



Community Business Development Corporation
Corporation au bénéfice du développement communautaire

Guide de planification d'entreprise



Guide de planification d'entreprise

1. Introduction	3
2. Les facteurs à considérer avant de se lancer en affaires	4
3. L'étude de marché	7
4. Les différentes méthodes de démarrage d'entreprise	8
4.1. Démarrage de sa propre entreprise	8
4.2. Achat d'une franchise	8
4.3. Achat d'une entreprise existante	9
5. La planification de l'entreprise	10
5.1. Le plan d'affaires	10
6. Le démarrage de l'entreprise	11
6.1. Règlements et permis	11
6.2. Structure juridique de l'entreprise	11
6.2.1. L'entreprise individuelle	11
6.2.2. La société en nom collectif	12
6.2.3. L'incorporation	12
6.3. Le choix d'un nom d'entreprise	14
6.4. Registre corporatif	14
6.5. Numéro d'entreprise et services intégrés (NE)	14
6.6. Taxe de vente harmonisée (TVH)	15
6.7. Inscription en direct des entreprises (IDE)	15
6.8. Permis	15
6.9. Numéro d'employeur	16
7. Questions liées aux employés et aux normes d'emploi	16
7.1. Travail sécuritaire Nouveau-Brunswick	16
8. Autres questions importantes	17
8.1. Santé et Mieux-être	17
8.2. Classement des établissements hôteliers	17
9. Assurances	18
10. Réglementation et exigences environnementales	19
11. Avez-vous besoin de financement?	19

12. Enjeux technologiques	19
12.1. Création de nouveaux produits et inventions	20
12.2. Le conseil national de recherches Canada	20
13. Faites-vous partie des réseaux d'affaires?	20
14. Informez-vous davantage	20
14.1. Les Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC)	20
14.2. Centre de services aux entreprises du Canada/Nouveau-Brunswick	21
14.3. Réseau Entreprise	21
14.4. Info-commerce	21
14.5. Statistique Canada	22
14.6. Stratégis - Industrie Canada en ligne	22
14.7. Gouvernement du Canada en ligne	23
14.8. Gouvernement du Nouveau-Brunswick	23
14.9. Autres sources de renseignements	23



1. Introduction

Les changements présents dans le domaine de l'entrepreneuriat ont incité l'arrivée d'une multitude de produits et de services visant à répondre aux besoins des entrepreneurs relativement aux différentes phases de croissance de leur entreprise. Il est cependant plus difficile de trouver dans un même endroit des méthodes de planification fondamentales et globales qui permettent aux nouveaux entrepreneurs d'évaluer leurs atouts et leur potentiel, d'élaborer une idée et de planifier leur entreprise afin de se lancer en affaires sur des bases solides.

Une planification élaborée et la confiance en soi sont des composantes essentielles pour réussir en affaires. Être propriétaire d'une entreprise peut être une expérience enrichissante. Bien entendu, cela exige aussi un dévouement sérieux et beaucoup de travail. Vous devez savoir dès le début dans quoi vous vous embarquez!

Ce guide d'informations a été rédigé afin de vous aider à planifier l'établissement de votre entreprise. C'est à la fois une trousse de planification et un outil qui vous aidera à définir vos objectifs et à décider de la direction que vous entendez prendre, compte tenu de vos compétences et des programmes et services offerts pour soutenir vos efforts en vue de mettre sur pied une nouvelle entreprise prospère.

Veillez noter que ce document n'est pas nécessairement un guide complet de la planification d'entreprise, mais nous souhaitons qu'il puisse vous servir d'aide tout au long du processus de planification.

Déclaration de non-responsabilité

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général uniquement et ne constituent pas des conseils spécifiques concernant une situation déterminée. Les utilisateurs ayant des doutes relativement à la fiabilité des informations fournies devraient vérifier directement à la source ou demander un conseil juridique.

Politique des hyperliens

Certains hyperliens mènent à des sites d'organisme non fédéraux qui ne sont pas assujettis aux dispositions de la Loi sur les langues officielles; dans ces circonstances, la documentation peut n'être disponible que dans une langue seulement.



2. Les facteurs à considérer avant de se lancer en affaires

La réussite d'une entreprise repose sur plusieurs facteurs. Mentionnons notamment les préférences et les compétences de l'entrepreneur, sa situation financière personnelle, la capacité d'obtenir des fonds supplémentaires pour financer l'entreprise, l'état du marché dans la région visée, ainsi que les possibilités d'élargir ce marché. Avant de se lancer en affaires, qu'il s'agisse de démarrer sa propre entreprise ou d'acheter une entreprise existante, l'entrepreneur doit étudier en profondeur divers facteurs.

Bien se connaître

Avant de vous lancer en affaires, il est important d'apprendre à bien vous connaître puisque tout le monde n'est pas fait pour être entrepreneur. Un entrepreneur doit connaître ses forces et faiblesses.

Connaissances spécialisées

Possédez-vous les connaissances et les compétences nécessaires au succès de l'entreprise? Sinon, il pourrait s'avérer bénéfique de suivre des cours dans le secteur en cause afin d'acquérir les connaissances nécessaires.

Investissement

Combien d'argent avez-vous à investir dans le démarrage de votre entreprise? La plupart des entrepreneurs découvrent que leur entreprise exige plus de capital que prévu. Les besoins financiers varient selon les entreprises. L'entrepreneur doit posséder assez d'argent pour faire face aux imprévus, éviter les problèmes d'encaisse et de rater des occasions d'affaires.

