



Guide  
**3**

# Ayez du succès :

La planification de votre projet d'entreprise

Démarrer une entreprise au Nouveau-Brunswick :  
Trois guides pour les entrepreneurs immigrants

Guide  
**1**

Guide  
**2**

Guide  
**3**

AVERTISSEMENT : Bien que le Ministère de l'Éducation postsecondaire, de la Formation et du Travail fasse tous les efforts nécessaires pour présenter des renseignements exacts et fiables, nous déclinons toute responsabilité à l'égard des erreurs, des omissions ou des incohérences dans le présent guide. En raison des modifications aux politiques ou aux programmes après l'impression du guide, les renseignements qui y sont présentés peuvent ne pas être à jour au moment de le consulter. Veuillez vérifier l'information contenue dans le présent guide avant de l'utiliser. L'utilisation de ce guide et de son contenu se fait sur une base volontaire. Le Ministère de l'Éducation postsecondaire, de la Formation et du Travail n'est en aucune façon responsable de l'utilisation qui est faite de l'information contenue dans le guide ou des résultats de cette utilisation.

Tous les renseignements sont fournis à titre informatif seulement et ne doivent pas être interprétés comme des conseils. Vous devriez obtenir l'avis professionnel indépendant auprès d'une personne autorisée ou expérimentée dans le domaine pertinent avant de prendre des mesures relativement à tout renseignement contenu dans le guide.

Les recommandations contenues dans les conseils ont été obtenues à partir d'entrevues auprès d'entrepreneurs immigrants et reflètent leur expérience personnelle. Elles ne doivent pas être interprétées comme étant un avis professionnel.

Ce guide présente des renseignements provenant de plusieurs sources et ne doit pas être confondu avec les déclarations officielles de politiques et de programmes.

DATE DE PRODUCTION : Mars 2011

# Introduction

Bienvenue au Nouveau-Brunswick! *Ayez du succès : La planification de votre projet d'entreprise* est le troisième et dernier guide destiné aux entrepreneurs immigrants qui prévoient être propriétaires d'une entreprise au Nouveau-Brunswick. Dans le Guide 1, vous avez appris sur le milieu des affaires et les types d'entreprises au Nouveau-Brunswick. Le Guide 2 vous a aidé à concevoir une idée d'affaires; il décrit les différents types d'entreprises d'un point de vue juridique ainsi que les modèles d'entreprises. Maintenant, le Guide 3 vous aidera à préparer et à planifier votre entreprise avec succès afin de concrétiser vos idées.

## ***Bien choisir l'entreprise que vous posséderez au Nouveau-Brunswick !***

Les trois guides des affaires sont des ressources importantes pour les entrepreneurs immigrants. Chaque guide est utile en soi, mais il est préférable de lire les trois guides, dans l'ordre suivant :

## • Guide 1

***Soyez prêt : Le milieu d'affaires et ses attentes*** vous informe sur le Nouveau-Brunswick :

1. le gouvernement;
2. l'économie;
3. l'infrastructure;
4. la culture d'entreprise;
5. les relations d'affaires.

## • Guide 2

***Exploitez votre créativité : Idées et modèles d'affaires*** vous informe sur :

1. la création de bonnes idées d'entreprise;
2. les types d'entreprises;
3. les modèles d'entreprises.

## • Guide 3

***Ayez du succès : La planification de votre projet d'entreprise*** vous informe sur :

1. la préparation nécessaire pour réussir;
2. comment évaluer votre idée d'entreprise;
3. comment rester en affaires;
4. comment apprendre des autres.

# Table des matières

<b>Chapitre 1 – Préparation pour réussir</b>	<b>1</b>
Réalité du monde des affaires au Nouveau-Brunswick	1
Réalité personnelle	5
Planification pour réussir	7
<b>Chapitre 2 – Évaluation de votre idée d'affaires</b>	<b>10</b>
Élaboration d'un plan de marketing	10
Élaboration d'un plan d'opérations	16
Élaboration d'un plan financier	22
<b>Chapitre 3 – Rester en affaires</b>	<b>27</b>
Respect du plan d'affaires	27
Planification du travail	27
Apprentissage dans le cadre du travail	28
Adaptation du plan	28
<b>Chapitre 4 – Apprendre des autres</b>	<b>29</b>
Importance du mentorat	29
Trouver un mentor	30
<b>Conclusion</b>	<b>31</b>
<b>Addenda</b>	<b>32</b>
<b>Remerciements</b>	<b>36</b>

## CHAPITRE 1 – PRÉPARATION POUR RÉUSSIR

Les gens qui réussissent en affaires comprennent la nécessité de se préparer et de planifier. Ils savent que le succès et la chance sont les résultats directs d'une bonne préparation et du travail acharné. La présente section vous aidera à vous préparer pour réussir en vous aidant à comprendre :

1. la réalité du monde des affaires au Nouveau-Brunswick;
2. votre réalité du monde des affaires;
3. la nécessité d'un plan d'affaires.

### RÉALITÉ DU MONDE DES AFFAIRES AU NOUVEAU-BRUNSWICK

Au Nouveau-Brunswick, l'économie est propice aux entrepreneurs. Les gens démarrent des entreprises dans la province parce qu'ils veulent vivre ici et croient que le Nouveau-Brunswick offre des possibilités d'affaires rentables.

Beaucoup d'entreprises prennent naissance dans des petites régions et n'ont qu'un seul employé, le propriétaire. Certaines restent petites et vendent des produits ou offrent des services à une clientèle locale qui est également leur famille et leurs amis. D'autres se développent et deviennent des entreprises régionales ou même plus importantes. Le Nouveau-Brunswick compte de nombreuses entreprises familiales qui étaient petites au départ et qui sont devenues des entreprises internationales prospères.

La majorité des propriétaires d'entreprises du Nouveau-Brunswick choisissent de travailler dans leur propre entreprise en tant qu'employeur ayant un rôle actif. En 2008, le Nouveau-Brunswick comptait 42 866 entreprises et dans plus de 60 % des cas (25 987), l'employeur en était le propriétaire. La plupart des entreprises dont l'employeur est propriétaire sont de petites entreprises qui emploient moins de 5 employés (voir le tableau suivant).

*Entreprises dont l'employeur est propriétaire selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés), Nouveau-Brunswick, juin 2008*

	Nombre d'employés	Pourcentage des entreprises dont l'employeur est propriétaire
Nombre total d'entreprises dont l'employeur est propriétaire au Nouveau-Brunswick 25 987	1 - 4	55.3%
	5 - 9	20.4%
	10 - 19	12.1%
	20 - 49	8.0%
	50 - 99	2.4%
	100 - 199	1.1%

(Statistique Canada, Registre des entreprises, juin 2008)

Au Nouveau-Brunswick, 16 000 autres entreprises ne sont pas comprises dans le nombre total d'entreprises parce qu'elles sont trop petites et n'ont pas à verser de retenues à la source à l'Agence du revenu du Canada. Elles n'ont pas d'employés à temps plein et emploient à l'occasion des employés contractuels, des membres de leur famille ainsi que le propriétaire. Le coût pour faire des affaires au Nouveau-Brunswick peut être considérablement plus bas qu'ailleurs en raison des coûts relativement bas de l'immobilier, de la main-d'œuvre et de l'énergie. Vous trouverez des renseignements sur les dépenses des entreprises au Nouveau-Brunswick à l'adresse [www.gnb.ca/0398/investment/Business\\_Costs/index-f.asp](http://www.gnb.ca/0398/investment/Business_Costs/index-f.asp).

Un autre avantage pour les nouveaux entrepreneurs est le vieillissement de la population du Nouveau-Brunswick. De nombreux propriétaires d'entreprises vont atteindre l'âge de la retraite et de bonnes entreprises seront mises en vente. Les membres de la famille et les employés de nombreux propriétaires d'entreprises ne souhaitent pas acquérir l'entreprise. Les entreprises seront donc vendues publiquement, ce qui représentera une bonne occasion d'affaires.

### Aide financière pour les entreprises

Entreprises Nouveau-Brunswick offre des programmes d'aide financière pour aider les entreprises à s'établir, à maintenir, à accroître et à améliorer leur productivité et leurs exportations. Voici les ressources à consulter lorsqu'on démarre une nouvelle entreprise :

- 1) Le Réseau Entreprise est le premier organisme à qui s'adresser pour les programmes d'aide financière. Le Réseau Entreprise compte 15 agences dans l'ensemble du Nouveau-Brunswick. Voici l'adresse de la page d'accueil de son site Web [www.entreprise-entreprise.ca/fr/](http://www.entreprise-entreprise.ca/fr/).
- 2) Vous pouvez obtenir, par l'intermédiaire du site Web d'Entreprises Nouveau-Brunswick, des renseignements sur l'étude de marché, la main-d'œuvre, les ressources de formation et d'autres outils utiles pour le démarrage d'une entreprise ([www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398)).

La province du Nouveau-Brunswick offre une variété de programmes d'aide financière pour vous aider à développer votre entreprise. Voici certains programmes utiles :

- Le [Programme de croissance des entreprises du Nouveau-Brunswick](#) crée des possibilités d'emploi durables en finançant les petites entreprises pour les inciter à chercher des occasions d'affaires au sein de secteurs ciblés de l'économie. Le programme favorise également les investissements de capitaux pour le démarrage, l'expansion et la diversification des petites entreprises ainsi que pour l'innovation et l'amélioration de la productivité
- Le [Programme d'aide financière à l'industrie](#) assure le financement des dépenses en capital et des fonds de roulement pour aider les entreprises admissibles à démarrer, à se développer et à se maintenir.



- Le [Programme d'adoption et de commercialisation de technologie](#) aide les fabricants, les transformateurs et les entreprises de services choisies dans le cadre de l'innovation technologique et de la conception précommerciale des produits.
- Le [Programme d'aide au commerce](#) vise à initier les entreprises néo-brunswickoises à l'exportation et les aide à percer de nouveaux marchés d'exportation à l'extérieur du Canada atlantique.

### Formation et travail

- Le [ministère de l'Éducation postsecondaire, de la Formation et du Travail](#) offre aux employeurs des



programmes pour les aider. Voici ce qu'offrent certains de ces programmes :

- 1) Subventions salariales pour des programmes de perfectionnement de la main-d'œuvre
- 2) Programme coopératif SEED (programme stage d'emploi étudiant pour demain) – Entrepreneurship pour étudiants
- 3) Services d'aide à l'emploi
- 4) Placements – Emplois d'été
- 5) Programmes visant à favoriser l'élaboration de stratégies en matière de ressources humaines et de formation

Les collèges communautaires du Nouveau-Brunswick englobent le New Brunswick Community College (NBCC) pour les anglophones, qui compte six campus principaux, le Collège communautaire du Nouveau-Brunswick (CCNB) pour les francophones, qui compte cinq campus principaux, ainsi que le Collège d'artisanat et de design du Nouveau-Brunswick, qui a son siège social à Fredericton. Les collèges offrent également des services de formation dans un certain nombre de localités satellites, au besoin. Ils offrent un très grand choix de programmes de formation enseignés par des méthodes traditionnelles et de hautes technologies.

Beaucoup de programmes offerts par le Réseau sont des programmes coopératifs, ce qui signifie que la formation fait alterner les périodes en salle de classe et les stages en milieu de travail rémunérés.

La province du Nouveau-Brunswick offre également les services relatifs au travail suivants pour favoriser la croissance des entreprises :

- 1) [EmploisNB.ca](http://EmploisNB.ca) - Un service Internet d'annonces de recrutement au Nouveau-Brunswick. L'adresse du site Web est la suivante : [www.emploisNB.ca](http://www.emploisNB.ca).
- 2) [SolutionsNB](http://SolutionsNB.ca) - Pour trouver et embaucher les nouveaux arrivants. L'adresse du site Web est la suivante : [www.solutionsnb.ca](http://www.solutionsnb.ca)

- 3) Le site Web d'Entreprises Nouveau-Brunswick : [www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398)

### Survie des entreprises

Il existe beaucoup d'entreprises rentables au Nouveau-Brunswick et un bon nombre de raisons différentes explique leur succès. L'une des meilleures façons de mesurer le succès est d'examiner depuis combien de temps l'entreprise est en activité ou survit. Les raisons qui expliquent pourquoi une entreprise survit peuvent être classées en deux catégories :

- les facteurs internes, que le propriétaire de l'entreprise peut contrôler;
- les facteurs externes, que le propriétaire peut reconnaître, mais ne pas contrôler.

Les facteurs internes de survie sont notamment :

- le type d'entreprise;
- la préparation;
- l'emplacement;
- la taille de l'entreprise;
- la gestion d'entreprise.

Les facteurs externes de survie sont notamment :

- la concurrence;
- la disponibilité des ressources;
- la conjoncture économique générale.

### Taux de survie

Les entreprises qui naissent dans la province ne réussissent pas toutes. Une façon de savoir combien d'entreprises réussissent consiste à examiner le nombre d'entreprises qui survivent. Le taux de survie correspond au pourcentage (%) des nouvelles entreprises qui sont toujours en activité après un nombre précis d'années. Pour les entreprises canadiennes de moins de 100 employés, le taux de survie moyen est :

1 an =	96 %
3 ans =	85 %
5 ans =	70 %

Selon des données historiques recueillies sur une longue période, les premières années après le démarrage d'une petite ou d'une très petite entreprise sont les plus risquées.

