

Boîte à outil

DÉMARRAGE DE PROJET

Michel Day

CEGEP DE TROIS-RIVIÈRES | COORDONNATEUR DE L'ENTREPRISE ÉCOLE

Le temps est venu de te lancer ?

Ça y est, tu as décidé de te lancer ! Tu as certainement beaucoup de questions et évidemment, tu cherches des réponses. Cette boîte à outils te propose certaines réponses mais te dirige surtout vers les ressources qui pourront t'aider à bien construire ton projet.

Démarrer une entreprise c'est une grosse décision. Selon statistique Canada « **le taux de survie des entreprises de moins de 250 employés diminue avec le temps. Les nouvelles entreprises affichent en 2010 un taux de survie de 85% après la première année, 70% après deux ans et 51% après cinq ans** ». Ce pourcentage diminuera sensiblement lorsque l'entrepreneur prendra le temps de planifier son projet. Donc le fait de réfléchir à ton projet et à établir un plan de match, s'il n'enraye pas le risque, te permet de le réduire.

Commençons donc par le début : As-tu le profil d'un entrepreneur ? Une des premières choses à faire avant de démarrer votre entreprise est de déterminer quelles sont tes forces et tes faiblesses. Tu dois connaître tes capacités, mais aussi les points que tu dois améliorer.

De façon générale, il est reconnu qu'un entrepreneur possède les aptitudes et les qualités suivantes :

- Un tempérament de leader;
- Le goût du risque;
- Le goût de créer;
- La tolérance au risque;
- Une grande capacité de travail;
- L'habileté à prévoir et à résoudre des problèmes;
- Une bonne confiance en soi;
- La facilité à communiquer;
- Une bonne capacité d'adaptation.

Avec l'outil [Autoévaluation de l'entrepreneur](#) de la Banque de développement du Canada, tu pourras évaluer tes qualités d'entrepreneur et décider d'aller de l'avant avec ton projet.

Faire le bilan de ta situation personnelle

L'établissement de ton profil entrepreneurial implique aussi l'analyse de ta situation personnelle, tant sur le plan des besoins (vie familiale et sociale) que sur le plan des moyens (actifs, passifs, revenus, dettes, etc.).

Évaluer les conséquences de ton projet sur ta vie familiale et sociale aide à mieux déterminer tes priorités et à faire des choix éclairés. Tu dois notamment répondre aux questions suivantes :

- Combien d'heures par semaine puis-je consacrer à l'élaboration de mon projet?
- Comment réagiront les membres de ma famille et de mon entourage à mon projet?
- Faudra-t-il que j'abandonne mes activités de loisir?
- Ma vie sociale changera-t-elle?
- Quels concessions et sacrifices suis-je prêt à faire?
- Ai-je des objectifs élevés en matière de rendement, de revenus?
- Suis-je en mesure de satisfaire aux exigences liées à la bonne marche d'une entreprise, comme consacrer plusieurs heures aux activités de gestion et de planification?

Dresser le bilan de ta situation personnelle permet également de savoir si tu peux fournir une mise de fonds pour votre projet, c'est-à-dire si tu possèdes des économies qui peuvent être investies dans ton projet. Ce bilan doit notamment inclure

- L'inventaire de tes biens personnels, par exemple la maison, l'automobile, l'ameublement;
- Tes revenus de travail et de placement;
- Tes dettes et votre capacité à les rembourser;
- Les résultats de ton enquête de crédit;
- Le revenu minimal requis pour vivre décemment.

Valider ton idée d'affaires

Pour se lancer en affaires, il ne suffit pas d'avoir une bonne idée; encore faut-il avoir une idée qui correspond à une occasion d'affaires. Pour t'assurer du potentiel de ton idée et lui permettre de devenir une entreprise viable, tu dois commencer par la valider.