Questions familiales

Votre nouvelle entreprise aura-t-elle une incidence négative sur votre famille? Les premières phases d'établissement d'une entreprise exigent beaucoup de temps et d'argent. L'entrepreneur doit déterminer si ses économies ou les profits provenant de son entreprise lui assureront, ainsi qu'à sa famille, un niveau de vie adéquat, surtout au début.

Rendement financier

Votre entreprise vous permettra-t-elle de gagner votre vie? Certaines personnes se lancent en affaires sans avoir effectué de prévisions de revenus. Prenez le temps de déterminer si les revenus que votre entreprise génèrera justifieront votre effort et suffiront à satisfaire vos besoins.



Quelques traits caractéristiques d'un entrepreneur :

- possède beaucoup de détermination et d'énergie;
- a suffisamment confiance en lui-même pour prendre des risques calculés et limités;
- fixe des objectifs élevés et réalistes;
- tire une leçon de ses échecs;
- affronte la concurrence en misant sur des normes qu'il s'est lui-même imposées;
- est très doué pour résoudre les problèmes;
- fait preuve de versatilité, cherche à devenir compétent dans tous les domaines.

Évidemment, il n'est pas nécessaire qu'un entrepreneur possède toutes ces qualités. D'ailleurs, toutes les posséder n'est pas gage de réussite. Toutefois, si vous vous reconnaissez dans seulement quelques-uns de ces traits caractéristiques, il serait peut-être plus sage de renoncer à vous lancer en affaires.

Une idée ou plusieurs idées?

On peut démarrer une entreprise à partir d'une idée. Tout de même, il arrive aussi que quelqu'un se lance en affaires sans savoir à quoi son entreprise pourrait ressembler. Cependant, il est prouvé que les entreprises qui connaissent le plus de succès reposent sur plusieurs idées qui ouvrent la voie à plusieurs possibilités. Par conséquent, si un projet n'obtient pas les résultats souhaités, de nombreuses autres possibilités restent à exploiter.

Une bonne idée commerciale doit :

- satisfaire vos besoins et intérêts personnels;
- répondre aux besoins de la clientèle;
- obtenir un bon succès commercial;
- vous permettre d'atteindre vos objectifs financiers.

Quelques idées pouvant vous aider à démarrer votre entreprise :

Contactez ou visitez

Propriétaires d'entreprises
Anciens employeurs
Amis et connaissances
Foire commerciales
Usines et fabricants

Clients potentiels
Fournisseurs potentiels
Courtiers
Nouveaux entrepreneurs
Établissements postsecondaires

Exploitez les tendances

Les soins de santé
Loisirs et voyages

Les nouvelles technologies
Produits et services spécialisés

Lisez

Revue d'affaires
Annonces classées

Annuaire de centres commerciaux
Journaux

Examinez très attentivement ce qui se passe autour de vous. Les tendances et les modes peuvent offrir de bonnes possibilités d'affaires. Soyez toutefois prudent. Une mode est passagère et permet d'encaisser rapidement de l'argent, alors qu'une tendance dure généralement plus longtemps. Vous trouverez ci-dessous une liste de tendances qui pourraient offrir les possibilités d'affaires que vous recherchez.

Le vieillissement de la population

La plus grande concentration de gens au pays sont les aînés. Quels sont les besoins des personnes âgées?

L'évolution du rôle des femmes

La proportion de la main-d'œuvre féminine augmente chaque année. Les femmes ont modifié leurs habitudes de consommation. Les magasins de votre région répondent-ils à leurs besoins?

Préoccupations en matière de santé

On met de plus en plus l'accent sur la préservation de la santé et la prévention. Quels sont les services offerts dans votre région?

Informatisation (les nouvelles technologies)

L'ordinateur et les appareils intelligents ont révolutionné le monde des affaires. Existe-t-il dans votre région les produits et services que les gens réclament?

Mode de vie de la population

Soyez à l'affût des nouveautés. Comment pouvez-vous améliorer les débouchés dans votre région?

Également, il est recommandé de rencontrer des professionnels qui deviendront probablement des alliés importants tout au long de votre carrière en affaires. Il s'agit plus précisément de rencontrer des professionnels évoluant dans les sphères d'activités suivantes : **agences de développement économique communautaire, institutions financières, droit, comptabilité.**

Il est important de bien choisir son institution financière, son avocat et son comptable car ceux-ci feront partie de votre équipe. Il est possible que leur opinion diffère de la vôtre, mais comme ils sont spécialistes dans leur domaine, leurs conseils peuvent se révéler d'une très grande valeur au cours de la phase de démarrage de votre entreprise. Il est impossible d'être trop renseigné au sujet de son entreprise. Chaque détail pourrait vous aider à prendre des décisions plus judicieuses.

3. L'étude de marché

Il est essentiel d'effectuer une étude de marché! Beaucoup d'entrepreneurs croient que leurs produits ou services se vendront automatiquement. Ce n'est pas toujours aussi simple! Il est donc primordial de réaliser une étude de marché avant de se lancer en affaires.

Avant de démarrer une entreprise, l'entrepreneur doit évaluer avec soin le marché des produits et services offerts. Quelle est la demande actuelle? Quel est le potentiel? Le marché est-il statique, en croissance ou en décroissance? Qui sont les clients? Qui sont les concurrents?