## **Croissance des entreprises**

L'augmentation du nombre de produits et services offerts par une région est connue sous le nom de croissance économique. Statistique Canada recueille des données sur la croissance économique en mesurant le pourcentage (%) d'augmentation du « produit intérieur brut (PIB) réel ». Ce PIB réel correspond au montant total du bénéfice net au cours d'une année qui provient de la vente de biens et de produits. Pour l'année 2008, le produit intérieur brut réel du Nouveau-Brunswick a augmenté de 1,8 %.

L'exportation de biens et de services constitue environ 42 % du produit intérieur brut du Nouveau-Brunswick. En 2007, 88 % des exportations de la province ont pris le chemin des États-Unis. La force du dollar canadien par rapport au dollar américain a également une incidence sur les exportations.

### **Facteurs de croissance**

Les trois principaux facteurs qui ont une incidence sur la croissance sont les suivants :

1. Taux d'investissement
2. Croissance démographique
3. Changement technologique

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick et le milieu des affaires travaillent d'arrache-pied pour que les résultats dans chacun de ces domaines soient positifs (voir ce qui suit).

#### **1. Taux d'investissement**

Selon les estimations de Statistique Canada, les investissements de capitaux au Nouveau-Brunswick ont augmenté de 1,9 % en 2008. Ils ont atteint près de 6,1 milliards de dollars, soit le montant le plus élevé jusqu'à maintenant. L'embauche dans la province a augmenté de 2,1 % en 2007. Cette augmentation a créé 7 400 nouveaux emplois et fait en sorte que le Nouveau-Brunswick a connu le plus fort taux de croissance au Canada atlantique. De nos jours, les investissements commerciaux augmentent en raison du nouveau terminal de gaz naturel liquéfié (GNL) prévu à Saint John. À l'heure actuelle, un autre projet

qui a été entrepris est la remise à neuf ou l'amélioration de la centrale nucléaire de Point Lepreau près de Saint John.

#### **2. Croissance démographique**

Un autre volet de la réalité du monde des affaires est la croissance démographique. Comme le savent les entrepreneurs immigrants, la croissance démographique est une priorité importante pour le gouvernement du Nouveau-Brunswick.

La Division de la croissance démographique s'efforce d'augmenter la population à l'aide des stratégies suivantes :

- a) accroître et cibler l'immigration;
- b) augmenter le peuplement et promouvoir le multiculturalisme;
- c) retenir les jeunes et rapatrier d'anciens Néo-Brunswickois;
- d) adopter des mesures favorables à la famille.

#### **3. Changement technologique**

Le Nouveau-Brunswick est un chef de file international en matière de technologie. Il est la première province au Canada à offrir un réseau de fibres optiques dans l'ensemble de la province. La province est également la première région en Amérique du Nord à avoir un réseau de commutation numérique à 100 %. Ainsi, les résidents du Nouveau-Brunswick bénéficient du meilleur accès à large bande pour la technologie des communications en Amérique du Nord. De plus, l'agence de services publics de la province, Service Nouveau-Brunswick, a remporté des prix internationaux pour la prestation des services gouvernementaux en ligne.

#### **Évolution des marchés**

Le marché des affaires est en constante évolution. Les attentes des clients, la concurrence et les produits évoluent plus rapidement aujourd'hui que jamais auparavant. Les petites entreprises ont un grand avantage dans ce marché, car elles peuvent réagir beaucoup plus rapidement que les grandes entreprises. Pour les entreprises rapides et flexibles du Nouveau-Brunswick, l'évolution du marché représente



une occasion de réussite.

## RÉALITÉ PERSONNELLE

Lorsque vous êtes dans un nouveau pays, vous êtes l'une de vos ressources les plus importantes. Dans quelle mesure êtes-vous préparé à démarrer votre entreprise? Les entrepreneurs immigrants doivent comprendre comment leur situation personnelle peut avoir une incidence sur le fait d'être propriétaire d'une entreprise. Dans le Guide 2, vous avez réfléchi à la façon dont vos expériences antérieures pouvaient mener à de bonnes idées d'affaires. Vous voudrez maintenant évaluer votre situation actuelle pour déterminer vos compétences personnelles et l'attitude à prendre.

Vous découvrirez peut-être que vous avez besoin d'aide pour vous préparer à devenir propriétaire d'entreprise au Nouveau-Brunswick. L'association multiculturelle de votre région est très utile pour obtenir des conseils sur tout, de l'alimentation aux études. La plupart des collectivités ont aussi des associations culturelles locales. D'autres immigrants de votre pays d'origine peuvent vous aider à comprendre ce à quoi vous devriez vous attendre au cours de vos premières années au Nouveau-Brunswick.

Vous trouverez une liste des organismes culturels et multiculturels sur le site Web de SolutionsNB : [www.solutionsnb.ca](http://www.solutionsnb.ca). Vous pouvez aussi communiquer avec le Conseil multiculturel du Nouveau-Brunswick pour obtenir des renseignements par téléphone au **506-453-1091** ou en visitant le site Web à l'adresse [www.nb-mc.ca](http://www.nb-mc.ca).

### Conseil pratique

*Le Conseil multiculturel du Nouveau-Brunswick peut vous donner, à vous et à votre famille, beaucoup de renseignements utiles.*

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

Les sujets suivants vous aideront à reconnaître de quelle façon vous pouvez vous préparer personnellement pour démarrer votre nouvelle entreprise.

#### Santé

L'organisation d'un déménagement majeur demande beaucoup d'énergie et peut être épuisante. De plus, vous vous adaptez probablement à de nouvelles habitudes alimentaires et de sommeil, et à une nouvelle routine à la maison. Vous devrez trouver la force de rester positif et d'être productif pendant que vous planifiez votre entreprise. Soyez réaliste quant à la quantité de travail que vous pouvez accomplir. Si votre charge de travail est trop importante pour une seule personne, embauchez l'aide dont vous avez besoin pour rester en santé.

#### Famille

La plupart des familles sont très heureuses d'immigrer au Canada. Au début, tout ce qui se rapporte à l'environnement et à la culture sera différent et amusant. Cependant, à mesure que vous vous installerez dans votre maison au Nouveau-Brunswick et que vous entreprendrez votre vie au jour le jour, vous aurez des défis à relever. Votre famille doit elle aussi être prête à ce que vous deveniez un entrepreneur, car vous devrez vous concentrer sur votre entreprise et passez moins de temps en famille. Au fur et à mesure que les enfants commenceront l'école, qu'ils se feront des amis et qu'ils en apprendront davantage sur la collectivité, le choc culturel s'estompera et, graduellement, ils se sentiront chez eux au Nouveau-Brunswick.



## Langue

Dans votre pays d'origine, vos connaissances linguistiques sont probablement excellentes. Cependant, au Nouveau-Brunswick, vous utiliserez l'anglais et/ou le français chaque jour, et l'une ou l'autre de ces langues n'est peut-être pas votre langue maternelle. En tant que propriétaire d'entreprise, vous devrez communiquer avec vos clients, vos fournisseurs et vos employés. Citoyenneté et Immigration Canada offre gratuitement une évaluation des compétences linguistiques et des cours de base aux résidents permanents grâce au programme intitulé Cours de langue pour les immigrants au Canada (CLIC). Il est possible de suivre une formation plus avancée dans les collèges et les universités de la région.

Citoyenneté et Immigration Canada et le ministère de l'Éducation postsecondaire, de la Formation et du Travail offrent aussi une formation en langues de spécialité pour aider les immigrants à apprendre l'anglais et/ou le français utilisé dans un cadre de travail. Le Programme amélioré de formation linguistique du Nouveau-Brunswick offre une formation avancée en anglais à plein temps qui dure 16 semaines. De plus, les étudiants acquièrent des connaissances sur le marché du travail au Canada, mettent en pratique leurs compétences professionnelles et reçoivent une aide à la recherche d'emploi. Le Programme amélioré de formation linguistique comprend l'évaluation et la reconnaissance des acquis afin d'aider les immigrants à travailler dans leur domaine d'expertise. Communiquez avec le Conseil multiculturel du Nouveau-Brunswick à l'adresse [www.nb-mc.ca](http://www.nb-mc.ca) si le Programme amélioré de formation linguistique du Nouveau-Brunswick vous intéresse.

### Conseil pratique

*Il est très important d'apprendre la langue. L'anglais et le français officiels sont différents des accents locaux et de l'argot.*

*Ce conseil est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

## Vision

Grâce au Guide 2, vous avez déterminé quelles forces personnelles pouvaient vous aider à concevoir de bonnes idées d'affaires.

Il est maintenant temps de réfléchir à vos forces et à vos faiblesses dans le cadre de votre plan d'affaires. Réfléchissez au type d'entreprise que vous envisagez. Pouvez-vous vous imaginer en train de travailler dans cette entreprise? Essayez de vous assurer que la vision de votre entreprise convient à votre réalité personnelle.

## Risque

Les entrepreneurs aiment le défi de gérer une entreprise même s'ils savent que cela comporte des risques. En tant qu'entrepreneur, vous savez sans doute dans quelle mesure vous êtes à l'aise avec le risque. Vous devrez peut-être réévaluer ce niveau de confort lorsque vous planifierez votre entreprise dans un nouvel environnement. Connaissez-vous les risques réels liés à votre idée d'affaires? Êtes-vous à l'aise avec le niveau de risque auquel vous faites face? Les renseignements relatifs à la planification du présent guide peuvent vous aider à bien gérer les risques personnels et professionnels que comporte votre nouvelle entreprise.



## Temps

Vous vous attendez à devenir propriétaire d'une entreprise du Nouveau-Brunswick dans un avenir rapproché. Pendant que vous planifiez cette entreprise, vous pourriez également vous chercher une maison, améliorer vos compétences linguistiques et apprendre comment vivre au sein d'une nouvelle culture. Une bonne gestion du

temps est essentielle pour les entrepreneurs immigrants. Demandez-vous si votre horaire journalier est réaliste et si vos objectifs peuvent être atteints dans le temps dont vous disposez. Rappelez-vous que les délais peuvent être différents ici et que le rythme de travail peut être plus lent ou plus rapide que dans votre pays d'origine. Demandez à d'autres gens d'affaires le temps qui est requis pour effectuer les tâches et essayez de gérer votre temps de façon réaliste.

### État de préparation

Dans le cadre du Programme des candidats de la province, votre demande doit d'abord être approuvée par la province du Nouveau-Brunswick.

Ce processus prend habituellement de quelques semaines à plusieurs mois. Vous devez ensuite vous soumettre à une vérification policière, à un examen de santé et à une vérification de sécurité pour obtenir l'approbation du gouvernement fédéral. Ce processus prend six à huit mois.

Pour vous assurer que vous êtes prêt à démarrer votre entreprise, posez-vous les cinq questions suivantes :

1. Sommes-nous prêts, ma famille et moi-même, à demeurer au Canada de façon permanente?
2. Avons-nous le statut de résident permanent au Canada?
3. Qu'est-ce qui me reste à faire pour satisfaire aux exigences du Programme des candidats de la province?
4. Ai-je besoin d'un permis d'exercer ou d'une attestation d'études pour travailler au Canada?
5. Mes documents financiers sont-ils suffisamment en ordre pour que je puisse les présenter à une banque?

### Mentorat

Envisagez de vous trouver un mentor pour vous aider à démarrer votre entreprise. Un mentor est une personne qui a des connaissances approfondies dans un domaine et qui aide un mentoré à démarrer son entreprise. Un mentor donne des conseils et partage ses expériences pour vous aider à atteindre vos objectifs. Au

Nouveau-Brunswick, la Division de la croissance démographique ([www.gnb.ca/population](http://www.gnb.ca/population)) s'est joint à la Chambre de commerce ou à d'autres organismes dans certaines collectivités afin de créer des programmes de mentorat pour les entrepreneurs immigrants. Communiquez avec la Division de la croissance démographique pour obtenir des renseignements sur les programmes de mentorat offerts dans votre région.

### PLANIFICATION POUR RÉUSSIR

Un plan exhaustif et bien pensé est la clé du succès de toute entreprise. Un bon plan contribuera au succès de votre entreprise.

Si vous :

- **démarrez une nouvelle entreprise**, un plan vous aidera à évaluer tous les aspects de l'entreprise et vous montrera comment vous réussirez.
- **achetez une entreprise ou une franchise existante**, l'élaboration d'un plan vous aidera à déterminer les forces et les faiblesses de l'entreprise afin de décider si elle peut continuer d'être rentable.
- **empruntez de l'argent ou présentez une demande de subventions**, les prêteurs et les bailleurs de fonds potentiels exigeront de voir un plan d'affaires détaillé pour déterminer votre potentiel de réussite.

