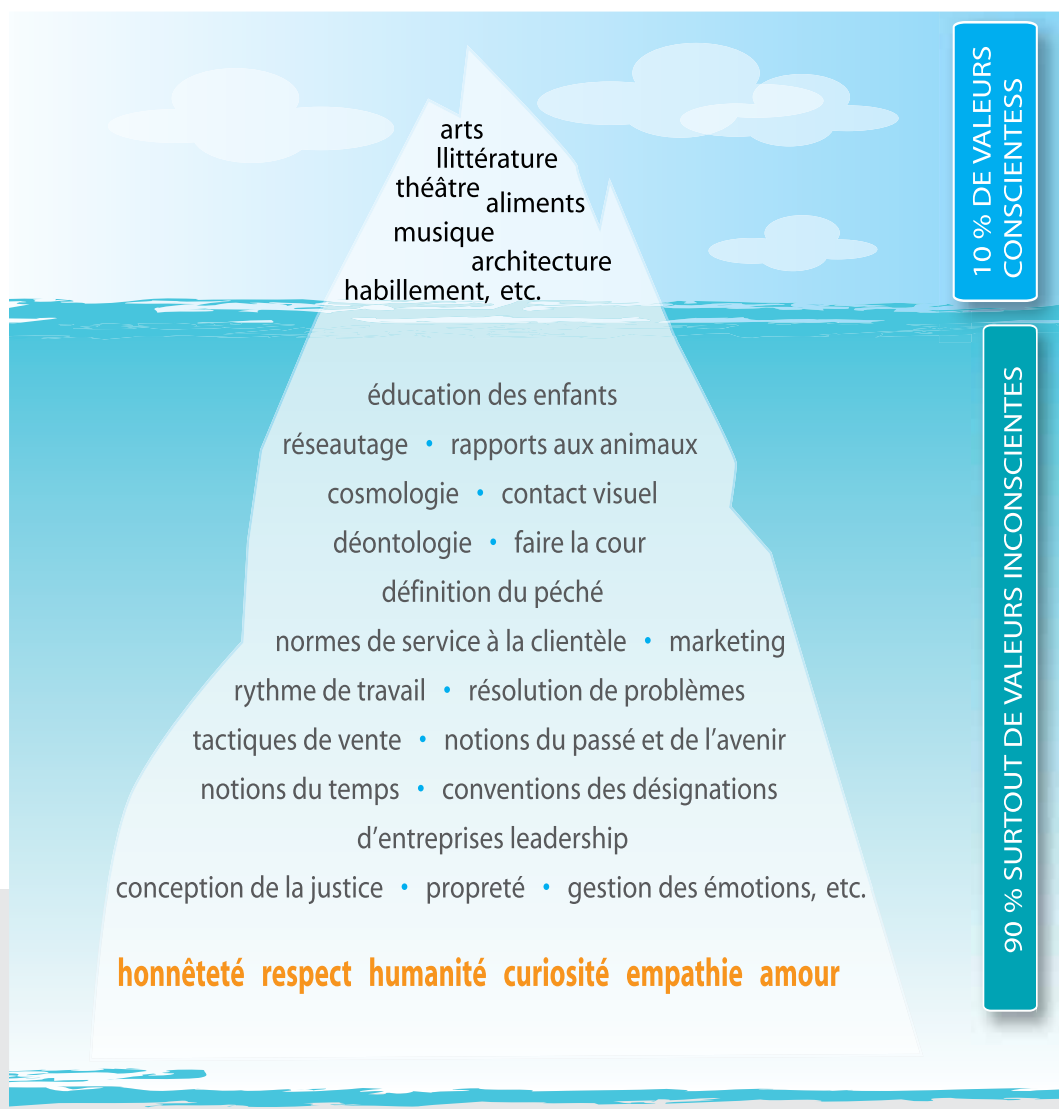
Partie 3 : Importance de la culture

Importance de la culture pour la création de votre entreprise

On peut se représenter une culture comme un immense iceberg comme celui illustré ci-dessous. Une petite partie de celui-ci est visible; de la même manière, nous pouvons constater quel est notre comportement en surface. Mais, l'essentiel – nos valeurs culturelles – est dissimulé sous la surface. Les valeurs commandent notre mode de vie dans le monde sans que nous y songions souvent. Nous acquérons ces valeurs à un âge tendre et elles s'intègrent à notre culture.

À moins d'essayer de les découvrir, nous n'en connaissons pas trop la nature ou, ce qui est plus important encore, les effets qu'elles exercent sur les personnes d'autres cultures. Si l'on écarte ces normes et valeurs culturelles, on en arrive aux caractéristiques universelles communes à tous les gens, comme l'illustre la partie immergée de l'iceberg.

Iceberg culturel



Trois choses que tout entrepreneur qui arrive au Canada devrait faire

Pour réussir au Canada, vous devez étudier votre propre culture et arriver à comprendre la culture dans laquelle vous allez entrer. Voici quelques conseils qui vous aideront à songer à la gestion interculturelle.

1. Soyez plus conscient de votre patrimoine culturel

Examinez votre propre patrimoine, votre lieu d'origine, le moment et les raisons de votre immigration, vos langues parlées, la religion, les emplois, votre statut, vos croyances, vos antécédents familiaux et vos racines. Le Canada est un pays fortement multiculturel et il importe que vous compreniez comment vos valeurs, coutumes et comportements ont été façonnés par la culture de votre pays d'origine pour que vous puissiez mieux comprendre les cultures que vous rencontrez au Canada.

2. Examinez vos valeurs et croyances

Qu'est-ce qui importe pour vous dans votre entreprise ? Comment voulez-vous que les choses soient faites ? Par exemple, faites-vous la conversation ? Les personnes qui s'expriment d'une manière directe et ne font pas la conversation avant de passer aux affaires pourraient être perçues comme insensibles par ceux qui affectionnent les rapports personnels avant de parler d'affaires. De plus, songez que quelqu'un qui valorise l'humour et l'optimisme pourrait se trouver mal à l'aise devant les pessimistes ou les gens qui lui semblent râleurs.

3. Affinez votre conscience et votre compréhension culturelles

- Prévoyez les comportements des autres et observez leurs réactions à votre comportement.
- Instruisez-vous par les livres, les sites Web, les arts et la technologie.
- Parlez à vos voisins, amis et collègues, faites-vous un réseau (voir la Partie 4).
- Prenez part à la vie quotidienne d'une autre culture; fêtez ses jours fériés.
- Devenez actifs dans des projets communautaires (l'école, les organismes religieux ou les groupes communautaires).
- Joignez-vous à une organisation locale.
- Devenez bénévole dans un domaine que vous voulez mieux connaître.
- Observez votre langage corporel et les réactions des gens à votre endroit.

Conseils pour une gestion interculturelle fructueuse

- Essayez de comprendre le monde du point de vue des autres.
- Ayez l'esprit ouvert.
- Prenez des risques.
- Adoptez un comportement qui pourrait d'abord vous paraître étranger.
- Faites preuve de souplesse.
- Soyez généreux et ayez le sens de l'humour.
- Ayez la volonté d'accepter d'autres perspectives.
- Mettez de côté certaines valeurs qui vous sont chères et intégrez-en d'autres qui vous sont inconnues.
- Soyez ouvert aux changements dans vos pensées et paroles, et dans vos rapports à autrui.
- Faites l'expérience d'ajouter votre propre touche culturelle à des groupes ou à d'autres personnes.
- Adaptez votre style de gestion à ceux déjà utilisés.

Les postulats de base de la culture sont les plus ardues à comprendre, mais sont les plus importants pour la personne qui fait des affaires dans un nouveau pays. Faites les exercices de la zone d'activité de cette partie afin d'amorcer votre réflexion sur les différences et les similarités de la gestion d'une entreprise au Canada. Vous pourriez découvrir des choses étonnantes !



Activité n° 1

Voici quelques questions pour vous inciter à réfléchir aux divers aspects culturels qui peuvent influencer sur votre entreprise. Dans vos réponse à ces questions, demandez-vous comment vous y répondriez d'abord dans votre pays d'origine et comment on y répondrait normalement au Canada. Pour tirer le meilleur parti de cette activité, faites équipe avec un partenaire né au Canada et répondez tous deux aux questions du point de vue du pays d'origine; puis comparez vos notes. Et soyez sans crainte, il n'y a pas de mauvaises réponses.

Management

- Quel est le rôle d'un gestionnaire ?
- Comment le pouvoir et la responsabilité se répartissent-ils entre les directeurs et le personnel ?
- Avons-nous tous des rôles nettement définis ?
- Sommes-nous égaux ou le système est-il hiérarchisé ?

La théorie et la pratique

- Sommes-nous axés sur un but ou sur un processus ?
- Nos esprits sont-ils pratiques ou avons-nous tendance à être théoriques et spéculatifs ?
- Mettons-nous la théorie en pratique ?

Rétroaction

- Sommes-nous sensibles à la rétroaction ou à la critique ?
- Sommes-nous habitués à la supervision ?

L'individu et le collectif

- Privilégions-nous la concurrence ou l'harmonie dans le milieu de travail ?
- L'avantage du groupe prime-t-il notre avantage personnel ?
- Sommes-nous humbles dans nos réalisations ou les exposons-nous publiquement ?

Questions conflictuelles

- Que signifie le terme « conflit » dans votre pays d'origine ?
- Les gens en parlent-ils de manière pacifique ?
- Comment les réglons-nous ?
- Les évitons-nous ou en discutons-nous ?

Perception du temps

- Les délais et les engagements sont-ils souples ou fixes ?
- A-t-on l'impression que le temps est précieux ou le sentiment d'en disposer énormément ?
- Comment considérons-nous les retards et que faisons-nous à ce propos ?

Bonne planification

- Planifions-nous à court terme ou à long terme ?
- Savons-nous ce que nous réserve l'avenir ?
- Voulons-nous maîtriser entièrement toutes les situations ?

Négociations

- Négocions-nous avec emportement ou avec sang froid ?
- Rédigeons-nous des propositions ou négocions-nous verbalement ?

Partie 4 :

Culture de l'entreprise en Nouvelle-Écosse

Le milieu d'affaires de la Nouvelle-Écosse est petit, et les gens ont tendance à faire affaires avec les personnes qu'ils connaissent.

Il est très important de prêter attention à l'établissement des relations; elles peuvent être profitables et le seront à long terme.

La présente partie contient des conseils sur la culture de l'entreprise en Nouvelle-Écosse, sur la manière d'élaborer un réseau et de se comporter dans des situations d'affaires particulières. Rappelez-vous que, à titre d'entrepreneur, vous êtes toujours l'ambassadeur de votre entreprise, même quand vous ne vendez pas vos produits et services.



Conseils d'entrepreneurs



« Lorsque vous démarrez une entreprise en tant qu'immigrant, il est important, pour assurer le succès de cette dernière, de participer à la vie de la collectivité. Le réseautage aide votre entreprise à croître. Vous apprenez ainsi la façon habituelle de travailler avec les gens de votre industrie. Adhérez aux salons professionnels, aux groupes de réseautage, aux associations et aux groupes sans but lucratif et apportez y une aide active en tant que bénévole. Dans mon cas, j'ai été bénévole pour Jeunes Entreprises, j'ai adhéré à Femmes en affaires et à d'autres groupes, même à des groupes sportifs. Il vous faudra du temps pour jouer un rôle actif dans le milieu des affaires, mais ça en vaut la peine. »

Hong Wang

Bai Wei Grill Bar

Contacts

Partie 4 : Culture de l'entreprise en Nouvelle-Écosse

Le milieu d'affaires de la Nouvelle-Écosse est petit, et les gens ont tendance à faire affaires avec les personnes qu'ils connaissent.

Il est très important de prêter attention à l'établissement des relations; elles peuvent être profitables et le seront à long terme.

Les notions de base

- Serrez la main et présentez-vous quand vous rencontrez des gens pour la première fois. Serrez la main fermement à l'arrivée et au départ, mais sans blesser votre interlocuteur.
- Il est courant entre les associés d'entreprises de s'appeler par leur prénom. Les universitaires ayant des Ph.D. et les médecins (dentistes et vétérinaires) font exception. Surtout en anglais, il est coutumier de les appeler par leur titre officiel et de devenir plus familier par la suite.
- On exige la ponctualité aux réunions d'affaires. En général, arriver cinq minutes avant l'heure est jugé être à l'heure.
- Si vous prévoyez être en retard à une réunion d'affaires, il est souhaitable de l'indiquer par téléphone avant le début de la réunion. En outre, n'oubliez pas de vous excuser rapidement au moment de votre arrivée.
- On considère qu'il est impoli de s'adresser dans une langue étrangère en présence d'autres personnes qui ne la comprennent pas.
- On s'attend à ce que vous enleviez vos lunettes de soleil quand vous vous adressez à une personne.
- Il est préférable d'éteindre les téléphones cellulaires pendant les réunions. Si vous attendez un appel important, régler votre avertisseur pour qu'il vibre et quittez la salle en silence pour répondre à l'appel. Si vous ne pouvez sortir en silence, excusez-vous d'interrompre la séance.



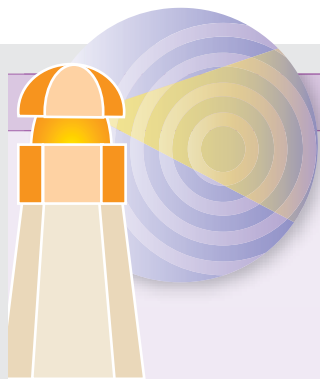
Vue de l'intérieur...

Lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois dans un contexte très officiel, vous pouvez utiliser son titre et son patronyme, mais, même dans ces cas, les Canadiens et Canadiennes peuvent passer rapidement au prénom à la première rencontre. Toutefois, en français, ils vouvoieront.

M. – Homme.

Mme – Femme (qu'elle soit mariée ou non).

Mademoiselle (Mlle) – Quand on sait que la femme n'est pas mariée.



Avez-vous de la difficulté à lire ?

- Demandez de l'aide à des gens qui parlent le français.
- Consultez un dictionnaire.
- Tapez le mot ou l'expression dans un moteur de recherche Internet et trouvez d'autres exemples de la façon de l'utiliser.
- Essayez un cours de langue. Pour en trouver un, consultez la rubrique écoles-langues (**schools – language**) des pages jaunes du bottin local.

L'habillement

Dans la culture d'affaires canadienne, il importe d'être bien mis, mais sobrement.

- Dans les réunions d'affaires, les hommes devraient porter un complet et une cravate et les femmes un pantalon ou un complet.
- Dans la plupart des entreprises, les parfums ne sont pas autorisés en raison des allergies.
- Certaines entreprises ont des « journées du décontracté » aux fins de bienfaisance. Ces jours-là, les employés peuvent porter des jeans s'ils font un don (en général un ou deux dollars). Rappelez-vous que vous devez tout de même avoir une tenue convenable pour les réunions d'affaires ces jours-là.