De plus, l'entrepreneur doit prendre certaines mesures afin d'examiner en profondeur le marché visé.

- L'entrepreneur doit déterminer les frontières du secteur de sa clientèle, c'est-à-dire à l'échelle de la ville, de la région, du pays ou du monde.
- Dans le secteur délimité, l'entrepreneur doit étudier les caractéristiques de la population afin de déterminer les rapports de celle-ci avec son entreprise. De plus, il doit en étudier les caractéristiques sociales et économiques, notamment le sexe, l'âge, la profession, le revenu, l'état matrimonial, la taille moyenne des familles, les coutumes ethniques, l'éducation, etc. En fait, on parle ici des données démographiques.
- L'entrepreneur doit ensuite étudier les habitudes d'achat de sa clientèle cible. S'agit-il de personnes attentives aux prix ou qui recherchent plutôt des produits de qualité à prix ordinaires? Les données recueillies guideront l'entrepreneur dans la promotion de son offre.
- L'entrepreneur doit déterminer le montant que les gens dépensent annuellement pour son produit ou service et le comparer aux ventes prévues à la première étape. Le potentiel de vente dans le marché cible est-il assez élevé pour répondre aux besoins anticipés?
- L'entrepreneur doit étudier si le volume potentiel des ventes sera assez élevé pour soutenir une autre entreprise sur le marché. Que faudra-t-il faire pour éloigner les acheteurs des fournisseurs existants?
- L'entrepreneur doit évaluer les forces et les faiblesses de ses principaux concurrents, dresser la liste de ses avantages concurrentiels et évaluer les obstacles.
- À l'aide des renseignements recueillis, l'entrepreneur doit ensuite préparer un plan d'affaires pour les deux premières années.



4. Les différentes méthodes de démarrage d'entreprise

L'entrepreneur est responsable de déterminer la structure convenant le mieux à son entreprise. Essentiellement, une entreprise peut être démarrée de différentes façons, chacune comportant des avantages et des inconvénients. Voici quelques avantages et inconvénients afférents à différents types d'entreprises.

4.1. Démarrage de sa propre entreprise

Avantages

- Vous choisissez l'endroit, le produit ou le service.
- Vous bâtissez votre entreprise avec l'argent et le temps dont vous disposez.
- Les frais de démarrage sont habituellement plus faibles que dans le cas de l'achat d'une entreprise existante ou d'une franchise.
- Vous sélectionnez vos inventaires de produits et choisissez vos fournisseurs.
- Vous décidez à quel moment prendre de l'expansion ou diversifier votre offre.

Inconvénients

- Incertitude quant au marché et absence de clientèle établie.
- Il faut faire beaucoup de sacrifices.
- Le financement est difficile à obtenir.
- Prévisions financières incertaines.
- Emplacement non vérifié.
- Risques plus grands.

Mesures à prendre

1. Choisir un nom pour l'entreprise.
2. Effectuer une recherche sur le nom choisi.
3. Enregistrer le nom de votre entreprise.
4. S'inscrire auprès du gouvernement en vue de recueillir la TVH exigée.
5. Obtenir tous les autres permis nécessaires.

4.2. Achat d'une franchise

Avantages

- Le franchiseur a déjà fait une étude de marché pour vous.
- Les frais de démarrage sont connus et les systèmes de contrôle sont en place.
- Les locaux sont déjà aménagés et les exigences relatives au matériel sont fournies.
- Il est plus facile d'obtenir le financement nécessaire et l'investissement s'avère moins risqué.
- Avantage d'avoir dès le départ une image nationale et un pouvoir d'achat solide.



Inconvénients

- Les profits et les revenus sont partagés avec le franchiseur.
- Le contrat de franchise peut favoriser le franchiseur.
- Les frais de démarrage sont plus élevés que dans le cas de la création d'une entreprise.
- Liberté limitée dans le choix des fournisseurs.
- Une franchise victime de mauvaise publicité nuit à tous les franchisés.

Mesures à prendre

1. Trouver la franchise appropriée.
2. Obtenir des renseignements détaillés relativement aux frais de démarrage, à l'investissement initial, au financement nécessaire, etc.
3. Procéder à des recherches portant sur l'industrie, les frais de démarrage, les marges de profit, les prévisions de ventes ainsi que tous les autres renseignements pertinents du plan d'affaires.
4. Demander à un avocat de réviser tous les documents pertinents.
5. Après la signature du contrat de franchise, procéder à l'enregistrement ou à l'incorporation du nom de l'entreprise.
6. Obtenir tous les permis de collecte de taxe nécessaires.
7. Obtenir les autres permis nécessaires (relatifs à la santé, à l'environnement, etc.).

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet du franchisage et pour connaître les mesures à prendre avant d'investir dans une franchise, veuillez consulter le site Internet d'Entreprises Canada. Vous y trouverez plusieurs informations sur les franchises.

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/search/results/search&keywords=franchise/>

4.3. Achat d'une entreprise existante

Avantages

- Clientèle établie.
- Grâce aux antécédents, il est parfois plus facile d'obtenir du financement.
- L'endroit où se trouve l'entreprise a déjà fait ses preuves.
- Les employés formés connaissent les clients et le produit.
- Les fournisseurs sont établis.
- L'investissement est moins risqué.

