

Les affaires de A à Z



Information fournie par le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse, 1 800 668-

Parlons affaires!

Quelles options de financement et programmes d'appui sont mis à ma disposition pour l'expansion de mon entreprise?

Julie Penwarden

Il est presque inévitable que vous deviez trouver une forme quelconque de source de financement si vous souhaitez prendre de l'expansion. Souvenez-vous du moment où vous avez décidé de lancer votre entreprise. Avez-vous oublié ces mots inquiétants – plan d'affaires?

Il est à espérer que vous avez maintenu à jour votre plan d'affaires. Sinon, il est grand temps de le dépoussiérer pour qu'il reprenne du service. La plupart des prêteurs veulent voir un plan bien établi pour comprendre ce que vous comptez faire avec l'argent et pour vérifier le sérieux de votre projet.

Commencez par votre banque – spécialement puisque vous avez déjà des antécédents financiers auprès de votre banquier. De nombreuses banques et caisses offrent des options de financement conçues spécifiquement pour les petites entreprises. Songez à une marge de crédit au lieu d'un emprunt afin de pouvoir retirer de l'argent ou le rembourser au fil de vos besoins.

Voici une liste des organismes qui peuvent vous aider à prendre de l'expansion :

Nova Scotia Business Inc. – offre de l'aide financière et des conseils par l'intermédiaire de son équipe de consultation auprès des gens d'affaires. Les directeurs de compte de NSBI sont formés et agréés dans la prestation de services aux entreprises sur

Parlons page 3

Article d'affaires

L'expansion de votre entreprise

Jaime Wombolt

L'étape la plus importante de l'expansion d'une entreprise est la planification. Vous devez avoir un plan pour vous guider dans la croissance de votre entreprise, et mettre ce plan à jour au fil des changements de votre propre situation et des conditions du marché.

En plus d'un plan d'affaires à jour, vous devriez vous assurer d'avoir les éléments suivants en place :

- Plan de marketing – notamment de l'information sur les marchés où vous souhaitez prendre de l'expansion
- Capacités techniques – spécialement si vous souhaitez diversifier votre entreprise
- Capacités de vente et de marketing – importantes lorsque vous commercialisez de nouveaux produits
- Ressources financières – pour couvrir les coûts de l'expansion
- Expérience en gestion financière – pour veiller à ce que vous respectiez votre budget

Selon le type d'entreprise que vous possédez, il existe d'innombrables façons d'amorcer le processus de croissance. Mettez l'accent sur un ou deux secteurs pour entreprendre l'expansion au lieu de tâcher de tout faire à la fois. Certaines approches sont :

- Augmenter le volume de ventes / Acquérir de nouveaux clients – Cette approche pourrait néces-

siter une réduction des prix, une augmentation des efforts de marketing, la mise en marché de nouveaux produits et le choix d'un nouvel emplacement.

- Augmenter la production / Mettre en marché de nouveaux produits – Cette approche pourrait comprendre l'embauche de nouveaux membres du personnel qui pourraient permettre d'accroître la production, ou encore reposer sur de nouvelles idées innovatrices.
 - Accroître la main-d'oeuvre – Cette approche pourrait nécessiter l'embauche d'employés offrant un point de vue nouveau ou apportant de nouvelles idées, ou simplement la prolongation des heures d'ouverture.
 - Conquérir de nouveaux marchés
- Article page 2

Dans ce numéro :

Article d'affaires

.....Page 1

Parlons affaires!

.....Page 1

Site Web vedette

.....Page 2

Lectures utiles

.....Page 3

Canada

NOVASCOTIA

Article d'affaires

Article de la page 1

– Cette approche pourrait viser le marché provincial, voire même le marché international. L'exportation est une excellente façon de prendre de l'expansion. Obtention d'une licence / d'une franchise – Cette approche d'expansion passe par l'obtention d'une licence de propriété intellectuelle (marques de commerce, brevets ou autres) ou par la vente de franchises de votre entreprise. Ces processus pourraient mener à une expansion ultérieure.