Votre plan doit être organisé de façon claire et logique pour que le lecteur comprenne votre domaine d'activités. Qui lira votre plan? Voici certaines personnes qui doivent voir votre plan d'affaires :

- les organismes prêteurs et les bailleurs de fonds qui vous prêteront de l'argent;
- les organismes consultatifs d'affaires qui vous aideront;
- les mentors dans le secteur des affaires;
- les amis, les membres de votre famille et les collègues qui investiront dans votre entreprise;
- les directeurs des opérations qui consulteront le plan tous les jours.

Vous déciderez si votre entreprise peut être rentable en suivant les étapes suivantes :

**Travail de recherche en vue de l'élaboration du plan**  
**Rédaction du plan**  
**Analyse du plan**

**Travail de recherche en vue de l'élaboration du plan**

Lorsque vous rédigez un plan d'affaires, vous devez recueillir une grande quantité de renseignements. Par exemple, vous devrez effectuer des recherches dans les domaines suivants :

- Coûts liés aux produits et fournitures
- Concurrence
- Marchés
- Préférences du client
- Établissement du prix
- Fournisseurs
- Embauche et rémunération des employés

Il existe dans votre collectivité beaucoup de bonnes sources d'information ayant trait à votre secteur d'activités. Parfois, il se peut que vous ayez à faire appel à des spécialistes pour vous aider à trouver l'information. Des renseignements utiles peuvent être obtenus auprès des personnes suivantes :

- Avocats
- Comptables
- Courtiers en immobilier
- Employés des agences de développement économique
- Banquiers
- Experts-conseils en marketing

**Rédaction du plan**  
**(voir l'addenda 1)**

Un plan d'activités présente des renseignements fiables d'une façon qui est utile pour les décideurs. Différents formats de présentation peuvent être utilisés pour les plans d'affaires.

De nombreux sites Web du gouvernement et du secteur privé vous donnent des exemples de plan d'affaires parmi lesquels vous pouvez choisir pour rédiger votre propre plan. Voici des sites Web utiles pour faire des recherches en vue de l'élaboration d'un plan d'affaires :

- Service Nouveau-Brunswick [www.snb.ca](http://www.snb.ca)

- Entreprises Nouveau-Brunswick  
[www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398)
- Entreprises Canada – Services gouvernementaux pour les entrepreneurs  
[www.entreprisescanada.ca/fra/](http://www.entreprisescanada.ca/fra/)
- Réseau Entreprise  
[www.entreprise-entreprise.ca](http://www.entreprise-entreprise.ca)

Les plans d'affaires doivent inclure les cinq principales sections suivantes :

1. Renseignements généraux
2. Plan de marketing
3. Plan d'opérations
4. Plan financier
5. Critères pour la prise de décisions

Les points importants de chaque section sont présentés dans le résumé opérationnel d'une page au début du plan.

**Analyse du plan**

Vous travaillerez probablement très fort pour rédiger un plan d'affaires clair. Il serait de plus préférable que vous demandiez à un ou à plusieurs spécialistes de l'extérieur de passer en revue votre plan. Les propriétaires d'entreprises connaissent si bien leurs propres idées qu'ils peuvent facilement oublier d'inclure des renseignements importants dont les autres auront besoin pour comprendre leurs idées d'affaires. Il se peut que vous ne trouviez pas d'erreurs ou que vous ne remarquiez pas que certains renseignements sont manquants.

Vous pouvez également embaucher des comptables et des experts-conseils fonctionnels pour qu'ils évaluent de manière professionnelle votre plan d'affaires. Ils vous factureront des frais, mais leurs conseils pourraient en valoir la dépense. Les banquiers et les gens d'affaires expérimentés peuvent eux aussi vous être d'une aide précieuse et offrent habituellement ce service gratuitement. Les employés des organismes de développement économique ont beaucoup d'expérience dans l'évaluation des plans d'affaires. Ils peuvent analyser chaque section et vous indiquer quels renseignements sont manquants ou doivent être modifiés.

Commencez par communiquer avec l'Agence de développement économique communautaire (ADEC) de votre région, également connue sous le nom d'agence du Réseau Entreprise, ou avec la Corporation au bénéfice du développement communautaire (CBDC) de votre région.

Le Nouveau-Brunswick compte 15 agences régionales du Réseau Entreprise. Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'agence de votre région, et sur les programmes et les services qu'elle offre, visitez le site Web du Réseau Entreprise à l'adresse [www.entreprise-entreprise.ca/fr/](http://www.entreprise-entreprise.ca/fr/). De plus, 10 bureaux locaux des Corporations au bénéfice du développement communautaire offrent, au Nouveau-Brunswick, de nombreux services pour aider les nouveaux entrepreneurs. Vous trouverez les coordonnées de la Corporation au bénéfice du développement communautaire de votre région sur le site Web [www.cbdc.ca/?lang=1](http://www.cbdc.ca/?lang=1).

## Chapitre 2 – Évaluation de votre idée d'affaires

Grâce au Guide 2, vous avez réfléchi à vos aptitudes et aux ressources qu'offre le Nouveau-Brunswick pour choisir la meilleure idée d'affaires possible. Vous avez ensuite examiné les formes juridiques de l'entreprise et les modèles d'affaires pour déterminer le type d'entreprise qui vous conviendrait le mieux et qui reflèterait le plus adéquatement votre idée d'affaires. Avant de rédiger un plan d'affaires, vous devez faire des recherches sur votre idée d'affaires et vous poser la question suivante : Mon idée d'affaires peut-elle fructifier au Nouveau-Brunswick? Si la réponse est oui, vous vous servirez alors des renseignements obtenus lors de vos recherches pour élaborer un plan d'affaires officiel. Vous aurez d'abord besoin des trois plans sommaires suivants :

1. Plan de marketing
2. Plan d'opérations
3. Plan financier



### ÉLABORATION D'UN PLAN DE MARKETING

Chaque entreprise a besoin d'un groupe de personnes qui achèteront les produits ou les services. Ce groupe s'appelle le marché cible. Une fois que vous connaissez le marché cible pour votre idée d'affaires, vous pouvez réfléchir à la concurrence. Idéalement, votre entreprise aura un avantage concurrentiel qui vous aidera à recruter des clients au sein de votre marché cible. Vous devrez également déterminer les endroits appropriés où vendre vos produits

et vos services ainsi que les justes prix et les promotions pertinentes. C'est ce qu'on appelle le positionnement. Votre plan de marketing comprendra donc ce qui suit :

### Étude de marché

#### Marchés cibles

#### Avantage concurrentiel

#### Positionnement de votre produit ou de votre service

### Étude de marché

L'étude de marché est l'étude des groupes de gens qui pourraient acheter vos produits ou vos services. Vous devrez recueillir une grande quantité de renseignements sur votre secteur d'affaires et vos clients éventuels ainsi que sur les produits ou les services que les clients souhaitent acheter. En faisant des recherches sur votre marché cible, vous pourriez recueillir des données fiables et objectives.

L'étude de marché prend du temps, mais elle réduit au minimum les risques et améliore vos chances de succès. L'étude de marché vous aide également à déterminer la meilleure stratégie de marketing pour votre entreprise. Parfois, les renseignements sur le marché du travail dont vous avez besoin peuvent être difficiles à trouver. Pour être utile, la recherche doit être directement liée à votre idée d'affaires et, de plus, provenir d'une source crédible ou objective. Voici les deux types d'étude de marché que vous pouvez utiliser :

1. Recherche de renseignements de source directe
2. Recherche de renseignements de source indirecte



## 1. Recherche de renseignements de source directe

Les renseignements obtenus de source directe sont des renseignements obtenus directement auprès de personnes intéressées par votre projet en particulier. Ils sont obtenus au moyen de sondages, de groupes de discussion et d'observations personnelles dans le cadre de vos recherches. Une recherche de renseignements de source directe efficace est planifiée de façon objective et présentée clairement dans votre plan de marketing. Les résultats de la recherche doivent être faciles à comprendre.

Avantages de la recherche de renseignements de source directe

- Vous êtes propriétaire de l'information.
- Vous pouvez choisir les sujets (personnes).
- L'information est exactement ce dont vous avez besoin.

Inconvénients de la recherche de renseignements de source directe

- Elle prend beaucoup de temps.
- Elle peut être coûteuse
- Il est difficile d'être objectif.

*Sources des renseignements obtenus de source directe*

Faire une erreur dans le cadre de votre étude de marché peut vous coûter cher et nuire à vos chances de succès. Parce que vous avez besoin de renseignements pertinents, vous voudrez peut-être embaucher des conseillers en recherche professionnels pour recueillir des données primaires. Demandez à plusieurs chercheurs ou entreprises leur prix avant d'embaucher quelqu'un. Vous trouverez des conseillers en recherche sur l'entreprise dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique de différentes villes du Nouveau-Brunswick.

Vous pouvez parfois demander à un professeur d'une université de la région, qui donne un cours de commercialisation dans les entreprises, de donner à faire à ses étudiants votre recherche comme projet de classe. Communiquez avec l'université la plus proche pour lui demander si elle travaille en collaboration avec les entreprises

locales pour recueillir des données primaires. Il se peut que vous ayez à verser des droits minimes, mais il vous en coûtera moins que ce qu'un cabinet spécialisé en recherches professionnelles exigerait.

Vous pouvez également effectuer une recherche de renseignements de source directe moins formelle. Visitez les entreprises de concurrents éventuels et prenez des notes sur les clients, les marchés et le positionnement des produits. Demandez à des clients, fournisseurs et employés potentiels ce qu'ils aiment acheter. La plupart des entrepreneurs ont recours dans une certaine mesure à la recherche de renseignements de source directe, mais ils s'appuient également sur la recherche de renseignements de source indirecte.

## 2. Recherche de renseignements de source indirecte

La recherche de renseignements de source indirecte renvoie aux données existantes telles que les statistiques du gouvernement et les études de marché. Les rapports publiés par une association d'industries ou les revues spécialisées sont d'autres exemples de renseignements obtenus de source indirecte. Étant donné que cette information est d'ordre général, vous devez choisir les données qui ont tout particulièrement rapport avec votre idée d'affaires.

Par exemple, vous pourriez trouver des renseignements sur l'ensemble du Nouveau-Brunswick, mais préféreriez obtenir des renseignements sur une ville en particulier.

Avant de commencer votre recherche de renseignements de source indirecte, demandez-vous qui achèterait vos produits ou services. Le Guide 2 décrit les groupes d'âge démographiques au Nouveau-Brunswick. Vous pouvez également diviser votre marché cible par région ou par localité. Pour déterminer qui pourrait s'intéresser à votre produit ou service, consultez les sources de renseignements de source indirecte (sources secondaires) telles que :

- a) Revues spécialisées
- b) Revues de marketing

- c) Rapports du gouvernement
- d) Profils du marché établis par la chambre de commerce

En outre, effectuez des recherches sur les tendances d'achat; elles vous aideront à comprendre les habitudes d'achat de votre marché cible.

Avantages de la recherche de renseignements de source indirecte

- Elle permet de gagner du temps et d'économiser de l'argent.
- En règle générale, des spécialistes ont déjà effectué le travail.
- De bonnes sources de recherche fournissent des renseignements objectifs.
- Ces renseignements peuvent facilement être consultés en ligne et dans les publications.
- Vous pouvez faire la recherche à partir de la maison.

Inconvénients de la recherche de renseignements de source indirecte

- Les renseignements sont recueillis par une autre personne ou organisation.
- Vous devez choisir des renseignements utiles.
- L'information doit être réorganisée de façon à vous être utile.
- L'information peut être désuète ou ne plus être utile.
- Vous devrez peut-être vous affranchir des droits d'auteur pour vous servir de l'information.

*Sources des renseignements obtenus de source indirecte*

Site Web d'affaires :

- Statistique Canada (Ottawa)  
[www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)
- Industrie Canada  
[www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)
- Entreprises Nouveau-Brunswick  
[www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398)
- Gouvernement du Canada  
[www.gc.ca](http://www.gc.ca)
- Entreprises Canada  
[www.canadabusiness.ca/fra/](http://www.canadabusiness.ca/fra/)

- Agence de promotion économique du Canada atlantique  
[www.acoa-apeca.gc.ca](http://www.acoa-apeca.gc.ca)
- GD Sourcing (recherche de données)  
[www.gdsourcing.com](http://www.gdsourcing.com)

Agences d'affaires :

- Chambre de commerce
- Hôtel de ville
- Corporations au bénéfice du développement communautaire
- Réseau Entreprise
- Entreprises Nouveau-Brunswick

*Utilisation des renseignements obtenus de source indirecte*

Lorsque vous trouvez des renseignements obtenus à partir de source indirecte que vous souhaitez utiliser, vous devez vérifier la date de la recherche. Les renseignements désuets ne sont peut-être pas valides de nos jours. Notez ensuite les renseignements exacts de la source de recherche au cas où vous devriez vous affranchir des droits d'auteur pour vous servir de l'information. Les sources de recherche doivent également être incluses à la fin de votre plan de marketing. Vous devrez connaître la date de publication, l'auteur, le titre de la recherche, l'éditeur et le lieu où l'ouvrage a été publié (ville et pays), ainsi que la date à laquelle vous avez trouvé l'information et le lieu où vous l'avez trouvée. De bonnes sources de recherche permettent d'élaborer un plan d'affaires mieux réussi.