Connaître les réalités du marché

Le marché désigne un système d'échange où se rencontrent des vendeurs et des acheteurs. Le marché que tu voudras atteindre sera donc composé de clients potentiels et d'un nombre variable de concurrents qui ne voudront pas te laisser leur place. Pour t'assurer que ton idée peut devenir un projet rentable, tu devras te poser certaines questions sur le marché cible :

- Mon idée répond-elle à un besoin ou à une demande ou permet-elle de régler un problème vécu par certaines personnes?
- Mon idée est-elle déjà exploitée? Mon produit ou service apporte-t-il du nouveau sur le marché, s'il en existe déjà un similaire?
- Quelle est la taille du marché que tu vises ?
- Existe-t-il des règlements ou des barrières qui te compliqueront la tâche quand viendra le temps d'entrer sur le marché ?
- Quelles sont les habitudes de consommation dans ce marché ?

Une bonne idée d'entreprise doit permettre de répondre à un besoin ou à une demande ou de régler un problème et se distinguer de la concurrence. Tu dois observer attentivement autour de toi et être à l'affût des occasions d'affaires. Bien connaître ton marché t'aidera à déterminer l'avantage concurrentiel qui te permettra de te démarquer. Ce sera l'élément de promotion que tu utiliseras pour attirer de la clientèle.

Posséder les connaissances et les compétences nécessaires

Avant d'entamer ton nouveau projet d'affaires, interroges-toi sur tes capacités à le réaliser :

- Ton idée fait-elle appel à tes meilleures compétences?
- Ton idée correspond-elle à tes intérêts et aspirations?
- Es-tu prêt à y consacrer temps, argent et énergie?
- Peux-tu concrétiser immédiatement ton idée? As-tu besoin de suivre une formation précise, de perfectionner tes connaissances ou ton savoir-faire? As-tu besoin de t'associer à une autre personne?

Il est généralement recommandé d'entreprendre un projet d'affaires dans son domaine d'expertise. L'expérience et la connaissance te permettent en effet d'éviter plusieurs erreurs et, ainsi, de maximiser tes chances de succès. Si tu décides plutôt de t'engager dans un projet lié à un secteur qui tu es moins familier, il est suggéré de bien te renseigner avant et de maîtriser les compétences clés qui assureront ton succès.

Financer ton projet

Les besoins financiers d'une entreprise en démarrage sont habituellement présentés dans le plan financier établi lors de la réalisation du plan d'affaires. Ce dernier sera d'ailleurs ton principal atout dans ta recherche de financement auprès du gouvernement, d'organismes de développement économique et de soutien à l'entrepreneuriat ainsi que d'institutions financières.

Souvent, il faut trouver plusieurs sources de financement pour rassembler la somme nécessaire au démarrage d'une entreprise. Cette somme peut comprendre une mise de fonds personnelle (qui est souvent requise pour obtenir une aide financière gouvernementale ou un prêt bancaire), un soutien financier accordé par des proches ou une aide financière accordée par le gouvernement, par un organisme de développement économique et de soutien à l'entrepreneuriat, une institution financière ou une organisation privée.

On retrouve deux catégories de besoins de financement : les besoins liés à l'exploitation de l'entreprise au quotidien (fonds de roulement) et ceux liés à l'acquisition de bâtiments, matériels et d'équipements nécessaires à la réalisation des activités de l'entreprise (investissement).

