



TROUSSE DE DÉMARRAGE

AOÛT 2021



TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|--------------|
| Documents reliés à la réflexion de votre démarche entrepreneuriale | p. 3 |
| Formes juridiques d'entreprises | p. 15 |
| Liste des liens intéressants | p. 15 |
| Liste des abréviations, sigles et acronymes | p. 19 |
| L'équipe de Mitis en Affaires | p. 23 |

L'ENTREPRENEUR

Dans le soutien que Mitis en Affaires apporte à l'entrepreneuriat, il y a deux aspects très importants à prendre en considération :

- aider les futurs entrepreneurs à déterminer leur **potentiel entrepreneurial** ;
- aider ceux-ci à préciser leur **idée d'entreprise**.

Afin de répondre à ce besoin, nous vous présentons deux outils qui peuvent vous être d'une grande utilité. Premièrement, dans les pages suivantes, vous trouverez un document intitulé *Suis-je entrepreneur ?* Prenez le temps de le lire, car il représente une étape essentielle de votre projet : votre préparation personnelle.

Deuxièmement, nous vous fournissons une liste de sites Web qui vous permettront d'aller plus loin dans le questionnement face à votre potentiel entrepreneurial, de même que face aux démarches de précision de votre idée d'entreprise.

SU IS -J E ENTREPRENEUR (E) ?

Outil de travail

L'ENTREPRENEURIAT

LES DIX ÉLÉMENTS CLÉS DU SUCCÈS DE L'ENTREPRENEUR

L'analyse d'un grand nombre d'expériences entrepreneuriales permet de dégager dix facteurs principaux ou éléments clés susceptibles de faciliter le démarrage d'une entreprise, de soutenir son développement et de concourir au succès de l'entrepreneur. Puisqu'il est question d'entrepreneuriat et de connaissance de soi, il est utile de faire le lien entre l'entrepreneur et le succès de son entreprise.

La connaissance de soi

C'est l'entrepreneur qui, par sa personnalité, donne tout son sens au projet d'entreprise qu'il nourrit. Il en est la clé de voûte. Le futur entrepreneur doit se connaître à fond avant de choisir son projet d'entreprise. Ainsi, il pourra répondre de sa capacité à supporter l'édifice à construire, et sera en mesure de résister aux inévitables pressions.

Les caractéristiques personnelles

L'entrepreneur type possède des attitudes, des motivations, des comportements et des habiletés compatibles avec sa fonction. Ces acquis sont caractérisés et bien identifiés. L'entrepreneur potentiel qui a appris à se connaître saura vérifier si son propre profil correspond à celui de l'entrepreneur type. Il devra pouvoir concentrer son énergie sur un projet ou un objectif sans se laisser distraire tant qu'il n'aura pas réalisé ou atteint son but.

Les connaissances en gestion

L'entrepreneur est non seulement le propriétaire de son entreprise, il en est aussi le dirigeant. La personne qui se connaît à fond et se sait habitée par les qualités d'entrepreneur augmente ses chances de succès par l'acquisition de connaissances de gestion, notamment en marketing et en finances. Une entreprise n'est jamais plus forte que la personne qui la dirige. D'où l'intérêt à bien se préparer pour diriger son entreprise.

L'expérience technique

Si un individu ne connaît pas suffisamment le secteur d'activité dans lequel il se propose de se lancer, il devrait d'abord tenter d'accumuler une certaine expérience technique dans ce domaine, ou du moins se documenter abondamment sur le sujet.

La connaissance du marché

L'entrepreneur bien au fait de son marché potentiel et, par ailleurs, suffisamment connu de ce dernier pourra ainsi réduire les délais de pénétration du marché et diminuer le risque de voir ses produits ou services s'avérer peu conformes à la demande ou au besoin. L'appartenance à des réseaux de clientèle apparaît primordiale. D'ailleurs, comme le marché joue un rôle essentiel dans le succès d'une entreprise, aussi bien s'assurer qu'on le connaît adéquatement.

Le capital de démarrage

Le candidat entrepreneur, par son travail et ses économies, devrait avoir accumulé un certain capital de démarrage. Lorsque son avoir personnel est insuffisant, il peut solliciter ses proches, ou un « parrain », afin de combler la différence. Il pourra ensuite demander aux institutions financières un prêt personnel lui permettant de se lancer en affaires en toute sécurité. À l'étape du démarrage, la liquidité est un facteur dont l'importance dépasse la notion de profit. L'entrepreneur est bien avisé de prévoir un surplus de liquidité pour lui permettre à l'occasion de corriger rapidement une erreur ou de redresser une stratégie. Le temps joue un rôle déterminant dans le succès d'une entreprise. La liquidité permet d'endurer et de durer. Aussi, il est essentiel de prévoir un coussin de sécurité financière, quitte à démarrer un projet de dimensions plus modestes.