Une fois que vous aurez obtenu vos données primaires et secondaires, vous devez les analyser pour déterminer quel groupe en particulier vous souhaitez cibler.

### **Marchés cibles**

Un marché cible est le groupe, ou les groupes, de personnes qui, vous l'espérez, achèteront vos produits ou services. La première étape consiste à définir votre marché cible. Même si vous avez l'intention de vendre un service uniquement dans votre nouvelle collectivité, tout le monde ne l'achètera pas. Vous devez savoir tout ce que vous pouvez sur les personnes qui pourraient souhaiter acheter votre produit ou votre service. Pour trouver votre marché cible,

commencez par répondre aux questions suivantes :

- Quelle est la tranche d'âges du marché cible?
- S'agit-il d'hommes, de femmes ou des deux?
- Les personnes sont-elles mariées ou célibataires? Est-ce qu'elles ont des enfants?
- Quel âge ont ces personnes?
- Où vivent-elles?
- Quel est leur revenu?
- Qu'est-ce qu'elles font dans la vie?
- Quel est leur mode de vie?
- À quoi aiment-elles consacrer leur temps libre?
- Quelles sont leurs motivations?
- À quel type de mode de vie votre produit est-il lié?
- Le produit sera-t-il utilisé quotidiennement, à des périodes précises de l'année ou dans le cadre d'activités en particulier?

Voici les quatre caractéristiques d'un bon marché cible. Le groupe démographique a :

1. un besoin particulier;
2. de l'argent pour acheter des produits ou des services;
3. le pouvoir de prendre des décisions et l'autorité d'acheter votre produit;
4. accès à vos produits et services.



### Prévisions de marché

La prochaine étape consiste à faire des suppositions éclairées à propos de votre marché cible; c'est ce qu'on appelle des

prévisions. Vous avez besoin d'être plus précis quant à la quantité de produits que vos clients achèteront. En outre, vous voulez connaître les tendances et les modes populaires qui influenceront les achats de vos clients. Vous devez faire des recherches pour trouver des réponses aux questions suivantes :

- Quelle proportion de votre marché cible a déjà utilisé un produit semblable au vôtre?
- Quelle quantité de votre produit ou de votre service votre marché cible pourrait-il acheter? (Estimez cette quantité en termes de ventes brutes ou d'unités de produit ou de service vendues.)
- Quelle proportion de votre marché cible pourrait représenter des clients réguliers?
- De quelle façon les changements démographiques pourraient-ils avoir une incidence sur votre marché cible?
- De quelle façon les événements économiques pourraient-ils avoir une incidence sur votre marché cible (p. ex. la fermeture d'une grosse usine ou l'ouverture d'un magasin à grande surface, dans votre région)?
- Comment les grandes tendances socioéconomiques pourraient-elles influencer votre marché cible?
- De quelle façon les politiques gouvernementales pourraient-elles avoir une incidence sur votre marché cible (p. ex. les nouveaux règlements ou les changements apportés aux taxes)?

Il pourrait être nécessaire d'effectuer une étude de marché primaire pour trouver des réponses à ces questions. Cependant, une fois que vous aurez ces renseignements, vous aurez une bonne idée de la taille, des caractéristiques et des comportements de votre marché cible éventuel. La prochaine étape de l'évaluation de cette occasion d'affaires consiste à procéder à une analyse de la concurrence.



### Avantage concurrentiel

Il est très utile de connaître son marché cible. Obtenir des renseignements sur les autres entreprises qui souhaitent vendre des produits ou des services à votre marché cible est tout aussi important. Vous devez non seulement déterminer votre concurrence, mais également indiquer comment votre produit ou votre service est différent de celui de la concurrence. Vous donnerez ainsi un avantage concurrentiel à votre entreprise, car vous obtiendrez une juste part de votre marché cible.

Tout d'abord, vous devez déterminer quelles sont les entreprises qui sont vos concurrents. Les pages jaunes Internet peuvent vous aider à déterminer vos concurrents. Lorsque vous aurez dressé une liste de vos principaux concurrents, vous devrez analyser la façon dont leurs produits ou services se comparent aux vôtres. La dernière étape consiste à déterminer la meilleure façon d'accroître votre avantage concurrentiel.

### Déterminer la concurrence

Vous aurez besoin de renseignements obtenus de source directe et de source indirecte à propos de vos concurrents.

1. Les données primaires concernant votre marché sont obtenues en posant des questions ou en observant. Afin de déterminer qui sont vos concurrents, vous pourriez :
  - a) poser des questions à votre marché cible éventuel;
  - b) poser des questions à des fournisseurs potentiels.

Ces groupes connaissent très bien votre marché. Ils sont souvent en mesure de décrire clairement les produits et les services de vos concurrents. Ils seront également en mesure de cerner les faiblesses potentielles de ces entreprises. Vous pouvez vous enquérir auprès d'eux directement ou par des groupes de discussion ou des sondages. Vous voudrez peut-être embaucher des spécialistes en marketing professionnels pour vous aider.

De plus, vous pouvez :

- a) poser des questions aux membres ou aux employés d'associations de gens d'affaires;
- b) poser des questions aux agents de développement économique de votre région.

### Conseil pratique

*Il est difficile pour les nouveaux arrivants de penser comme des consommateurs locaux. Recueillez l'opinion des gens de la région lorsque cela est possible.*

Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.

Si vous souhaitez connaître vos concurrents, visitez leur entreprise. Par exemple, si vous voulez être dans la restauration, sortez manger dans les restaurants de la région dont la fourchette de prix et la clientèle sont semblables à celles de votre entreprise éventuelle. Vous aurez ainsi de plus amples renseignements sur vos concurrents.

2. Les données secondaires sur vos concurrents sont obtenues par les mêmes méthodes que celles utilisées dans le cadre de la recherche de renseignements de source indirecte décrite précédemment dans la présente section. Ces renseignements peuvent également être obtenus au moyen de rapports et de statistiques produits par les associations d'industries et les organismes gouvernementaux. Reportez-vous aux sites Web et aux organismes

énumérés à la section Recherche de renseignements de source indirecte.

### Analyse de la concurrence

Une fois que vous avez déterminé quelles sont les entreprises qui sont vos plus gros concurrents, vous devez évaluer leurs forces et leurs faiblesses. Vous aurez intérêt à préparer des profils qui décrivent les finances, les produits, les marchés, les installations, le personnel et les stratégies de vos principaux concurrents et qui donnent des renseignements généraux sur ceux-ci. Les profils incluent les éléments suivants :

#### Renseignements généraux

- Emplacement des bureaux et des usines, et présences en direct
- Historique – personnalités, dates, tendances et événements importants
- Propriété et structure organisationnelle

#### États financiers

- Information publique (pour les entreprises publiques seulement)

#### Produits

- Produits offerts
- Fidélité et sensibilisation à la marque
- Brevets et permis
- Qualité

#### Marketing

- Clientèle, taux de croissance et fidélité du client
- Mix promotionnel, budgets promotionnels, thèmes publicitaires, force de vente
- Canaux de distribution utilisés, contrat d'exclusivité et couverture géographique
- Établissement des prix, rabais et remises

#### Installations

- Information sur l'usine de fabrication ou de traitement
- Emplacement des magasins ou des points de vente

#### Personnel

- Nombre d'employés
- Force de la gestion
- Rémunération, avantages, moral des employés et taux de maintien en poste

Lorsque vous aurez préparé tous ces renseignements, vous serez bien placé pour décrire les forces et les faiblesses de vos concurrents. Dans la section qui suit, vous devez vous servir des forces et des faiblesses de vos concurrents pour cerner et définir vos avantages sur le marché.



### Positionnement de votre produit ou de votre service

Le positionnement signifie simplement déterminer la place qu'occupe votre entreprise sur le marché par rapport à la concurrence. Vous vous êtes renseignés sur vos clients et vous avez appris qui ils sont et ce qu'ils veulent. Vous devez maintenant déterminer les forces et les faiblesses de votre entreprise potentielle par rapport à la concurrence. Le fait de combiner des renseignements sur vos concurrents et sur vos clients vous aidera à définir l'avantage concurrentiel de votre entreprise.

### Élaboration de l'avantage concurrentiel

Vous trouverez des débouchés en analysant l'information recueillie dans le cadre des recherches que vous aurez effectuées sur vos



concurrents. Afin d'évaluer la part du marché détenue par votre entreprise, vous devez chercher quelles sont les différences entre ce que veulent les clients et ce qu'offrent vos concurrents. La meilleure façon de trouver ces différences ou de combler ces lacunes est d'analyser les quatre éléments suivants de votre entreprise :

1. **Produit** : Que vendez-vous?
2. **Prix** : Quel prix exigerez-vous?
3. **Lieu** : Où vendrez-vous votre produit?
4. **Promotion** : Quelles mesures incitatives spéciales utiliserez-vous pour encourager les gens à essayer votre produit?

Ces quatre éléments permettent à vos clients de positionner votre produit ou votre service. Ils vous aideront à déterminer de quelle façon vous pouvez mieux répondre aux désirs de vos clients que vos concurrents.

### Préparation d'une stratégie de marketing

Vous êtes maintenant prêt pour l'étape finale de votre plan de marketing. Vous devez élaborer une stratégie de marché. Votre stratégie de marché doit permettre de répondre à des questions telles que :

1. Quels sont les produits que je vendrai? Où vais-je me procurer ces produits? Combien coûteront-ils? En quoi seront-ils différents des produits des concurrents?
2. Mes prix se compareront-ils à ceux de mes concurrents? Est-ce que mes clients seront prêts à payer?
3. De quelle façon le point de vente que j'ai choisi répond-il aux besoins des clients? L'endroit représente-t-il un avantage par rapport aux points de vente de mes concurrents?
4. Comment puis-je communiquer avec mes clients éventuels? Que m'en coûtera-t-il? Qu'est-ce qu'ils ont besoin de savoir sur mon entreprise ou mes produits? Comment puis-je les convaincre de faire affaires avec moi?

L'étude de marché et l'analyse de la concurrence sont des parties essentielles de votre plan de marketing et de votre plan d'affaires. Effectuer de bonnes recherches sur vos concurrents et sur la façon dont le marché s'est comporté au cours des dernières années peut prendre du temps. Néanmoins, de bons renseignements à caractère commercial mènent à la réussite de l'entreprise. Une stratégie de marketing mal organisée peut ruiner même le meilleur produit ou le meilleur service. Rappelez-vous que vos clients cibles ne peuvent acheter vos produits ou vos services à moins de savoir que votre entreprise existe.

### ÉLABORATION D'UN PLAN D'OPÉRATIONS

Une fois que vous connaissez votre marché cible et que vous avez un plan de marketing, il est temps de planifier les opérations commerciales. Les exigences opérationnelles correspondent à la façon dont vous assurerez la prestation des produits ou des services pour votre marché cible. Un plan d'exploitation permet d'évaluer et de décrire la façon dont vous servirez vos clients. Il doit démontrer que vous pouvez vendre des biens à votre marché cible à un coût raisonnable. Les activités incluent la détermination des points de vente, du matériel nécessaire, des personnes qui vendront les biens et de la manière dont l'entreprise répondra à un nouveau besoin sur le marché. Le plan devrait fournir des renseignements détaillés dans les domaines suivants :

#### **Exigences physiques**

#### **Systèmes et technologie**

#### **Ressources humaines**

#### **Innovation**

#### **Exigences physiques**

Beaucoup d'entrepreneurs savent dès le début quelle apparence physique leur entreprise aura. Parfois, le produit ou le service oriente le choix et la conception de l'espace.

Par exemple, un restaurant doit avoir une cuisine équipée de matériel de cuisine, une salle avec des tables et des chaises où les clients peuvent s'asseoir, des toilettes pour les femmes et les hommes, et des installations de réfrigération.



Ces exigences relatives à l'installation doivent être déterminées avant de pouvoir calculer les coûts financiers associés au démarrage de votre entreprise

### L'installation

Pour évaluer votre idée d'affaires, vous devez déterminer les exigences relatives à l'installation. Logiquement, une entreprise de fabrication a besoin d'une infrastructure physique plus importante qu'une blanchisserie. Le volume d'affaires est le premier facteur à prendre en considération parce que vous devez être en mesure de servir le nombre de clients prévu dans votre plan de marketing. Si l'installation est trop petite, il sera difficile de travailler dans l'espace de travail et il n'y aura pas de possibilité de croissance. Une installation trop grande fera augmenter les dépenses liées aux coûts de chauffage, d'éclairage et de la propriété. Les deux peuvent compromettre la réussite de votre entreprise. Vous trouverez à l'addenda 2 une liste des parcs industriels qui peuvent être intéressants dans le cadre du choix de l'emplacement de votre entreprise. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les promoteurs commerciaux et l'acquisition d'une propriété, visitez le site [www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398) et sélectionnez la rubrique « Biens réels » ou composez le **1-800-665-1800**.

### Conseil pratique

*Embauchez un inspecteur en bâtiment professionnel ou un entrepreneur fiable. Il mettra en lumière certains des problèmes et vous indiquera les coûts des réparations nécessaires.*

Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.