Inconvénients

- Possibilité que les modalités de location et de bail ne répondent pas à vos besoins.
- Possibilité que l'inventaires ne correspondent pas à votre marché cible.
- Possibilité que l'entreprise ait une mauvaise réputation.
- Possibilité que les locaux ne soient pas conformes aux règlements.
- Possibilité que des employés clés ne soient pas disposés à rester après l'achat.
- Possibilité que le prix d'achat soit trop élevé.

Mesures à prendre

1. Repérer l'occasion par excellence.
2. Obtenir les états financiers depuis le début de l'exercice, les états financiers précédents, ainsi que des renseignements détaillés sur le prix d'achat (et sur ce que celui-ci comprend), les comptes clients et les comptes créditeurs. Il faut également avoir une copie de tous les contrats signés et les contrats obligatoires conclus avec les fournisseurs ou les clients, une liste du total de l'actif et de l'amortissement cumulé au besoin, ainsi que tout autre renseignement pertinent pour l'évaluation de l'état financier actuel de l'entreprise.
3. Effectuer des recherches sur l'industrie et les marges de profit.
4. Étudier la convention de rachat des parts d'associés et s'assurer de l'avoir bien comprise.
5. Demander à un avocat de réviser tous les documents pertinents.

Voici un outil intéressant pour la vente et l'achat d'entreprises :

Le site Web de Futur N.-B. propose un forum gratuit où les propriétaires d'entreprises et les personnes intéressées à en acheter une peuvent échanger.

La présente initiative vous est offerte grâce aux Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) et au gouvernement du Nouveau-Brunswick.

Lien vers le site : <http://www.futurnb.ca/>

5. La planification de l'entreprise

Après avoir décidé de démarrer son entreprise, l'entrepreneur devra effectuer de nombreuses démarches afin de lui donner vie.

5.1. Le plan d'affaires

Pourquoi est-il essentiel de se doter d'un plan d'affaires?

Le plan d'affaires sert à prévoir les différents aspects de votre entreprise. Il devrait en préciser les buts, les lignes directrices et les objectifs. Il décrit aussi le fonctionnement de votre entreprise.

En précisant les objectifs à même votre plan d'affaires, vous pourrez comparer vos résultats réels avec ce que vous aviez prévu au départ. Cela vous aidera à cerner les problèmes, avant que ceux-ci deviennent impossibles à gérer, et à maintenir votre entreprise sur la bonne voie.

Un plan d'affaires détaillé démontre que votre projet est complet, organisé et concret. Il peut vous aider à convaincre des investisseurs, des banquiers, des organismes gouvernementaux et d'autres sources de financement que votre concept est solide et qu'il mérite un investissement.

Voici les différentes composantes qu'un plan d'affaires doit contenir :

- Introduction
- Description du projet

- Informations sur l'entreprise
- Sommaire du marché
- Détails du projet de financement
- États financiers – État des résultats
- États financiers – Bilan
- États financiers personnels
- États financiers prévisionnels
- Curriculum vitæ

6. Le démarrage de l'entreprise

6.1. Règlements et permis

Les autorités fédérales, provinciales et municipales ont adopté des lois et règlements afin de protéger les consommateurs. Toutes les entreprises doivent s'y conformer. Selon les produits ou les services offerts, les entrepreneurs doivent aussi se procurer certains permis visant à assurer la sécurité publique et le respect des normes établies.

Voici une description des exigences les plus répandues concernant le démarrage d'une entreprise.

6.2. Structure juridique de l'entreprise

Il existe trois principales structures d'entreprise : l'entreprise individuelle, la société en nom collectif et l'incorporation. Pour obtenir de plus amples renseignements relativement à ces différentes structures d'entreprise, veuillez communiquer avec le bureau de Service Nouveau-Brunswick le plus près de chez-vous ou visiter leur site Internet au www.snb.ca

Il est bon de consulter un comptable ou un avocat avant de prendre ce genre de décision.

6.2.1. L'entreprise individuelle

Dans l'entreprise individuelle, une seule personne est responsable d'assumer toutes les fonctions nécessaires à l'exploitation fructueuse de l'entreprise. Le propriétaire est tenu personnellement responsable des dettes, des obligations ou des actions de son entreprise. On dit du propriétaire qu'il est autonome ou indépendant.

Avantages

- Frais de démarrage faibles.
- Plus grande liberté vis-à-vis les lois.
- Le propriétaire contrôle directement son entreprise.
- Exigences minimales en matière de fonds de roulement.
- Avantages fiscaux pour le petit propriétaire.
- Tous les profits vont au propriétaire.

Inconvénients

- Responsabilités illimitées.
- Manque de continuité.
- Difficulté à réunir des capitaux.

6.2.2. La société en nom collectif

Dans la société en nom collectif, deux ou plusieurs personnes ou sociétés combinent leurs talents et ressources pour faire des affaires. La responsabilité de tous les aspects de l'entreprise est habituellement partagée parmi les associés, sans égard au capital investi par chacun. De plus, chaque associé est responsable des dettes directement liées à l'entreprise et contractées par les autres associés.

Avantages

- Facile à former.
- Frais de démarrage faibles.
- Sources additionnelles de capital de risque.
- Possibilité d'avantages fiscaux.
- Réglementation extérieure limitée.
- Base de gestion plus vaste.
- Répartition des risques et des pertes.

Inconvénients

- Responsabilités illimitées.
- Manque de continuité.
- Autorité divisée.
- Difficulté à réunir des capitaux additionnels.
- Difficulté à trouver des associés convenables.
- Répartition des profits.