Le plan d'affaires

L'expérience relève que les entrepreneurs ayant au préalable soigneusement planifié leur projet ont connu le meilleur taux de réussite, même si le déroulement du projet n'a pas toujours été fidèle aux prévisions. Par contre, l'analyse des échecs de maintes entreprises démontre l'absence de planification. Il est fondamental que l'entrepreneur établisse son plan d'affaires, car cet exercice de prévision oblige à un tour d'horizon complet et permet même de dégager des solutions de rechange « au cas où ».

Le choix d'un collaborateur et d'un parrain

L'entrepreneur devra éventuellement se choisir un associé ou un collaborateur. S'il se connaît bien, et s'il a soigneusement établi les besoins de son entreprise, il pourra alors recruter plus judicieusement la personne capable de le seconder, puis il rassemblera une solide équipe en complément. Le choix éclairé des collaborateurs et membres de l'équipe est indéniablement un élément clé du succès de l'entreprise, dès le démarrage. De plus, l'entrepreneur avisé cherchera à associer à son projet un « parrain » qui agira à titre de conseiller.

La localisation

L'entrepreneur devrait choisir un environnement favorable à l'entrepreneuriat, où règnent une culture et des valeurs dont profitent les entreprises. Il augmente ainsi ses chances de progresser et de réussir. L'endroit précis où il établit son entreprise influe également sur l'étendue de son succès, notamment s'il s'agit d'un commerce ou d'un service.

La période propice de lancement

Il importe que le lancement du projet soit effectué à la période la plus propice. Un examen poussé des cycles économiques ou saisonniers permettra d'éliminer les périodes qui pourraient s'annoncer néfastes ou défavorables à l'entreprise. Le choix de la meilleure période possible préviendra bien des mauvaises surprises.

LE POTENTIEL ENTREPRENEURIAL

L'entrepreneur modèle est à la recherche d'une réalisation personnelle. Il est motivé, plein d'énergie et de créativité, il a confiance en lui-même, il participe entièrement à la vie de son milieu. Il aime les risques modérés et veut être indépendant et autonome. Cet ensemble de caractéristiques ne se retrouve pas chez tous les entrepreneurs sans exception. Ce n'est pas non plus toutes les personnes qui les possèdent. Néanmoins, il est certain que dans notre société, il existe un nombre de personnes ayant les caractéristiques appropriées pour devenir entrepreneur, dans une proportion semblable aux autres sociétés, soit environ 10 % de la population. Ce pourcentage peut varier à la hausse lorsque l'environnement est favorable à l'entrepreneuriat.

Si on avait un nombre d'entreprises correspondant au nombre de personnes qui possèdent les caractéristiques de base de l'entrepreneur, on aurait alors au moins 50 % d'entreprises de plus que le nombre actuel. Le fait que ce nombre ne soit pas atteint dépend de divers facteurs :

- les personnes ne se reconnaissent pas ;
- elles se reconnaissent, mais ont négligé d'acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir réaliser leur potentiel ;
- elles possèdent les caractéristiques initiales, mais elles craignent souvent d'en tirer parti pleinement par crainte, par timidité ou encore parce qu'elles ont l'impression que leur milieu est insensible ou hostile à leurs initiatives ;
- elles utilisent une fraction de leur potentiel puis s'arrêtent bien au-dessous de leur plein épanouissement.

LA CONNAISSANCE DE SOI

Un facteur primordial de la réussite est d'apprendre à bien se connaître, à connaître ses objectifs et motivations, d'une part, et ses forces et faiblesses, d'autres part. D'où l'importance de prendre conscience de ce qu'on est, de ce qu'on porte en soi comme potentiel. Cette reconnaissance est l'étape préalable à l'élaboration complète d'une stratégie de mise en œuvre d'une entreprise.

Comme moyen de vérifier son potentiel, il n'existe pas de recette miracle. Certains tests ont été préparés (comme ceux présentés au point 6), mais ils ne suffisent pas. Il faut que vous preniez conscience de vous-même par :

- un examen de votre passé ;
- l'analyse de vos forces et faiblesses ;

- l'opinion des gens qui vous connaissent bien ;
- des essais de dimensions modestes, à risques minimales.