Vous devrez examiner la liste des propriétés disponibles, c'est-à-dire la liste de l'inventaire des propriétés, pour comparer les différents lieux et en choisir un. Un courtier en immobilier peut vous aider dans ce processus. Vous voudrez peut-être en

choisir un qui se spécialise dans l'immobilier commercial.

L'installation que vous choisissez pourrait être prête à utiliser ou avoir besoin d'être modifiée. Il se peut que vous vouliez rénover, agrandir ou même bâtir pour répondre à vos exigences opérationnelles. Voici certaines des préoccupations liées aux installations physiques :

1. Dimensions
  - a) Quelles sont les dimensions totales de la surface utilisable du bâtiment?
  - b) De combien d'espace, en mètres carrés, votre entreprise a-t-elle besoin?
  - c) Quelle partie de l'espace sera ouverte au public?
  - d) Quel espace est nécessaire pour l'entreposage ou la production?
  - e) L'espace devrait-il être suffisamment grand pour permettre une croissance future?
2. Aménagement
  - a) De quelle façon l'espace sera-t-il utilisé par le personnel et le public?
  - b) Quel espace devra être réservé au matériel?
  - c) De quelle façon peut-on organiser l'espace pour que toutes les activités de l'entreprise puissent être menées?
  - d) Est-ce que l'entreprise a besoin d'installations d'entreposage pour les matières premières, les produits en cours de fabrication ou les produits finis?
3. Capacité
  - a) Quelle est la quantité de production moyenne nécessaire pour faire un profit?
  - b) Quelle est la production maximale que l'entreprise doit maintenir au cours d'une période donnée? (Par exemple, combien de repas seraient préparés dans un restaurant en une heure?)
  - c) Quelles sont les principales préoccupations relatives à la production?

- d) Quelles sont les dimensions, quel est l'aménagement et quel est le matériel dont vous avez besoin?
4. Emplacement
- a) Où souhaitez-vous que l'entreprise soit située? (Le choix de l'emplacement est discuté à la section précédente, qui traite du plan de marketing, et dans le Guide 2.)
- b) Est-ce que le bâtiment doit respecter des exigences structurelles en ce qui concerne le matériel ou d'autres usages?
- c) Quelles sont les exigences en matière d'installation électrique, de plomberie, de chauffage et d'aération pour votre entreprise?
- d) Quel aspect extérieur le bâtiment doit-il avoir?
- e) Quel entretien ou quelles améliorations seront nécessaires pour que le bâtiment respecte les codes de conduite des entreprises et les autres exigences?

### Le matériel

Lorsque vous évaluez votre idée d'affaires, vous devez décider du type de matériel dont l'entreprise a besoin. Les besoins en matériel reflètent le type de produits et de services qu'offrira l'entreprise. Un salon de coiffure avec des lavabos, des séchoirs à cheveux et du matériel coiffant peut nécessiter plus de matériel qu'un dépanneur ayant seulement besoin d'étagères et d'une caisse enregistreuse. Le volume d'affaires prévu déterminera la quantité et la qualité du matériel qui devrait être obtenu auprès des fournisseurs.

Voici certains types de matériel qu'une entreprise peut avoir besoin :

1. Matériel de production
2. Matériel pour la prestation de services
3. Matériel d'entreposage
4. Matériel d'expédition ou de livraison
5. Matériel de nettoyage et d'entretien

En ce qui concerne votre plan d'opérations, vous devrez être au courant de la disponibilité et des coûts du matériel.

Cela signifie qu'il faut trouver de bonnes sources pour chaque type de matériel. Des fournisseurs peuvent être recommandés par d'autres gens d'affaires ou ils peuvent vous donner des références qu'ils ont obtenues auprès d'entreprises avec qui ils font affaires. Assurez-vous de comparer les prix pour payer un prix juste pour le matériel. Demandez des estimations de coût écrites à plusieurs fournisseurs pour chaque pièce d'équipement importante. Au Nouveau-Brunswick, les estimations écrites peuvent inclure ou non les coûts de la livraison et de l'installation. N'oubliez pas de demander ce que l'estimation comprend. Demandez également les coûts de garanties du fabricant et du vendeur, et des contrats de service.

Il est important de savoir de quelle façon, à quel endroit et par qui l'entretien de votre matériel sera assuré. Il est préférable d'acheter du matériel qui peut être facilement réparé dans la région. Si vous apportez du matériel d'un autre pays, vous devez vérifier que le matériel fonctionnera correctement au Nouveau-Brunswick. Les différences entre les normes de sécurité sur l'électricité, les normes de sécurité et les normes environnementales peuvent entraîner des coûts supplémentaires et des retards.

L'autre préoccupation principale ayant trait au matériel est le délai de livraison. Vous devez savoir le temps qu'il faudra avant que votre entreprise puisse commencer à être en activité. Vous pourriez être surpris par le temps qu'il faut pour acquérir, recevoir et installer tout le matériel dont votre entreprise a besoin. Il arrive parfois qu'il faille obtenir de l'équipement spécialisé qui n'est peut-être pas facilement disponible. Entreprises Canada est une bonne source d'aide. Vous pouvez communiquer avec le bureau du Nouveau-Brunswick par l'intermédiaire du site Web [www.canadabusiness.ca/fra/](http://www.canadabusiness.ca/fra/).

### Les matières premières, les marchandises et les fournitures

Des fournisseurs de bonne réputation doivent faire partie de votre plan

d'opérations pour les matériaux, les marchandises et les fournitures (besoins opérationnels). Si vous souhaitez mettre sur pied une entreprise de fabrication ou de traitement, vous devrez trouver les matières premières pour produire les biens. Dans le cas d'un établissement de vente au détail, il faudra vous procurer la marchandise que vous comptez vendre aux clients. Pour ce qui est d'une entreprise de services, il vous faudra tenir un inventaire des stocks pour assurer la prestation de services. Communiquez avec les fournisseurs potentiels et demandez-leur la fréquence de la prestation de services, la quantité minimale des commandes, les prix de vente suggérés et la politique en matière de retour.

L'aspect le plus important, bien sûr, est les coûts de livraison pour votre entreprise. Les matières premières peuvent parfois être obtenues à un moindre coût à l'extérieur du Canada atlantique. Si vous êtes susceptible de chercher des fournisseurs dans d'autres pays, n'oubliez pas de tenir compte des délais de livraison. Il se peut que vous soyez obligé d'avoir des stocks de matières premières plus importants pour compenser les délais de livraison plus longs.

Votre plan doit indiquer plus d'une source de matières premières, de marchandises et de fournitures afin de montrer que les activités commerciales peuvent se poursuivre même si un fournisseur n'est plus disponible. Entreprises Canada peut également vous aider à trouver des fournisseurs.



## **Systèmes et technologie**

La plupart des entreprises au Nouveau-Brunswick ont recours à des renseignements informatisés et utilisent les technologies des communications. Vous devrez examiner le coût, la disponibilité et l'utilité des diverses technologies pour votre entreprise. Les besoins en matière de technologie dépendent du type de produits et de services que l'entreprise a l'intention d'offrir. Le volume d'affaires prévu influence lui aussi le choix de la technologie.

Les besoins en matière de technologie que vous devez indiquer dans votre plan d'opérations sont notamment l'achat et l'installation de matériel et de logiciels informatiques.

Il y aura probablement des coûts supplémentaires pour la formation, la maintenance et les mises à jour. Voici quelques exemples de la technologie qui est généralement requise dans une entreprise :

1. Sites Web : internes et publics
2. Systèmes de sécurité
3. Systèmes comptables (par exemple la facturation, les stocks, la feuille de paie)
4. Points de vente du matériel et des logiciels (par exemple pour les caisses enregistreuses)
5. Systèmes informatisés de fabrication et de transformation
6. Systèmes de communications

Le plan d'opérations doit inclure des fournisseurs de bonne réputation pouvant répondre à vos besoins en matière de systèmes et de technologie. Encore une fois, demandez plusieurs estimations écrites. Les coûts de la technologie sont généralement beaucoup plus élevés si les exigences de votre entreprise sont personnalisées. Comme dans le cas du matériel, vous devrez vous renseigner auprès des fournisseurs au sujet de la livraison, de l'installation, des garanties du fabricant et du vendeur, et des contrats de service.

De plus, évaluez le temps nécessaire pour acquérir, recevoir et installer toutes les technologies dont votre entreprise a besoin.

## Conseil pratique

***Vous ou votre famille ne devriez pas faire tout le travail. Embauchez de bons employés pour que votre famille puisse avoir des périodes de repos.***

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

### Ressources humaines

Les employés sont un élément clé de la rentabilité et de la croissance de votre entreprise. Vous devrez indiquer dans votre plan d'affaires le nombre d'employés dont vous avez besoin et quand vous en avez besoin. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick pourrait vous aider avec les programmes de formation en milieu de travail que vous et vos employés pouvez suivre.

Votre entreprise pourrait aussi être admissible à des subventions salariales, ce qui permettrait d'embaucher plus de gens. Vous pouvez communiquer avec le ministère de l'Éducation postsecondaire, de la Formation et du Travail ([www.gnb.ca/0381](http://www.gnb.ca/0381)) pour obtenir de plus amples renseignements.

Les étapes suivantes peuvent vous aider à trouver de bons employés et à établir des relations positives avec les gens qui travaillent pour vous.

### Recrutement des employés

- 1) Avant de chercher des employés, élaborez une description de travail claire en indiquant ce qui suit :
  - Titre du poste
  - Tâches de travail détaillées et domaines de responsabilité
  - Lieu de travail et ressources (p. ex. comptoir du magasin, deux uniformes)
  - Compétences et qualifications souhaitées
  - Heures de travail hebdomadaires et horaire de travail
  - Montant de la paie et période de paie
  - Date d'entrée en fonction

- 2) Servez-vous des éléments principaux de la description de travail et des exemples d'autres annonces d'emploi pour formuler votre avis de concours. Indiquez ce que vous attendez des candidats, par exemple un curriculum vitæ qui comprend des références, et précisez si les candidats doivent communiquer avec vous par courrier électronique ou par téléphone. Voici des exemples d'endroits où afficher votre avis de concours :

- Journaux (locaux et régionaux)
  - Sites d'emploi en ligne (p. ex. [www.emploisNB.ca](http://www.emploisNB.ca).)
  - Bulletins et sites Web d'associations de gens d'affaires
  - Salons de l'emploi et des carrières
  - Centres d'emploi du gouvernement
  - Agences de placement privées
  - Votre réseau d'affaires
  - Bureau du service de placement des étudiants dans les universités et les collèges
  - Centres de services aux immigrants (auprès des conseillers en emploi)
- 3) Les meilleurs employés sont souvent recommandés par des personnes que vous connaissez. Demandez des suggestions d'employés aptes au poste auprès des personnes suivantes :

### Embauche des employés

- 1) Déterminez les habiletés et les caractéristiques absolument essentielles que l'employé doit posséder. Ce sont vos critères de sélection.
- 2) Examinez les renseignements fournis dans le curriculum vitæ de tous les candidats. Utilisez vos critères de sélection pour choisir les candidats avec lesquels vous voulez avoir un entretien.
- 3) Établissez un calendrier des entrevues en précisant l'heure de début et de fin des entrevues. Soyez réaliste quant au temps dont vous aurez besoin pour communiquer clairement les particularités du poste. Communiquez avec les employés potentiels et prévoyez les entrevues.

- 4) Planifiez les entrevues. Dressez une liste de questions fondées sur les critères de sélection et les curriculum vitæ des candidats. Au Canada, vous ne pouvez pas poser de questions sur l'âge, la famille, la religion et l'orientation sexuelle du candidat ou sur tout autre sujet pouvant entraîner une discrimination illégale. Vérifiez la législation sur les droits de la personne pour vous assurer que vos questions sont légales.
- 5) Pour les entrevues, choisissez un endroit tranquille où vous ne serez pas dérangé. En ce qui concerne l'entrevue des candidats :
  - Présentez-vous et présentez votre entreprise.
  - Décrivez le poste.
  - Posez vos questions et annotez les réponses.
  - Demandez au candidat s'il a des questions.
  - Remerciez le candidat et indiquez-lui à quelle date une décision sera prise.
  - Assoyez-vous seul un instant pour revoir vos notes et évaluer le candidat avant d'accueillir le prochain candidat.
- 6) Choisissez le meilleur candidat et vérifiez les références de la personne. Si les références sont bonnes, confirmez auprès de la personne qu'elle veut toujours l'emploi, et qu'elle accepte le salaire offert et l'horaire de travail. Sinon, communiquez avec votre prochain choix.

### Conseil pratique

*Trouver de bons employés peut prendre du temps. Cherchez des employés qualifiés par l'intermédiaire d'un organisme de recherche d'emploi.*

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

### Maintien en poste et gestion des employés

Une fois que vous aurez trouvé de bons employés, vous voudrez les garder. Au Nouveau-Brunswick, les employés sont très fidèles, mais ils peuvent avoir des attentes envers le milieu de travail qui sont différentes de celles dans votre pays d'origine (voir la section Culture d'entreprise du Guide 1).