Langage corporel d'usage

- Dans la conversation, le contact visuel direct, mais sans insistance, est acceptable afin de faire montre d'intérêt et de sincérité.
- La distance normale entre deux personnes devrait être d'environ deux pieds ou 60 cm. Les Canadiens ont besoin d'un espace vital. Lorsqu'on envahit cet espace, ils se sentent mal à l'aise. Et, en général, les Canadiens ne se touchent pas beaucoup en faisant la conversation.
- Les Canadiens contiennent leurs émotions en public. La plupart d'entre eux évitent d'attirer l'attention en public.
- Lorsqu'on rencontre une connaissance au loin, il convient de la saluer.
- Si vous devez montrer du doigt, utilisez l'index. En général, il est impoli de montrer du doigt.
- Une certaine courtoisie, comme tenir la porte pour la personne qui vous suit, est bien vue et souvent attendue.
- Rappelez-vous que l'on traite les hommes et les femmes de la même manière en affaires au Canada. Si une femme vous pose une question, regardez-la dans les yeux et répondez-lui.

Discussions d'affaires officielles

- En général, les réunions commencent cinq minutes après l'heure prévue.
- L'organisateur de la réunion est généralement la personne qui amorce la discussion.
- Les discussions d'affaires au Canada sont en général très logiques et peuvent comporter une bonne part de négociations. Par contre, les négociations réalisées dans les réunions d'affaires sont souvent reprises plus tard et modifiées.



Vue de
l'intérieur...

Règles d'étiquette communément admises pendant les discussions d'affaires

- Les gens d'affaires s'échangent leur carte professionnelle dès la première réunion.
- Les Canadiens valorisent la tolérance, le calme et l'esprit raisonnable.
- Les négociations doivent aboutir à un plan d'action directe.
- Les données et les faits réels sont tenus pour les formes les plus fiables de preuve; on n'accorde pas une grande importance aux sentiments.
- Les propos ou déclarations emportés ne sont pas admis généralement et peuvent brouiller les relations d'affaires.
- Il convient de mettre fin à une réunion par des propos généraux, entre autres, sur le temps, le sport, la circulation dans le quartier ou une nouvelle du milieu des affaires.

- Les négociations débutent souvent par une offre de base. Pour entreprendre la négociation, faites une contreproposition et soyez prêt à exposer les motifs qui sous-tendent le changement de conditions ou de prix.
- Attendez-vous à ne pas obtenir tout ce que vous voulez : les Canadiens demandent souvent au départ plus que ce qu'ils souhaitent obtenir en sachant que vous ferez une contre-offre.
- Si vous négociez une affaire complexe, par exemple, l'achat d'une entreprise ou un contrat de longue durée, retenez les services d'un avocat. Ils sont rompus à l'art des négociations et vous aideront à faire valoir vos intérêts durant le processus.

Réseautage

Le réseautage signifie essentiellement la rencontre d'autres personnes afin d'établir des relations avec celles que votre entreprise intéresse. En sortant et en réseautant, vous en apprendrez sur les gens et les programmes susceptibles de contribuer à la réussite de votre entreprise. Partout au Canada, qui vous connaissez peut être plus important que ce que vous connaissez. La chose est particulièrement vraie en Nouvelle-Écosse.

Le réseautage est aussi une excellente façon de promouvoir votre entreprise à peu de frais.

Invitez-vous

N'attendez pas que l'on vous invite — quand vous lancez une affaire, vous devez trouver vos propres activités auxquelles assister.

Habillez-vous convenablement

À la plupart des activités de réseautage, les participants portent des complets. Si vous n'en avez pas, portez des vêtements sobres, tels un pantalon et une chemise habillée.

Soyez à l'heure

Même s'il s'agit de l'une des rares situations où il est approprié d'arriver quelques minutes en retard en Nouvelle-Écosse, c'est quand même préférable d'être à l'heure pour ne pas arriver après le début d'un repas ou d'un discours.

N'hésitez pas

Le plus difficile du réseautage est d'apprendre à aller vers un pur étranger et à se présenter. N'oubliez pas que chaque personne dans la salle le fera. Si vous êtes vraiment « mal à l'aise » la première fois, amenez un « compagnon ». Vous gagnerez de la confiance à mesure que vous connaîtrez davantage de personnes qui peuvent vous présenter à d'autres personnes.

Préparez-vous à serrer des mains

La poignée de main est la façon de lancer la conversation dans une activité de réseautage, que vous connaissiez l'interlocuteur ou non. Votre poignée de main doit être ferme, mais pas trop afin de ne pas blesser l'autre. Dites « bonjour, je m'appelle (donnez vos prénom et nom) » et présentez votre main droite.



Vue de
l'intérieur...

La plupart des chambres de commerce et les organisations professionnelles se composent de membres inscrits.

Pour avoir l'assurance que l'organisation recherchée vous convient avant de vous y inscrire et de verser votre cotisation, vous pouvez vous informer en ligne à propos du genre de programmes qu'elle offre aux nouveaux membres et s'ils répondent à vos besoins.

Si vous n'êtes toujours pas sûr de vouloir vous joindre à ce groupe, demandez-lui par téléphone l'autorisation d'assister gratuitement à sa prochaine réunion. La plupart des organisations seront heureuses de vous recevoir, et votre interlocuteur au téléphone pourrait vous proposer quelqu'un à qui parler à la réunion.

Établissez un contact visuel et souriez

Au Canada, le sourire et le regard dans les yeux de l'interlocuteur pendant que vous lui parlez est la meilleure façon de mettre les gens à l'aise.

Faites la conversation

Une fois que vous vous êtes présenté et que l'interlocuteur en a fait autant, il est bon d'avoir quelques questions à l'esprit. Par exemple, demandez-lui quelle est sa fonction dans sa société. Si vous ne savez pas ce qu'elle signifie, demandez-lui de vous expliquer.

Prêtez attention

L'intérêt que vous portez aux gens est garant de l'intérêt qu'on vous manifesterait. Posez des questions sur les choses que l'interlocuteur vous dit, même si elles ne sont pas directement liées à votre entreprise. Quelquefois, le contact est plus important que la possibilité d'une association d'affaires. Vous ne savez jamais à qui cette personne pourra vous présenter à une date ultérieure.

Discutez de sujets communs

Parlez des activités auxquelles vous participez, la culture locale des entreprises, ou demandez dans quelles industries vos interlocuteurs travaillent, et comparez votre expérience dans vos rapports avec celle des fournisseurs ou vos sources respectives de renseignements sur les programmes et services gouvernementaux. Posez des questions ouvertes qui commencent par qui, quoi, où, pourquoi et comment.

Écoutez davantage que vous ne parlez

Ne passez pas trop de temps à parler de vous. Ce sera plus facile de nouer des relations et de savoir s'il existe des possibilités d'affaires pour vous si vous écoutez attentivement ce que l'autre personne a à dire.

Emportez toujours des cartes professionnelles

Les cartes professionnelles sont la manière d'échanger de l'information au Canada. Si vous n'en avez pas une en main, votre interlocuteur pourra oublier par la suite qui vous êtes. Si vous n'en avez pas encore, vous pouvez vous en faire imprimer dans une papeterie locale à un prix relativement bas. Même si vous n'avez pas encore d'entreprise, vous pouvez faire des cartes professionnelles contenant les renseignements de base où vous joindre.

Fixez-vous un objectif

Fixez-vous un but, par exemple rencontrer trois ou quatre personnes dans votre sortie de réseautage. La rencontre d'un grand nombre de gens ne signifie pas que vous avez établi des liens utiles. Cherchez la qualité et non la quantité. Il est plus utile de faire trois rencontres utiles que trente que vous aurez entièrement oubliées quelques jours plus tard.

Accordez un certain temps aux personnes que vous connaissez

Cela ne sera peut-être pas possible dès le début, mais à mesure que vous réseauterez, vous trouverez que vous serez davantage susceptible de voir des gens que vous avez déjà rencontrés. Les activités de réseautage sont une bonne occasion de parler à ces personnes. Échangez une poignée de main et demandez-leur comment vont leur entreprise et leurs projets.



Vue de l'intérieur...

Les activités de réseautage ne représentent pas la seule voie pour accroître le nombre de vos relations d'affaires.

En Nouvelle-Écosse, de nombreux gens d'affaires font du sport ou le regardent à la télévision comme le golf, le curling, la ballemolle et le hockey. Bien que les gens n'abordent que très rarement les affaires pendant leur participation à des activités sportives, les conversations ordinaires qui se tiennent ici peuvent être essentielles au succès à venir dans le cadre de véritables discussions d'affaires.

En y étant, vous pouvez établir des liens sociaux qui vous aideront à vous installer et à faire des affaires.



Établissez le contact !

ISIS Business Services

902-423-3606

1-866-431-6472

business@isisns.ca

www.isisns.ca/business

pour consulter le prochain
Networking Seminar
(séminaire de réseautage)
ou les prochaines Networking
Opportunities (occasions
de réseautage).

CDÉNÉ

902-424-6021

www.cdene.ns.ca

Ne tentez pas de faire de la vente

N'oubliez pas que ce n'est pas le temps de faire de la vente. Vous ne faites du réseautage que pour établir des liens et nouer des relations. Appliquez-vous à connaître les personnes qui vous entourent.

Pendant vos activités de réseautage, n'oubliez pas d'être sincère et surtout patient. Il faut du temps pour nouer des relations et gagner la confiance. Selon le nombre de rencontres avec une personne, il peut falloir plus d'un an avant que des liens noués par réseautage se traduisent en affaires. Jusqu'alors, tenez-les pour des activités sociales et ne parlez d'affaires qu'occasionnellement. Il vous faudra faire appel à votre intuition pour savoir quand parler d'affaires plus ouvertement.

Le succès par le réseautage

Objectifs	• définir des objectifs mesurables	• élaborer des stratégies et des tactiques
Activités de réseautage	• participer à des activités de réseautage • assister à des cours • participer à des activités sociales, culturelles, sportives et communautaires, à l'église, à l'école et dans le quartier	• faire des recherches sur Internet, dans des centres de services aux entreprises • s'inscrire à des organisations ou des associations industrielles
Suivi des rapports	• décider avec qui faire un suivi • envoyer des courriels de suivi	• faire des appels de suivi, etc. • prévoir des réunions
Le pied dans la porte	• tenir des réunions	• exposer vos idées, produits ou services
Offre d'affaires	• négocier des affaires	• signer des contrats
Référence	• demander aux clients de vous mettre en contact avec de nouveaux clients • répéter les affaires (les clients qui reviennent)	• le bouche à oreille

Dans l'élaboration de votre stratégie de réseautage, il vous importe énormément de comprendre les processus sociaux en jeu. Il est de bon aloi d'entreprendre l'élaboration de votre stratégie en précisant vos objectifs de réseautage. Ceux-ci peuvent être aussi simples que de décider du nombre de personnes que vous voulez rencontrer pendant le réseautage un jour en particulier ou aussi complexes que de déterminer le nombre d'activités de réseautage qui mèneront à des possibilités et à des offres d'affaires réelles.

Il peut être utile au départ de vous fixer de petits objectifs, car ils vous mèneront à des objectifs plus importants. Il ne faut surtout pas vous décourager si vous ne voyez pas les résultats sur-le-champ. La plupart des agents de réseautage expérimentés planifient leur stratégie de réseautage en fonction d'objectifs à long terme, qui peuvent les aider à déterminer le nombre et la nature d'objectifs moindres ou plus immédiats. Il serait bien de revoir la stratégie de temps à autre pour déterminer comment le réseautage favorise votre entreprise et s'il existe des modalités à modifier ou à adapter.

Objectifs

Vous pouvez adopter les méthodes suivantes :

- À combien d'activités dois-je assister pour atteindre mes objectifs ?
- Quelles sont les meilleures façons de rencontrer les gens ?
- Quel est le meilleur temps de faire du réseautage (quelle saison, quelle heure du jour, etc.) ?

Où vous pouvez commencer à déterminer votre stratégie par des objectifs quantitatifs :

Si je veux conclure une affaire ce mois-ci, je devrai prendre part à n activités de réseautage afin de rencontrer n personnes pouvant mener à une affaire commerciale. À mesure que vos habiletés à faire du réseautage se développeront et que vous vous connaîtrez mieux ainsi que la nature du milieu des affaires, vous serez capable de préciser le nombre n .

Prendre le temps de faire du réseautage

Une fois vos objectifs arrêtés, il est probablement temps d'entreprendre la recherche d'activités qui comportent du réseautage. Celui-ci peut se produire partout, des réunions d'affaires à l'église, en passant par l'école, la promenade du chien, ou la participation à des activités sociales. Lorsque vous avez établi où rencontrer les gens, passez à l'action!

Choisir vos relations et leurs suivis

Plus vous assisterez à des activités, plus vous pourrez rencontrer de gens; mais la clé du succès est de choisir les personnes auprès desquelles il faut assurer un suivi.

Si vous demandez à quelqu'un si vous pouvez l'appeler ou lui envoyer un courriel dans les jours à venir, il importe que vous le fassiez. Si vous manquez à votre parole, ce sera sans doute ce que les gens se rappelleront de vous.

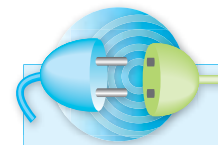
Lorsque vous avez assuré le suivi auprès de gens et que vous avez pris des rendez-vous, il est temps de passer à l'étape suivante.

Vous mettre le pied dans la porte

Si vous réussissez, à la fin de cette étape vous devriez avoir conclu quelques marchés/ententes.

Offres d'affaires et références

Une fois l'affaire conclue, s'il s'agissait d'un contrat de service ou d'un produit vendu, il est toujours possible de conclure d'autres affaires. Demandez à votre client éventuel s'il connaît d'autres personnes ou entreprises qui auraient besoin de votre service ou produit. Encouragez-les à vous aider en recommandant votre entreprise et rappelez-leur de refaire appel à vous s'ils ont été satisfaits. Et n'oubliez pas que le réseautage n'a pas de fin.



Établissez
le **contact** !

Commencez votre réseautage en communiquant avec des organisations locales telles que la chambre de commerce ou les associations commerciales.

Les membres de ces groupes représentent une excellente occasion de réseautage, et ceux-ci comportent souvent d'autres avantages comme des magazines d'affaires, des répertoires de membres en ligne, des rabais sur des produits comme des stands d'expositions commerciales, de la publicité et ainsi de suite.

Une fois inscrit dans une organisation de réseautage, il est très important d'assister régulièrement aux réunions et aux activités et d'y être actif, car elles vous permettent d'atteindre vos objectifs. De plus en plus de gens vous connaîtront ainsi que votre entreprise, et vous recommanderont des personnes, comme vous le ferez pour eux en retour.

La recommandation de personnes et le marketing par voie de « bouche à oreille » sont particulièrement efficaces en Nouvelle-Écosse.

D'abord, vérifiez le calendrier des activités du **Réseau Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse** à l'adresse :

www.entreprisescanada.ca/fra/page/centre/sgc-12/

La présence aux déjeuners d'affaires

Les Canadiens adorent déjeuner quand ils font des affaires. Parfois, il peut s'agir d'un déjeuner officiel avec discours et réseautage, mais la plupart du temps, il ne s'agit que d'une rencontre de deux ou trois personnes.

Si vous vous apprêtez à déjeuner avec des associés commerciaux au cours de la semaine, faites en sorte de vous vêtir comme si vous alliez à une réunion d'affaires. Au Canada, ces repas comportent rarement beaucoup d'échanges véritables de nature commerciale. Ils servent à parler d'affaires de manière informelle. Si vous allez déjeuner avec des collègues les fins de semaine, portez une tenue d'affaires décontractée à moins d'avoir l'assurance que les autres seront en complet. En général, les Canadiens ne portent pas de complet les fins de semaine.