6.2.3. L'incorporation

L'incorporation crée une entité juridique ou personne morale (la société) qui est séparée et distincte de ses membres (actionnaires). En général, la société possède tous les pouvoirs et capacités d'une personne.

Avantages

- Gestion spécialisée.
- Propriété transférable.
- Existence continue.
- Entité juridique.
- Possibilité d'avantages fiscaux.
- Base de gestion plus vaste.
- Répartition des risques et des pertes.

Inconvénients

- Manque de continuité.
- Autorité divisée.
- Difficulté à réunir des capitaux additionnels.
- Difficultés à trouver des associés convenables.
- Répartition des profits.

Les caractéristiques additionnelles suivantes distinguent la société incorporée de la société en nom collectif et de l'entreprise individuelle :

Responsabilité limitée : généralement, aucun actionnaire ne peut être tenu responsable des dettes, des obligations ou des actions de la société incorporée au-delà de la part de capital social à laquelle il a souscrit.

Succession perpétuelle : la société incorporée étant une entité juridique distincte, son existence ne dépend pas de l'affiliation continue de ses actionnaires. Il est facile de changer les actionnaires puisqu'il est possible de transférer leurs actions dans la société incorporée (les vendre, etc.) sans toucher à l'existence ou à l'exploitation de celle-ci.

Processus d'incorporation

Comme le processus d'incorporation est assez complexe, il est recommandé de consulter un avocat et un comptable. Il s'agit alors de demander à votre avocat les honoraires qu'il prévoit exiger. Pour leur part, les comptables offrent des services conseils selon un taux horaire.

Dans le cas des personnes qui choisissent d'entreprendre elles-mêmes les démarches, voici un aperçu des frais qu'il faudra prévoir :

- frais pour la recherche effectuée sur le nom de l'entreprise;
- frais d'enregistrement du nom de l'entreprise;
- achat des sceaux et des livres nécessaires;
- achat de certificats d'actions.

Quelle que soit la structure juridique d'entreprise choisie, il est recommandé de consulter un avocat relativement aux détails juridiques, aux contrats et aux responsabilités.



6.3. Le choix d'un nom d'entreprise

Le nom de l'entreprise est important. Il est encore plus important que le nom du propriétaire ou des propriétaires. Pour décider du nom de votre entreprise, voici quelques règles simples :

- Le nom de votre entreprise doit être court, simple et facile à retenir.
- Le nom de votre entreprise doit révéler à vos clients ce que vous leur offrez.
- À moins d'être bien connu, évitez les noms de famille ou les prénoms.
- Évitez d'employer certains mots et expressions comme « qualité » et « magasin à prix réduits ».
- Assurez-vous de ne pas choisir un nom qui existe déjà.

6.4. Registre corporatif

Une fois que vous avez choisi le type d'entreprise que vous désirez exploiter et son nom, vous devez l'enregistrer auprès du registre corporatif.

Si vous avez l'intention de créer une entreprise individuelle, une société en nom collectif ou une société incorporée, ou pour obtenir de plus amples renseignements à propos des sujets énumérés plus haut, n'hésitez pas à communiquer avec le Registre corporatif.

Registre corporatif

Services Nouveau-Brunswick

432, rue Queen

(C.P. 1998)

Fredericton, N.-B.

E3B 1B6

Téléphone : 506 453-2703

Télécopieur : 506 453-2613

www.pwx1.snb.ca/snb7001/f/2000/2500f.asp

6.5. Numéro d'entreprise et services intégrés (NE)

Le numéro d'entreprise (NE) est un identificateur unique qui demeure inchangé, peu importe le nombre ou les types de comptes que vous possédez.

Le NE comprend les quatre principaux comptes d'affaires de l'Agence du revenu du Canada :

Impôt des sociétés

Retenues à la source

Taxe de vente harmonisée

Taxes à l'importation et à l'exportation

Pour obtenir des renseignements à ce sujet, veuillez vous adresser aux guichets d'affaires des bureaux de l'Agence de revenu du Canada par téléphone, au **1 800 959-7775**, ou visiter leur site Internet au www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/sm/menu-fra.html.



6.6. Taxe de vente harmonisée (TVH)

Le 1^{er} avril 1997, les gouvernements fédéral et provinciaux ont harmonisé leur taxe de vente. Même si la nouvelle taxe est régie par la plupart des anciennes lignes directrices qui entouraient la TPS, il est recommandé de consulter l'Agence du revenu du Canada pour obtenir les renseignements les plus récents sur la TVH. Cette exigence pourrait avoir une incidence importante sur votre entreprise. Il est important de souligner que les entreprises prévoyant réaliser des revenus annuels de moins de 30 000 dollars ne sont pas tenues de s'enregistrer pour prélever la TVH. Vous devez vous rappeler que si votre entreprise génère un revenu annuel inférieur à 30 000 dollars, il peut être avantageux ou désavantageux de vous enregistrer ou de ne pas le faire. Tout dépend de circonstances particulières. Un comptable ou un fiscaliste pourrait vous aider à prendre la bonne décision relativement à ce point épineux.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur la TVH, veuillez communiquer avec le bureau de l'Agence du revenu du Canada par téléphone, au 1 800 959-7775, ou visiter leur site Internet au www.cra-arc.gc.ca.

Certains documents comportent des renseignements essentiels quand on se lance en affaires. Vous pouvez vous les procurer à l'Agence du revenu du Canada de votre région ou les consulter sur leur site Internet au www.cra-arc.gc.ca.