LE TRAVAIL DE RÉFLEXION PERSONNELLE

L'analyse commence par l'examen du passé. On peut se poser des questions comme : quels ont été dans le passé les événements qui m'ont le plus marqué ? Quelles ont été les crises (professionnelles, familiales) que j'ai traversées ? Comment les ai-je surmontées ? Quelle a été leur influence sur mon comportement ? Quelles ont été les cinq ou six personnes qui m'ont le plus influencé positivement ou négativement ? Quel est le résultat de cette influence ? Quelles sont, parmi mes activités professionnelles et sociales, celles qui me procurent le plus de satisfaction ? Le plus d'insatisfaction, d'angoisse ?

Dressez l'inventaire de vos succès, de vos échecs, des choses que vous aimez et que vous n'aimez pas. Si vous trouvez ce en quoi vous êtes le meilleur et ce qui vous procure le plus de joie, vous n'êtes pas très loin d'y découvrir votre projet d'entreprise.

Quel est votre rêve ? Car vous devez d'abord avoir un rêve, si vous voulez ensuite qu'il se réalise. Quelle est votre vision de vous-même et de votre rôle dans la société ? Analysez vos motivations, les objectifs que vous voudriez atteindre, le genre de vie que vous voulez pour l'avenir, vos aspirations quant à vos horaires de travail, à l'éducation de vos enfants, à vos vacances, à votre retraite. Pour quelles raisons avez-vous l'intention de créer une entreprise ? Quel est l'avis de votre conjoint ? Votre projet est-il cohérent avec votre rêve ou votre vision ? Le tableau suivant donne, à titre d'exemple, quelques motivations dont il faut tenir compte.

Motivations de l'entrepreneur

| | |
|----------------------|------------------------------------|
| Désir de dépassement | Notoriété |
| Ambition, pouvoir | Ambiance de travail |
| Indépendance | Épanouissement personnel |
| Responsabilités | Possibilités de reconversion |
| Revenu | Sauvegarde de la vie familiale |
| Situation sociale | Goût de contribuer à quelque chose |

Le tableau suivant énumère, également à titre d'exemple, quelques qualités que l'on retrouve généralement chez un entrepreneur. Il s'agit de découvrir les qualités qui « sommeillent » en vous.

Quelques qualités de l'entrepreneur

| | |
|---------------------------|--------------|
| Ténacité et détermination | Curiosité |
| Esprit d'initiative | Enthousiasme |

| | |
|----------------------------------|--|
| Sens des responsabilités | Aptitude à communiquer cet enthousiasme aux autres |
| Aptitude à la concentration | Aptitude à décider et à bien gérer son temps |
| Résistance au choc | Esprit critique, jugement |
| Forte capacité de travail | Capacité d'adaptation |
| Santé | Flair |
| Aptitude à comprendre les autres | Autodiscipline |

Au-delà de ces faits, nous ne serions pas tout à fait objectifs si nous terminions sans vous préciser que l'entrepreneuriat demande un certain nombre de sacrifices. Se lancer en affaires n'est pas forcément facile, surtout les premières années.

Vous pouvez être très motivé, posséder les prédispositions nécessaires qui font de vous un entrepreneur à succès et, enfin, avoir réussi à convaincre d'éventuels investisseurs de vous faire confiance. Toutefois, avez-vous réfléchi à la manière dont votre vie sera transformée ?

Et si jamais votre niveau de vie baissait, jusqu'à quel point l'accepteriez-vous ? Il arrive fréquemment que le nouvel entrepreneur ne puisse se verser un plein salaire durant les premières années d'exploitation de l'entreprise.

L'OPINION D'AUTRUI

Le travail de réflexion personnelle permet de mettre en lumière des traits de caractère ou de comportement dont la portée n'avait pas été mesurée auparavant. Il se peut que l'exercice révèle des aspects cachés de votre personnalité. Dans certains cas, vous pouvez avoir de votre personne une image déformée qui correspond davantage à vos désirs inconscients qu'à la réalité.

Dans le but d'éviter ce risque, l'opinion d'une autre personne est nécessaire. Il s'agit de discuter de vous avec des gens qui vous connaissent bien et d'évaluer la perception qu'ils ont de votre tempérament. Évidemment, l'efficacité de cette démarche repose sur le jugement et l'expérience des individus et de votre attitude lors des entretiens. Vous devez vous attendre à recevoir des informations désagréables.

TEST SUR LES TRAITS DE L'ENTREPRENEUR

Profil de l'entrepreneur

Naît-on entrepreneur ou devient-on entrepreneur? Les entrepreneurs ont-ils des caractéristiques communes qui les différencient des autres individus? Des psychologues, des sociologues et des administrateurs ont cherché à répondre à ces questions. Ils ont souvent trouvé que les entrepreneurs partageaient certains traits physiques et psychologiques et semblaient motivés par une gamme similaire de valeurs et de besoins.