L'étiquette à table en Nouvelle-Écosse

- Attendez que chaque convive de votre table ait été servi avant d'attaquer votre assiette.
- On considère impoli de parler la bouche pleine.
- Même si l'on vous a invité, à la fin du repas, offrez d'assumer votre part de la note. Vous pouvez généralement indiquer votre intention de payer au début du repas en demandant au garçon des notes séparées.
- Au restaurant, on s'attend que vous laissiez sur la table un pourboire de 10 % à 15 % de la note.
- Pour vous éviter l'embarras, il est utile de savoir à quoi sert chaque ustensile et quelle assiette à pain est la vôtre. Attendez qu'un ou deux convives commencent à manger et faites comme eux. Souvent les Canadiens s'embrouillent dans ces règles d'étiquette et le signalent avec humour.



Vue de l'intérieur...

Au Canada, on pourra dire en riant « cassons la croûte » pour indiquer qu'une relation d'affaires se passe bien et que l'interlocuteur a envie de faire affaires avec quelqu'un d'autre.

Le repas d'affaires est une bonne façon d'entretenir de bonnes relations de travail.

Invitez quelqu'un à déjeuner quand vous pensez le connaître depuis assez longtemps pour avoir une bonne conversation avec lui.

Zone d'activité de la partie 4

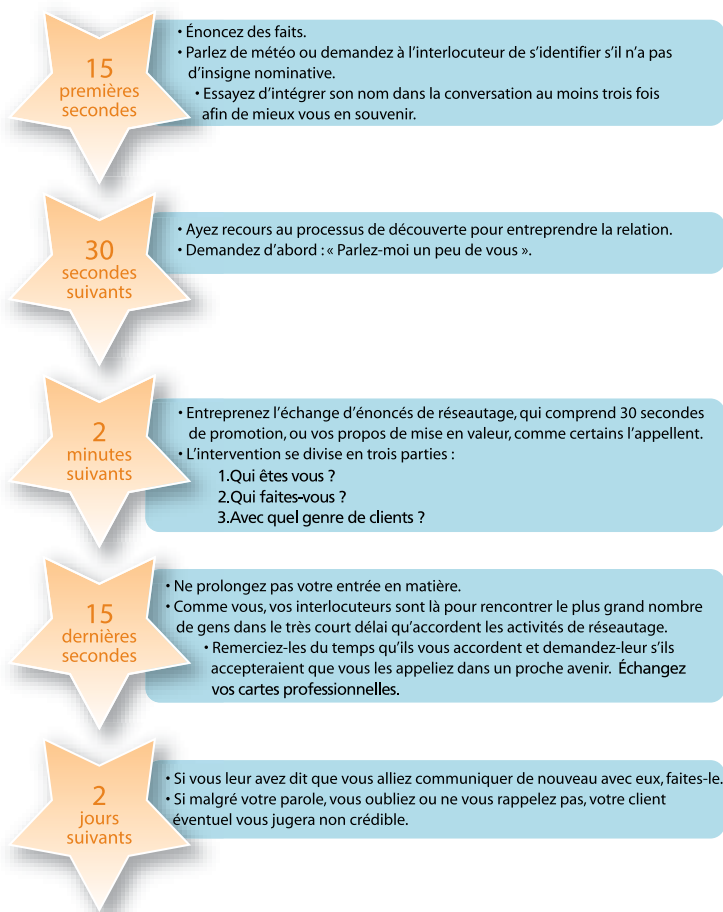


Activité n° 1

Préparez l'énoncé de réseautage que vous utiliserez pour vous présenter aux autres. Par exemple, quelques phrases sur qui vous êtes, la nature de votre entreprise et les valeurs et avantages qu'elle offre aux consommateurs. Vous entrerez normalement en matière ainsi : « Bonjour, je m'appelle Jamar Prei; de la société X », et il vous faudra être prêt à répondre aux questions qui vous seront posées sur vous et votre entreprise.

Le diagramme suivant du **succès par le réseautage** vous éclairera sur le moment et les choses à dire en général.

Succès par le réseautage



Activité n° 2

Trouvez deux organisations qui peuvent vous aider à vous lancer en affaires et notez quelques activités qui vous semblent intéressantes. Inscrivez-vous à l'une d'elles afin d'exercer vos compétences.

Modèles de réponses

Si l'on vous pose des questions sur votre entreprise :

Actuellement, nous nous spécialisons dans l'importation d'appareils photos de divers pays, de produits de grande qualité et à prix abordables. Nous espérons aussi étendre nos services afin d'y offrir une formation personnalisée et sur place aux photographes amateurs. Et vous ?

Si l'on vous pose des questions sur vous :

Je suis en affaires au Canada depuis environ trois mois et ça se passe plutôt bien. Étant donné que mes antécédents sont en génie, il était naturel de créer une entreprise dans le domaine. Mais, je ne suis au Canada que depuis l'automne dernier, j'ai eu forcément quelques surprises depuis.

Ou :

Je suis en affaires au Canada depuis environ trois mois et ça se passe plutôt bien. J'ai obtenu une maîtrise en administration des affaires (MBA) il y a quelques années et j'ai été étonné comme elle a été utile pour le démarrage de ma carrière. Mais, je ne suis au Canada que depuis l'automne dernier, j'ai eu forcément quelques surprises depuis.

Zone d'activité de la partie 4



Activité n° 3

Regardez les photos qui suivent et pensez au message que communique le langage corporel de la personne. Ce message a-t-il la même signification dans votre pays et au Canada. Y a-t-il des gestes que vous n'avez jamais vus ? Montrez les photos à une personne née au Canada et comparez ses réactions et interprétations avec les vôtres.



Partie 5 :

Le processus de démarrage d'une entreprise en Nouvelle-Écosse

Pour l'heure, vous devriez être fixé sur ce qui suit :

- Votre statut d'immigration.
- Vos titres et compétences (ont-ils été reconnus en Nouvelle-Écosse s'ils n'ont pas été acquis au Canada ?).
- Vos antécédents en matière de crédit.
- Votre capacité personnelle à gérer une entreprise, établie par les auto-évaluations.
- Votre idée d'entreprise.
- La viabilité de votre idée d'entreprise.

Maintenant que toutes ces questions sont réglées, le véritable travail commence : la mise sur pied de l'entreprise.



Conseils d'entrepreneurs



« C'est facile de composer avec les formalités administratives en Nouvelle Écosse. Vous inscrirez votre entreprise et ouvrirez un compte bancaire sans peine. C'est plus difficile de gagner la confiance du milieu des affaires. Adhérez à la chambre de commerce, joignez-vous à une association professionnelle... Faites-vous mieux connaître, de même que votre entreprise. »

Alexandre Pavlovski, ingénieur
Green Power Labs

Partie 5 : Le processus de démarrage d'une entreprise en Nouvelle-Écosse

Le plan d'affaires est un document évolutif

Le plan d'affaires est d'une extrême importance, car il balise la manière dont vous allez mettre sur pied et administrer votre entreprise.

C'est un document écrit qui indique qui vous êtes, ce que vous planifiez de faire, où votre entreprise est située, quand vous comptez vous mettre au travail, comment vous gérerez votre affaire, les bénéfices que vous en attendez, les risques que vous courez et comment vous allez les éviter.

Les financiers et les fournisseurs vous demanderont de présenter votre plan d'affaires pour voir si vous avez fait les choses correctement. Si votre plan d'affaires n'est pas complet, vous aurez sans doute de la difficulté à avoir accès au financement.

Vous devriez entreprendre de dresser votre plan d'affaires dès que vous décidez de vous lancer en affaires, mais il est probable qu'il ne sera terminé que beaucoup plus tard. Se trouvent dessous une liste de mesures essentielles que vous prendrez pendant que vous vous occuperez du démarrage de votre entreprise. Des renseignements supplémentaires sur chacune de ces mesures se trouvent plus loin dans le chapitre.

Vous noterez plus avant dans ce chapitre des renseignements supplémentaires relatifs à chacune des étapes.

Mesure : S'informer au sujet de la propriété intellectuelle (PI).

Mesure : Choisir et enregistrer sa raison sociale.

Mesure : Choisir une structure d'entreprise.

Mesure : S'informer au sujet des permis et licences nécessaires.

Mesure : Apprendre à être un employeur en Nouvelle-Écosse, si vous voulez avoir du personnel.

Mesure : Apprendre à recruter du personnel, si vous désirez en recruter.

Mesure : Choisir un emplacement pour votre entreprise.

Mesure : Faire le premier jet intégral de votre plan d'affaires.

Mesure : Souscrire à une assurance d'entreprise.

Mesure : Se mettre au fait de la criminalité et de la sécurité.

Mesure : Commercialiser son entreprise.



Les trucs du métier

Si vous désirez plus d'information sur la planification d'affaires, communiquez avec :

Réseau Entreprises Canada

1-888-576-4444

Les agents de renseignements du Réseau peuvent vous aider à démarrer en vous offrant des exemples de plan d'affaires inspirés de vos idées.

Vous pouvez aussi communiquer avec :

ISIS Business Services

1-866-431-6472

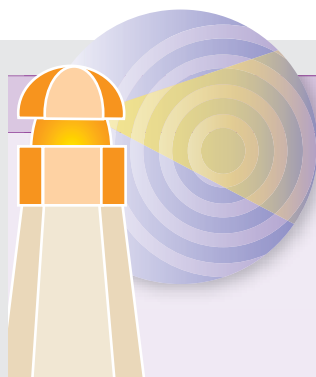
ou le **CDÉNÉ**

902-424-6021

www.cdene.ns.ca

pour un atelier sur la planification d'affaires ou des services individualisés de conseils aux entreprises.

Si vous désirez de l'aide pour rédiger votre plan d'affaires, vous pouvez embaucher un expert conseil.



Avez-vous de la difficulté à lire ?

- Demandez de l'aide à des gens qui parlent le français.
- Consultez un dictionnaire.
- Tapez le mot ou l'expression dans un moteur de recherche Internet et trouvez d'autres exemples de la façon de l'utiliser.
- Essayez un cours de langue. Pour en trouver un, consultez la rubrique écoles-langues (**schools – language**) des pages jaunes du bottin local.

Les fondements de la création d'un plan d'affaires

Quelle devrait être la longueur de mon plan d'affaires ?

La plupart des plans d'entreprise ont entre 20 et 30 pages. La longueur tend à varier selon la complexité de l'entreprise. Il faut aussi y joindre une page couverture sur laquelle figurent la raison sociale de votre entreprise, votre nom, les renseignements liés aux personnes-ressources ainsi que la date à laquelle le plan est établi.

Votre plan d'affaires devrait être suffisamment long pour présenter un aperçu complet de tout ce que vous prévoyez réaliser, des motifs à ce propos, des modalités pour y arriver et du résultat escompté.

Quel genre de langage devrais-je employer?

Faites usage d'un niveau de langue soutenu dans votre plan d'affaires. Si vous désirez obtenir un exemple du style d'écriture qui convient, demandez au Réseau Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse de vous en fournir un modèle. Évitez les pronoms à la première personne du singulier ou du pluriel. Au lieu, parlez de vous et de votre entreprise à la troisième personne en utilisant des mots comme « le propriétaire » ou « l'entreprise ». Vous devriez aussi employer des sous-titres dans chaque partie afin d'organiser vos pensées et de rendre le plan plus facile à comprendre.

Évitez dans votre plan les erreurs d'orthographe, de grammaire ou de ponctuation; pour ce faire, demandez à quelqu'un d'autre de le relire avant de commencer à l'utiliser. Même les meilleurs écrivains font réviser leur travail.

Que faut-il y inclure ?

Votre plan d'affaires sera un document complexe. Ne pensez pas pouvoir l'écrire en une journée ou deux. Vous y travaillerez tout au long du processus d'établissement de votre entreprise. Voici une brève présentation de certaines de ses parties :

- **Sommaire**

Cette partie contient un bref aperçu de l'ensemble du plan. Même s'il s'agit de la première partie d'un plan d'affaires, il sera plus facile de le rédiger en dernier parce qu'il résume le reste du plan : ce que vous planifiez de faire, ce qu'est votre produit ou service, les raisons de la réussite de votre entreprise, vos objectifs et votre calendrier. Cette partie ne doit pas dépasser une page.

- **Table des matières**

Il s'agit d'une page distincte qui énumère tous les titres et sous-titres et qui indique la page où chacun d'eux se trouve.

- **Coûts et financement du projet**

Cette partie montre les sommes que vous espérez engager, les fonds dont vous disposez actuellement et la somme dont vous pensez avoir besoin à l'avenir. Inscrivez précisément des montants en dollars.

- **Produits ou services**

Vous indiquez ici ce que vous vendrez, ce qui donne à votre produit un caractère particulier et pourquoi la clientèle l'achètera chez vous. De plus, précisez pourquoi vous garantisiez vos produits ou services. C'est aussi l'endroit où inclure les renseignements sur les brevets et licences.

- **Part de marché**

Il est question dans cette partie du nombre de personnes que votre produit ou service intéressera ainsi que les détails sur vos concurrents et leurs réactions à votre entreprise. Au fond, elle indique combien de clients pourraient se procurer votre produit ou service.

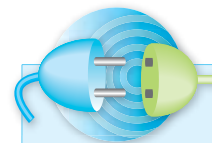


Les trucs du métier

Plusieurs organisations offrent gratuitement des gabarits, des guides de rédaction et des modèles de plans pour vous aider à élaborer un plan d'affaires professionnel. Vous les trouverez au site web du

Réseau Entreprises Canada

[www.entreprisescanada.ca/fra/
page/2752/](http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/2752/)



Établissez le contact !

Communiquez avec
ISIS Business Services

902-423-3606

1-866-431-6472

business@isisns.ca

www.isisns.ca/business

ou le **CDÉNÉ**

902-424-6021

www.cdene.ns.ca

pour consulter leur prochain
atelier plan d'affaires et leur
conseils individualisés en matière
de plan d'affaires.

- **Plan de marketing**

Votre plan de marketing expose votre recherche sur les prix et la promotion et contient des plans de publicité ou de commercialisation de votre produit. S'y trouvent des renseignements sur les besoins de votre clientèle, sur la façon de capter leur attention au sujet de votre produit ou service (par exemple par l'emballage, l'emplacement, la publicité ou un ensemble de cela). Incluez votre recherche dans les prix et précisez les prix et les marges bénéficiaires que vous escomptez obtenir.

- **Besoins opérationnels**

C'est le moment de souligner les actifs qu'il vous faut pour exploiter votre entreprise. Figurent souvent dans cette partie le genre de local dont votre entreprise aura besoin (par exemple, une devanture de magasin ou un bureau) et les besoins particuliers comme des appareils électriques supplémentaires, de la climatisation ou du drainage. Vous devrez aussi joindre des copies de vos permis et licences.

- **Gestion**

Vous devez mettre ici les notices biographiques des propriétaires et gestionnaires; expliquez qui ils sont et comment leurs études et leur expérience en font de bons candidats à leurs postes. C'est ici également que les grandes entreprises exposent leur projet d'organigramme, y compris une courte description de travail de chaque poste. Les petites entreprises de moins de trois employés n'incluent généralement pas un organigramme.