Les étapes suivantes peuvent vous aider, vous et vos employés, à bien vous comprendre et à établir des relations positives à long terme.

- 1) Accueillez les nouveaux employés et expliquez-leur la culture de l'entreprise. Certaines entreprises impriment un document d'information qui explique la philosophie et les politiques de l'entreprise.
- 2) Assurez-vous que les employés comprennent combien d'heures vous vous attendez à ce qu'ils travaillent, et à quel moment et de quelle manière ils seront payés.
- 3) Montrez que vous appréciez les employés en les félicitant pour le travail bien fait, en leur offrant de petits incitatifs tels qu'un coupon pour le restaurant ou en organisant une fête de bureau pour eux et leur famille.
- 4) Offrez-leur l'occasion de perfectionner leurs compétences ou d'en acquérir de nouvelles. Peut-être que vous pouvez suivre un cours en même temps qu'un employé si vous voulez bénéficier ensemble des connaissances enseignées.
- 5) Traitez les employés avec respect, en égaux, et ils vous respecteront en retour.

### Innovation

L'innovation, dans sa forme la plus simple, signifie faire quelque chose différemment. Pour préparer votre plan d'opérations, vous devrez évaluer l'importance de l'innovation pour le succès de votre entreprise.

L'innovation dans votre entreprise peut consister à concevoir de nouveaux produits, à trouver de nouveaux marchés, à accroître la production ou à inventer de nouvelles techniques de transformation. Elle pourrait également vouloir dire trouver de nouvelles méthodes pour assurer la prestation d'un service. L'innovation est un processus continu qui requiert ce qui suit :

- Investissements dans la recherche et le développement
- Enregistrement et protection des droits de propriété intellectuelle

### Investissements dans la recherche et le développement

Votre entreprise doit peut-être concevoir de



nouveaux produits, de nouveaux processus de fabrication ou de nouvelles méthodes de vente. Cela peut signifier devoir investir du temps et de l'argent à la recherche d'idées. Vous devrez peut-être aussi élaborer des prototypes ou des modèles originaux qui n'ont pas été utilisés auparavant. En général, les nouveaux produits et procédés doivent aussi faire l'objet d'essais, ce qui prend du temps et de l'argent.

Dans la plupart des secteurs de l'industrie, la recherche et le développement sont continuellement une priorité de sorte que de nouvelles idées et de nouveaux marchés sont constamment proposés. Les innovations sont très utiles. Au Nouveau-Brunswick, beaucoup d'entreprises choisissent de coordonner leurs activités de recherche et de développement avec celles des autres entreprises de leur secteur. Parfois, ces activités de recherche et de développement comportent un partenariat avec des spécialistes du secteur de l'éducation.

Le gouvernement provincial et l'Université du Nouveau-Brunswick possèdent de vastes installations de recherche et de développement liées aux importants secteurs industriels. Le site Web gouvernemental suivant propose des liens qui donnent de l'information sur les installations de recherche et de développement [www.gnb.ca/0398/investment/index-f.asp](http://www.gnb.ca/0398/investment/index-f.asp). Le site dresse également une liste des programmes gouvernementaux de recherche et de développement qui pourraient être utiles pour l'élaboration de votre idée d'affaires.

### **Enregistrement et protection des droits de propriété intellectuelle**

En Amérique du Nord, les droits de propriété intellectuelle sont protégés légalement. Vous avez probablement vu des éléments portant le symbole de la marque de commerce <sup>MC</sup>, le symbole du droit d'auteur © ou le symbole enregistré ®. Ces symboles indiquent différentes protections juridiques qui sont prises très au sérieux au sein des entreprises canadiennes. Votre entreprise devra enregistrer ses droits de propriété intellectuelle afin de protéger vos nouvelles idées et innovations.

Voici certaines stratégies visant à protéger vos innovations technologiques et vos produits novateurs :

- Choix d'une marque
- Marques de commerce
- Brevets
- Droits d'auteur

Pour protéger les innovations, il est généralement nécessaire de consulter un avocat spécialisé dans ce domaine d'activités. Vous devez obtenir une autorisation écrite pour que votre entreprise puisse utiliser une propriété intellectuelle conçue par d'autres. Ce sujet est traité plus en détail à la section Culture d'entreprise du Guide 1. Pour obtenir de plus amples renseignements, vous pouvez communiquer avec l'Office de la propriété intellectuelle du Canada à l'adresse suivante : [www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/fra/accueil](http://www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/fra/accueil)

### **ÉLABORATION D'UN PLAN FINANCIER**

Une fois que vous avez élaboré un plan de marketing et un plan d'opérations, vous pouvez commencer à calculer les coûts de votre nouvelle entreprise. Pour établir un plan financier, vous devez d'abord très bien comprendre votre situation financière actuelle. Vous devrez évaluer toutes les ressources que vous et vos partenaires fournirez à l'entreprise. À partir de cette information, vous serez en mesure de déterminer vos besoins en matière de financement ou la somme que vous devrez emprunter.

Une fois que vous connaissez vos ressources et vos besoins financiers, vous pouvez dresser un plan de financement. Vous devrez alors faire des prévisions de revenus futurs réalistes pour votre entreprise. De plus, vous devrez peut-être trouver des sources de prêts personnels et commerciaux. Étant donné que les prêts sont souvent accordés par les banques, il faudrait peut-être que vous établissiez une bonne relation de travail avec votre banque. Les banques veulent avoir un plan financier détaillé et logique qui indique de quelle façon votre entreprise réussira. Les renseignements ci-après doivent être inclus dans votre plan financier.



## Financement actuel

### Principaux propriétaires ou investisseurs

1. Vous voudrez préparer une liste des principaux propriétaires ou investisseurs indiquant le montant que chacun investira dans l'entreprise.
2. Décrivez les antécédents de chacun des propriétaires et des investisseurs dans une courte biographie.
3. Vous voudrez indiquer la situation financière personnelle de chaque propriétaire et de chaque investisseur.

### Conseil pratique

*Vous devez apporter au Nouveau-Brunswick vos documents et antécédents financiers des dernières années*

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

### Prêts et passif existants

1. Si vous acquérez une entreprise, vous devez obtenir une liste complète des prêts et du passif de l'entreprise.
2. Un avocat peut vous aider à effectuer une recherche des passifs. C'est ce qu'on appelle la diligence requise. Votre avocat peut également préparer des documents qui vous protégeront contre tout passif non mentionné.
3. Si vous démarrez une entreprise, vous devrez certainement évaluer votre niveau d'endettement actuel. Il sera utile de dresser une liste de vos prêts et de vos passifs.

### Besoins en matière de financement

#### Coûts d'achat d'une entreprise existante

Il s'agit du montant que le vendeur exige pour vous transférer l'entreprise. Vous pouvez également avoir besoin d'autres sommes pour :

1. les coûts d'immobilisation, par exemple le matériel, les améliorations locatives ou les véhicules;
2. les fonds d'exploitation, c'est-à-dire la somme d'argent nécessaire pour

exploiter l'entreprise, entre autres pour payer les fournisseurs, les employés et les services publics;

3. les honoraires, c'est-à-dire les honoraires comptables et juridiques, les licences et les permis, et les autres coûts liés à l'enregistrement du titre de propriété.

#### Total des coûts de démarrage d'une nouvelle entreprise

Il s'agit du montant dont vous aurez besoin pour démarrer votre entreprise. Par exemple :

1. les coûts d'immobilisation du bâtiment, du matériel, des améliorations locatives ou des véhicules;
2. les fonds d'exploitation, c'est-à-dire la somme d'argent nécessaire pour exploiter l'entreprise, entre autres pour payer les fournisseurs, les employés et les services publics;
3. les honoraires, notamment les honoraires comptables et juridiques, les licences, les permis et la recherche de nom.

### Plan de financement

#### Prêts – Institutions financières

Vous avez déjà déterminé quels étaient votre situation financière actuelle et vos besoins en matière de financement. Le montant que vous devrez emprunter est égal à la différence entre les deux. Si vous avez moins d'argent que ce dont vous avez besoin, vous devrez probablement présenter une demande de prêts auprès d'une institution financière.

Les établissements de crédit tels que les banques et les coopératives de crédit exigent presque toujours un plan d'affaires écrit qui comprend tous les renseignements financiers dont il est question dans la présente section.

Avant de fixer un rendez-vous avec une institution financière, il est important que vous vous familiarisiez avec les renseignements que contient votre plan d'affaires. Si vous avez consulté des experts-conseils pour vous aider à préparer votre plan, ceux-ci devraient aussi être en mesure de vous aider à vous préparer pour une rencontre avec les prêteurs.

### Prêts – Prêt du vendeur

Une partie du financement pourrait être assurée par le vendeur. Il pourrait accorder un prêt ou prendre une hypothèque. Vous pourriez ainsi vous assurer que le vendeur vous aide pour le transfert de propriété.

### Aide du gouvernement

Vous pourriez être admissible à une aide financière du gouvernement fédéral, provincial ou municipal.



Au niveau fédéral, veuillez consulter les programmes et les services offerts par Industrie Canada ([www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)) et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ([www.acoa-apeca.gc.ca](http://www.acoa-apeca.gc.ca)).

Au niveau provincial, veuillez consulter les programmes et les services offerts par Entreprises Nouveau-Brunswick ([www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398)).

Au niveau régional, les Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) offrent une aide financière aux entreprises rurales. Pour savoir où se trouve cette corporation dans votre région, consultez le site Web de l'organisme à l'adresse [www.cbdc.ca/?lang=1](http://www.cbdc.ca/?lang=1).

De plus, au niveau régional, veuillez communiquer avec l'agence du Réseau Entreprise de votre région. Un agent sera en mesure de vous aider à trouver les programmes d'aide financière auxquels vous pourriez être admissibles et à remplir les demandes de financement. Pour trouver l'agence du Réseau Entreprise de votre région, visitez le site Web [www.entreprise-entreprise.ca/fr/](http://www.entreprise-entreprise.ca/fr/).

### Flux de trésorerie d'exploitation

Vous voudrez évaluer quelle part du financement pourrait provenir de vos opérations commerciales. Très peu d'entreprises génèrent des excédents de trésorerie immédiatement. Vous devez déterminer si l'entreprise que vous acquérez ou démarrez générera suffisamment de fonds d'exploitation et de croissance.

### Conseil pratique

*Conservez les cartes de crédit qui proviennent de votre pays d'origine jusqu'à ce que vous puissiez établir votre crédit au Nouveau-Brunswick.*

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

### Réduction des besoins en matière de financement de manière à respecter le financement disponible

Les nouveaux immigrants qui n'ont aucun antécédent en matière de crédit pourraient avoir de la difficulté à obtenir du financement d'un tiers. Il est important d'établir des antécédents en matière de crédit dès que possible après l'arrivée au Canada. Vous pouvez commencer par obtenir des cartes de crédit prépayées en vous servant de votre nouvelle adresse canadienne.

S'il s'avère difficile d'obtenir un crédit pour votre entreprise, vous pourriez envisager de démarrer une plus petite entreprise sans avoir besoin du financement d'un tiers. Au fil du temps, à mesure que votre entreprise s'établit, vous pourriez vous agrandir.

### Antécédents financiers

#### Entreprises existantes – États financiers

La première étape de l'évaluation des prévisions financières d'une entreprise existante consiste à examiner les états financiers antérieurs. Vous devrez obtenir les états financiers des trois à cinq dernières années. Avant de consacrer du temps à l'analyse de la situation financière, vous

voudrez savoir si les déclarations sont fiables, si elles constituent des renseignements utiles. Le caractère fiable des déclarations dépend de la personne qui les a préparées et si un comptable professionnel les a examinées.

1. Les états financiers qui sont préparés par une personne à l'externe sont plus fiables que ceux qui sont préparés à l'interne.
2. Les états financiers qui ont été examinés par un comptable professionnel sont considérés comme étant plus fiables.
3. Les états financiers les plus fiables sont accompagnés d'un rapport de vérification indiquant qu'ils présentent assez bien les résultats des activités de l'entreprise.

Si les états financiers sont fiables, vous voudrez ensuite analyser l'état des résultats et le bilan ou faire analyser ces documents par un comptable professionnel. Vous devrez vérifier, dans l'état des résultats, les tendances positives concernant les éléments suivants :

1. Accroissement des ventes
2. Ratio de rentabilité (profits/ventes)
3. Marges brutes (ventes – coût des produits vendus)
4. Coûts d'exploitation

Vous devez examiner, sur le bilan, les éléments suivants :

1. Rendement du capital investi
2. Liquidité de l'entreprise ou montant d'argent dans l'entreprise (actifs à court terme/passif à court terme)

Si vous ne souhaitez pas acquérir toute l'entreprise, vous n'aurez alors qu'à analyser la partie que vous achetez. Si vous acquérez l'ensemble de l'entreprise, il vous faudra alors évaluer avec soin la valeur réelle de chacun des biens. Vous devrez également déterminer si la liste des passifs est exhaustive.