Les questions suivantes permettent d'aborder les caractéristiques générales des entrepreneurs. Lisez-les attentivement et reprenez la réponse que vous pensez être la meilleure. Par la suite, les réponses les plus appropriées, inspirées des recherches faites sur le sujet, seront apportées pour chacune des questions. À la fin de ce simple test, vous devriez être en mesure de connaître les caractéristiques générales des entrepreneurs et de découvrir celles que vous possédez.

Questions

1. Face à un problème, l'entrepreneur est plus enclin à :
 - a) aller vers un proche ami pour obtenir de l'aide
 - b) obtenir de l'aide d'un inconnu renommé comme étant un expert
 - c) essayer de résoudre seul le problème

2. L'entrepreneur est comme le marathonien qui court principalement :
 - a) pour dépenser de l'énergie et se garder en bonne condition physique
 - b) pour obtenir la satisfaction de battre les autres compétiteurs de la course
 - c) pour essayer d'améliorer son propre record

3. L'entrepreneur est motivé par le besoin :
 - a) d'atteindre un but personnel d'une grande importance
 - b) d'obtenir l'attention publique et la reconnaissance
 - c) de contrôler les gens et d'accumuler des richesses

4. L'entrepreneur croit que le succès ou l'échec d'une nouvelle entreprise dépend surtout :
 - a) de la chance ou du destin
 - b) du support et de l'encouragement des autres
 - c) de ses propres forces et habiletés

5. Étant donné la possibilité de gagner une récompense importante, laquelle des actions suivantes l'entrepreneur poursuivrait-il ?
 - a) lancer un dé avec une chance sur trois de gagner
 - b) affronter un problème avec une chance sur trois de le résoudre dans les délais prévus
 - c) faire ni a ni b parce que ses chances de succès sont trop minces

6. L'entrepreneur est plus enclin à choisir une tâche :
- a) qui comporte un niveau de risque modéré, mais qui demeure un défi
 - b) où les risques sont élevés, mais les récompenses importantes sur le plan financier
 - c) qui est relativement facile et dont les risques sont faibles
7. Les profits sont importants pour l'entrepreneur :
- a) parce qu'ils apportent de l'argent qui lui permet de concrétiser d'autres idées et de prendre avantage d'autres occasions
 - b) parce qu'ils constituent une mesure objective de son succès
 - c) parce que la principale raison pour accepter le risque de fonder une nouvelle entreprise était d'accumuler une richesse personnelle
8. Lequel des facteurs suivants l'entrepreneur valorise-t-il le plus dans son emploi ?
- a) l'importance accordée à la compétence et à l'efficacité
 - b) la liberté de gérer son propre temps
 - c) l'occasion de créer et d'effectuer de nouvelles choses

Explications

Question 1

L'entrepreneur est souvent une personne indépendante et autonome. Elle a besoin d'être son propre patron, car elle a de la difficulté à se soumettre à des modèles ou à des procédures fixes (aversion pour la structure hiérarchique). Elle a aussi un grand besoin de se réaliser, c'est-à-dire qu'elle éprouve constamment le besoin de s'affirmer, de vaincre des obstacles, de briser le cercle de la routine, d'atteindre des objectifs par ses propres efforts. C'est pourquoi elle peut affronter seule un problème. Mais elle reconnaît la nécessité d'aller chercher de l'aide extérieure. Elle choisit cependant les personnes qui lui sont le plus utiles, que ce soit des amis ou des experts qu'elle ne connaît pas nécessairement. La meilleure réponse est **b**.

Question 2

L'entrepreneur a énormément d'énergie et est capable de maintenir un rythme accéléré de travail pendant des périodes relativement longues. Une bonne santé physique est nécessaire pour supporter le stress causé par la gestion de sa propre entreprise.

L'entrepreneur a tendance à lutter contre les objectifs de réalisation qu'il s'est lui-même fixés plutôt que contre ceux fixés pour lui par d'autres. Cette attitude l'amène souvent à rivaliser avec lui-même et à dépasser sa propre performance. Se battre lui-même est plus satisfaisant que de battre les autres. La meilleure réponse est donc **c**.

Question 3

Les personnes motivées par un besoin d'attention, de reconnaissance, de contrôle sur les autres sont également motivées par le pouvoir. Elles sont plus actives dans le monde de la politique ou

dans de grandes organisations. Par contre, l'entrepreneur est plus motivé par un besoin de réalisation que par un besoin de pouvoir. Le pouvoir et la reconnaissance peuvent résulter du succès, mais ne constituent pas les premières motivations de l'entrepreneur. La meilleure réponse est **a**.