- **Personnel**

Si vous devez embaucher du personnel, il faut l'indiquer ici. Vous y inscrivez la liste des postes et une description des fonctions de l'employé, vous indiquez s'il s'agit d'employés à temps plein ou à temps partiel, saisonniers ou temporaires. Également, vous dressez la liste des compétences et de la formation dont ils auront besoin pour travailler pour vous et la rémunération que vous leur verserez (par exemple, une rémunération horaire ou à la commission).

- **Projections financières**

Dans cette partie doivent se trouver un état de trésorerie triennal, un bilan et une déclaration des bénéfices ou pertes. Ce sont des normes d'information financière au Canada. Si vous ne savez pas trop comment établir ces documents vous-même ou ne connaissez pas les règles comptables du pays, vous pouvez retenir les services d'un comptable ou d'un aide-comptable pour le faire pour vous.

- **Annexe**

C'est ici que vous joignez les documents justificatifs de votre entreprise que vous n'avez pas inclus ailleurs dans le document. Par exemple, la plupart des organismes qui prêtent aux entreprises au Canada vous demanderont de présenter « une déclaration de votre avoir personnel » quand vous faites une demande d'emprunt. Vous pouvez inclure une copie en annexe, en plus de votre curriculum vitae.

- **Références**

Vous inscrivez dans vos références des gens comme votre comptable, conseiller, compagnie d'assurance, avocat ou banquier.



Vue de
l'intérieur...

C'est une bonne idée d'établir et d'entretenir de bonnes relations avec votre prêteur.

- Lisez votre contrat de prêt attentivement. S'il y a une partie que vous ne comprenez pas, demandez à votre comptable ou à votre notaire de vous l'expliquer.
- Faites toujours vos paiements quelques jours ouvrables avant l'échéance.
- Soyez poli dans vos rapports de vive voix avec votre prêteur. Rappelez-vous l'étiquette de la partie 4.
- Si votre paiement accusera un retard, expliquez la situation à votre prêteur le plus longtemps d'avance possible.
- Dites la vérité si vous éprouvez des difficultés à faire vos paiements. Parfois, les prêteurs vous aideront en abaissant le montant minimum requis.
- Les paiements reportés ou réduits sont des mesures d'urgence. N'indiquez pas que vous éprouvez des difficultés à moins d'être absolument OBLIGÉ de prendre ces mesures. Si un prêteur s'inquiète du fait que votre entreprise ne s'en tire pas bien, il pourrait « rappeler votre prêt » et en exiger le plein remboursement sur-le-champ. La chose peut aussi se produire si vous interrompez vos remboursements.

Obtention de financement pour votre entreprise

De nombreux nouveaux entrepreneurs ont besoin de financement. Si vous demandez un emprunt à une banque, une caisse populaire ou à un organisme gouvernemental, vous devez être prêt à présenter votre plan d'affaires. Parfois, le prêteur vous demandera de modifier votre plan selon ses suggestions. En général, les prêteurs demandent aussi des antécédents de crédit au Canada ou une preuve de revenu étrangère. Pour obtenir d'autres détails sur la manière d'élaborer vos antécédents en matière de crédit, voir la partie 1.

Sources de financement

- Les amis et la famille peuvent consentir à vous prêter de l'argent pour votre démarrage.
- Les banques et les caisses populaires.
- Des conditions de crédit particulières de vos fournisseurs. Ils peuvent accepter de repousser les échéances de paiement si vous le demandez à l'avance.
- Le gouvernement possède une gamme de programmes d'aide aux entreprises. Il tient une vaste banque de données sur les programmes de financement à l'intention des entreprises.
- Créativité – Vous n'avez peut-être pas à payer pour tout ce dont vous avez besoin ou vous pouvez peut-être obtenir les articles nécessaires à l'exploitation de votre entreprise à bon prix si vous achetez d'occasion. Peut-être pouvez-vous faire des échanges de services avec d'autres entreprises. Par exemple, vous pouvez peut-être obtenir les services d'un aide-comptable en échange de la création de son site Web.

Pourquoi retenir les services d'un avocat

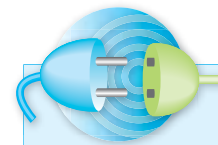
Pour mettre sur pied et exploiter une entreprise, vous pourriez avoir besoin d'un avocat spécialisé dans les affaires. Même si vous pouvez avoir la tentation de tout faire vous-même, des erreurs commises aux premières étapes du démarrage de l'entreprise (ou même lorsque votre entreprise tourne rondement) peuvent être coûteuses. Il est préférable de vous adresser à un avocat avant de commencer pour éviter les erreurs de départ. Avant de rencontrer votre avocat, rédigez les questions que vous avez et préparez-vous à répondre à ses questions au sujet des plans avant de créer votre entreprise.

Par exemple, un avocat peut vous aider à :

- acheter une entreprise;
- choisir la structure idoine de l'entreprise;
- conclure des ententes de partenariats;
- rédiger des contrats, et examiner les contrats de location;
- comprendre les lois régionales applicables à votre entreprise;
- vous informer au sujet des lois sur l'emploi et la planification de la succession.

Vous pouvez aussi demander à votre avocat de prendre connaissance de tous les contrats ou baux avant que vous les signiez pour que vous soyez entièrement au fait de vos droits et obligations. Un avocat peut vous aider à rédiger des clauses particulières à insérer dans le contrat ou le bail pour que vous ayez l'assurance que vos intérêts sont protégés.

Un avocat peut vous représenter en cour en cas de nécessité.



Établissez
le **contact** !

Il est préférable de choisir un avocat qui connaît le droit et la pratique des affaires.

Pour savoir où trouver un avocat contactez

**Legal Information Line and
Lawyer Referral Service de la
Legal Information Society de
Nouvelle-Écosse.**

1-800-665-8779

ou

902-455-3135

www.legalinfo.org

Des amis ou d'autres entrepreneurs pourraient vous recommander un avocat.

Vous pourriez aussi consulter les pages jaunes de l'annuaire téléphonique sous la rubriques *Cabinets d'avocats – droit commercial, droit des sociétés.*

Quand vous vous adressez à un avocat, ne craignez pas de lui demander quels sont ses honoraires et autres frais.

Il est courant pour un notaire de ne pas facturer la première rencontre où il explique les services qu'il peut vous offrir. Précisez au préalable s'il y aura des honoraires pour la première rencontre.

Avez-vous besoin d'un comptable ?

Si vous êtes nouvel arrivant au pays ou si vous ne connaissez pas bien le régime fiscal du pays, vous devriez consulter un comptable ou un aide-comptable qui peuvent vous aider à connaître les lignes directrices fiscales du pays et à mettre sur pied votre système de comptabilité.

C'est une bonne idée de trouver un comptable quand vous lancez une entreprise pour en établir la structure financière. Les livres et le registre de paye peuvent être tenus par le propriétaire ou un commis aux écritures mais un comptable peut être d'un bon secours si vous ne connaissez pas bien les lignes directrices fiscales du Canada ou son régime fiscal; ce ou cette comptable peut faire en sorte que vos impôts soient payés. Un comptable peut aussi vous aider à élaborer votre plan d'affaires, à dresser vos états financiers ou prévisions financières, à choisir un logiciel de tenue de livres et peut vous donner des indications sur l'établissement de la marge bénéficiaire de vos produits ou services.

C'est une bonne idée que d'établir et d'entretenir une bonne relation avec votre comptable. Un comptable qui participe tôt au processus de démarrage peut vraisemblablement vous donner les meilleurs conseils qui vous feront économiser le plus. Un comptable qui vous aide dans les aspects financiers de votre plan d'affaires comprendra mieux votre entreprise et pourra vous donner de précieux conseils d'affaires d'ordre général.

Comment et où trouver un comptable

Demandez à vos amis, à votre banquier ou à des gens rencontrés à des activités de réseautage de vous proposer des candidats. Demandez-leur s'ils ont eu recours au comptable eux-mêmes et s'ils ont été contents du service obtenu. Par contre, ce qu'ils ont trouvé utile pourrait ne pas l'être pour vous; donc, ne craignez pas de poser des questions aux candidats possibles.

Comment vous préparer à rencontrer un comptable

Préparez tous vos renseignements bancaires, vos livres et documents comptables, votre certificat d'enregistrement de votre entreprise, votre numéro d'entreprise, les données de votre registre de paye, votre numéro de taxe et votre numéro d'assurance sociale (NAS) ainsi que votre date de naissance. Vous pourriez aussi avoir besoin des NAS et dates de naissance des membres de votre famille qui travaillent avec vous.

Votre réunion de consultation devrait être gratuite. Après avoir expliqué vos besoins, votre comptable ou aide-comptable devrait vous donner une estimation du coût de ses services.

Vous pourriez avoir besoin d'un comptable une ou deux fois par année ou durant toute l'année. Selon votre expérience et votre formation, un aide-comptable pourrait suffire à vos besoins, mais si votre société est complexe ou est une personne morale, vous aurez besoin des services d'un comptable pour compléter le travail de tenue de livres.

Il existe divers genres de comptables. Il est important de ne pas l'oublier, car les honoraires exigés par les comptables varient selon leur classe. Il existe des comptables généraux accrédités (CGA), des comptables en management

accrédité (CMA) et des comptables agréés (CA). Les aides-comptables sont expérimentés mais ne possèdent pas de titre professionnel et proposent des tarifs moins élevés.

Types de comptable

Il existe différents types de titres de compétences professionnelles au Canada. Voici la signification de chacun :

- **Comptable général accrédité (CGA)** : Les CGA offrent généralement des services comptables courants et journaliers aux secteurs public et privé, notamment la préparation des déclarations de revenus et la planification financière.
- **Comptable agréé (CA)** : Les CA travaillent dans tous les cadres professionnels et offrent des services tels que la préparation des déclarations de revenus et la vérification, ainsi que la planification et la gestion stratégiques.
- **Comptable en management accrédité (CMA)** : Les CMA travaillent en général dans l'industrie et se concentrent sur la gestion et la stratégie plutôt que sur les détails de la comptabilité.
- **Aides-comptables** : Un aide-comptable n'a généralement pas de désignation professionnelle et offre par conséquent des services moins coûteux qu'un comptable. Un aide-comptable peut être utile pour assurer un suivi de vos finances quotidiennes, mais il ne peut faire de vérifications officielles.

Gestion des reçus

Si vous possédez votre entreprise, il est important de conserver tous vos reçus d'entreprise afin de consigner adéquatement les dépenses d'entreprise et de calculer le revenu imposable. Il est également important de les garder au cas où vous feriez l'objet d'une vérification.

Vous devriez noter où et quand vous faites vos achats. Si un achat et sa date ne sont pas clairs sur le reçu, vous devriez inscrire les détails au verso. Une autre bonne idée consiste à inscrire au verso du reçu le but de l'achat. Par exemple, si vous emmenez un client déjeuner, vous devriez noter son nom. La lisibilité de certains types de reçus se détériore rapidement; envisagez donc de faire des photocopies.

Élaboration d'un plan d'affaires étape par étape

Mesure : Apprenez à connaître la propriété intellectuelle

Pour empêcher quelqu'un d'autre de tirer profit de votre idée, la meilleure façon d'y arriver est de vous adresser à l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC). L'OPIC est un organisme d'État qui protège les droits liés aux inventions, aux noms de produits et services et aux oeuvres protégées.

L'OPIC vous indiquera comment surveiller toute marque ou nom, produit ou service particulier qui pourrait vous appartenir. L'Office vous dira également si vous copiez accidentellement quelqu'un d'autre. Ce renseignement pourrait vous éviter des poursuites par la suite.

Nota : Au moment de la rédaction du présent guide, on propose de fusionner les désignations CA et CMA (et peut-être CGA) pour obtenir une désignation CPA, soit comptable professionnel agréé. Pour de plus amples renseignements sur cette fusion, veuillez consulter

www.cpacanada.ca.



Établissez
le **contact** !

Pour en savoir davantage à ce propos, communiquez avec

**l'Office de la propriété
intellectuelle du Canada** au

1-888-576-4444

ou

1-866-997-1936

ou visitez le site Web

www.opic.ic.gc.ca

Au Canada, le droit d'utiliser ou de vendre un nom commercial ou des produits peut appartenir à une personne. Cela s'appelle la propriété intellectuelle. Par exemple, si vous inventez quelque chose, vous pouvez empêcher quelqu'un d'autre de le copier en demandant un brevet.

Contactez OPIC si :

- vous avez une idée ou un produit nouveau;
- vous prévoyez d'importer un produit non offert au Canada;
- vous souhaitez utiliser un nouveau nom de produit;
- vous avez à l'esprit une campagne de publicité ou l'image d'un produit (une marque);
- vous avez affaire à un droit d'auteur, quelle qu'en soit la forme (document écrit, musique, photographies, danses, etc.);
- vous choisissez une désignation d'entreprise.

Mesure : Choisissez et enregistrez le nom de votre entreprise

Lorsque vous avez terminé votre recherche et êtes prêt à entreprendre la mise sur pied de votre entreprise, choisissez-lui un nom et enregistrez-le auprès de l'administration gouvernementale. Dans ce cas, vous recevrez un numéro d'entreprise à neuf chiffres. Il sert au paiement de vos impôts (voir les détails à la partie sur la fiscalité), aux demandes de permis et à l'importation ou l'exportation de biens.

Au Canada, les noms d'entreprises sont souvent descriptifs; faites en sorte de choisir un nom qui indique la nature des produits et services que vous offrirez. De plus, veillez à ce que ce nom soit facile à retenir. Par exemple, Aides-comptables, analystes financiers et comptables de Halifax ne sera pas facile à retenir par la clientèle éventuelle. Arrêtez votre choix sur un nom plus court comme « The Money Managers. »

Conseils sur le choix d'un nom d'entreprise

- Votre nom devrait être facile à prononcer dans la langue de votre marché cible.
- Le nom de votre entreprise devrait annoncer les services que vous offrez.
- Choisissez un nom court et facile à retenir.
- Votre nom devrait vous différencier de vos concurrents.
- Les Canadiens ne désignent pas toujours leurs entreprises en utilisant leur nom de famille. Essayez de savoir quelle est la norme pour votre genre d'entreprise.

Une fois le nom de votre entreprise arrêté, enregistrez votre entreprise auprès du **Registry of Joint Stock Companies (RJSC)** (Registre des compagnies de capitaux). Pour ce faire, vous devrez faire une recherche pour déterminer que personne d'autre détient déjà le nom que vous avez choisi. Il faut pour cela quelques jours. En cas de refus de ce nom, il faudra en choisir un autre et recommencer la recherche de noms.

Si votre nom est accepté, poursuivez l'enregistrement : remplissez les formulaires du RJSC (il se consulte en ligne), transmettez-les et acquittez les droits afférents. Le RJSC vous enverra un certificat par la poste.



Vue de
l'intérieur...

Vous pouvez donner votre patronyme à votre entreprise, mais la pratique n'est pas commune chez les propriétaires d'entreprises du pays.

Si vous choisissez cette voie, vous pourriez restreindre la reconnaissance de votre entreprise, car il est possible que votre nom ne reflète pas le genre d'affaires que vous exploiterez. Votre entreprise devrait sembler être distincte de vous et être plus importante que vous aux yeux de votre clientèle. Si vous donnez votre nom personnel à votre entreprise, il pourrait être difficile de faire la part entre vos difficultés et votre entreprise, et vice-versa.