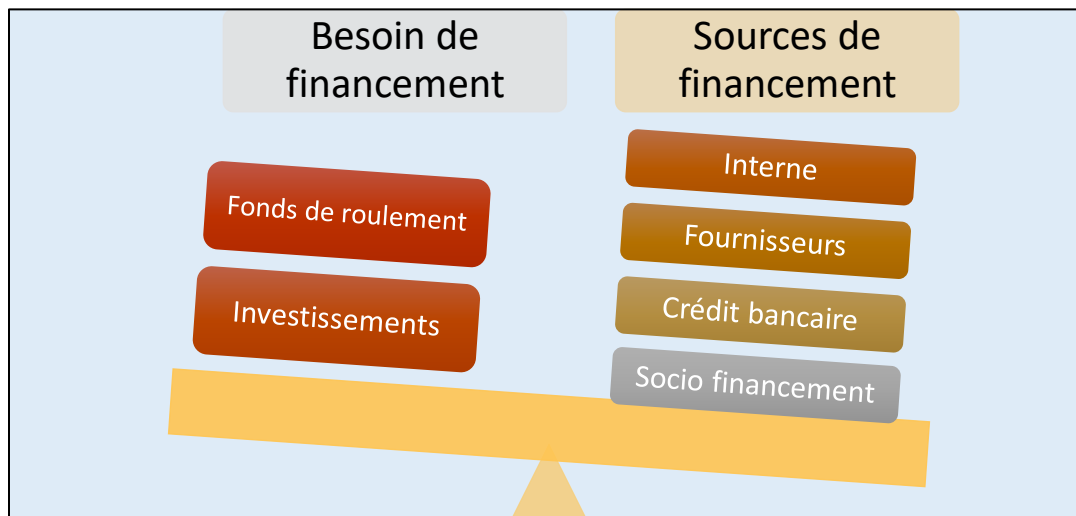


Figure 1- besoins et sources de financement

Le financement interne

La mise de fonds personnelle

Les institutions financières n'acceptent pas d'assumer entièrement les risques financiers d'un projet de démarrage d'entreprise. Tu devras donc injecter une partie de l'argent nécessaire au démarrage et à la croissance de l'entreprise. Ce financement proviendra de tes économies ou des gens que tu connais qui sont prêt à t'appuyer dans ta démarche (parents et amis).

Les partenaires financiers

Ce sont généralement des gens fortunés qui investissent directement dans des entreprises. Leur objectif est double : ils souhaitent évidemment retirer de leur investissement un rendement supérieur à ce qu'ils pourraient obtenir à leur institution financière mais ils te font aussi profiter

de leur expertise et de leur réseau de contact. En contrepartie, ils pourraient te demander de partager le contrôle de ton entreprise avec eux afin de garder un œil sur leur argent.

Les subventions

Divers organismes gouvernementaux offrent du financement et des subventions que tu pourrais avoir droit. Le site web du réseau Entreprise Canada fournit une liste des divers programmes gouvernementaux tant fédéraux que provinciaux.

Les clients

Pour l'entreprise en exploitation, il s'agit du plus important apport d'argent neuf que tu auras pour financer tes activités. Les ventes que tu réaliseras permettront de financer tes achats, de payer tes comptes de rembourser tes dettes et d'accumuler les mises de fonds que tu auras besoin afin de financer tes nouveaux projets.

Le financement externe

Les fournisseurs

Certains fournisseurs acceptent de te facturer tes achats et de te laisser un délai avant de payer ceux-ci. Ce délai de financement, généralement à taux zéro, te permet retarder le moment de sortir de l'argent de l'entreprise et donc vendre ton produit ou service avant d'avoir à le faire.

Le crédit bancaire :

Les diverses institutions financières (caisses, banques et autres organismes de financement) t'offrent diverses formes de crédit afin de financer ton projet :

Le prêt à demande

Comme son nom l'indique, il s'agit d'un prêt à court terme dont le taux d'intérêt est variable et dont le capital est remboursable à l'échéance ou « sur demande ». Ce type de prêt permet de couvrir les besoins de liquidités liées par exemple à l'acquisition de stocks ou pour bénéficier des escomptes fournisseurs. Ces prêts n'excèdent généralement pas douze mois et son souvent garantis par l'actif qu'ils servent à financer (les stocks par exemple)

La marge de crédit

La marge de crédit est le plus courant des prêts à l'exploitation. L'institution financière t'accorde une limite pré autorisée de financement que tu as la liberté d'utiliser selon tes besoins. Tant que tu ne l'utilises pas, tu ne paieras pas d'intérêts. Les montants empruntés peuvent être remboursés en tout temps et l'intérêt à payer est généralement exigible à la fin du mois.