Question 4

L'entrepreneur possède une grande confiance en lui-même. Il croit fermement en ses capacités et en son habileté à atteindre les objectifs qu'il s'est fixés et à relever des défis. Il croit aussi que les grands événements de la vie quotidienne dépendent de ses propres actions. Il ne redoute pas de se placer dans des situations où il est personnellement responsable du succès ou de l'échec d'une action. La meilleure réponse est **c**.

Question 5

L'entrepreneur est capable de déterminer le risque inhérent à un projet et acceptera ce risque s'il a le sentiment que ses chances personnelles sont relativement élevées. L'acceptation du risque est une dimension fondamentale de l'entrepreneuriat. D'ailleurs, l'entrepreneur choisira un projet où les chances de succès sont d'une sur trois, s'il croit qu'il a les habiletés et l'expérience nécessaires pour réussir. Il sera donc plus enclin à choisir **b**, soit affronter un problème. Il évitera toute situation où les résultats dépendent de la chance ou de l'effort des autres.

Question 6

L'entrepreneur est un être positif et optimiste qui se concentre davantage sur ses chances de succès que sur ses chances d'échec. Il préfère les risques modérés et calculés où les chances de succès ne sont ni trop minces, ni trop grandes. Il a aussi conscience qu'un échec ou un revers puissent survenir, et s'en servira comme élément d'apprentissage. La meilleure réponse est **a**.

Question 7

L'entrepreneur est plus motivé par son besoin de réalisation que par l'argent, le prestige ou le pouvoir. Il voit les profits comme un moyen d'évaluer sa performance et la réalisation de ses objectifs. Ils sont aussi utilisés pour évaluer l'état général de l'entreprise et découvrir ses forces et ses faiblesses. L'entrepreneur les perçoit enfin comme une source de capital qui permet l'expansion de l'entreprise. Les réponses **a** et **b** sont donc les meilleurs.

Question 8

Prendre de bonnes décisions, produire un bien ou un service de bonne qualité à moindre coût sont des éléments clés du succès d'une entreprise et les principales préoccupations de tout gestionnaire. L'entrepreneur éprouve souvent des difficultés lorsque son entreprise croît, car il n'est pas suffisamment intéressé par la gestion. Il préfère les occasions de créer, de faire de nouvelles choses. La meilleure réponse est **c**.

Les explications données aux réponses du test révèlent les traits que l'on remarque le plus souvent chez les entrepreneurs. Un seul entrepreneur ne possède pas tous ces traits, pas plus qu'il doit absolument les posséder tous pour obtenir le succès. Lesquels de ces traits sont les plus importants ? C'est une question à laquelle il n'y a pas de réponse unique. C'est à la suite de cet exercice de réflexion que vous serez en mesure de dire si la création d'une entreprise convient bien à vos aspirations et à votre personnalité. Cette étape est essentielle et permet de partir du bon pied et d'éviter tout regret. Il est normal que vous ne possédiez pas au départ toutes les qualités requises (elles peuvent être latentes). Cependant, rien ne vous empêche d'en acquérir un certain nombre par des cours ou des expériences vécues, ou encore de mettre en marche des projets en équipe, de façon à retrouver, en plusieurs personnes, lors d'un projet, les qualités minimales nécessaires au succès de l'entreprise.

FORMES JURIDIQUES D'ENTREPRISE

Afin de vous guider dans le choix de la forme juridique de votre future entreprise, voici un tableau qui fait un survol des principales caractéristiques pour chacune de celles-ci :

