



## Parlons affaires!

### Que devrais-je préparer avant ma première consultation avec mon conseiller commercial? Est-ce qu'il ou elle rédigera mon plan d'affaires à ma place?

*Anthony Pouw, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada - Nouvelle-Écosse. On remercie les conseillers commerciaux qui ont donné de leur temps et partagé leurs commentaires.*

Pour mieux répondre à vos questions, nous avons consulté des conseillers commerciaux. Les réponses que vous trouverez ci-dessous sont un résumé de ce qu'ils nous ont dit sur ce qu'ils aimeraient que leurs clients préparent avant la première rencontre et sur leur position quant à la rédaction de votre plan d'affaires.

Afin de bien profiter des services de votre conseiller, vous devez premièrement déterminer ce que vous voulez tirer des rencontres avec celui-ci. Vous devez y penser sérieusement et bien vous préparer. Les points suivants vous donneront un bon aperçu de ce dont vous devriez tenir compte et de ce que vous devriez préparer.

- Assurez-vous d'avoir un concept précis et écrivez-le sur papier. Un résumé ou les grandes lignes d'un plan d'affaires ne faisant pas plus qu'une page devrait suffire.
- Dresser une liste de vos besoins les plus importants (comme le marketing, le financement, l'enregistre-

Parlons > page 2

## Article d'affaires

### Un réseau d'organisations vouées au succès de votre entreprise

*Lisa Muton, gestionnaire du centre, Centre de services aux entreprises Canada - Nouvelle-Écosse.*

Le Centre de services aux entreprises Canada - Nouvelle-Écosse (CSECNE) est le premier point de contact pour les entrepreneurs, actuels et éventuels, voulant des renseignements sur les programmes et les services pouvant répondre à leurs besoins professionnels. Grâce au CSECNE, les entrepreneurs peuvent obtenir gratuitement des réponses à toutes leurs questions en affaires, qu'elles concernent l'enregistrement du nom d'entreprise, la planification de la relève ou n'importe quel autre sujet.

Les agents de renseignements commerciaux du CSECNE sont au courant de tous les programmes offerts. Ils sont donc en mesure de diriger les entrepreneurs vers la bonne organisation. Le CSECNE et son gestionnaire, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, ont forgé des liens avec tout un réseau d'organisations de soutien aux entreprises à l'échelle de la province afin d'offrir des services au niveau local aux entrepreneurs des régions urbaines et rurales.

Dans la Municipalité régionale d'Halifax, le CSECNE travaille en étroite collaboration avec d'autres organisations qui offrent des services de soutien et des conseils aux entreprises. Ces organisations forment un réseau qui tient à as-

surer le succès des entrepreneurs et veille à ce qu'ils soient dirigés vers l'organisation la mieux placée pour répondre à leurs besoins. Le réseau englobe les organisations suivantes :

- La Mesure visant les gens d'affaires noirs, qui offre de la formation et des conseils aux entrepreneurs de la collectivité noire (voir l'article sur le site Web);
- Le Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat, qui offre aux entrepreneurs des services d'éducation et des services consultatifs en affaires;
- Le Forum des entrepreneurs, qui offre à des entreprises innovatrices et à des entreprises axées sur le savoir des conseils stratégiques en fonc-

Article > page 2

## Dans ce numéro :

Parlons affaires!  
.....Page 1

Article d'affaires  
.....Page 1

Site Web vedette  
.....Page 3

Lectures utiles  
.....Page 3



## Parlons affaires!

ment/les versements et l'embauchage) et préparez vos questions à l'avance.

- Pensez à vos besoins financiers et aux ressources qui sont à votre disposition.
- Soyez prêt à discuter de votre situation financière et de vos antécédents en matière de crédit.
- Soyez conscient de vos forces et de vos faiblesses.

Votre conseiller vous posera beaucoup de questions afin que vous examiniez votre idée sous différents aspects. Son travail consiste à vous guider et à vous faire une critique honnête et constructive. Pendant votre première rencontre, votre conseiller vous demandera de songer à d'autres exigences ou besoins ou encore de faire des recherches avant votre prochaine rencontre.