Vous trouverez dans le **Registry of Joint Stock Companies** à **Service Nouvelle-Écosse** des directives pour vous aider à choisir un nom d'entreprise. Les directives sur les demandes de réservation de noms figurent à l'adresse

www.novascotia.ca/snsmr/access/business/registry-joint-stock-companies/forms-information.asp#14375

Quand votre entreprise est enregistrée, communiquez avec le RJSC une fois par année pour renouveler l'enregistrement. Vous recevrez à ce propos un rappel de la date par la poste.

Si vous avez l'intention d'avoir une entreprise à l'extérieur de la Nouvelle-Écosse, dans une autre province ou un territoire, vous devrez suivre les procédures d'enregistrement de votre entreprise dans cette région.

Mesure : Choisissez une structure d'entreprise

Il existe trois grands genres de structures d'entreprises au Canada dotées de caractéristiques propres. Selon la structure que vous choisissez, votre entreprise pourra attirer les investisseurs, les partenaires et les autres bailleurs de fonds ainsi que le rythme de croissance par la suite.

Voici ces trois principaux genres :

- entreprise à propriétaire unique;
- contrat de société;
- la personne morale ou la corporation.

Il est souhaitable de parler à un avocat qui se spécialise dans les petites entreprises avant d'arrêter votre décision. L'avocat peut vous aider au sujet des contrats de partenariat et les articles de constitution en personne morale. Grâce à son aide, vous pouvez constituer votre entreprise en personne morale dans les règles.

Propriétaire unique

De nombreux entrepreneurs choisissent au début ce genre de structure en raison de sa simplicité. La propriété unique signifie que vous êtes le seul responsable de votre entreprise. Vous êtes également le seul à décider que faire des bénéfices ou des pertes de votre entreprise.

Ce genre d'entreprise ne vous permet pas de vous verser un salaire. Vous devez effectuer des « retraits » de votre entreprise et les inscrire dans vos dossiers financiers. Il s'agit d'un domaine où un comptable ou un aide-comptable peut vous venir en aide.

La faiblesse de cette forme de propriété est que les créanciers ont le droit d'inclure dans une demande de recouvrement tout ce que vous possédez en cas de difficultés financières, que la propriété de ces biens soit liée à votre entreprise ou non. Votre habitation, par exemple, pourrait être saisie pour acquitter des créances si votre entreprise est incapable de les rembourser. Cette disposition s'appelle responsabilité illimitée ou personnelle.

Contrat de société

Dans le contrat de société, vous partagez la responsabilité de votre entreprise avec vos partenaires. Dans certains contrats de société, chaque partenaire partage la responsabilité de gérer l'entreprise et chaque personne est également responsable des créances et obligations de l'entreprise. Dans d'autres, certains partenaires n'apportent que de l'argent et sont responsables des créances que si cela est précisé dans le contrat initial. En outre, dans le contrat de société, les bénéfices peuvent être séparés en fonction de la part détenue par chaque partenaire.

Si vous choisissez ce modèle, tous les partenaires doivent signer un contrat de société, établi et notarié par un avocat. Chaque contrat étant légèrement différent, faites plus que signer un document uniformisé : il n'est pas inutile de faire dresser le document selon les particularités de votre entreprise. Un avocat peut vous exécuter ce travail, mais si vous le faites vous-même, demandez à votre avocat de vérifier l'exactitude du document avant de le signer.



**Les trucs
du métier**

Il est possible d'enregistrer une entreprise de diverses façons :

En ligne :

<http://novascotia.ca/snsmr/access/business/registry-joint-stock-companies/who-needs-to-register-fr.asp>

Par téléphone :

1-800-225-8227

Par la poste :

RJSC
CP 1529
Halifax, N-É
B3J2Y4

En personne :

Au RJSC au Maritime Centre, situé
au 1505 de la rue Barrington, à
Halifax (au 9^e étage).

Téléphonez au

1-800-670-4357

ou visitez le site Web

www.gov.ns.ca/snsmr

Personne morale

Une personne morale est une société qui n'est pas gérée par ses propriétaires, appelés généralement « actionnaires ». Les actionnaires ne sont pas considérés comme responsables des créances d'une entreprise, de ses obligations ou actions parce que l'entreprise est réputée être une entité distincte en droit. En revanche, il existe toujours une certaine responsabilité, car les administrateurs gèrent l'entreprise au bénéfice des actionnaires.

Si vous souhaitez avoir recours à cette structure, parlez-en d'abord à votre avocat, car il existe divers genres de personnes morales. Certaines sont privées; d'autres vendent des actions publiques. Également, vous pouvez les constituer au niveau fédéral ou provincial.

Une personne morale est identifiée par l'un des termes suivants : limitée, ltée, incorporée, inc., corporation ou corp. Quel qu'il soit, le terme doit accompagner le nom de l'entreprise sur tous les documents et articles de papeterie, car il figure dans les documents originaux de constitution.

Autres renseignements sur les structures d'entreprises

La coopérative est une autre structure de constitution juridique. Une coopérative se forme généralement quand un groupe de personnes désirent créer ensemble une entreprise pour répondre à un besoin commun et tirer le maximum d'une occasion commune. Une coopérative doit fonctionner selon les principes qui régissent toute structure d'entreprise, mais diffère par son contrôle démocratique exercé selon le principe d'un membre, une voix, par sa participation ouverte et volontaire et par la distribution de ses bénéfices sous forme de dividendes aux membres.

Avantages et désavantages des structures juridiques les plus fréquentes

	Propriétaire unique	Contrat de société	Personne morale
Statut juridique	N'est pas une entité juridique distincte.	N'est pas une entité juridique distincte. Société = partenaires propriétaires	La personne morale est considérée comme une entité juridique distincte de ses fondateurs. Personne morale = propriété des actionnaires
Contrôle	Le propriétaire exerce le contrôle absolu.	Le contrat des partenaires détermine la répartition du contrôle entre eux.	Aux actionnaires selon leur pourcentage d'actions
Bénéfices	Vont au propriétaire	Vont aux partenaires selon le contrat de société	Réalisés par l'entreprise. Les dividendes peuvent être distribués aux actionnaires, ou la rentabilité peut être indiquée par la croissance de l'entreprise ou la hausse du prix de l'action.
Créances	Le propriétaire est responsable.	Les partenaires sont individuellement et collectivement responsables = responsabilité commune et multiple	Payés par l'entreprise. Les montants des dividendes ou les actionnaires peuvent faire état des difficultés liées au remboursement des dettes.
Fiscalité	Le propriétaire paie des impôts sur les revenus de l'entreprise comme une personne et comme s'il était un employé.	Les partenaires sont imposés séparément selon la répartition des revenus convenue entre eux.	La personne morale acquitte ses impôts séparément de ses administrateurs et actionnaires.
Avoirs	Les actifs de l'entreprise sont détenus en propriété exclusive par le propriétaire.	Les partenaires possèdent conjointement les actifs de l'entreprise, ou la propriété est régie par le contrat d'association.	Les actifs de l'entreprise sont la propriété de l'entreprise. (Il n'y a aucune réclamation précise de la part des actionnaires à l'égard des actifs de la société.)

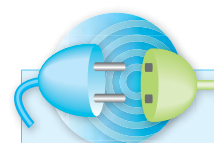


Les trucs du métier

Le Réseau Entreprises Canada

possède entre autres des formulaires de contrats de sociétés, de contrats, de cessions, de baux et tenances à bail, de confidentialité, d'achat et vente.

1-888-576-4444



Établissez le contact !

Pour obtenir d'autres renseignements sur les coopératives, communiquez avec

le Nova Scotia Co-operative Council au

902-893-8966

www.novascotia.coop

Mesure : Apprenez à connaître les permis et licences

Chaque genre d'entreprise en Nouvelle-Écosse est soumise à ses propres exigences en matière de permis et licences. Au cours de l'élaboration de votre entreprise, communiquez tôt avec les organismes figurant dans l'encadré **Établissez le contact !** ci-dessous afin de vous assurer que vous êtes préparé à traiter avec le gouvernement, les autres entreprises et le public canadien.

En quelques étapes simples, découvrez quels permis et licences sont exigés de votre entreprise en Nouvelle-Écosse en utilisant **PerLE**, un répertoire en ligne où vous pouvez effectuer des recherches.

PerLE vous posera une série de questions concernant votre entreprise et vous donnera, selon vos réponses, une liste personnalisée complète des permis et des licences dont vous pourriez avoir besoin. Pour obtenir plus de renseignements, visitez www.perle-bizpal.ca.

Mesure : Apprenez à être employeur en Nouvelle-Écosse

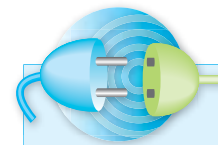
Si vous avez l'intention d'embaucher du personnel, commencez par apprendre quelles seront vos responsabilités en tant qu'employeur. Vous devrez prendre connaissance de multiples règlements; il faut donc être patient pendant ce processus.

Numéros de paye

Si vous devez avoir des employés, il vous faut un numéro de compte de paye. Ce numéro sera celui que votre entreprise aura reçu au moment où vous l'avez enregistrée, plus quelques chiffres ajoutés par l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Quand vous êtes prêt à embaucher un employé

Pour embaucher un employé, demandez-lui son numéro d'assurance sociale et faites-lui remplir un formulaire de l'ARC appelé **TD1 – Demande de crédits d'impôt personnels**. Ce document sera nécessaire pour que vous puissiez effectuer ses réductions à la source — l'impôt sur le revenu et les cotisations aux programmes gouvernementaux — au début de sa période d'embauche chez vous. Pour obtenir copie de ce formulaire, consultez l'ARC ou visitez le site Web de l'Agence à l'adresse www.cra-arc.gc.ca.



**Établissez
le contact !**

Les organismes suivants peuvent vous aider à déterminer de quels permis ou licences votre entreprise a besoin :

Réseau Entreprises Canada

1-888-576-4444

ISIS Business Services

Suivez un atelier de perfectionnement des compétences en affaires pour en apprendre sur les exigences en matière de démarrage.

902-428-3607

1-866-431-6472

business@isisns.ca

www.isisns.ca/business

Access Nova Scotia Service

Access Nova Scotia possède d'autres bureaux dans la province. Pour connaître l'emplacement du bureau près de chez vous, faites le

1-800-670-4357

www.gov.ns.ca/snsmr/business

Bureau des services fiscaux de Halifax (Agence du revenu du Canada)

1-800-670-4357

902-426-5150

www.cra-arc.gc.ca

Votre administration municipale

Pour savoir comment communiquer avec votre administration municipale, consultez les pages bleues de votre annuaire téléphonique.

Cherchez Canada 411, ou contactez le Réseau Entreprises Canada.



**Établissez
le contact !**

Associations professionnelles

Pour offrir certains services au Canada, il vous faut être membre d'une association professionnelle. Même si vous n'êtes pas tenu d'y appartenir, il est tout de même utile de savoir s'il existe une association locale à laquelle vous pouvez vous inscrire. Ces associations peuvent vous aider à faire du réseautage et acquérir une réputation professionnelle. Pour trouver une association professionnelle, vous pouvez vous adresser au Réseau Entreprises Canada.

Vos obligations en matière de retenues à la source

- Si vous êtes un employeur, vous devez déduire les cotisations au Régime de pensions du Canada (RPC), de l'assurance-emploi (AE) et l'impôt sur le revenu de la rémunération que vous versez à votre employé.
- En tant qu'employeur, vous êtes aussi tenu de verser une cotisation à l'égard de chaque employé au RPC et à l'AE.
- Les déductions que vous prélevez doivent être transmises au gouvernement régulièrement, dès après que vous commencez à rémunérer vos nouveaux employés. Pour obtenir la date exacte où vous devez commencer à verser ces fonds à l'ARC, visitez le site Web de l'Agence à l'adresse www.cra-arc.gc.ca ou faites le numéro 1-800-959-5525.
- Transcrivez le revenu et les retenues des employés sur leurs déclarations de renseignements (T4 ou T4A) au plus tard à la fin de février de l'année civile suivante.

Code des normes du travail et règlements

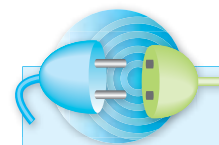
Il existe de nombreux règlements au sujet du début et de la cessation de l'emploi de personnes en Nouvelle-Écosse, y compris des obligations législatives sur le salaire minimum et les rémunérations de vacances. Il existe également des lois sur la rémunération des heures supplémentaires, sur celle des employés qui travaillent les jours fériés comme la fête du Canada, sur les congés de maternité et les congés parentaux. Pour avoir l'assurance d'exploiter votre entreprise dans les règles, adressez-vous à la Division des normes du travail du ministère de l'Environnement et du Travail de la Nouvelle-Écosse.

La Division peut vous informer sur les aspects suivants :

- le salaire minimum
- les congés payés
- les heures supplémentaires
- les périodes d'avis
- les vacances
- les absences au travail
- l'emploi des enfants
- la tenue de livres
- la cessation d'emploi

Indemnisation des accidents du travail

Si vous employez trois employés ou plus à la fois, vous devrez peut-être vous inscrire à la **Commission des accidents du travail**. Cette dernière offre des services de prévention des blessures en milieu de travail et de la formation connexe à tous les employeurs et travailleurs de la Nouvelle Écosse. Consultez son site Web pour savoir si votre entreprise fait partie d'une industrie qui exige cette inscription.



Établissez
le contact !

Pour bien connaître vos
responsabilités au sujet
des retenues à la source,
communiquez avec

l'Agence du revenu du Canada

1-800-959-5525

ou

902-426-5150

www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/pyrll/hwpyrllwrks/stps/menu-fra.html

Pour vous adresser à la **Division
des normes du travail**, composez
le

1-888-315-0110

ou visitez le site Web à l'adresse

[www.novascotia.ca/lae/
employmentrights/default.asp](http://www.novascotia.ca/lae/employmentrights/default.asp)

Contactez

**La Commission des accidents
du travail**

1-800-870-3331

www.wcb.ns.ca

Droits de la personne au Canada

La Commission canadienne des droits de la personne met en oeuvre la Loi canadienne sur les droits de la personne afin de faire appliquer les principes d'égalité des chances et de non-discrimination dans tous les domaines de compétence fédérale. Chaque province possède aussi sa propre loi sur les droits de la personne applicable à toutes les questions de compétence provinciale. En tant qu'employé, vous devez respecter les droits de vos employés en tant que personnes.

Pour vous informer au sujet des droits de la personne et de la manière de définir au Canada la discrimination et le harcèlement, communiquez avec la **Commission canadienne des droits de la personne**.

Quelques mots au sujet de la Commission des droits de la personne de la Nouvelle-Écosse

La Loi sur les droits de la personne de la Nouvelle-Écosse protège contre la discrimination fondée sur :

- l'âge
- la race ou la couleur
- la religion ou la croyance
- l'origine ethnique, nationale ou autochtone
- le sexe (y compris la grossesse)
- l'orientation sexuelle
- l'incapacité physique ou mentale
- l'état familial ou matrimonial
- la source de revenu
- la crainte irrationnelle de contracter une maladie
- l'association avec des groupes ou des personnes
- la croyance, l'activité ou l'affiliation politiques.