### **Nouvelle entreprise – Situation financière personnelle des investisseurs**

Lorsque vous démarrez une nouvelle entreprise, vous devez évaluer la capacité financière personnelle des investisseurs. Les

banques et les autres organismes prêteurs exigent généralement un état financier pour chaque investisseur, qui doit être inclus dans un plan d'affaires. Vous devez déterminer si vos finances et la situation financière personnelle de vos partenaires peuvent soutenir chacun d'entre vous dans une entreprise en démarrage.

### **Prévisions financières**

#### **États financiers pro forma**

Il est utile de préparer des états financiers pour l'avenir lorsque vous évaluez une entreprise. Ces états financiers sont appelés états financiers pro forma. Les chiffres financiers pro forma sont basés sur des hypothèses relatives, entre autres, au montant des dépenses en immobilisations, au volume d'activités et à leur rentabilité. Les états financiers pro forma sont seulement des estimations fondées sur l'expérience et les connaissances.

Personne ne peut prédire avec exactitude l'avenir d'une entreprise. Vous devrez faire appel à des spécialistes qui vous aideront à énoncer des hypothèses financières raisonnables.

#### **Bilan pro forma**

Un bilan pro forma montre l'actif, le passif et les capitaux propres de l'entreprise à un point précis dans l'avenir. Ce bilan donne un aperçu de ce qui appartiendra à l'entreprise, de ce que l'entreprise devra et de ce qui appartiendra aux actionnaires à une date ultérieure. Cette prévision financière facilite l'évaluation de l'acquisition d'une entreprise ou d'un plan de démarrage et est établie en fonction des résultats financiers probables.

#### **État des résultats pro forma**

L'état des résultats pro forma indique les revenus prévus pour une période future donnée. Par exemple, les rapports annuels peuvent être préparés pour les trois premières années d'exploitation de l'entreprise. Chacun de ces rapports est fondé sur des hypothèses relatives à l'accroissement des ventes, au coût des biens ou des services vendus et aux coûts d'exploitation de l'entreprise.

### État des flux de trésorerie pro forma

Lorsque vous évaluez une entreprise, vous voulez généralement examiner les états des flux de trésorerie pour une période future de trois ans ou plus. Les prêteurs voudront vérifier les remboursements de prêts dans les états des flux de trésorerie.

Vous voudrez vérifier si votre entreprise peut générer suffisamment d'argent pour continuer d'être en activité. Vous découvrirez peut-être qu'il vous faut, au cours des premières années, davantage de capitaux que ce que vous aviez prévu. Les états des flux de trésorerie pro forma sont établis en fonction des prévisions. Les prévisions sont les projections futures qui montrent comment et, tout particulièrement, quand l'entreprise recevra, déboursera et versera de l'argent. Elles indiquent les rentrées de fonds prévues ainsi que les décaissements prévus chaque mois.

### Relations bancaires

La plupart des propriétaires d'entreprise aiment établir de bonnes relations avec leur banque. Un banquier voudra vérifier vos antécédents en matière de crédit afin de comprendre votre dernière expérience de l'exploitation d'une entreprise et s'assurer que vous êtes un bon candidat pour un prêt (risques faibles).

Les banquiers

- connaissent beaucoup de gens,
- ont une grande expérience du domaine financier,
- posent des questions utiles,
- sont au courant des possibilités d'affaires,

*mais*

- ils doivent respecter les politiques et les procédures de leur propre entreprise. Ce ne sont pas des entrepreneurs.

Afin d'établir une bonne relation avec votre banquier, vous devez :

- choisir quelqu'un avec qui vous êtes à l'aise pour communiquer;
- l'aider à comprendre votre vision et vos plans;
- le rencontrer régulièrement;
- le garder au courant de votre situation d'affaires.

Il est très important que vous mainteniez une bonne relation avec votre banque. Voici quelques façons d'y parvenir :

1. Soyez poli et respectueux dans vos communications orales et écrites;
2. Faites vos paiements à temps ou quelques jours plus tôt et informez votre banquier si vous pensez être en retard;
3. Si votre calendrier de paiements est trop difficile à respecter, dites-le à votre banquier et essayez de négocier un calendrier et des montants plus réalistes.

La présente section, *Évaluation de votre idée d'affaires*, vous a préparé à rédiger la partie opérationnelle, financière et de mise en marché de votre plan d'affaires. Si ces trois plans montrent que votre entreprise peut réussir, vous pouvez finaliser l'élaboration de votre plan d'affaires. Vous êtes maintenant prêt à mettre la dernière main aux négociations d'affaires et aux décisions concernant les opérations commerciales, le marketing et le financement. Il sera ensuite temps de mettre votre plan à exécution et de commencer à faire des affaires au Nouveau-Brunswick. La section suivante vous aidera à mieux comprendre ce que vous devrez faire pour rester en affaires.

## Chapitre 3 – Rester en affaires

Vous avez appris dans les premières pages de ce guide que les nouvelles petites entreprises ne sont pas toutes rentables. Les trois premières années sont particulièrement difficiles et de nombreuses entreprises ferment. Dans cette section, nous aimerions aborder quatre habitudes importantes en affaires qui peuvent aider les nouveaux entrepreneurs à rester en affaires et à réussir :

### Respect du plan d'affaires

#### Planification du travail

#### Apprentissage dans le cadre du travail

#### Adaptation du plan

### RESPECT DU PLAN D'AFFAIRES

Vous avez mis beaucoup de temps et d'efforts à faire des recherches et à rédiger votre plan d'affaires. Au moment d'ouvrir votre entreprise, vous devrez probablement prendre des décisions et faire des choix qui sont différents de ceux que vous avez prévus dans votre plan.

C'est presque toujours le cas, car un plan ne représente pas un contrat dûment signé, mais plutôt la direction que vous comptez prendre. Par exemple, vous pouvez avoir décidé dans votre plan d'acheter votre technologie d'un fournisseur en particulier, puis finir par choisir un autre fournisseur. C'est normal. Votre plan n'est pas mauvais ou inutile pour autant. Certains propriétaires d'entreprise font l'erreur de mettre de côté leur plan s'ils se rendent compte qu'ils doivent faire des changements.

**Habitude d'affaires no 1 : Gardez votre plan à portée de la main et consultez-le pour voir dans quelle mesure vous parvenez à le suivre.**

### PLANIFICATION DU TRAVAIL

Un plan d'affaires est un document bien étoffé. Vous y décrivez un grand nombre d'objectifs dont certains sont liés à la mise en

marché, certains aux activités d'exploitation et d'autres aux finances. Ces objectifs sont la direction que vous souhaitez prendre.

Bon nombre d'objectifs et de projets décrits dans votre plan d'affaires peuvent prendre plusieurs mois ou même quelques années à atteindre et à accomplir. Pour réussir à réaliser votre plan d'affaires, vous devez planifier votre travail. Votre plan vous donne une direction, mais la planification du travail permet de dresser la feuille de route et tous les arrêts à faire tout au long du processus. Vous devez vous fixer des objectifs pour chacun de vos buts financiers, opérationnels et de marketing. Ces objectifs doivent être répartis en ce que vous comptez accomplir au cours d'une année, d'un mois et même d'une semaine ou d'une journée.



**Habitude d'affaires no 2 : Déterminez les mesures que vous prendrez pour atteindre chacun de vos objectifs. Assurez-vous d'indiquer à quelle date vous prévoyez avoir mis en œuvre chaque mesure prise.**

### Conseil pratique

*Vous devrez travailler fort et ne pas abandonner. Le succès viendra.*

Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.



## APPRENTISSAGE DANS LE CADRE DU TRAVAIL

Si vous avez planifié votre travail, vous serez alors très occupé! De nouvelles choses se produisent tous les jours. Vous embauchez du personnel ou avez maintenant des employés. Vous travaillez avec les fournisseurs et rencontrez de nouveaux clients chaque jour. En peaufinant votre plan, vous en apprenez par la même occasion au sujet de votre entreprise, de vous-même et de votre nouvelle collectivité. Profitez de toutes les occasions qui se présentent à vous pour en apprendre des autres.

Vous pourriez en apprendre des propriétaires d'entreprises du voisinage, d'autres entrepreneurs immigrants ou de vos employés, fournisseurs et clients. Votre banquier ou prêteur peut lui aussi vous en apprendre beaucoup au sujet des affaires dans votre collectivité. Les banquiers connaissent beaucoup de gens et peuvent être aussi de bons conseillers auprès des entreprises!

**Habitude d'affaires no 3 : Observez les propriétaires d'entreprises qui ont du succès. Posez autant de questions que vous pouvez. Essayez de trouver des mentors dans votre entourage.**

### Conseil pratique

*Essayez de trouver des idées et de l'information. Posez des questions et participez à votre apprentissage.*

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

## ADAPTATION DU PLAN

Dans le cadre de l'exploitation de votre entreprise, vous en apprenez beaucoup sur vous-même, votre entreprise et les affaires au Nouveau-Brunswick. Vous pouvez avoir de nouvelles idées ou découvrir de nouvelles possibilités. Pour ces raisons et bien d'autres, vous pourriez décider d'apporter de gros changements à votre plan d'affaires. C'est ce qui se produit parfois. Il est important de prendre le temps de réfléchir aux changements majeurs que vous souhaitez apporter à votre plan d'affaires. Par exemple, vous pourriez avoir voulu ouvrir une entreprise de gros et vous vous rendez compte que vous devez commencer par une entreprise de détail avec les mêmes produits. Adapter un plan est souvent la meilleure façon de contribuer au succès de votre entreprise.

**Habitude d'affaires no 4 : Prenez le temps tous les quelques mois de cerner les stratégies d'affaires qui ne fonctionnent pas et de trouver de nouvelles solutions!**

Si vous mettez en pratique ces quatre habitudes d'affaires, vous augmenterez les chances de succès de votre entreprise. La section suivante décrit les façons d'apprendre à partir de l'expérience d'autres propriétaires d'entreprises du Nouveau-Brunswick.

### Conseil pratique

*N'ayez pas peur de modifier l'emplacement de votre entreprise, vos méthodes ou vos idées.*

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*



## Chapitre 4 – Apprendre des autres

Dans le cadre de notre préparation pour la rédaction de ces documents, nous avons rencontré beaucoup de nouveaux immigrants qui souhaitent se lancer en affaires. Nous avons également parlé à un grand nombre de nouveaux immigrants qui étaient dans les affaires depuis quelques années. Ils nous ont dit bien des choses qu'ils voulaient que les nouveaux immigrants propriétaires d'entreprises sachent. Cette démarche nous a aidés à sélectionner les renseignements à inclure dans les trois guides. Les nouveaux immigrants en affaires depuis quelques années nous ont également fait des recommandations précises que nous avons incluses dans les guides. Beaucoup d'immigrants propriétaires d'entreprises ont parlé de l'importance de mentors pour les nouveaux immigrants qui se lancent en affaires. La présente section aborde le rôle que les mentors ont dans le succès en affaires des entrepreneurs immigrants. Un mentor est une personne qui a des connaissances approfondies dans un domaine et qui aide un mentoré ou un protégé. Un mentor guide le mentoré en lui donnant des conseils et en partageant ses expériences du monde des affaires. Que vous soyez une nouvelle personne d'affaires ou une personne d'affaires expérimentée, le mentor peut vous aider à atteindre vos objectifs.

### IMPORTANCE DU MENTORAT

Un bon mentor deviendra un conseiller de confiance et un ami. Voici quelques-uns des nombreux avantages d'une relation de mentorat.

Avantages pour le mentoré :

- Faible niveau de stress, apprentissage autonome
- Encadrement par un spécialiste
- Défis concrets
- Amélioration de l'expertise opérationnelle
- Soutien et encouragements
- Amélioration de la confiance des entreprises
- Atteinte des objectifs opérationnels

Avantages pour le mentor :

- Différentes façons d'aborder les affaires
- Élargissement du réseau
- Respect et reconnaissance de l'expertise
- Nouvelles aptitudes de communication
- Participation aux défis opérationnels actuels
- Service positif pour la collectivité
- Plaisir à assumer ce rôle

### Conseil pratique

***Vous devez trouver un mentor, quelqu'un qui connaît le milieu des affaires du Nouveau-Brunswick. Un mentor vous aidera à établir des contacts.***

*Ce conseil pratique est donné par des entrepreneurs immigrants du Nouveau-Brunswick.*

Avant d'approcher un mentor, posez-vous les questions suivantes :

- Quelles sont les compétences dont j'ai besoin et que je n'ai pas?
- Quelles sont les qualités qu'un mentor doit posséder pour m'aider?
- Quels sont mes objectifs et mon but ultime?
- Quelle structure de mentorat et quel horaire me conviendraient?

Quelles sont les qualités d'un bon mentoré?

- Il définit clairement les objectifs et les buts.
- Il échange ouvertement de l'information avec le mentor.
- Il participe à l'établissement d'un calendrier de réunions et s'engage à le respecter.
- Il observe, remet en question et examine les idées d'affaires et les pratiques commerciales.

- Il est clair et honnête en ce qui a trait aux préoccupations liées à son entreprise.
- Il maintient une approche professionnelle.
- Il est attentif à la rétroaction et essaie d'apprendre.
- Il est reconnaissant du temps et de l'aide qui lui sont accordés

Quelles sont les qualités d'un bon mentor?