6.7. Inscription en direct des entreprises (IDE)

Cette application libre-service en direct est un service à guichet unique qui permet à l'utilisateur d'obtenir un numéro d'entreprise et de s'inscrire à quatre comptes de programmes, soit les comptes de programmes de l'impôt sur le revenu des sociétés, de la TPS/TVH, de retenues sur la paie et d'importations/exportations.

Pour obtenir plus de renseignements, composez le 1 800 959-9775. Pour vous inscrire en direct, veuillez visiter le site Internet suivant :

<http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/bn-ne/bro-ide/menu-fra.html>

6.8. Permis

Selon la nature de son entreprise, l'entrepreneur doit obtenir les permis nécessaires à son type d'entreprise et à son projet. Pour plus d'information sur les permis veuillez visiter le site Internet PerLE, votre source d'information sécuritaire en ligne sur les permis.

Lancé en 2005, PerLE est géré conjointement par un partenariat réunissant les gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux. Les provinces, les territoires et des centaines de municipalités ont collaboré pour vous fournir les permis qui pourraient être nécessaires au démarrage de votre entreprise et à sa croissance.

<http://www.bizpal.ca>

6.9. Numéro d'employeur

Si vous embauchez du personnel, vous devrez obtenir un numéro d'employeur qui vous permettra d'effectuer des retenues à la source pour le Régime de pensions du Canada et l'Assurance-emploi. Pour vous inscrire, veuillez communiquer avec le bureau d'impôt régional de l'Agence du revenu du Canada au 1 800 959-7775.

7. Questions liées aux employés et aux normes d'emploi

Pour établir un environnement de travail favorable à tous, il est important de bien comprendre les droits et responsabilités des employés et de l'employeur. Pour obtenir des renseignements au sujet de la réglementation gouvernementale en matière de congés fériés, de vacances, de congés payés, etc., veuillez communiquer avec le Ministère d'Éducation postsecondaire, Formation et travail.

Ministère d'Éducation postsecondaire, Formation et travail

Bureau central de la Direction des normes d'emploi

Complexe Chesnut

470, rue York

C.P. 6000

Fredericton, N.-B.

E3B 5H1

1 888 487-2824

<http://www.gnb.ca/0308/index-f.asp>

7.1. Travail sécuritaire Nouveau-Brunswick

Si vous prévoyez embaucher plus de trois personnes pour un certain temps, vous devez vous inscrire auprès de Travail sécuritaire Nouveau-Brunswick.

Travail Sécuritaire NB

C.P. 160

Saint John, N.-B.

E2L 3X9

1 800 222-9775

<http://www.worksafenb.ca/>

8. Autres questions importantes

Pour démarrer et exploiter une entreprise, l'entrepreneur doit tenir compte d'une foule de facteurs. Même si la liste suivante n'est pas exhaustive, elle comprend les facteurs les plus importants.

8.1. Santé et Mieux-être

Toute personne qui songe à se lancer en affaires dans l'un des domaines ci-dessous doit communiquer avec le ministère provincial de la Santé et du Mieux-être afin d'obtenir des renseignements au sujet de la réglementation en vigueur. Veuillez communiquer avec le ministère de la Santé et du Mieux-être au 506 457-4800 afin de discuter avec un inspecteur ou visiter le site Internet <http://www.gnb.ca/0051/index-f.asp>

Liste des domaines :

- Fabrication de produits alimentaires
- Soins de jour
- Foyers de soins
- Foyers de soins spéciaux
- Restaurants
- Tout type d'établissement œuvrant dans le secteur de la nourriture

8.2. Classement des établissements hôteliers

Pour que votre établissement puisse figurer dans les guides touristiques provinciaux, il doit avoir été classé par la Régie d'évaluation touristique Nouveau-Brunswick. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec eux.

Régie d'évaluation touristique Nouveau-Brunswick

1133, rue Regent, bureau 202
Fredericton, N.-B.
E3B 3Z2
506 458-1995
<http://www.selectnb-com>

8.3. Tourisme et Parc Nouveau-Brunswick

Pour plus d'informations, vous pouvez aussi contacter Tourisme et Parc Nouveau-Brunswick, au 506 444-5205, ou visiter leur site Internet au <http://www.gnb.ca/0397/index-f.asp>

9. Assurances

Il y a divers types d'assurances pour divers types d'entreprises. Il est recommandé à l'entrepreneur d'étudier les principaux types d'assurances suivantes et de choisir celles qui conviennent à ses besoins.

Assurance-vie – Dans de nombreuses circonstances, il est extrêmement important d'avoir une assurance-vie. Les situations suivantes sont des exemples où une assurance-vie serait extrêmement utile. Si vous faites des emprunts pour démarrer votre entreprise, vous devez les assurer individuellement en cas de décès ou souscrire à une assurance-vie qui couvrira tous les prêts. Les associés devraient également avoir une assurance-vie assez élevée pour que l'entreprise puisse continuer en cas du décès de l'un d'eux. Pour minimiser l'incidence financière sur la famille de l'entrepreneur.

Assurance-incendie – Il est recommandé d'assurer ses actifs contre les incendies. Les imprévus pourraient être néfastes tant sur le plan personnel que professionnel. Beaucoup d'entreprises auraient avantage à se prémunir d'une assurance contre les pertes qui couvrirait les obligations de prêts jusqu'à ce que l'on trouve un nouvel emplacement ou que l'on répare les lieux endommagés lors du sinistre.