Ne vous attendez pas à ce que votre conseiller rédige votre plan d'affaires pour vous. Il ne le fera vraisemblablement pas, et ne devrait pas avoir à le faire. Rédiger son propre plan d'affaires peut sembler une tâche énorme, surtout si l'entrepreneurship ou le monde des affaires ne vous est pas familier. Par contre, c'est en rédigeant un plan d'affaires que vous comprendrez mieux votre idée d'entreprise et ce qu'il vous faut pour réussir. Cet exercice vous permettra d'approfondir votre connaissance de vos produits ou services, de votre clientèle, de vos ressources et plus encore. La rédaction de votre plan d'affaires n'est pas seulement un exercice pour obtenir du financement; il s'agit d'un outil pour mieux comprendre et mieux gérer le fonctionnement interne de votre entreprise. N'oubliez pas que votre conseiller est là pour vous guider. C'est vous qui devrez donner forme à votre entreprise, la gérer ainsi que dresser votre plan d'affaires.

Certains entrepreneurs en devenir

Parlons > page 3

## Article d'affaires

tion des défis auxquels font face les clients;

- Le Réseau pour entrepreneurs avec invalidités aide les entrepreneurs en matière de planification générale et leur offre des conseils en affaires;
- La Metropolitan Immigrant Settlement Association offre des services consultatifs en affaires de manière à combler les besoins des entrepreneurs immigrants.

En outre, le CSECNE offre des services par l'entremise du Réseau de services aux entreprises autochtones. En partenariat avec des collectivités des Premières nations et des organisations d'Autochtones, le Réseau fournit aux entrepreneurs autochtones des renseignements et des ressources adaptées à leurs besoins, et ce à partir de 15 bureaux à l'échelle de la province.

Le CSECNE s'associe également avec le réseau des autorités régionales de développement et des corporations au bénéfice du développement communautaire partout dans la province. Plusieurs de ces dernières offrent des services consultatifs en vue d'aider les entrepreneurs à mettre sur pied ou à agrandir leurs petites entreprises, dans les régions urbaines et rurales de la province. En outre, le Partenariat du Grand Halifax offre des services de consultation aux firmes dans la Municipalité régionale d'Halifax, grâce à l'initiative SmartBusiness.

Les partenariats entre le CSECNE et plusieurs Centres universitaires d'aide aux entreprises constituent un excellent exemple de collaboration. Ces centres, qui se trouvent partout dans la province, offrent des conseils et des services

Article > page 4

Les affaires de A à Z est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

### Notre mission

Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

### Composez le:

1 800 668-1010

### Cliquez sur:

[www.entreprisescanada.gc.ca/ns](http://www.entreprisescanada.gc.ca/ns)

### Visitez le:

1575, rue Brunswick,  
Halifax  
(Nouvelle-Écosse)

### Editor-in-Chief:

Julie Penwarden

### Contributeurs :

Anthony Pouw, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

Christine Thériault, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

Lisa Muton, gestionnaire du genre, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

### Gestionnaire du Centre :

Lisa Muton

### Les affaires de A à Z

ISSN 1718-7508

## Site Web vedette

### **Black Business Initiative**

- site en anglais seulement)

*Christine Thériault, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.*

La *Black Business Initiative* (BBI) est une initiative provinciale de développement des entreprises qui cherche à stimuler le développement des petites et moyennes entreprises, des jeunes entreprises et des entrepreneurs éventuels de la communauté africaine de la Nouvelle-Écosse. La BBI favorise la présence africaine grâce à un éventail d'entreprises dans différents secteurs, y compris ceux de la fabrication, de la haute technologie, du tourisme et de la culture. La priorité est d'offrir une formation sur divers sujets, entre autres, le marketing, l'établissement de budgets et l'obtention de financement, aux propriétaires d'entreprises africains de la Nouvelle-Écosse.

L'Initiative se concentre sur quatre services essentiels :

- la formation du client;
- le développement de l'entreprise et le perfectionnement professionnel;
- le soutien de l'entreprise aux moyens de conseils, d'information et du réseautage;
- l'aide financière.

La BBI offre une foule de services aux entrepreneurs de la Nouvelle-Écosse. Le personnel offre du soutien dans l'organisation de la structure d'une entreprise et des conseils sur le développement de son entreprise, ainsi que sur le marketing et la publicité. En profitant des services de la BBI, les entrepreneurs ont plusieurs occasions de suivre de la formation et

Site > page 4

## Lectures utiles

**Les livres suivants sont mis à votre disposition dans la bibliothèque du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse. Vous pouvez également y avoir accès dans nos centres de ressources, lesquels sont situés un peu partout dans la province.**

### **Liste de conseillers aux entreprises**

Cette fiche de renseignements est conçue pour vous aider à trouver les diverses organisations qui offrent des services de soutien aux entreprises de la Nouvelle-Écosse. Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive, mais chaque entrée donne un aperçu de l'organisme. Vous pouvez obtenir plus de renseignements en communiquant directement avec l'organisme en question ou en vous adressant au Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse au 426-8604 ou au 1-800-668-1010.