La carte de crédit

La carte de crédit te permet de faire des paiements directement auprès de fournisseurs de biens ou de service. Un peu comme la marge de crédit, l'émetteur de la carte t'octroie une limite de crédit que tu pourras utiliser selon ton besoin. Par contre, si tu payes entièrement le solde à l'intérieur des délais qui te sont donnés, tu n'auras pas d'intérêt à payer. Passé ce délai tu devras payer l'intérêt à compter de la date de chacun des achats portés à ta carte. Certaines cartes peuvent aussi percevoir des frais annuels de gestion.

Le prêt à terme

Un prêt à terme, c'est un prêt dont on a convenu avec notre institution financière qu'il se terminera à une date définie. Pour y arriver, le contrat de prêt prévoit en plus du taux d'intérêt et du montant de financement, d'une durée et d'un montant périodique à rembourser. Ce type de financement sert généralement à payer les coûts des équipements dont l'entreprise se porte acquéreur et est généralement garanti par les biens financés. L'échéancier de remboursement, le taux d'intérêt et la durée du financement dépendront du but du celui-ci. Ainsi, le prêt consenti pour l'achat d'un immeuble pourra être plus long que celui pour acheter le mobilier parce que la durée de vie de l'immeuble est plus longue et que la garantie offerte conservera sa valeur plus longtemps.

Le socio financement

Ce type de financement gagne en popularité depuis quelques années. Il s'agit malgré tout d'une des plus vieilles formes de financement qui existe : En fait, le piédestal de la statue de la Liberté a été financé grâce à une campagne de socio financement orchestré à la fin du XIXème siècle !

Le socio financement est un financement où l'on fait participer les personnes intéressées par l'offre de service ou à ce que le projet démarre. On invite les gens à investir dans le projet par le biais de plateformes spécialisées. En contrepartie, le contributeur peut se voir accordé des avantages tels des produits exclusifs, des offres privilégiées, des rabais proportionnels à la contribution versée.

Il existe plusieurs plateformes de socio financement : Kickstarter, Ulule, Indiegogo, Haricot et La Ruche en sont quelques exemples. Chacune de ses plateformes a ses propres règles de fonctionnement que tu as avantage à connaître avant de te lancer dans l'aventure. L'adresse des sites web de ces plateformes est indiquée à la section des liens utiles.



Les prévisions financières

Pour beaucoup de lecteurs, le plan financier est la section la plus importante, car elle indique leurs besoins financiers et les profits escomptés par leur entreprise. De plus, un bon plan financier montre que tu comprends bien ton entreprise, ce qui rassure le lecteur. Ce plan devrait inclure :

Les ressources financières personnelles : Il est important de détailler ton bilan financier personnel afin d'avoir une idée de ta capacité financière. Tu dois présenter tes actifs (ce que tu possèdes incluant l'argent que tu as en banque) et ton passif (ce que tu dois). Le lecteur de ton bilan personnel connaîtra ainsi ta valeur nette et le montant d'argent tu pourras fournir pour le démarrage de ton entreprise.

Les états financiers prévisionnels : Cette section du plan d'affaires est assez complexe; tu devras sûrement te faire aider par un conseiller pour compléter cette étape. En gros, tu dois identifier quels seront tes besoins (en ressources matérielles, humaines et financières), comment tu les financeras, quels sont tes prévisions de revenus et dépenses ainsi que d'entrées et sorties d'argent.

Voici quelques états financiers prévisionnels à produire :

- Le bilan d'ouverture et le financement : Tu dois présenter tous les biens, les stocks et l'argent dont tu auras besoin pour démarrer ton projet : bâtisse, système informatique, matières premières, etc. Il comprend aussi toutes les sommes déboursées avant de démarrer ton projet : frais juridiques, publicité, recherche et développement, etc. De plus, le bilan d'ouverture décrit la façon dont tu vas financer le coût d'ouverture de l'entreprise : mise de fonds personnelle et celle de tes associés si tu en as, subventions, emprunts, etc.

- L'état des résultats prévisionnels. Il te faut comparer tes revenus prévus aux dépenses anticipées pour voir si tu vas réaliser des profits. Attention à ne pas surévaluer les revenus ou sous-évaluer les dépenses. L'objectif est de se faire une idée la plus précise possible si le projet sera rentable pour toi.