| | TYPES D'ENTREPRISES | | | | |
|-----------------------------------|---|--|--|---|---|
| | ENTREPRISE INDIVIDUELLE | SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF | SOCIÉTÉ PAR ACTIONS/COMPAGNIE | SOCIÉTÉ EN COMMANDITE | COOPÉRATIVE |
| La propriété | Propriétaire unique, appelé propriétaire. Le propriétaire possède tous les actifs et biens de l'entreprise. | Deux propriétaires ou plus, appelés associés. Les associés possèdent des parts sociales et non pas les biens de la société. | Un ou plusieurs propriétaires, appelés actionnaires ou administrateurs. Des actions donnent aux actionnaires des droits de propriété sur l'entreprise. | Composé de deux catégories : les commanditaires et les commandités. Les associés possèdent les parts sociales et non les biens de la société. | Groupe de 12 personnes ou par exception 3. La coopérative est une personne morale et distincte de ses membres. |
| Des exemples d'entreprises | Dépanneur, garage, salon de coiffure, restaurant, etc. | Cabinet de professionnels (avocats, comptables, etc.) | De tout genre. | Sport professionnel, production de films, etc. | Coopérative de travailleurs, de consommateurs, de producteurs, de solidarité. |
| L'identification | Est exploitée sous le nom du propriétaire ou sous un autre nom commercial. Ex. : Yvan Des pommes : producteur ou Les Vergers de la pomme d'or. | Exploitée sous un nom commun aux associés ou sous un nom complètement différent. Cependant, l'expression « Société en nom collectif » ou le sigle « SENC » doit figurer dans le nom de la société. Ex. : Gaudreault et Pelletier, société en nom collectif ou Les Arpenteurs du BSL, SENC. | Est exploitée sous un nom commercial ou un numéro qui se termine par inc. (incorporée) ou ltée (limitée). Ex. : 9418-1922 Québec inc. ou Les Portes du bonheur ltée. | Une société en commandite est formée sous un nom commun aux commandités ou sous un nom différent. Cependant, l'expression « Société en commandite » ou le sigle « SEC » doit figurer dans le nom de la société. | Le nom de l'entreprise doit comporter un des termes suivants : coopérative, coop, coopératif ou coopération. |
| Les impacts fiscaux | Les dépenses et les pertes sont déductibles et les revenus sont imposables au taux des particuliers. Déclaration fiscale à même la déclaration de revenus personnelle du propriétaire. | Les dépenses et les pertes sont déductibles et les revenus sont imposables au taux des particuliers. Déclaration fiscale à même la déclaration de revenus personnelle de chaque associé. | Taux d'imposition des corporations. Déclaration fiscale distincte de celles des actionnaires. | Les dépenses et les pertes sont déductibles et les revenus sont imposables au taux des particuliers. Déclaration fiscale à même la déclaration de revenus personnelle des associés. | Taux d'imposition des corporations. Déclaration fiscale distincte. |
| La responsabilité | Propriétaire responsable de toutes les dettes et obligations, même au-delà du montant investi : responsabilité illimitée. Faillite de l'entreprise entraîne faillite du propriétaire. | Associés ont une responsabilité illimitée : responsabilité solidaire des associés. Faillite de la société entraîne la faillite des associés et inversement. | La société par actions est responsable de toutes les dettes et obligations de l'entreprise : responsabilité limitée à la mise de fonds des actionnaires. Faillite de la société par actions entraîne perte de mise de fonds et peut-être de biens personnels servant de garantie. | Responsabilité limitée des commanditaires à leur mise de fonds : responsabilité illimitée et solidaire des commandités. | Responsabilité limitée à la valeur des parts des membres. |