N'oubliez pas que les efforts que vous allez consacrer à ces approches vous obligeront à équilibrer vos activités. Par exemple, l'augmentation des ventes vous obligera à augmenter votre production, c'est-à-dire que vous allez devoir embaucher plus de personnel pour gérer cette croissance. Assurez-vous que les ressources de votre entreprise soient bien équilibrées. Établissez des priorités et mettez l'accent sur des objectifs précis.

De nombreuses ressources peuvent vous aider au niveau de l'expansion de votre entreprise. Consultez les livres d'autres entrepreneurs fructueux pour trouver des idées et de l'inspiration. Si vous avez les moyens, embauchez un consultant. Demandez aux employés ou aux gestionnaires en qui vous avez confiance de vous faire des suggestions. Faites des recherches pour voir ce qui a fonctionné pour vos concurrents et, plus important encore, ce qui n'a pas fonctionné.

Avant de tenter de prendre de l'expansion, soyez assuré que votre entreprise fonctionne bien, et qu'elle est plutôt stable. Plus encore, avant d'entreprendre de grands projets de croissance, assurez-vous d'avoir la passion et la motivation nécessaires pour mener à bien votre projet.

Site Web vedette

Halifax Regional Development Agency (en anglais seulement)

Jaclyn Poole

La Halifax Regional Development Agency (HRDA) aide les entreprises et les groupes communautaires dans les secteurs ruraux et suburbains de la municipalité régionale d'Halifax. La HRDA adopte une approche pratique pour aider ses clients, et ses services sont gratuits.

La HRDA donne des conseils aux petits propriétaires d'entreprise actuels et éventuels en accompagnant les entrepreneurs tout au long des nombreuses étapes du démarrage d'une entreprise ou de son expansion. En plus de fournir des conseils aux entreprises, elle organise une série de sept ateliers qui sont exceptionnellement appréciés par tous les types de propriétaires d'entreprise.

Voici certains des services supplémentaires offerts par la HRDA :

- Développement de l'entreprise et planification
- Auto-évaluation de l'entreprise
- Services d'expansion de l'entreprise, notamment le développement du commerce et de l'exportation
- Répertoire d'affaires en ligne

Pour répondre aux besoins en matière d'information de leurs clients, la HRDA a également mis au point la mallette de la petite entreprise, un site Web qui permet aux entrepreneurs de trouver rapidement et efficacement des programmes et services pertinents.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de la série d'ateliers et des services-conseils à l'intention des entreprises, visitez le site www.halifaxrda.ca ou composez le 902-869-4040.

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.cbesc.org

Visitez le: 1575, rue Brunswick,
Halifax
(Nouvelle-Écosse)

Editor-in-Chief:
Julie Penwarden

Absentia:
Shirley Steller

Contributeurs :
Jaclyn Poole
Jaime Wombolt

Gestionnaire du Centre :
Lisa Setlakwe

Les affaires de A à Z
ISSN 1718-7508

Parlons affaires!

Parlons de la page 1

l'expansion.

Organismes de développement régional – sont les champions de la croissance des entreprises et fournissent des conseils aux entreprises, depuis l'idée initiale jusqu'à l'expansion prévue. Les organismes de développement régional vous aideront également à naviguer au sein du processus d'aide financière.

Greater Halifax Partnership – regroupe plus de 25 représentants d'expérience du milieu des affaires et du gouvernement connus sous le nom de Smart-Business Action Team. Cette équipe aide les employeurs à trouver des solutions et à élaborer des tactiques pour la croissance des entreprises dans la région métropolitaine d'Halifax. Le Greater Halifax Partnership aide les entreprises à avoir accès à de nouveaux marchés, à recruter une main-d'œuvre qualifiée, à avoir accès à des renseignements financiers et à s'occuper des besoins en formation.

Programme de capital d'appoint – fournit de l'aide financière jusqu'à concurrence de 20 000 \$ aux entrepreneurs âgés de 34 ans et moins pour l'expansion de leur entreprise. (Il n'y a aucune restriction d'âge pour le démarrage des entreprises.)