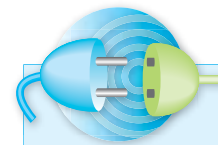
La loi interdit également le harcèlement sexuel dans tous les lieux publics. L'interdiction provinciale s'applique à tous les milieux de travail en Nouvelle-Écosse, à l'exception des lieux régis par le gouvernement fédéral, qui a ses propres règles.

La Commission des droits de la personne de la Nouvelle-Écosse est un organisme indépendant du gouvernement chargé d'administrer la loi et d'instruire la population néo-écossaise au sujet des rapports raciaux et de toutes les autres questions relatives aux droits de la personne. La Commission est aussi habilitée à donner des renseignements aux entreprises au sujet des pratiques acceptables en milieu de travail.

Vous pouvez obtenir un exemplaire de la loi à l'adresse **www.gov.ns.ca/humanrights** ou en communiquant au bureau de la Commission. La loi existe en anglais et en français ainsi qu'en braille (pour les aveugles ou les personnes malvoyantes) et sur bande sonore. La Commission possède aussi une vaste gamme de documents de formation accessibles sur son site Web ou à son bureau.

Le personnel de la Commission enquête pour les résoudre sur les plaintes adressées par le public. Par la Division des rapports raciaux et l'action positive, le personnel offre des services, dans une gamme de sujets, sur la façon prévenir ou de traiter la discrimination. Le personnel peut aussi consulter les organismes afin de les aider à établir leurs lignes de conduite, programmes et services dans ces domaines.

La Commission des droits de la personne essaie de se rendre accessible à tous les membres du public. Son bureau principal est situé à Halifax, et elle compte des bureaux régionaux à Sydney, à Digby et à New Glasgow.



Établissez
le **contact** !

Contactez la **Commission
canadienne des droits de la
personne**

1-888-214-1090

Le numéro de téléphone pour
malentendant est le

1-888-643-3304.

www.chrc-ccdp.ca

Si vous avez des questions comme
employeur au sujet de la Loi
sur les droits de la personne,
contactez :

**La Commission des droits
de la personne de la Nouvelle-
Écosse**

1-877-269-7699

ou

902-424-4111

www.gov.ns.ca/humanrights

Mesure : Apprenez à recruter des employés

Trouver des employés

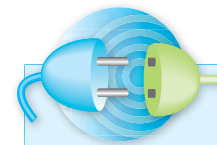
En Nouvelle-Écosse, maintes entreprises embauchent des employés qualifiés déjà connus par le propriétaire ou le directeur. Si vous n'avez personne en tête, il est sage de faire appel à une méthode d'embauche officielle.

Lorsque les entreprises de la Nouvelle-Écosse sont à la recherche d'employés, elles annoncent le poste et attendent les candidatures. Les entreprises sont nombreuses à annoncer qu'elles recherchent des salariés par la voie des journaux ou en ligne, mais si vous souhaitez que vos employés possèdent des compétences particulières, essayez de communiquer avec les associations professionnelles locales. De plus, veillez à fournir une bonne description du travail qui sera confié à l'employé. Recherchez d'autres avis d'emplois dans le journal ou le site Web que vous utiliserez afin de savoir comment procéder pour élaborer votre avis de recherche.

Normalement, une personne candidate présente un curriculum vitae qui comporte l'expérience de travail accompagné d'une lettre contenant les renseignements sur l'adresse où la joindre. Examinez les deux documents. Les demandes bien écrites peuvent être éloquentes sur la qualité de l'employé possible. Appelez les personnes les mieux qualifiées à l'entrevue.

Tenir une entrevue d'emploi

- Le candidat ou la candidate ou les interviewers se serrent souvent la main avant le début de l'entrevue.
- Consacrez un moment à informer la personne au sujet des fonctions du poste quand elle s'assoit.
- En général, l'entrevue débute par une question de mise en train qui contribue à mettre à l'aise la personne interrogée. Une question souvent posée est la suivante : « Parlez-nous de vous. » La personne interrogée peut saisir l'occasion pour vous dire ce qu'elle estime apporter à la fonction qu'elle postule.
- Posez des questions sur l'expérience et les compétences directement liées à l'emploi. Évitez de poser des questions personnelles. Ne demandez pas aux candidates si elles sont mariées ou enceintes.
- Posez des questions sur le rendement et le comportement antérieurs de la personne : par exemple, demandez-lui de vous donner des exemples de conflit de travail auquel elle a été mêlée et ce qu'il en est advenu.
- Il est tout à fait acceptable de faire passer un test à la personne ou de l'inviter à penser à un scénario pour montrer sa compétence.
- À la fin de l'entrevue, demandez des références afin que vous puissiez communiquer avec les employeurs précédents de la personne. Informez-vous auprès d'eux de sa morale et de son rendement au travail. Il peut aussi être utile de savoir si un employeur précédent de la personne l'embaucherait de nouveau et de connaître les raisons de sa décision.
- Si une personne citée en référence ne dit que de bonnes choses sur un postulant, demandez lui s'il y a un domaine dans lequel le postulant pourrait s'améliorer.



Établissez
le contact !

Consultez la **section d'aide aux employeurs d'ISIS** notamment le programme *Skills Match*, un outil de recrutement en ligne servant à embaucher des talents étrangers.

www.isisns.ca/employment/for-employers/skills-match/

Trouvez des renseignements sur les salaires, les perspectives, l'octroi de licence et la certification, les fonctions de poste et les compétences requises, ainsi que les études et la formation en vous abonnant à

Travailler au Canada

www.travailleraucanada.gc.ca

Obtenez les plus récents renseignements sur les subventions salariales fédérales et provinciales en communiquant avec le

Réseau Entreprises Canada

1-888-576-4444

www.entreprisescanada.gc.ca

Mesure : Choisissez le bon emplacement pour votre entreprise

Lorsqu'ils parlent de réussites commerciales, les Nord-Américains ont souvent à la bouche le mot « emplacement, emplacement, emplacement », qu'ils répètent trois fois, parce qu'il est habituel de croire chez eux que c'est le facteur le plus important du succès d'une entreprise. Pour que les clients achètent votre produit ou service, il faut qu'ils puissent y avoir accès aisément ou qu'il puisse se rendre facilement à eux.

Vous pourriez ne pas pouvoir déterminer pour l'instant le lieu de votre entreprise en raison du genre d'entreprise que vous mettez sur pied et des finances dont vous disposez. Si c'est le cas, entreprenez vos recherches et ayez ce renseignement en tête quand viendra le moment de prendre une décision.

Aspects à considérer au moment de choisir un local pour votre entreprise

- L'emplacement est-il facile à trouver ?
- Votre entreprise sera-t-elle située dans un bon quartier ?
- Serez-vous près de votre clientèle cible ?
- Serez-vous suffisamment éloigné de vos concurrents, ou voulez-vous être près d'eux ?
- Aurez-vous besoin d'un stationnement pour votre clientèle ? En existe-t-il un ? Le stationnement est-il gratuit ?
- Est-ce que l'entreprise est facilement accessible ?
- L'emplacement est-il sur le parcours d'un bus ?
- Si vous en voulez avoir pignon sur rue, serez-vous situé en un lieu achalandé aux heures d'affaires ?
- Y a-t-il des règles restreignant votre façon de procéder, comme des heures d'ouverture ou des heures où des camions peuvent accéder à votre emplacement ?

Bail commercial

La plupart des entreprises nouvelles au Canada prennent leur premier local à bail. Cela permet une mise en route économique sans avoir à prendre une hypothèque commerciale liée à l'achat et risquer de perdre le bâtiment en cas de fermeture de l'entreprise. Un bail est un document juridique qui vous oblige à verser en un temps déterminé des paiements réguliers à votre locateur. Le bail peut probablement avoir à votre endroit d'autres exigences. Les centres commerciaux insistent souvent, par exemple, sur des heures d'ouverture uniformes. Assurez-vous de demander à votre avocat d'examiner votre bail avant de le signer. Vous devriez poser quelques questions à votre propriétaire avant de louer :

Questions à poser au propriétaire

- Quelle est la durée du bail ?
- Combien est le loyer ? Le loyer augmentera-t-il ? Quand et de combien ?
- Êtes-vous autorisé à sous-louer ?



Les trucs du métier

En Nouvelle-Écosse, vous pouvez demander que votre bail soit rédigé de sorte que votre locateur ne puisse pas louer à vos concurrents.

Par exemple, si vous exploitez une pharmacie, vous pouvez faire inscrire dans votre bail une clause interdisant au locateur de louer à une autre entreprise qui pourrait abriter une pharmacie.

La disposition est particulièrement utile si vous vous installez dans un centre où se trouvent un grand nombre d'autres commerces. Si la disposition ne figure pas dans le bail au départ, demandez qu'elle y soit ajoutée. Demandez à un avocat de revoir votre bail avant la signature pour que vous obteniez ce que vous voulez.

- Pouvez-vous renouveler votre bail une fois qu'il sera échu; dans l'affirmative, comment le loyer au taux du marché sera-t-il déterminé ?
- Qu'arrive-t-il si votre locateur fait faillite ou quitte les affaires ?
- Qu'arrive-t-il si votre locateur vend la propriété ?
- Qui assume les frais d'assurances ?
- Quels services d'entretien du bâtiment sont offerts ?
- Qui assument les améliorations locatives ?
- Quelle est la superficie du local que vous louez ?

L'entreprise à domicile

Le travail à domicile peut être une bonne façon de débiter. Certains types d'activités commerciales, comme la tenue de livres, les services professionnels et les entreprises dans Internet conviennent parfaitement à un bureau à domicile. Il existe quelques autres aspects auxquels vous devez réfléchir si vous voulez exploiter votre entreprise de votre domicile. Il peut s'agir d'une bonne façon d'économiser un loyer, mais il existe quelques restrictions au sujet de l'exploitation de votre affaire si vous estimez que l'option vous convient.

Certains quartiers n'autorisent pas les citoyens à avoir une entreprise à domicile. Pour en avoir le coeur net, communiquez avec votre administration municipale et informez-vous des règlements de zonage pour être sûr d'être autorisé à avoir votre entreprise à domicile. Pour obtenir plus de renseignements, visitez www.gov.ns.ca/snsmr.

Vous devez aussi prendre en compte les permis et licences dont vous avez besoin et si vous pouvez les obtenir pour exploiter votre entreprise à domicile. À titre d'exemple, si vous décidez de mettre sur pied une entreprise de traiteur, vous ne pourriez pas utiliser votre cuisine pour préparer les aliments. La loi de la Nouvelle-Écosse prévoit que vous devez avoir une deuxième cuisine entièrement séparée de celle qui sert à vos activités ménagères, y compris la préparation des repas de votre famille.

Mesure : Faire le premier jet intégral de votre plan d'affaires.

Arrivé à ce point avancé du processus, vous devez commencer à présenter votre plan d'affaires aux intervenants de votre entreprise : les agents d'assurances, financiers, fournisseurs et certains de vos fournisseurs de services pourraient demander à voir votre plan d'affaires. Si vous ne l'avez pas encore fait, jetez un coup d'oeil à un plan d'affaires modèle d'une entreprise semblable à la vôtre pour vous assurer de n'avoir rien oublié. C'est aussi le moment de décider de l'image que vous voulez projeter de votre entreprise et de vous préparer à en parler à d'autres agents professionnels.

Mesure : Souscrivez une assurance commerciale

Si vous décidez d'acheter du matériel, des fournitures et des stock de produits pour votre entreprise, assurez-les contre la perte, les dommages, l'invalidité du personnel et autres risques au moyen d'une police commerciale.



Les trucs du métier

La plupart des régimes d'assurance comporteront une franchise, c'est-à-dire que vous devrez assumer une partie minimale de la somme assurée.

Par exemple, si vous louez une voiture pour une journée, la société vous assure généralement contre les dommages pour une certaine somme en cas d'accident. Dans ce cas, la franchise peut être de 500 \$.

Si la voiture est démolie sans que vous soyez responsable, vous devez payer la franchise, soit 500 \$, et la société d'assurance assume le reste.

Il existe une vaste gamme de produits d'assurance à l'intention des propriétaires d'entreprise. Les polices courantes protègent contre le feu, le vol et le vandalisme. Certaines peuvent aussi protéger contre certaines dépenses de poursuite en cour que pourrait vous intenter un client ou un fournisseur.

Souscrivez une assurance-vie pour vous-même et vos partenaires (si vous en avez) pour que l'entreprise soit capable de maintenir ses activités en cas de décès de l'un d'eux.

Pour savoir de quel genre d'assurance vous avez besoin, communiquez avec un agent d'assurances. N'oubliez pas d'apporter votre plan d'affaires à la rencontre pour obtenir une bonne estimation.

Voici quelques questions à poser :

- Quelle genre d'assurance dois-je souscrire ?
- Que comprend la couverture de ma police ?
- Existe-t-il des risques ou dangers pour lesquels je ne peux pas m'assurer ?
- Que puis-je faire pour réduire le coût de mes assurances ?
- Ma police d'assurance habitation couvre-t-elle mon entreprise ?
- Si mon entreprise est à domicile, ai-je besoin d'une garantie plus étendue que celle de mon domicile uniquement ?
- Quelle est ma franchise et comment influe-t-elle sur ma prime d'assurance ?
- Est-ce que ma prime sera majorée si je fais une demande d'indemnisation ? Et de combien ?

Mesure : Soyez au fait de la sécurité

Bien que l'exploitation d'une entreprise soit une activité relativement sûre au Canada en regard d'autres pays, il faut tout de même vous rappeler qu'il existe un risque que votre entreprise soit touchée par la criminalité. Le cas échéant, n'oubliez pas qu'il existe de bonnes mesures sociales de sécurité ainsi que d'autres services de soutien aux victimes éventuelles.

Il existe de nombreux genres de crimes dont une entreprise peut être victime en Nouvelle-Écosse. En voici quelques-uns :

- le racket
- la fraude
- les cartes de crédit et chèques faux
- le harcèlement
- l'introduction par effraction
- le vol
- la monnaie contrefaite
- le vandalisme
- le vol à main armée



Établissez
le **contact** !

**Partout en Nouvelle-Écosse
composez le**

911

**en cas d'urgence, que vous
ayez besoin de la police, d'une
ambulance, de pompiers ou de
tout autre service.**

Quand on répond au téléphone,
dites à l'interlocuteur où vous
êtes et ce qui vous arrive, et ce
service veillera à ce que le bon
intervenant vous vienne en aide
le plus vite possible.

La protection de votre entreprise contre le crime

Il existe quelques façons de protéger votre entreprise contre le crime. Vous pourriez adopter les mesures suivantes :

La formation des employés

Demandez à la police locale ou à la GRC s'il existe des ressources capables de vous aider et d'aider vos employés à protéger votre entreprise contre la criminalité.

Les systèmes de vidéo-surveillance

Achetez du matériel de bonne qualité et changez vos rubans fréquemment pour que l'enregistrement soit net. Des services professionnels de sécurité s'affichent dans les pages jaunes de l'annuaire et peuvent vous aider à concevoir votre système de sécurité ou vous pouvez obtenir de plus amples détails auprès de votre service de police locale.