| | | | | | |
|--------------------------|--|---|---|--|---|
| Le contrôle | Le propriétaire dirige et décide tout. | Chaque associé dispose des pouvoirs d'administration de la société. | Le conseil d'administration, élu par les actionnaires, dirige et prend les décisions importantes. | Le commandité est seul autorisé à administrer et à représenter la société. | Droits égaux des membres dans le contrôle. |
| | | | Le conseil d'administration choisit des dirigeants qualifiés, qui s'occupent de l'administration quotidienne. | | Un droit de vote (peu importe le nombre de parts sociales). |
| | | | L'actionnaire unique peut cumuler ces postes. | | Administré par les membres du conseil d'administration. |
| | | | Dans la plupart des PME, les actionnaires sont à la fois administrateurs et dirigeants. 1 action = 1 vote | | 1 personne = 1 vote |
| Le financement | Se limite aux ressources et à la capacité d'emprunt du propriétaire. | Les associés participent au financement de la société par une contribution financière, matérielle ou professionnelle. | Émission d'action en contrepartie de mise de fonds. | Les commanditaires fournissent de l'argent et des biens. | Parts sociales. |
| | | L'apport fourni devient la propriété de la société. | Emprunts. | Les commandités fournissent leur travail et leur esprit d'entreprise. | Emprunts. Attributions de ristournes sous forme de parts ou d'emprunts. |
| | | | Utilisation des bénéfices non répartis. | L'apport matériel devient la propriété de la société. | Virement des excédents à la réserve. |
| Les avantages | Simple à mettre sur pied, à administrer et à dissoudre. | Mise sur pied peu coûteuse. | Responsabilité des actionnaires limitée à leur mise de fonds. | Responsabilité financière limitée à la mise de fonds des commanditaires. | La coopérative possède une personnalité propre et distincte de ses membres. |
| | Liberté d'action. | | | | Responsabilité financière limitée à la mise de fonds. |
| | Rapidité de la prise de décision. | Facilité de constitution. | Accès au financement plus facile. | Possibilité de faire appel publiquement à l'épargne et d'émettre des titres négociables. | Continuité de la coopérative malgré le départ de certains. |
| | Aucun partage des profits. | | | | Une personne à elle seule ne peut pas prendre le contrôle. |
| | Coût d'immatriculation peu élevé. | Capacité financière accrue. | La compagnie possède une personnalité propre et distincte de ses actionnaires. | | Les profits sont distribués aux membres sous forme de ristournes. |
| Les inconvénients | Responsabilité financière illimitée. | Responsabilité financière solidaire et illimitée des associés. | Frais de constitution élevés. | Responsabilité financière solidaire et illimitée des commandités. | Mise sur pied et administration plus complexe. |
| | | Prise de décision plus difficile. | Les biens de la société n'appartiennent aucunement aux actionnaires. | Les commanditaires n'ont aucune autorité sur l'administration de la société. | Les décisions de groupe peuvent être difficiles et longues. |
| | Financement limité. | Les revenus de l'entreprise sont inclus dans la déclaration de revenus personnelle des associés. | Administration plus complexe. | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------|---|---|--|---|--|
| | Les revenus de l'entreprise sont inclus dans la déclaration de revenus du propriétaire. Imposition au taux des particuliers. | Imposition au taux des particuliers. Possibilité de conflit entre les associés. | Possibilité de conflit si plus d'un actionnaire. Prise de décision plus difficile. | L'apport en biens d'un associé devient la propriété de la société. | La part sociale n'augmente pas de valeur. |
| Conditions à respecter | Pas besoin de s'immatriculer si le nom et le prénom du propriétaire sont utilisés dans le nom de l'entreprise. Si ce n'est pas le cas, on doit présenter une déclaration d'immatriculation au greffier de la cour supérieure ou à l'Inspecteur général des institutions financières, et ce, dans les 60 premiers jours d'activité. | On doit présenter une déclaration d'immatriculation au greffier de la cour supérieure ou à l'Inspecteur général des institutions financières, et ce, dans les 60 premiers jours d'activité. | La déclaration d'immatriculation n'est pas obligatoire si le dépôt des statuts constitutifs et la déclaration initiale sont faits dans les 60 jours de l'acte constitutif. | On doit présenter une déclaration d'immatriculation au greffier de la cour supérieure ou à l'Inspecteur général des institutions financières, et ce, dans les 60 premiers jours d'activité. | La déclaration d'immatriculation n'est pas obligatoire si le dépôt des statuts constitutifs et la déclaration initiale sont faits dans les 60 jours de l'acte constitutif. |
| | Le nom doit respecter la Charte de la langue française. | Le nom doit respecter la Charte de la langue française. L'expression ou l'acronyme SENC doit être utilisé dans le cours des activités. | Le nom doit inclure un des mots ou expressions suivants : compagnie, corporation, inc. ou ltée. | L'expression ou l'acronyme SEC doit être utilisé dans le cours des activités. | Le nom doit inclure un des mots ou expressions suivants : coopérative, coopératif, coopération, coopérative ou coop. |
| Formulaires à remplir et coûts | Déclaration d'immatriculation auprès de l'IGIF* (si le nom de l'entreprise n'est pas constitué du nom et du prénom du propriétaire). Coûts : 36 \$ | Déclaration d'immatriculation auprès de l'IGIF Coûts : 55 \$ | Déclaration d'immatriculation auprès de l'IGIF (seulement si le dépôt des statuts constitutifs et la déclaration initiale ne sont pas faits dans les 60 jours de l'acte constitutif) Coûts : 347 \$ Rapport de recherche de nom ou Demande de réservation de dénomination sociale auprès de l'IGIF Coûts : 22 \$ pour l'un ou l'autre. Statuts constitutifs (formulaire 1) accompagnés de l'Avis relatif à l'adresse du siège (formulaire 2) ainsi que l'Avis relatif à la composition du conseil d'administration (formulaire 4) auprès de l'IGIF Coûts : 33 \$ | Déclaration d'immatriculation auprès de l'IGIF Coûts : 55 \$ | Déclaration d'immatriculation auprès de l'IGIF Coûts : 36 \$ Déclaration initiale auprès de l'IGIF Coûts : gratuit si déposé dans les 60 jours suivant l'immatriculation, sinon 38 \$. |

| | | | | | |
|--|--|--|---|--|---|
| | | | <p>Déclaration initiale auprès de l'IGIF Coûts : gratuit si déposé dans les 60 jours suivant l'immatriculation au registre des entreprises, sinon 73 \$.</p> | | <p>Description sommaire d'une coopérative accompagnée des Statuts constitutifs d'une coopérative (formulaire 1) et de la Requête et avis (formulaire 2) auprès du ministère de l'Industrie et du Commerce. Coûts : 175 \$</p> |
| | | <p>Convention entre associés Coûts : variables selon le notaire.</p> | <p>Convention entre actionnaires Coûts : variables selon le notaire.</p> | | |

POUR TOUS LES RENSEIGNEMENTS

Visitez le site Web du Registraire des entreprises du Québec.