Corporation au bénéfice du développement communautaire – procure du financement jusqu'à concurrence de 150 000 \$ sous forme de prêts, de garanties de prêts et de financement par actions pour la mise sur pied ou l'expansion d'une entreprise. La CBDC offre également des conseils, de l'orientation et de la formation en entrepreneurship aux petites entreprises.

Agence de promotion économique du Canada atlantique – administre le Programme de développement des entreprises, lequel met l'accent sur le démarrage, l'expansion et la modernisation des petites et moyennes entreprises. Les industries admissibles peuvent obtenir, sans garantie, des
Parlons 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.

Big Ideas for Growing Your Small Business (en anglais seulement)

McGuckin, Frances

Maintenant que votre entreprise est sur pied et fonctionne, vous devez faire face à une multitude de décisions et de responsabilités au quotidien. *Big Ideas for Growing Your Small Business* est un guide par étapes, facile à lire, rafraîchissant et bien conçu qui permet de comprendre les défis et les enjeux, et qui offre des outils pour aider les petites entreprises à voir grand. Cette passionnante deuxième édition, qui accompagne bien le succès de *Librairie Business for Beginners*, est remplie de nouveaux renseignements essentiels sur la façon de maîtriser les nombreuses compétences diverses nécessaires pour que votre entreprise soit florissante.

Vous y apprendrez...

- des techniques de vente et de marketing au point;
- la gestion du temps et l'organisation;
- des techniques d'embauche et de gestion des employés;
- à utiliser les sept outils du changement;
- à perfectionner vos compétences entrepreneuriales;
- à tenir les rênes des finances;
- à vous présenter comme étant fort;
- à agrandir votre bassin de clients;
- à préparer votre croissance;
- à fonctionner de façon plus rentable;
- à surmonter les crises opérationnelles;
- à profiter de la réussite.

Cet excellent ouvrage comprend également des conseils, des grandes idées, des questionnaires, des listes de con-

trôle, des études de cas et du contenu axés sur les façons de contribuer à la réussite des propriétaires d'entreprise occupés d'aujourd'hui qui évoluent dans un marché concurrentiel.

From Ice Cream to the Internet: Using franchising to drive the growth and profits of your company (en anglais seulement)

Shane, Scott A.

Pour les entreprises qui explorent de nouveaux horizons vers la croissance, les franchises sont extrêmement prometteuses – et comportent des risques et fossés uniques. Il arrive trop souvent que des décisions au sujet de la création d'une franchise ou de la façon de procéder pour y parvenir reposent sur des renseignements anecdotiques et non réalistes. Cet ouvrage regroupe les meilleures études sur le terrain et vous aide à décider si la création d'une franchise est une bonne solution, à comprendre les facteurs clés associés à une réussite à long terme, et à mettre sur pied des systèmes qui fonctionnent, tant pour les franchisés que les franchiseurs.

S'inspirant d'études portant sur des centaines de systèmes de franchises dans une dizaine d'industries, Scott A. Shane énonce les principes et techniques éprouvés pour l'ensemble du processus de développement de systèmes de franchises : la définition des produits et services, l'appui pour la planification, l'établissement des taux de redevance et des programmes publicitaires, la délimitation du territoire, le recrutement et la gestion des franchisés, et plus encore.

Clair et captivant, cet ouvrage regroupe des études sur un vaste éventail d'enjeux cruciaux qui n'avaient pas été accessibles à ce jour, depuis l'établissement de marges jusqu'à la navigation dans les dédales des défis juridiques et institutionnels que représente le franchisage. Il s'agit d'un guide réellement utile pour les chefs de file du monde des affaires responsables de l'évaluation, de la planification, de la mise en oeuvre ou de la gestion de liens de franchisage.

Lectures page 4

Parlons affaires!