Les alarmes de sécurité

De nombreuses sociétés privées peuvent installer des détecteurs de mouvement et des systèmes d'alarme de porte pour contrôler la présence d'intrus sur les lieux de votre entreprise. Consultez les pages jaunes de l'annuaire.

La reconnaissance des billets de banque contrefaits

Vérifiez dans le site Web de la Banque du Canada la manière de détecter les billets de banque contrefaits, à l'adresse **www.banqueducanada.ca/fr/billets/contrefacon/index.html**.

Pour obtenir plus de renseignements, voyez le site Web de la Gendarmerie royale du Canada à l'adresse : **www.rcmp-grc.gc.ca**.

Vous pouvez aussi consulter le site Web du Centre antifraude du Canada à l'adresse **<http://www.antifraudcentre-centreantifraude.ca/>** pour savoir comment protéger votre entreprise des fraudes de toutes sortes et reconnaître le vol.

Que faire en cas de vol dans votre entreprise

Si votre entreprise est victime d'un vol, de multiples ressources sont à votre disposition pour vous aider à faire face à la situation. Dans ce cas, voici la marche à suivre :

- Mettez-vous en sûreté le plus vite possible; ne courez pas de risques inutiles.
- Déclarez le vol à la police par téléphone le plus vite possible dès que le danger est passé. Si vous êtes sur les lieux du crime lorsqu'il est commis, ne discutez pas avec le voleur. Faites de votre mieux pour ne pas vous mettre en danger et appelez la police dès que vous pouvez.
- Si le crime se produit où vous vous trouvez, ne touchez à rien. La police pourrait vouloir vérifier les empreintes digitales ou regarder la bande du système de surveillance.
- Collaborez avec la police du mieux que vous pouvez. Plus vous lui facilitez la tâche dans son intervention, plus elle sera en mesure de traduire le

contrevenant en justice et recouvrer le fruit du vol.

- Si vous avez été visé par un incident contre lequel vous êtes assuré, signalez-le à votre compagnie d'assurance. Elle pourrait peut-être vous aider à recouvrer certaines de vos pertes.

Mesure : Commercialisez votre entreprise

Si vous voulez que votre entreprise prospère en Nouvelle-Écosse, vous devrez faire du marketing pour annoncer vos produits et services. Repassez l'étude de marché faite précédemment et considérez qui sont vos clients et quelle est la meilleure façon de les atteindre. Par exemple, si vous voulez vendre un nouveau progiciel aux entreprises, le journal communautaire n'est pas nécessairement le meilleur véhicule publicitaire. Par contre, si vous ouvrez un dépanneur, le journal local peut être le meilleur outil de départ pour le faire savoir.

Le marketing doit se modeler sur la culture qu'il vise. Voilà où l'étude de marché faite précédemment entre en jeu. Vous devriez déjà avoir une certaine idée de la clientèle visée. C'est maintenant l'heure d'élaborer un plan et de le mettre en oeuvre. Si vous ne pouvez pas répondre avec certitude à l'une des questions qui suivent, faites des recherches en ligne et rendez-vous à votre bibliothèque publique ou contactez le Réseau Entreprises Canada afin d'y faire quelques lectures sur le sujet.

Quelques aspects du marketing à prendre en compte

- Quelle image voulez-vous projeter de votre entreprise ?
- Quelle genre d'enseigne installerez-vous devant votre entreprise ? Parfois, il suffit d'utiliser la vitrine pour annoncer vos produits et services.
- Votre prix est-il concurrentiel en regard du produit et devriez-vous annoncer cet avantage ?
- Existe-t-il des associations ou groupes de marketing ou des activités de nature à faire connaître le profil de votre entreprise ?
- La tenue d'un stand à des foires commerciales pourrait-elle vous aider à atteindre des clients éventuels ?
- Des stylos ou autres produits promotionnels portant le nom de votre entreprise ou les renseignements où l'on peut vous joindre peuvent-ils attirer les clients ?
- Vous doterez-vous d'un site Web ? Vendrez-vous vos produits et services en ligne ?
- Votre meilleur lien avec votre marché est-il la radio, la télévision ou les journaux ?
- Est-ce qu'un envoi postal de circulaires à l'ensemble des maisons, des appartements et des entreprises de votre secteur attirerait les clients ?

Le marketing par « le bouche à oreille »

Ne sous-estimez pas la puissance du « bouche à oreille ». Quand des clients aiment votre produit ou service, ils le disent à leurs amis. S'ils n'en sont pas satisfaits ils en parleront encore davantage. En raison de la petitesse de l'économie en Nouvelle-Écosse, le bouche à oreille peut faire le succès de votre entreprise ou l'anéantir.



**Les trucs
du métier**

Au Canada, la norme de service à la clientèle que vous adoptez peut bâtir ou anéantir votre entreprise.

Quand un client fait appel à votre entreprise, il veut généralement avoir le sentiment que vous êtes prêt à répondre à ses besoins. Il peut s'agir de l'un des comportements suivants :

- sourire ou accueillir votre client;
- faire quelques petites concessions pour qu'il soit heureux du produit;
- laisser au client de l'espace personnel afin qu'il puisse explorer lui-même les produits;
- garantir les produits et respecter les garanties données.

Au fond, si vous faites en sorte que le client ait l'impression d'être la personne la plus importante du monde, il sera profitable à votre entreprise.

Pour faire votre promotion par le bouche à oreille :

Offrez un excellent service à la clientèle

L'excellence de votre service est la meilleure façon d'inciter votre clientèle à vous envoyer de nouveaux clients.

Collaborez avec des entreprises qui traitent avec votre clientèle dans des domaines connexes

Par exemple, un agent immobilier peut travailler de concert avec un avocat, un banquier et un courtier en prêts hypothécaires. Si chacun dirige son client vers un autre collaborateur, le client de l'un peut devenir le client de tous.

Faites du réseautage

Établissez des rapports de grande qualité avec les gens que vous rencontrez dans les situations de réseautage. Plus ils vous connaissent ainsi que de votre entreprise, moins ils hésiteront à vous envoyer des gens. Cela est particulièrement vrai s'ils constatent que vous offrez un excellent service.

Pour faire votre promotion sur le Web

En cette ère de la société numérisée, il faut vous démarquer de la concurrence. Créez une présence virtuelle crédible et durable de votre entreprise et attirez de nouveaux clients. Voici des objectifs qui pourraient contribuer à renforcer la crédibilité de votre entreprise sur le Web :

Créez un site Web professionnel

Un site mal conçu ou peu convivial peut projeter une image non professionnelle de votre entreprise et risque de détourner les visiteurs. Si vous n'êtes pas en mesure de concevoir vous-même un site Web convivial, vous devriez songer à embaucher un expert. D'une façon ou d'une autre, un site Web bien conçu est un investissement qui peut être rentable à long terme.

Créez un profil distinct de vous-même et de votre entreprise

Beaucoup de sites Web sont impersonnels et n'indiquent pas au visiteur qui est derrière l'entreprise. La création d'une page *À propos de nous* accessible et à la portée de tous qui affiche le profil des employés ou des photos de vous et de vos employés est une façon simple et efficace d'ajouter une touche personnelle à votre site, tout en établissant des liens avec vos clients potentiels.

Utilisez les médias sociaux

Abordables, les outils des médias sociaux constituent un moyen de communication efficace pour joindre vos clients et favorisent la promotion de votre entreprise. Ils vous permettent de faire connaître vos produits et services dans un style accrocheur grâce au bouche-à-oreille, de tenir vos clients au courant de vos nouveautés et de vos promotions, ainsi que de leur donner l'occasion de communiquer directement avec vous et votre entreprise.

Illustrez votre expertise commerciale

Une bonne façon d'assurer votre crédibilité en ligne est de montrer à vos clients potentiels que vous et vos employés connaissez bien votre entreprise. Par exemple, si vous exploitez un magasin d'articles de sport, vous pourriez rédiger un blogue sur ce dont il faut tenir compte lorsque l'on achète une certaine pièce d'équipement. Si vous avez une entreprise d'aménagement paysager, vous pourriez diffuser des vidéos de vos projets en cours. Soyez créatif! Vos compétences et vos connaissances en affaires pourraient vous aider à obtenir un autre avantage sur la concurrence aux yeux de vos clients.



Les trucs du métier

Le site Web du Réseau Entreprises Canada vous offre plusieurs ressources marketing :

Marketing en ligne
www.entreprisescanada.ca/fra/page/2616

Principes du marketing
www.entreprisescanada.ca/fra/page/2805/

Stratégies de marketing
www.entreprisescanada.ca/fra/page/2638/

ISIS Business Services
vous offre des ateliers et de conseils individualisés en matière du marketing et bien plus.

902-423-3607

1-866-431-6472

business@isisns.ca

www.isisns.ca/business

Section 6 :

Fiscalité

Une taxe est un impôt prélevé sur les personnes, les biens et les revenus. Les ordres de gouvernement et les administrations utilisent cet argent pour acquitter les dépenses engagées dans les routes, les hôpitaux, la police, l'éducation et les autres services et programmes qui font partie de la culture du Canada.

Au Canada, chaque contribuable est tenu de payer chaque année avant la date limite le montant exact d'impôt ainsi que de faire une déclaration de revenus en respectant la date limite fixée par le gouvernement et en fournissant à l'Agence du revenu du Canada (ARC) suffisamment de renseignements pour qu'elle puisse la traiter.

En présentant votre déclaration de revenus, vous faites en sorte d'obtenir les crédits d'impôt et les avantages auxquels vous avez droit.



Conseils d'entrepreneurs



« Le flux de trésorerie, les opérations bancaires, l'historique de crédit, les déclarations de revenus, la TPS/TVH, cela fait beaucoup de choses à apprendre pour un nouvel arrivant au Canada au moment de lancer une entreprise; cependant, il est possible de bien gérer le tout si l'on y accorde la priorité. En quelques années, vous pourrez apprendre et comprendre le système comptable canadien. De plus, il est essentiel d'obtenir de bons conseils comptables et financiers qui respectent votre budget. Toutefois, vous ne devriez pas dépendre entièrement de votre comptable pour prendre des décisions d'affaires. En bout de ligne, c'est vous qui êtes responsable. Une fois que vous aurez géré toutes les facettes susmentionnées, vous serez fier de ce que vous aurez accompli!! »

Jeevan Saldanha

Shap Industrial Ltd.

Contacts

Section 6. Taxation

Catégories d'impôt

Impôt sur le revenu des particuliers	Impôt qu'un particulier paie à l'État sur ses gains nets provenant d'un emploi, d'une entreprise et d'investissements. L'impôt sur le revenu d'un particulier comprend aussi les revenus de pension, de location de propriétés et de gains de capital.
Impôt des sociétés	Impôt qu'une société doit payer à l'État sur ses revenus nets.
Taxe de vente	Taxe sur le prix de vente de biens et services. Les travailleurs indépendants peuvent recouvrer cette taxe en demandant des crédits de taxe sur les intrants (CTI).

Combien de fois devez-vous faire une déclaration de revenus

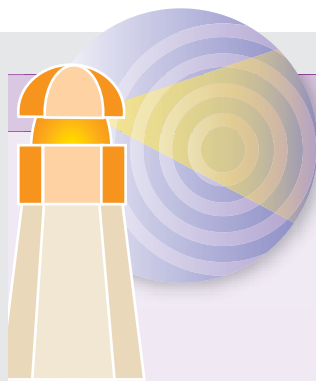
- Les déclarations de revenus personnelles doivent être remplies avant minuit le 30 avril pour l'année précédente.
- Les propriétaires d'entreprises qui sont travailleurs indépendants et leur conjoint doivent transmettre leur déclaration de revenus au plus tard le 15 juin (mais l'impôt exigible doit être payé au plus tard le 30 avril sous peine de pénalité).
- Si vous devez payer de l'impôt, vous devez le faire au plus tard le 30 avril de l'année suivant celle où l'impôt est exigible. Si vous devez plus de 3 000 \$, quelle que soit l'année, vous pourriez avoir à verser des acomptes provisionnels le 15 des mois de mars, juin, septembre et décembre.
- Si vous payez vos impôts en retard, vous vous verrez imposer des intérêts et des pénalités.

Comment et à qui faire les déclarations de revenus

La plupart des impôts sont versés à l'Agence du revenu du Canada (ARC), qui perçoit les taxes et administre les lois du gouvernement fédéral et de presque tous les gouvernements provinciaux et territoriaux.

Quant à vos impôts à titre de particulier, il vous faut la Trousse générale d'impôt et de prestations de l'ARC. La trousse contient un guide, une déclaration, des annexes afférentes et des annexes provinciales. Il existe plusieurs façons d'obtenir votre trousse — par Internet, par téléphone ou en personne aux bureaux de l'ARC ou à un comptoir de Poste Canada pendant la période de déclaration. Si vous avez des questions au sujet de la déclaration de revenu et de prestations, composez le 1-800-959-7383.

Toutes les sociétés faisant affaires au Canada doivent faire à chaque exercice une déclaration de revenu des sociétés T2, même si aucun impôt n'est exigible. Les organismes de bienfaisance enregistrés sont les seules exceptions à la règle. Les organismes de bienfaisance enregistrés doivent faire une déclaration annuelle de renseignements. Visitez le site Web de l'ARC à l'adresse **www.cra-arc.gc.ca** ou composez le numéro 1-800-959-7775.



Avez-vous de la difficulté à lire ?

- Demandez de l'aide à des gens qui parlent le français.
- Consultez un dictionnaire.
- Tapez le mot ou l'expression dans un moteur de recherche Internet et trouvez d'autres exemples de la façon de l'utiliser.
- Essayez un cours de langue. Pour en trouver un, consultez la rubrique écoles-langues (**schools – language**) des pages jaunes du bottin local.

Genres de revenus imposables des propriétaires d'entreprises

Revenu d'un emploi indépendant

- Si vous êtes un travailleur indépendant, vous disposez de plus d'options en matière de planification fiscale que les personnes travaillant à compte d'autrui.
- Si vous êtes un travailleur indépendant et obtenez un revenu d'une entreprise, aucune déduction fiscale n'est perçue à la source au contraire de la personne qui n'est pas à son compte. Mais vous pourriez avoir à payer l'impôt plus tard.
- Si vous avez engagé des dépenses à l'égard de votre entreprise, vous pouvez les déduire de vos gains bruts. Vous réduisez ainsi votre revenu imposable et payez moins d'impôt.
- Les prestations ordinaires d'assurance emploi (AE) ne sont que pour les personnes qui sont employées par d'autres, mais les travailleurs autonomes canadiens peuvent s'y inscrire et verser des primes pour les cinq types suivants de prestations spéciales d'AE :
 - prestations de maternité;
 - prestations parentales;
 - prestations de maladie;
 - prestations de soignant;
 - prestations pour parents d'enfants gravement malades.
- Si vous êtes à votre compte, le Régime de pensions du Canada (RPC) exige que vous versiez les cotisations de l'employé et de l'employeur. Quand vous faites votre déclaration de revenus, vous pourriez être admissible au remboursement de la quote-part de l'employeur.

Revenu d'une société

La personne morale (corporation) est une entité juridique distincte.

Vous pouvez retirer des fonds d'une société par voie de dividendes versées à tous les actionnaires. C'est la manière privilégiée d'y retirer des fonds. De plus, vous pouvez retirer des fonds en contractant un emprunt auprès de la société. Si vous en êtes le propriétaire, vous pouvez même vous verser un salaire de la société ou établir le régime de salaire et dividendes qui vous convient le mieux.