- Il veut aider.
- Il possède une expérience et des connaissances pertinentes.
- Il a de l'expérience comme mentor.
- Il a la réputation de vouloir aider les autres.
- Il peut investir le temps nécessaire.
- Il est positif et encourageant.
- Il a la capacité de communiquer clairement.

### TROUVER UN MENTOR

Si vous êtes un entrepreneur et que vous avez besoin d'un perfectionnement professionnel, vous devez essayer de trouver un mentor qui peut vous enseigner ce que vous devez savoir. Dans certaines villes du Nouveau-Brunswick, la Division de la croissance démographique a établi un partenariat avec la chambre de commerce ou d'autres organismes afin de créer des programmes de mentorat. Le programme de mentorat pour les gens d'affaires immigrants aide les nouveaux entrepreneurs immigrants à rencontrer un mentor qui est une personne d'affaires expérimentée dans la région. Le mentor et le mentoré se réunissent régulièrement au cours de la période de quatre à cinq mois que dure le programme. Le mentor partage son expérience des affaires avec les nouveaux immigrants et

les aide à s'intégrer au milieu des affaires du Nouveau-Brunswick.

À son tour, le mentoré partage les connaissances qu'il a des pratiques commerciales internationales et donne un aperçu des marchés mondiaux. Pour obtenir de l'information sur ce programme de mentorat ou pour y participer, veuillez communiquer avec la chambre de commerce de votre région ou visiter le site Web de la Division de la croissance démographique à l'adresse [www.gnb.ca/population](http://www.gnb.ca/population).

Vous pouvez aussi essayer de trouver un mentor en vous joignant à une association d'industries professionnelle qui représente votre type d'entreprise. Par exemple, l'Association canadienne de la franchise peut aider les franchisés à établir des liens avec des propriétaires de franchises expérimentés qui vivent dans votre collectivité. Il peut être possible de rencontrer des mentors grâce à des activités de réseautage parrainées par l'agence de Réseau Entreprise de votre collectivité ([www.entreprise-entreprise.ca/fr](http://www.entreprise-entreprise.ca/fr)) et par l'intermédiaire des Corporations au bénéfice du développement communautaire ([www.cbdc.ca/fr](http://www.cbdc.ca/fr)). Enfin, n'oubliez pas que vous pourriez trouver un mentor approprié dans votre communauté culturelle et lorsque vous faites du réseautage dans le cadre d'événements d'affaires.

## CONCLUSION

Grâce au Guide 3, vous avez appris le type de préparation personnelle et professionnelle dont vous avez besoin pour concrétiser vos idées d'affaires. Vous avez appris à préparer des plans financiers, d'opérations et de marketing pour assurer le succès de votre entreprise. En outre, vous avez découvert des stratégies vous permettant de rester en affaires à long terme. Vous êtes maintenant prêt à établir un réseau avec des organismes et des gens pouvant vous aider à élaborer un plan d'affaires qui vous assurera le succès. Nous vous souhaitons bonne chance et espérons que votre rêve d'affaires deviendra réalité au Nouveau-Brunswick!

## ADDENDA 1

### Plan d'affaires

#### **Idée d'affaires générale**

- Description de l'idée d'affaires proposée
- Produits ou services qui seront offerts.
- Résumé des renseignements sur les segments du marché et la taille du marché
- Qui sont les clients ciblés?

#### **Renseignements personnels**

- Scolarité
- Expérience en affaires ou en gestion
- Détails quant à la façon dont l'expérience actuelle en affaires ou en gestion aidera le candidat à démarrer une entreprise au Nouveau-Brunswick.
- Autres qualifications professionnelles et compétences qui présentent un intérêt pour l'idée d'affaires proposée.
- Compétences linguistiques ou obstacles (mesures prises)

#### **Facteurs essentiels**

- Déterminer la réglementation gouvernementale qui peut s'appliquer à la proposition d'affaires telle que les règlements sur l'environnement, les règlements sur la santé, les exigences relatives au zonage, les règles en matière d'emploi, les exigences relatives à une assurance spéciale, etc.
- Les produits doivent-ils être homologués (p. ex. par l'Association canadienne de normalisation)?
- Ce secteur de l'industrie est-il réglementé?
- Les titres de compétences du candidat doivent-ils être reconnus?

#### **Analyse du marché**

- Renseignements détaillés sur la taille du marché à l'échelle locale, régionale, nationale et internationale.
- Renseignements détaillés sur le segment de marché; qui sont les clients, marché à créneaux comparativement à marché général, etc.
- Tendances du marché, y compris les prévisions de l'industrie.
- Concurrence; dresser une liste des concurrents actuels.
- De quelle façon l'entreprise proposée fera-t-elle concurrence aux autres entreprises?
- Marketing et activités de promotion; quels efforts devront être faits pour promouvoir l'entreprise ainsi que les produits et services?

#### **Emplacement**

- Les locaux appartiendront-ils à l'entrepreneur ou seront-ils loués?
- À quel endroit les locaux seront-ils situés?
- L'emplacement prévu se trouve-t-il à proximité des fournisseurs, des clients, des services de transport et des routes d'accès?

#### **Usine et matériel**

- Quel type de matériel sera requis?
- Existe-t-il des exigences spéciales concernant le matériel?
- Est-ce que le matériel doit être approuvé par l'Association canadienne de normalisation?
- Existe-t-il des besoins en énergie spéciaux et de quelle façon seront-ils satisfaits?

### **Fournisseurs**

- Indiquer quels fournisseurs fourniront les matières premières et les services.
- Un plan de circonstance a-t-il été prévu si un fournisseur essentiel manquait à ses engagements?

### **Canaux de distribution**

- Quels sont les canaux qui seront utilisés pour la distribution des produits ou des services (p. ex. commerce de détail, Internet, porte-à-porte, grossistes)?
- Un contrat d'exclusivité a-t-il été conclu ou des restrictions ont-elles été imposées relativement à la distribution?

### **Services professionnels**

- Quel rôle les fournisseurs de services professionnels auront-ils à jouer (p. ex. comptables, avocats, experts-conseils)?

### **Faisabilité financière et besoins financiers**

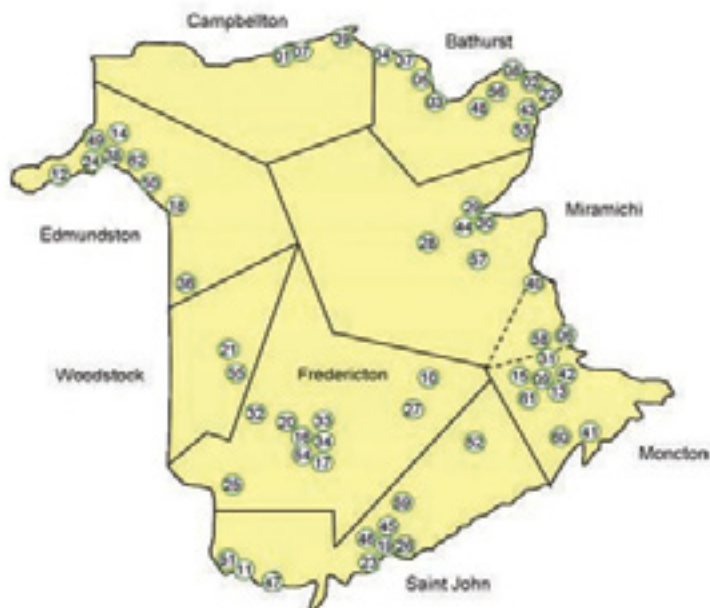
- Quel capital est requis pour démarrer l'entreprise?
- Quel capital est requis pour atteindre le seuil de rentabilité?
- Sera-t-il nécessaire d'obtenir du financement d'un tiers? Si oui, quel montant?
- Sources de financement par un tiers (banques, coopératives de crédit, membres de la famille ou proches, investisseurs privés, etc.).
- Dresser une liste de tous les montants investis.
- Dresser une liste des sources et des demandes de financement.



## ADDENDA 2

### Parcs industriels et commerciaux selon la région

(Source : [www.gnb.ca/0398](http://www.gnb.ca/0398))



#### Grand Campbellton

- 01 Parc industriel d'Atholville
- 07 Parc industriel du Centenaire
- 39 Parc industriel du Restigouche

#### Grand Bathurst

- 03 Parc industriel régional de Bathurst
- 04 Parc industriel de Belledune  
Parc Renviro de Belledune
- 05 Parc industriel de Beresford
- 37 Parc industriel de Petit-Rocher
- 02 Parc industriel de Bas-Caraquet
- 08 Parc industriel de Caraquet
- 22 Parc industriel de Lamèque
- 56 Parc industriel de Paquetville
- 43 Parc industriel de Shippagan
- 48 Parc industriel de Saint-Isidore
- 53 Parc industriel de Tracadie-Sheila

#### Grand Miramichi

- 28 Parc industriel de Miramichi (Blackville)
- 29 Parc industriel de Miramichi (Chatham)
- 30 Parc industriel de Miramichi (Newcastle)
- 57 Parc industriel de Rogersville
- 44 Sky Park Miramichi Ltd.

#### Grand Moncton

- 06 Bouctouche Industrial Park
- 09 Caledonia Industrial Estates
- 13 Dieppe Industrial Park
- 15 Emmerson Business and Technology Park
- 60 Hillsborough Industrial Park
- 31 Moncton Industrial Park
- 40 Richibucto-Rexton Industrial Park
- 41 Sackville Industrial Park
- 61 Salisbury Business Park
- 58 Saint-Antoine Industrial Park
- 42 Scoudouc Industrial Park

## Parcs industriels et commerciaux selon la région

### Grand Saint John

- 11 Parc industriel Champlain
- 19 Parc industriel de Grandview
- 59 Parc industriel de Hampton
- 23 Parc industriel de Lorneville
- 26 Parc industriel de McAllister
- 45 Parc industriel de Somerset
- 46 Parc industriel de Spruce Lake
- 47 Centre d'affaires de St. George
- 51 Centre d'affaires de St. Stephen
- 52 Parc industriel de Sussex

### Grand Fredericton

- 10 Site industriel de Chipman
- 16 Parcs industriels de Fredericton
- 17 Parc d'affaires Gateway
- 20 Parc du savoir de Fredericton
- 25 Parc industriel de McAdam
- 27 Parc industriel de Minto
- 32 Parc industriel de Nackawic
- 33 Parc industriel d'Oromocto Est
- 34 Parc d'affaires Chemin Restigouche
- 54 Parc industriel de Vanier

### Grand Woodstock

- 21 Parc industriel de Hartland
- 55 Parc industriel de Woodstock

### Grand Edmundston

- 12 Site industriel de Clair
- 14 Parc industriel d'Edmundston Nord
- 18 Parc industriel régional de Grand-Sault
- 24 Parc industriel régional du Madawaska
- 36 Parc industriel de Perth-Andover
- 38 Parc industriel de la République
- 49 Parc industriel de Saint-Jacques
- 50 Parc industriel de Saint-Léonard

## REMERCIEMENTS

Le Guide 3, *Ayez du succès : La planification de votre projet d'entreprise*, a notamment été réalisé à l'aide de renseignements généraux utiles issus de nombreux sites Web et de nombreux organismes gouvernementaux provinciaux et fédéraux. Ces sources sont citées dans l'ensemble du guide, et les adresses Internet y ont été insérées afin de permettre au lecteur de lire davantage sur le sujet et d'accéder aux coordonnées dont il pourrait avoir besoin. Nous tenons à remercier tout particulièrement Entreprises Nouveau-Brunswick d'avoir autorisé l'utilisation de ses renseignements en ligne aux fins de la préparation de ce guide.

### SITES WEB :

Banque du Canada

[www.bankofcanada.ca](http://www.bankofcanada.ca)

Investir N.-B.

[www.inbcanada.ca](http://www.inbcanada.ca)

Entreprises Canada (N.-B.)

[www.entreprisescanada.ca/nb](http://www.entreprisescanada.ca/nb)

Gouvernement du Nouveau-Brunswick –  
Communications Nouveau-Brunswick

[www.gnb.ca/cnb](http://www.gnb.ca/cnb)

Corporations au bénéfice du développement  
communautaire

[www.cbdc.ca/fr](http://www.cbdc.ca/fr)

Industrie Canada

[www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)

Gouvernement du Nouveau-Brunswick –  
Tourisme et Parcs

[www.gnb.ca/tourisme](http://www.gnb.ca/tourisme)

Gouvernement du Nouveau-Brunswick –  
Gouvernements locaux

[www.gnb.ca/gouvernementslocaux](http://www.gnb.ca/gouvernementslocaux)

Réseau Entreprise

[www.enterprise-entreprise.ca/fr](http://www.enterprise-entreprise.ca/fr)

Gouvernement du Nouveau-Brunswick – Division  
de la croissance démographique

[www.gnb.ca/population](http://www.gnb.ca/population)

Solutions Nouveau-Brunswick

[www.solutionsnb.ca](http://www.solutionsnb.ca)

Statistique Canada :

[www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)





## Réussir au Nouveau-Brunswick

Pour en savoir plus sur le démarrage d'une entreprise, visitez le site  
[www.gnb.ca/immigration](http://www.gnb.ca/immigration)