THÉÂTRE DE JOLIETTE INC. ÉTAT PRÉVISIONNEL DES RÉSULTATS pour l'exercice terminé le 31 décembre 20X6	
	20X6 (prévisionnel)
Produits d'exploitation	
Billets d'entrée	372 180 \$
Subventions	139 500
	511 680 \$
Charges d'exploitation	
Honoraires professionnels	270 960 \$
Salaires	90 174
Loyer	16 800
Publicité	31 350
Électricité	3 576
Télécommunications	3 185
Frais de bureau	2 220
Autres charges	5 382
Charges d'intérêts	1 062
Amortissement – équipement de Théâtre	8 000
Total des charges d'exploitation	432 709 \$
Résultat net avant impôts sur les sociétés	78 971 \$
Moins : Charge d'impôts sur les sociétés	7 897
Résultat net	71 074 \$

Figure 2- Exemple d'état prévisionnel des résultats

- Le budget de trésorerie. Il rend compte des entrées et des sorties d'argent plutôt que des revenus et des dépenses. Cela permet de prévoir les moments de l'année où tu pourrais avoir besoin de liquidité supplémentaire et donc avoir besoin d'une marge de crédit par exemple.

ARAMIS INC. BUDGET DE CAISSE GLOBAL pour l'exercice terminé le 31 mai 20X5	
Encaissements	
Ventes	872 950 \$
Émission d'actions	20 000 \$
	892 950 \$
Décaissements	
Achats	354 250 \$
Charges sociales	212 500 \$
Autres charges	260 500 \$
Impôts sur les sociétés à payer	16 200 \$
Acquisition d'équipement de magasin	42 000 \$
Dividendes sur actions	10 000 \$
	895 450 \$
Diminution de l'encaisse	(2 500) \$
Encaisse au début de l'exercice	13 600 \$
Encaisse à la fin de l'exercice	11 100 \$

Figure 3- Budget de caisse global

- Les bilans prévisionnels. Le bilan prévisionnel est un portrait de la situation financière de l'entreprise pour une période de temps précise. Il présente les ressources de l'entreprise (son actif) et comment celles-ci sont financées (dettes et/ou avoirs propres des propriétaires).

ARAMIS INC. BILAN PRÉVISIONNEL au 31 décembre	
	2015 (prévisionnel)
ACTIF	
Actif à court terme	
Encaisse	8 453 \$
Clients	21 280 \$
Stock de marchandises	69 825 \$
Total de l'actif à court terme	99 558 \$
Immobilisations	
Équipement de magasin	20 000 \$
Moins : Amortissement cumulé	12 000 \$
	8 000 \$
Améliorations locatives	15 000 \$
Moins : Amortissement cumulé	9 000 \$
	6 000 \$
Total des immobilisations	14 000 \$
Total de l'actif	113 558 \$
PASSIF	
Passif à court terme	
Fournisseurs	29 470 \$
Impôts sur les sociétés à payer	77 \$
Total du passif à court terme	29 547 \$
CAPITAUX PROPRES	
Capital-actions	25 000 \$
Bénéfices non répartis	59 011 \$
Total des capitaux propres	84 011 \$
Total du passif et des capitaux propres	113 558 \$

Figure 4- Bilan prévisionnel

L'analyse financière.

L'analyse financière, c'est un ensemble d'outils permettant d'interpréter l'information financière et guidant l'entrepreneur ou le gestionnaire dans sa prise de décision. Parmi ces outils on retrouve l'analyse du point mort ou du seuil de rentabilité et l'analyse des ratios financiers.

Le seuil de rentabilité.

Certaines charges sont variables et s'accroissent au rythme de la production (exemple des frais de ventes). Certaines charges, au contraire, sont fixes et devront être assumées, peu importe que l'entreprise produise ou non (exemple le loyer). Pour quelqu'un qui souhaite se lancer en affaires, il est important d'établir le niveau de production nécessaire afin de couvrir l'ensemble des frais fixes et à partir duquel donc, l'entreprise commence à faire du profit.