### **Organizing and Participating in Meetings (en anglais seulement)**

*Judith Leigh*

Ce livre vous apprendra à tirer profit de réunions, à rédiger des procès-verbaux, à préparer et à présenter des documents, à dresser un ordre du jour et à prendre part à des vidéoconférences, des conférences téléphoniques et des conférences en ligne. Vous apprendrez tout en matière de réunion, de l'organisation d'une réunion jusqu'à la mise en œuvre des décisions prises pendant celle-ci.

Dans la partie A du livre, vous trouverez la description de chaque étape d'une réunion. La partie B fournit des organigrammes, des listes de contrôle et des modèles auxquels vous pouvez rapidement vous référer. Indiqués dans la

Lectures > page 4

## Parlons affaires!

ont dit être préoccupés du fait qu'ils peuvent mettre tant d'effort dans la rédaction d'un plan d'affaires, pour découvrir par la suite que leur idée d'entreprise n'était pas aussi viable qu'ils ne le pensaient. L'une des fonctions les plus importantes de votre plan d'affaires est l'évaluation et la gestion des risques. Si, en rédigeant votre plan d'affaires, vous déterminez que les risques sont trop élevés, l'exercice vous aura donc été d'une valeur inestimable; vous pourrez vous en tirer à bon compte ou retravailler votre plan jusqu'à ce que vous puissiez mieux gérer les risques. Dans tous les cas, le temps, l'effort et les ressources que vous avez investis vous empêcheront de vous engager au-delà de vos capacités.

Il reste que plusieurs outils sont là pour vous aider. Pour obtenir un modèle de plan d'affaires en ligne, cliquez sur le Plan d'affaires interactif, ou pour obtenir un exemplaire de l'un des multiples modèles de plans d'affaires du Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse composez le 1-800-668-1010 ou envoyer un courriel à [halifax@cbcsic.gc.ca](mailto:halifax@cbcsic.gc.ca).

CLIQUEZ

[www.rcsec.org/ns](http://www.rcsec.org/ns)

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick  
Halifax, N.É.

## Site Web vedette

ont accès à des conseillers, à des mentors et à des services de suivi.

Le secteur de la formation de la BBI offre des programmes de counselling individuel, de consultation et de mentorat, ainsi qu'une formation de groupe selon une méthode accessible au grand public. Les séances de formation et les ateliers tenus au secteur de la formation de la BBI sont offerts aux coûts de 20 \$ pour les clients de la BBI et de 40 \$ pour les autres.

La BBI peut aussi aider les entreprises qui souhaitent se développer en leur donnant l'occasion d'assister à des salons professionnels et à des conférences. Les services de soutien aux entreprises de la BBI peuvent inclure le transfert d'information (la recommandation d'autres programmes qui peuvent aider une entreprise à se développer), le counselling en affaires et des possibilités de réseautage.

Si des membres de la communauté africaine de la Nouvelle-Écosse ont besoin de financement pour lancer une entreprise, la BBI peut fournir de l'aide financière au moyen de fonds de prêts et de développement, et en donnant aux entrepreneurs accès à des sources de financement additionnelles. Pour être admissible à l'aide financière de la BBI, une entreprise doit :

- être une entreprise de la Nouvelle-Écosse dont au moins 30 % appartient à des Noirs;
- être une entreprise individuelle ou une société par actions à responsabilité limitée qui est consignée dans le Registre des sociétés de capitaux de la Nouvelle-Écosse;
- avoir un plan d'affaires viable;
- être capable de rembourser

Site > page 5

## Article d'affaires

consultatifs aux petites entreprises, ainsi que des services de formation et de perfectionnement des compétences en affaires aux entrepreneurs actuels et éventuels. Le CSECNE peut vous diriger vers n'importe lequel de ces centres, notamment :

- Le Acadia Centre for mall Business and Entrepreneurship, à Wolfville;
- Le Centre d'aide en affaires et entrepreneuriat, de l'Université Sainte-Anne, à Church Point;
- Le Centre for Women in Business, de l'Université Mount Saint Vincent, à Haliux;
- Le Saint Mary's University Business Development Centre, Halifax;
- Le St. Francis Xavier Enterrise Development Centre, à Antigoish.

Si vous désirez obtenir plus de renseignements au sujet des programmes adaptés à votre entreprise, ou une liste de fournisseurs de services aux entreprises dans votre région, communiquez avec le CSECNE par téléphone, au 1-800-668-1010 ou par courriel, à [halifax@cbsc.ic.gc.ca](mailto:halifax@cbsc.ic.gc.ca).