Vandalisme et vol – La possibilité de vandalisme ou de vol existe. L'entrepreneur devrait se protéger en souscrivant à une assurance appropriée.

Assurance de responsabilité civile – Si vous exploitez une entreprise qui reçoit des clients à son lieu d'affaires, vous devriez avoir une assurance de responsabilité civile qui couvrira les chutes et accidents causés par des trottoirs glissants, des planchers mouillés, etc.

Assurance invalidité – Les régimes d'assurance invalidité personnels sont conçus pour assurer un revenu mensuel aux employés sans revenu en raison d'une invalidité de longue durée ou permanente.

Régime d'avantages sociaux collectif – Un régime d'avantages sociaux collectif peut plaire grandement à vos employés. Même si beaucoup estiment qu'un régime collectif est coûteux et optionnel, il assure la protection des besoins de santé de base de vos employés, et parfois de leurs personnes à charge.

Assurance maison (actif de l'entreprise) – Si vous exploitez votre entreprise à domicile, vous devez avoir une assurance distincte de celle de votre domicile pour l'actif de votre entreprise. L'assurance de l'actif de l'entreprise couvrira votre mobilier, vos ordinateurs, votre matériel de bureau et tout autre équipement spécialisé utilisé aux fins d'exploitation de votre entreprise.

Assurance automobile (d'entreprise) – Si vous prévoyez utiliser votre automobile personnelle pour l'exploitation de votre entreprise, il sera probablement nécessaire de vous procurer une assurance supplémentaire.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet des éléments énumérés ci-dessus, veuillez communiquer avec votre courtier d'assurances. Il saura vous renseigner sur le type d'assurance le mieux adapté à vos besoins.

10. Réglementation et exigences environnementales

L'entrepreneur peut obtenir un résumé des exigences environnementales en communiquant avec le ministère provincial de l'Environnement et des Gouvernements locaux à l'un des numéros suivants :

Indicatif regional 506

Bathurst	547-2092	Miramichi	778-6032
Fredericton	444-5149	Moncton	856-2374
Grand Sault	473-7744	Saint John	658-2558

Il est également possible de visiter le site Internet <http://www.gnb.ca/0009/index-f.asp>

11. Avez-vous besoin de financement?

Pour mener à bien l'exploitation d'une entreprise, l'entrepreneur doit obtenir le financement approprié sous la forme de prêts à terme, de marges de crédit, de capital de risque, de crédit des fournisseurs, etc. Ci-dessous figure une courte liste de sources de financement :

- Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC)
- Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)
- Banque de développement du Canada (BDC)
- Caisses populaires acadiennes
- Banques commerciales
- Capital de risque

12. Enjeux technologiques

De nos jours, la technologie joue un grand rôle dans le monde des affaires. Des articles considérés prestigieux, il y a quelques années, font aujourd'hui partie des nécessités courantes. Par ailleurs, la manière de faire des affaires évolue très rapidement. Internet, le commerce électronique et les cartes de guichets illustrent bien les nouvelles tendances actuelles. Conséquemment, l'entrepreneur doit étudier comment il peut exploiter la technologie afin de devenir plus concurrentiel. De nombreuses entreprises de la région offrent leurs services dans divers secteurs techniques, notamment l'élaboration de plans d'affaires, de plan marketing et d'études de marché, l'accès en ligne, la conception de sites Internet, les études techniques, les services conseils, les études environnementales, les plans et dessins, etc. Il est possible de dénicher les entreprises spécialisées en consultant l'annuaire téléphonique.

12.1. Création de nouveaux produits et inventions

L'entrepreneur qui désire créer un nouveau produit peut communiquer avec les organismes suivants responsables de l'aider à évaluer les divers enjeux entourant son nouveau produit.

12.2. Le conseil national de recherches Canada

Au Canada, des milliers de nouveaux diplômés de niveau collégial ou universitaire ne cherchent qu'à mettre en pratique leurs compétences en aidant des entreprises comme la vôtre. Ensemble, vous pourriez constituer un réseau professionnel qui favorisera à la fois le développement technologique et la création d'emplois. Le Conseil national de recherches Canada (www.nrc-cnrc.gc.ca) a plusieurs programmes à offrir afin de vous aider au développement d'un nouveau produit. Voici quelques aspects pour lesquels le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) peut vous assister.

- Ils peuvent vous aider financièrement.
- Ils sont en mesure de vous offrir un service de consultation.
- Ils peuvent également vous guider à intégrer un développement durable aux activités d'innovations.

13. Faites-vous partie des réseaux d'affaires?

De nombreux organismes offrent des services aux entreprises nouvelles et anciennes, notamment des frais réduits, des achats groupés et des activités axées sur le réseautage. Les services offerts varient d'un organisme à l'autre. Pour obtenir de plus amples renseignements, il suffit de les consulter.

La chambre de commerce de votre localité

Initiative Femme en affaires au www.wbnb-fanb.ca

Conseil économique du Nouveau-Brunswick au <http://www.cenb.com>

14. Informez-vous davantage

14.1. Les Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC)

Les Corporations au bénéfice du développement communautaire du N.-B. (CBDC) forment un réseau autonome d'organismes à but non-lucratif visant à répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises. Il existe 10 corporations au Nouveau-Brunswick, chacune visant à promouvoir le développement des petites et moyennes entreprises et à la création d'emplois dans leur région.