Prenons l'exemple suivant : Les Moutons du Nord produisent de la laine. Ces coûts fixes, s'élèvent à 56 500\$ et ses coûts variables sont de 6\$ par unité produite. Si l'entreprise produit 100 unités, son coût total sera de 56 500\$ plus 100 fois 6\$, soit 57 100\$.

La question à se poser maintenant est : à quel niveau d'activité commençons-nous à faire un bénéfice ? Ce niveau s'appelle le seuil de rentabilité. Ce seuil de rentabilité ou point mort constitue le point d'équilibre entre produits d'exploitation et charges d'exploitation : au point mort, les revenus égalent les dépenses. On peut représenter cet équilibre à l'aide de la formule suivante :

Vente moins coûts totaux égal Bénéfice

Donc si au seuil de rentabilité, le bénéfice est égal à zéro, on obtient que

Ventes = coûts totaux

Pour déterminer le point mort, il faut trouver le niveau d'activité que l'entreprise doit générer pour couvrir l'ensemble de ses coûts. Pour ce faire, nous allons détailler un peu plus notre équation.

Les coûts totaux sont composés des coûts fixes et des coûts variables. On peut donc formuler que les coûts totaux sont composés des coûts fixes et des coûts variables. Comme seuls les ventes et les coûts variables dépendent du niveau d'activité, on peut affirmer que :

Quantité X prix de vente = Coûts fixes + Quantité X coûts variables unitaires

En isolant la quantité qui représente le niveau de production recherché, on peut déterminer que le volume d'activité requis pour atteindre le seuil de rentabilité est de :

$$\text{Quantité} = \frac{\text{Coûts Fixes}}{\text{Prix de vente} - \text{coûts variables unitaires}}$$

Si dans notre exemple, le prix de vente est de 8\$, on peut établir qu'il faudra produire 28 250 unités avant de commencer à faire des bénéfices :

$$\text{Quantité} = \frac{56\,500\$}{8\$ - 6\$} = 28\,250 \text{ unités}$$

Il reste à déterminer si ce niveau d'activité est réaliste et permet à l'entreprise de survivre.

L'analyse des ratios financiers

Les ratios financiers permettent d'obtenir une **opinion objective** de la **performance financière** de l'entreprise. Il s'agit d'un **rapport quantitatif** entre deux valeurs financières qui met en relation ces deux valeurs et qui servira de **base de comparaison**. Ils sont divisés en 4 grandes familles d'indicateurs :

- **Les ratios de liquidité**
Ces ratios s'assurent de l'équilibre entre l'actif à court terme et le passif à court terme. Ces ratios mesurent la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements à court terme.
- **Les ratios de rentabilité :**
Ces ratios portent un jugement sur les résultats de l'entreprise, sa capacité de réaliser des bénéfices et le rendement des actions que l'entreprise a mis en place.
- **Les ratios de gestion**
Ces ratios permettent de poser un jugement sur la gestion des actifs de l'entreprise. Ils permettent de vérifier si elle utilise de façon optimale ses ressources
- **Les ratios de structure**
Ces ratios sont aussi appelés ratios d'équilibre parce qu'il vérifie l'équilibre de l'équation comptable. Cette famille de ratios permet de porter un jugement sur la façon dont sont financés les actifs de l'entreprise et sur la structure de coût interne.

L'entreprise : formes juridiques et constitution

Formes juridiques

Toute entreprise est exploitée sous une forme juridique. Le choix d'une forme juridique ou d'une autre aura notamment une incidence sur les obligations fiscales que vous devrez remplir. Pour cette raison, avant de choisir la forme juridique de votre entreprise, il est conseillé de consulter un avocat, un notaire ou un comptable pour vous assurer que l'option choisie est celle qui convient le mieux à votre projet d'entreprise.