## Lectures utiles

marge de la partie A sont les renvois aux autres chapitres ou à des sections de la partie B.

### Contenu

#### Partie A

1. Travail de base
2. But, personnes concernées, lieu et moment
3. Ordre du jour, documents et rapports
4. Débat et discussion : comment prendre part à une réunion
5. Présider une réunion
6. Procès-verbaux
7. Suivis
8. Dépannage
9. Tenir des réunions avec l'aide de la technologie

#### Partie B

- Contenu de la partie B
- Lectures additionnelles et ressources
- Index

### ***Business Plans that Work (en anglais seulement)***

*Jeffry A. Timmons, Andrew Zacharakis, Stephen Spinelli*

Les entrepreneurs d'aujourd'hui exploitent leur idée d'entreprise dans un monde de transformation et de croissance planétaires; mais avant de passer d'une idée à une entreprise rentable, ils doivent mettre au point un plan d'affaires qui concrétise l'idée d'entreprise pour les clients, la main-d'œuvre hautement qualifiée et les investisseurs.

Cet ouvrage décrit, étape par étape, une méthode stratégique pour créer, adapter et rédiger un plan d'affaire solide mais souple qui vous permettra de vendre votre

Lectures > page 5

## Site Web vedette

le prêt;

- avoir une gestion stratégique acceptable.

La BBI offre de l'aide financière aux entrepreneurs noirs grâce à un Fonds de prêts général, un Fonds d'actions et un Fonds de développement communautaire. Le Fonds de développement communautaire est non remboursable et est disponible aux organisations communautaires à but non lucratif enregistrées. Les clients peuvent recevoir jusqu'à 25 000 \$ du Fonds de prêts de la BBI, qui est assujéti aux modalités et suivantes :

- un placement en actions de 10 % du financement total du projet de la part du client;
- l'exonération des intérêts pour la première année;
- l'intérêt calculé au taux préférentiel plus 1 %;
- un délai de remboursement d'un maximum de cinq ans.

Pour voir le calendrier de formation de la BBI (en anglais seulement), cliquez ici. Pour plus d'information sur la BBI ou pour obtenir ses coordonnées, veuillez visiter son site Web (en anglais seulement).

---

**MEMBRE DU Réseau**  
**Entreprises Canada**

## Lectures utiles

idée et de la réaliser. Peu importe où vous êtes dans le développement de votre entreprise, ce guide simple vous montrera comment :

- déterminer ce qui doit être dans un plan d'affaires, la raison pour laquelle il faut l'indiquer et la personne à qui il s'adresse;
- reconnaître et éviter les pièges dans la création d'un plan d'affaires;
- utiliser le modèle avéré « Timmons » afin d'analyser les occasions éventuelles.

Un plan d'affaires bien rédigé est plus qu'un outil pour obtenir du financement; il permet à l'entrepreneur de mieux comprendre son idée et lui donne une longueur d'avance pour passer de l'idée à l'entreprise. *Business Plans That Work* montre comment rédiger, adapter, réviser et mettre au point un plan d'affaires qui garantira l'obtention de financement et attirera une main-d'œuvre hautement qualifiée. Un bon plan d'affaires permet d'évaluer la viabilité de votre idée et vous donnera les connaissances nécessaires pour qu'elle réussisse.

### **Un plan d'affaires gagnant**

*Paul Dell'Aniello*

De nos jours, si vous voulez être entrepreneur et obtenir du financement, vous devez parler « banquier ». Comment vous faire comprendre des financiers? Présentez-leur un plan d'affaires qui démontrera que votre entreprise a un marché et qu'elle générera des profits. Ils veulent des données vérifiables, des budgets, et des prévisions.

Le succès des trois éditions précédentes d'*Un plan d'affaires gagnant* prouve que cet ouvrage est l'outil idéal pour donner aux bailleurs de fonds ce qu'ils récla-

## Lectures utiles

ment. Cette quatrième édition, mise à jour et enrichie de plusieurs grilles et modèles, donne une information complète sur toutes les étapes de la fabrication d'un bon plan d'affaires.

Branché à l'heure du jour, l'ouvrage se démarque par sa riche sélection de sources de renseignements et de services accessibles à l'entrepreneur, particulièrement dans Internet. De plus, vous bénéficiez d'un service d'aide en ligne hors pair.

---

### Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.rcsec.org/ns/newsletter.cfm>.