Parlons de la page 3

prêts sans intérêt. Si l'exportation vous intéresse, consultez la nouvelle section du site Web de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique sur le Programme d'encadrement en matière d'exportation et de commerce électronique.

Banque de développement du Canada – adapte ses programmes de prêts à vos besoins... que votre entreprise souhaite obtenir des fonds pour la construction d'un nouvel immeuble ou pour la gestion des ressources humaines. Les spécialistes de la Banque de développement du Canada peuvent vous aider à n'importe quelle étape de la croissance de votre entreprise.

Tenez compte d'autres moyens d'obtenir du financement. Si vous avez besoin de financement pour l'achat de matériel, de véhicules ou d'immeubles, songez à louer au lieu d'acheter. Même les fournisseurs pourraient être prêts à prolonger les modalités de paiement s'ils croient que vous pourriez être un client rentable à long terme.

N'oubliez pas qu'il est possible de prendre de l'expansion trop rapidement. Assurez-vous donc que votre entreprise ait les ressources, la capacité et le marché potentiel pour amorcer son expansion. Si vous avez d'autres questions, communiquez avec un agent de renseignements commerciaux par téléphone au 1-800-668-1010 ou par courriel à halifax@cbpsc.ic.gc.ca.

CLIQUEZ

www.rcsec.org/ns

APPELEZ

1-800-668-1010

VISITEZ

1575 rue Brunswick
Halifax, N.É.

Lectures utiles

Lectures de la page 1

Exporting from Canada (en anglais seulement)

Kautz, Gerhard W.

Tout un monde de marchés internationaux voit le jour pour vos petites et moyennes entreprises lorsque vous entreprenez l'exportation de vos produits. Pour réussir dans le domaine de l'exportation, vous allez devoir savoir ce qu'il faut exporter, à quel endroit et comment s'y prendre. Cet ouvrage fournit aux exportateurs canadiens des renseignements faciles à suivre, ainsi que des conseils sur les stratégies et enjeux liés au commerce à l'extérieur du pays.

Les sujets abordés sont :

- les marchés éventuels;
- la reconception de produits;
- les coûts et les enjeux financiers;
- les préparatifs pour l'exportation;
- les ressources et le financement du gouvernement;
- les formalités administratives et la documentation;
- les enjeux liés à l'ALENA;
- les agents et la promotion.

Exporting from Canada constitue également un répertoire de ressources complet, notamment des guides de référence, des sites Internet et des liens d'affaires qui vous aideront à mettre au point une stratégie d'entrée sur le marché imbattable. Grâce aux trucs pratiques sur les visites en pays étrangers, votre voyage d'affaires se déroulera bien et sera efficace.

La population canadienne est plutôt faible. Grâce à l'ouvrage *Exporting from Canada*, vos marchés cibles peuvent être considérablement plus grands, et votre produit connaît plus de succès.

Comment gagner la course à l'exportation

Vigny, Georges

Le Canada occupe la première place parmi les pays membres du Groupe

des Sept pour le volume des échanges commerciaux par habitant. Nous exportons trois fois plus par habitant que les Américains et deux fois plus que les Japonais. Quelque 40% des biens et services que produit le Canada sont destinés à l'exportation.

Ces chiffres impressionnent. Ils mettent aussi en relief notre dépendance à l'égard de ce secteur névralgique. De fait, l'exportation est aujourd'hui le levier essentiel de notre croissance économique et constitue un facteur déterminant dans la création d'emplois permanents. De là à dire que la survie de votre entreprise se joue peut-être sur les marchés extérieurs, il n'y a qu'un pas. Et Georges Vigny le franchit sans hésitation.

De la trousse du chef d'entreprise planifiant son premier voyage aux différentes étapes de la conquête, des marchés et secteurs les plus prometteurs aux ressources mises à votre portée en passant par le jargon de l'exportateur, l'auteur vous mène, dans une démarche pratico-pratique qui caractérise les guides d'affaires de la collection *Entreprendre*, aux nouvelles frontières des entreprises conquérantes!

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.cbpsc.org/ns/newsletter.cfm>.