Entreprise individuelle (ou travailleur autonome)

Une entreprise individuelle est exploitée par une seule personne physique nommée *travailleur autonome*. Une entreprise sous cette forme juridique ne fait qu'un avec son propriétaire devant la loi. Le propriétaire de l'entreprise est celui qui en retire les profits et en assume personnellement toutes les responsabilités financières et administratives. Si ton entreprise individuelle porte ton nom, tu n'es pas tenu de l'immatriculer au registre des entreprises du Québec (sauf exceptions). Les revenus nets de ton entreprise s'ajouteront aux autres revenus que tu auras déclarés à l'impôt.

Société en nom collectif

La société en nom collectif est un regroupement de personnes qui s'associent dans le but d'exploiter ensemble une entreprise dans un esprit de collaboration. Il ne s'agit pas d'une personne morale même si elle en a certaines caractéristiques. La société en nom collectif doit être immatriculée au registre des entreprises du Québec.

Dans ce type d'entreprise, les associés possèdent des parts sociales, mais ne sont pas propriétaires des biens de la société. De même, ils participent tous à la mise sur pied de l'entreprise par une contribution financière, professionnelle ou autre et disposent de pouvoirs pour administrer l'entreprise. Les bénéfices

et les responsabilités sont partagés également entre les associés, à moins que le contrat de société ne prévoie un autre partage.

Société par actions constituée au Québec (ou compagnie)

Une société par actions, ou compagnie, est une personne morale à but lucratif distincte de ses actionnaires et des personnes qui la dirigent. Elle a un nom, des biens, des droits, des obligations et des responsabilités. Elle est dirigée par un conseil d'administration élu par les actionnaires. Son immatriculation au registre des entreprises du Québec est faite d'office lors de sa constitution par le Registraire des entreprises. Les actionnaires d'une société par actions ne sont propriétaires que des actions qu'ils détiennent et peuvent recevoir sous la forme de dividendes une partie des profits générés par la société.

Organisme à but non lucratif

Un organisme à but non lucratif, ou association personnifiée, est une personne morale dont les activités sont exercées dans un but social, éducatif, religieux, philanthropique, sportif ou autre et ne visent pas à procurer à ses membres un profit ou quelque avantage économique.

Une association personnifiée n'a pas d'actionnaires, mais seulement des administrateurs et des membres. Le conseil d'administration est élu par les membres lors de l'assemblée générale. L'immatriculation au registre des entreprises du Québec est faite d'office lors de la constitution de l'organisme par le Registraire des entreprises.

Immatriculation et constitution

Exception faite de l'entreprise individuelle exploitée sous le nom complet du propriétaire, toute entreprise doit être immatriculée au registre des entreprises. Le registre regroupe les informations relatives à la majorité des entreprises et des personnes faisant des affaires au Québec. L'immatriculation permet d'obtenir un numéro d'entreprise du Québec (NEQ) qui facilite la vérification de l'identité de l'entreprise par des organismes publics et des partenaires d'affaires. Ce numéro d'entreprise du Québec permet de simplifier les relations d'affaires avec les divers ministères et organismes du gouvernement, notamment en facilitant l'inscription aux différents programmes et services gouvernementaux.

Liens utiles et sources

Guide de démarrage d'entreprise : <https://www.infoentrepreneurs.org/fr/info-guide---demarrer-votre-entreprise/>

La banque de développement du Canada : <https://www.bdc.ca/fr/pages/accueil.aspx>

Entreprise Québec : <https://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec>

Profil entrepreneurial : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/evaluation-entreprise/pages/autoevaluation-mesurez-votre-potential-entrepreneurial.aspx>

Le business model canvas : <https://business-builder.cci.fr/guide-creation/le-business-model/agir-definir-votre-business-model>

Sources de financement : <https://montrealcwork.com/4-types-de-financement-pour-les-entrepreneurs-au-quebec/>

<https://www.canada.ca/fr/services/entreprises/subventions.html>

<https://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/finance?lang=fr&g=finance&sg=&t=s&e=2301916656>

Socio financement :

<http://haricot.ca/>

<https://www.kickstarter.com/?ref=nav>

<https://laruquebec.com/>

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

<https://fr.ulule.com/discover/>