GÉNÉRAL

Gouvernement du Québec

<http://www.entreprises.gouv.qc.ca>

Registraire des entreprises

<http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca>

Répertoire des programmes et services du gouvernement du Québec

<http://www.formulaire.gouv.qc.ca/>

Gouvernement du Canada

<http://entreprisescanada.gc.ca>

Industrie Canada (Strategis)

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

Info-entrepreneurs

<http://www.infoentrepreneurs.org>

Revenu Québec

<http://www.revenu.gouv.qc.ca>

Développement économique, Innovation et Exportation

<http://www.mdeie.gouv.qc.ca/>

CSST

<http://www.csst.qc.ca>

Mentorat-Québec

<http://www.mentoratquebec.org/>

Défi OSEntreprendre

<https://www.osentreprendre.quebec/defi-osentreprendre/>

Défi Dragon

<https://www.facebook.com/ledefidragon/>

Banque de développement du Canada

<http://www.bdc.ca>

Fondation de l'Entrepreneurship

<http://www.entrepreneurship.qc.ca>

Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)

<http://www.criq.qc.ca>

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

<http://www.dec-ced.gc.ca>

Réseau québécois du crédit communautaire

<http://www.rqcc.qc.ca/>

RESSOURCES JURIDIQUES

Bureau de la concurrence

<http://www.competitionbureau.gc.ca>

Barreau du Québec

<http://www.barreau.qc.ca/>

Chambre des notaires du Québec

<http://www.cnq.org/>

Educaloi

<http://www.educaloi.qc.ca/>

Equifax

<http://www.equifax.com>

Guide des petites créances

<https://www.justice.gouv.qc.ca/vos-differends/les-petites-creances/>

Juri-Fax

<http://www.jurifax.com/>

Office de la propriété intellectuelle du Canada

<http://www.opic.gc.ca/>

Outils

SimulRetraite RRQ

<http://www.rrq.gouv.qc.ca/fr/planification/simulation/>

La Presse Affaires (Calculettes pour tout !)

www.lapresseaffaires.com

Convertisseur de devises

<http://www.banqueducanada.ca/fr/taux/exchfo-f.html>

RESSOURCES LINGUISTIQUES

Office de la langue française du Québec

http://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/gdt_bdl2.html

CONSELS AFFAIRES & DÉMARRAGE

Employé ou travailleur indépendant ?

<http://www.cra-arc.gc.ca/F/pub/tg/rc4110/rc4110-f.html>

Soutien au travail autonome

<http://emploi.quebec.gouv.qc.ca/entreprises/demarrer-son-entreprise/soutien-au-travail-autonome/>

Développement économique Canada

<http://www.dec-ced.gc.ca/>

Inventarium (brevets)

<http://www.inventarium.com/>

Compagnie F, entrepreneuriat pour femmes

<http://www.compagnie-f.org>

Société d'aide au développement des collectivités (SADC)

<https://www.sadc-cae.ca/fr/>

Fonds communautaire d'Accès au microcrédit

<http://www.fondsmicrocredit.qc.ca/>

Merx

<http://www.merx.com/>

Contrats Canada

<https://achatsetventes.gc.ca/>

Sous-Traitance industrielle du Québec

<http://www.stiq.com>

ICRIQ

<http://www.icriq.com/fr/>

Futurpreneur Canada

<https://www.futurpreneur.ca/fr/>

CONSOMMATION

Info Consommation

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

Portail de l'APCHQ

<https://www.apchq.com/>

Office de la protection du consommateur

<http://www.opc.gouv.qc.ca>

EXPORTATIONS/AFFAIRES INTERNATIONALES

ExportSource

<http://www.canadabusiness.ca/fra/page/2839/>

InfoExport

Mitis en Affaires
Août 2021

<http://www.infoexport.gc.ca/>

INNOVATIONS ET TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Centre de recherche industrielle Québec (CRIQ)

<http://www.criq.qc.ca/>

Invention Québec

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

OUTILS PRATIQUES

Institut de la recherche statistique du Québec

<http://www.stat.gouv.qc.ca/>

Statistiques Canada

<http://www.statcan.ca>