Par l'entremise de services techniques et financiers offerts aux entrepreneurs, les CBDC favorisent la création de PME ainsi que l'expansion et la modernisation d'entreprises existantes.

Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC)

1 888 303-2232 www.nbcdbc.ca

14.2. Centre de services aux entreprises du Canada/Nouveau-Brunswick

570, rue Queen

Bureau 102

Fredericton, N.-B.

E3B 6Z6

1 888 576-4444

ATS pour malentendants : 1 800 457-8466

<http://www.entreprisescanada.ca/fra/>

Le Centre de services aux entreprises du Canada/Nouveau-Brunswick offre des renseignements et des conseils sur les programmes, les services et la réglementation des gouvernements fédéral et provinciaux. Il offre notamment les services suivants :

- communication directe avec les ministères gouvernementaux au sujet des programmes, des services et de la réglementation;
- système de télécopie automatique : transmission directe, 24 heures sur 24, par télécopieur de renseignements sur les programmes et services gouvernementaux;
- répertoires, bases de données et brochures sur divers aspects susceptibles d'intéresser l'entrepreneur.

14.3. Réseau Entreprise

Le réseau Entreprise est conçu pour générer la prospérité dans les communautés de toute la province grâce à son réseau de quinze agences Entreprise régionales. En bâtissant des communautés plus fortes, le réseau Entreprise aide à bâtir un Nouveau-Brunswick plus solide.

L'approche qu'utilise le Nouveau-Brunswick pour susciter le développement économique consiste à rendre les communautés responsable de leur croissance économique en leur donnant un réel pouvoir décisionnel et les moyens dont elles ont besoin pour bâtir selon leurs atouts et leurs forces. Il s'agit d'un développement communautaire fondé du début à la fin sur un partenariat entre les divers paliers de gouvernement et la communauté. L'objectif est d'aider les entreprises et les organismes communautaires à prendre leur avenir en main.

14.4. Info-commerce

Info-commerce est un site Internet d'Entreprises Canada Nouveau-Brunswick, en partenariat avec l'Association des CBDC du Nouveau-Brunswick, qui fournit aux entrepreneurs ses produits d'information les plus en demande et les plus utiles. Que vous soyez à l'étape de démarrage ou de croissance d'une entreprise, les guides et fiches signalétiques disponibles vous aideront à atteindre

vosre plein potentiel. Un bulletin de nouvelle mensuel vous informera sur les nouveaux programmes ou autres sujets d'intérêt pour la communauté d'affaires.

www.info-commerce.ca

14.5. Statistique Canada

Statistique Canada possède des statistiques sur la population, la santé, l'éducation, la justice, la culture ainsi que les revenus et les dépenses par ménage. Il est possible d'obtenir des statistiques sur l'ensemble du pays, les provinces, certains centres urbains majeurs et certaines petites régions. Par exemple, l'Enquête sur les dépenses des familles énumère les dépenses annuelles des familles par catégorie, c'est-à-dire pour la nourriture, l'habillement, l'automobile, le ménage, etc.

Statistique Canada

1770, rue Market

Halifax, N.-É.

B3J 3M3

Renseignements et recherche : 1 800 263-1136

Ligne de commandes : 1 800 267-6677

Télécopieur : 902 426-9538

ATS pour malentendants : 1 800 363-7629

www.statscan.ca

On peut aussi retrouver des statistiques provinciales au

<http://www.gnb.ca/0024/economics/indexf.asp>

14.6. Stratégis - Industrie Canada en ligne

1 800 328-6189

<http://strategis.ic.gc.ca>

Stratégis est l'adresse Internet la plus importante des affaires au Canada. Ce site permet l'accès facile et direct au savoir-faire et aux ressources documentaires exhaustives d'Industrie Canada.

Les outils d'information de Stratégis, à l'intention des gens d'affaires, vous aideront à dénicher de nouveaux marchés, à étudier les possibilités de croissance, à trouver des associés, à nouer des alliances, à découvrir et à développer de nouvelles technologies ou de nouveaux procédés en plus d'évaluer les risques que courent les nouvelles entreprises. Stratégis vous offre également des renseignements sur divers autres aspects, notamment l'obtention d'un prêt grâce à la Loi sur les prêts aux petites entreprises, l'incorporation d'une entreprise, l'obtention d'un brevet ou d'une marque déposée ainsi que des renseignements sur les faillites.

Catégories de renseignements clés

- Renseignements sur les entreprises
- Renseignements sur les différents secteurs d'activité
- Technologie, innovation et obtention de licences

- Services, lois et réglementation du marché
- Renseignements sur les consommateurs

14.7. Gouvernement du Canada en ligne – <http://canada.gc.ca>

Le site du gouvernement du Canada vous donne accès à tous les ministères et organismes gouvernementaux et à divers autres renseignements qui ne se trouvent pas dans le site Stratégis.

14.8. Gouvernement du Nouveau-Brunswick – www.gnb.ca

14.9. Autres sources de renseignements

Bibliothèques (publiques, régionales, universitaires, etc.) – Vous avez accès aux journaux, magazines, revues d'affaires, publications des associations de l'industrie, répertoires nationaux/internationaux et peut-être à des documents spécialisés comme des études et des statistiques sur les gouvernements et le monde.

Internet – Vous procure une abondance de renseignements. Selon vos besoins, vous pourriez avoir accès à des renseignements intéressants en ligne.