Qu'est-ce que la taxe de vente harmonisée (TVH) ?

TVH signifie taxe de vente harmonisée, c'est-à-dire une taxe sur la vente de produits et de services. Elle comprend deux taux de taxe combinés : la taxe de vente fédérale sur les produits et services (TPS), actuellement de cinq pour cent, et la taxe de vente provinciale de la Nouvelle-Écosse (TVP), actuellement de dix pour cent.



Établissez
le **contact** !

Pour suivre un cours sur l'impôt
des petites entreprises, contactez

ISIS Business Services

902-423-3607

1-866-431-6472

business@isisns.ca

www.isisns.ca/business

Qui doit percevoir la TVH ?

Si vos ventes annuelles de biens et services assujettis à la taxe dépassent 30 000 \$, vous devez exiger le paiement de la TVH. Il est très important que vous vous enregistriez pour obtenir un numéro de TVH si cela est nécessaire. Vous devriez vous inscrire d'avance si vous savez que vos ventes dépasseront la limite des 30 000 \$ dès la première année d'exploitation de votre entreprise. Si vous mettez du temps à franchir ce seuil, inscrivez-vous dès que vos ventes dépassent 30 000 \$.

Si vos revenus ne dépassent pas 30 000 \$, vous n'êtes pas obligé de demander un numéro de TVH. Dans ce cas, vous n'êtes pas tenu d'exiger le paiement de la TVH sur vos produits et services. En revanche, vous devrez payer la TVH sur les biens et services que vous vous procurez pour votre entreprise. Si vous n'exigez pas la TVH, vos clients payeront moins cher, mais vous ne pourrez demander de remboursement à l'égard de cette taxe que vous versez pour acheter votre entreprise.

Comment vous inscrire pour obtenir un numéro de TVH

Quand vous avez enregistré votre entreprise (voir section 5), vous avez reçu un numéro à neuf chiffres (NE). Quand vous vous inscrirez à l'égard de la TVH, vous obtiendrez un numéro à 15 chiffres dont les neuf premiers sont identiques à ceux de votre numéro d'entreprise (NE), auxquels s'ajoutent deux lettres et quatre chiffres à la fin. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le site Web à l'adresse www.cra-arc.gc.ca.

Quelles autres choses dois-je savoir à propos de la TVH ?

- Si vous exploitez une entreprise canadienne et que vous êtes inscrit aux fins de la TVH, vous pouvez réclamer les crédits de taxe sur les intrants (CTI) pour la TVH que vous avez versée pour vos achats d'entreprise.
- Pour réclamer les CTI, vous devez vous inscrire à l'ARC afin d'obtenir un numéro vous permettant de percevoir la TVH même si vous n'êtes pas tenu de le faire, sauf si votre chiffre d'affaires dépasse 30 000 \$ par année.
- Une fois inscrit pour demander les CTI de la TVH, vous devez exiger la TVH sur tout gain provenant de la vente de biens et services.
- Vous devez tenir des dossiers exacts des CTI que vous réclamez, ainsi que des dossiers des ventes et dépenses de même que de la TVH perçue.
- Même si vous réclamez des CTI sans l'envoi de documents ou reçus, vous devez conserver les documents justificatifs en cas de vérification.
- Tous les reçus doivent indiquer le nom du vendeur, la date et le montant de la TVH, le numéro de TVH à quinze chiffres du vendeur, le mode de paiement (comptant, chèque, carte de crédit, etc.) ainsi que la désignation des articles achetés.

Si vous avez des questions, faites le 1-800-959-7775 et demandez à parler à un agent, ou consultez le *Guide pour les petites entreprises canadiennes* à l'adresse www.cra-arc.gc.ca/F/pub/tg/rc4070.

L'imposition de la TVH peut-elle m'aider à survivre aux premières étapes de mon entreprise ?

L'étape de démarrage est généralement une période pendant laquelle l'entreprise dépense davantage d'argent qu'elle n'en gagne; ainsi, si vous conservez tous vos reçus liés au matériel et aux autres dépenses engagées, il peut en résulter que vos CTI pourraient contribuer à renflouer la trésorerie de votre nouvelle entreprise. Les dépenses d'entreprise qui constituent des CTI sont :

- Les biens destinés à la revente
- Les frais de publicité
- Le matériel tel que les meubles, les véhicules et les ordinateurs

Les dépenses de fonctionnement comme le loyer, les services publics, les services de bureau et la location de matériel. Si vous désirez rencontrer l'Agence du revenu du Canada pour qu'il réponde à vos questions, composez le 1-800-959-5525.

Zone d'activité de la partie 6



Activité n° 1

Énumérez toutes vos sources de revenu, puis faites de même pour vos dépenses. Inscrivez alors quelles seront vos déductions.

Activité n° 2

Communiquez avec l'Agence du revenu du Canada afin de savoir quels seront vos impôts. Un comptable peut vous aider à ce propos.

Pour entreprendre la dernière étape de votre voyage

Vous n'êtes pas seul dans votre aventure commerciale. La Nouvelle-Écosse offre de très bons appuis aux petites entreprises sous forme de nombreux organismes conçus pour répondre à vos besoins et à ceux de votre entreprise. Leur expertise collective englobe toutes les industries et structures d'entreprises.

Vous pouvez obtenir du soutien pour votre entreprise sous les formes suivantes :

- Conseils d'affaires
- Capital de risque
- Associations industrielles
- Chambres de commerce
- Avis juridiques
- Associations professionnelles
- Aide à la compréhension du droit lié à l'immigration et aux travailleurs étrangers au Canada
- Information sur l'exploitation d'une entreprise
- Information et formation sur les études de marchés
- Formation informatique
- Formation linguistique
- Information sur les activités de réseautage

Réseau Entreprises Canada est le premier point d'accès aux divers programmes gouvernementaux et organismes sans but lucratif à votre service. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la manière d'obtenir de l'aide dans ces domaines, adressez-vous à Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse comme suit :

Téléphone : 1-888-576-4444

Web : www.entreprisescanada.ca/ne

Courriel : info.ec@acoa-apec.gc.ca

Communiquez avec **ISIS Business Services (BDS)** pour obtenir un rendez-vous et discuter de vos idées d'entreprise.

Téléphone : 1-866-431-6472/902-423-3604

Web : www.isisns.ca

Courriel : business@isisns.ca

Adresse : 6960 rue Mumford, bureau 2120, Halifax, N-É

Bonne chance dans vos projets !

Ce livre a été produit en collaboration par le Réseau Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse et Services d'établissement et d'intégration des immigrants (ISIS).

membre du

Réseau **Entreprises** Canada

Entreprises Canada en Nouvelle Écosse

Notre objectif consiste à vous fournir les ressources dont vous avez besoin pour faire croître et prospérer votre entreprise, notamment une vaste gamme de renseignements sur les services, programmes et règlements gouvernementaux.

Le **Réseau Entreprises Canada** fait la promotion de l'entrepreneurship et de l'innovation, en plus de fournir de l'aide par l'entremise d'un réseau organisé de centres de services à la grandeur du Canada. Il y a un centre dans chaque province et territoire qui collabore avec les divers partenaires des nombreuses collectivités de sa région, et qui vous offre de nombreux points de service.

Nous nous efforçons :

- de réduire la complexité des relations avec les multiples ordres de gouvernement;
- de consolider les renseignements commerciaux en un point de service pratique;
- de vous permettre de prendre des décisions d'affaires avisées dans le cadre de l'économie mondiale;
- de contribuer à votre réussite grâce à une solide planification d'affaires, à des études de marché et à l'utilisation de renseignements commerciaux stratégiques.

À Entreprises Canada en Nouvelle-Écosse, nous comptons sur des agents de renseignements commerciaux et de développement commercial avertis et bilingues (anglais et français) qui sont prêts à vous guider vers l'information et les ressources qui répondent le mieux à vos besoins particuliers. Nos services sont entièrement gratuits.

Grâce à un accès à une vaste collection de publications imprimées, à des bases de données pertinentes et informatives et à un réseau de fournisseurs de services aux entreprises dans toute la province, nous pouvons trouver les réponses à vos questions sur divers thèmes tels que :

- financement du démarrage et de la planification d'affaires;
- cyber affaires;
- marketing et étude de marché;
- importation et exportation;
- ressources humaines;
- gestion;
- inventions;
- imposition;
- règlements;
- listes de fournisseurs.

Le site Web exhaustif du Réseau est une ressource pertinente et opportune pour les entrepreneurs.

À www.entreprisescanada.ca/ne, vous pouvez chercher de l'information par sujet ou mot clé, vous renseigner sur les activités commerciales à venir et en apprendre sur les ressources et services offerts par nos partenaires.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui par téléphone, télécopieur ou courriel. Nous nous réjouissons à l'idée de répondre à vos besoins en matière de renseignements commerciaux.

Web : www.entreprisescanada.ca/ne

Courriel : info.ec@acoa-apec.gc.ca

Téléphone : 1-888-576-4444 / 1-800-457-8466 (ATS)

Services d'établissement & d'intégration des immigrants

ISIS est un organisme communautaire de premier rang qui accueille les immigrants. Œvrant en partenariat, nous offrons des services et créons des occasions pour aider les immigrants à participer pleinement à la vie du Canada.

ISIS est le plus important organisme de services aux immigrants au Canada atlantique. Il offre une vaste gamme de programmes et de services à plus de 3 500 clients immigrants par an dans plus de 100 collectivités en Nouvelle-Écosse. ISIS est aussi le principal point de contact en Nouvelle-Écosse concernant les dossiers de réfugiés, d'établissement et d'immigration pour plus de 2 000 organismes, employeurs, ministères et particuliers chaque année.

De concert avec de nombreux partenaires, ISIS sert ses clients en se concentrant d'abord et avant tout sur l'intégration sociale et économique.

Nos programmes et services comprennent :

À distance et en ligne

ISIS offre l'occasion aux immigrants de perfectionner leurs compétences et d'établir des contacts avant leur arrivée, en ligne et partout en Nouvelle-Écosse.

Établissement

ISIS aide les immigrants à s'établir et les oriente dans leur installation en Nouvelle-Écosse.

Anglais

ISIS offre divers programmes de langues pour les immigrants en Nouvelle-Écosse.

Emploi

Les programmes et services d'ISIS visent à aider les immigrants à devenir autonomes et efficaces dans leur recherche d'emploi.

Bénévolat et collectivité

ISIS établit un lien entre les immigrants, d'une part, et les bénévoles et la collectivité, d'autre part.

Services de développement commercial (BDS)

ISIS compte une équipe spécialisée de professionnels des affaires pour vous aider en ce qui a trait aux séances de formation ainsi qu'aux occasions et aux ressources de réseautage. Que vous démarriez ou que vous agrandiez votre entreprise, ISIS a les services et programmes pour vous aider.

- **Conseils aux entreprises**

Vous pouvez obtenir un soutien individualisé pendant le démarrage et la croissance de votre entreprise.

- **Formation commerciale**

Perfectionnez vos compétences grâce aux programmes et aux séances de formation commerciale sur place ou en ligne tout au long de l'année.

- **Réseautage commercial**

Établissez des liens dans le milieu des affaires local.

- **Communication commerciale**

Vous pouvez suivre de nombreux programmes de langue différents en personne ou en ligne.

- **Services d'aide aux employeurs**

Vous pouvez obtenir de l'aide pour embaucher des immigrants et gérer un effectif diversifié par l'entremise d'une variété de services.

- **Ressources commerciales**

Pour plus de détails, consultez le site www.isisns.ca/business.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec nous :

Téléphone : 902-423-3607

Sans frais : 1-866-431-6472

Courriel : business@isisns.ca

Web : www.isisns.ca/business

En personne : 6960 rue Mumford, bureau 2120, Halifax, N-É

Le Conseil de développement économique de la Nouvelle-Écosse

Le Conseil de développement économique de la Nouvelle-Écosse est un organisme à but non lucratif dont la mission est d'améliorer le bien-être économique et la qualité de vie des Acadiens, Acadiennes et francophones de la Nouvelle-Écosse en faisant preuve d'un leadership innovateur dans le développement économique et l'employabilité, appuyé par la dualité linguistique des régions. Grâce au leadership du CDÉNÉ, la communauté acadienne et francophone, forte de son héritage culturel et linguistique, réalise son plein potentiel économique.

Créé depuis 1999, le CDÉNÉ s'est doté de plusieurs responsabilités telles la représentation des intérêts de la communauté d'affaires et le développement économique des communautés acadiennes et francophones en Nouvelle-Écosse.

Aujourd'hui, en plus de ses services en affaires et en entrepreneuriat, à l'emploi et en développement économique communautaire, le conseil est un des principaux acteurs dans le domaine de l'immigration économique francophone en Nouvelle-Écosse. Ainsi, avec ses nombreux partenaires, tels que le Centre d'immigration francophone, l'Université Sainte-Anne, Direction Emploi et bien d'autres, le CDÉNÉ œuvre à l'intégration économique des immigrants entrepreneurs francophones et cela grâce à ses services en affaires.

Services en affaires pour les entrepreneurs immigrants francophones

Le Conseil de développement économique de la Nouvelle-Écosse dessert les immigrants entrepreneurs d'expression française en leur offrant divers services en affaires dans le but de faciliter leur intégration économique au marché du travail Canadien. Ces services comprennent :

- sessions individuelles de conseils en affaires;
- préparation de plans d'affaires;

- préparation de plans de marketing;
- orientation vers les sources de financement;
- opportunités de réseautage;
- programme de mentorat;
- ateliers et sessions d'informations.

Pour plus d'information, contactez nous :

Téléphone : 902-424-6021

Sans frais : 1-866-552-3363

Courriel : conseillerimmigration@cdene.ns.ca

Web : www.cdene.ns.ca

Adresse : 2000, rue Barrington, Tour Cogswell, Bureau 603, Halifax, Nouvelle-Écosse, B3J 3K1

Ressources

Produits du Réseau Entreprises Canada

Guide de démarrage des entreprises en Nouvelle-Écosse

Composez le 1-888-576-4444 pour en obtenir un exemplaire.

Site Web du réseau national

www.entreprisescanada.gc.ca

Fil Twitter national

<https://twitter.com/CanadaBusiness>

Page Facebook de la Nouvelle Écosse

<https://www.facebook.com/pages/Entreprises-Canada-Nouvelle-%C3%89cosse/196278490393659>

Calendrier des activités d'Entreprises Nouvelle-Écosse

<https://www.google.com/calendar/htmlembed?src=brjqlf3a0e6e9lrbgm95hu5fas%40group.calendar.google.com&ctz=America/Halifax>

Guide *Contacts*

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/page/centre/sgc-12/>

Produits et services pour l'établissement et l'intégration des immigrants

Pour obtenir des renseignements sur :

- Ateliers et séminaires
- Ressources commerciales
- Répertoire des entreprises d'immigrants
- Le guide *Contacts*

Visitez www.isisns.ca/business

Page Facebook d'ISIS

www.facebook.com/isisns.ca

Notes

Handwriting practice lines consisting of solid top and bottom lines with a dashed midline. The page contains 20 sets of these three-line guides.