

The logo for 'kiwili' is located in the top left corner. It features the word 'kiwili' in a lowercase, sans-serif font. The letters 'ki' are blue, 'wi' are green, and 'li' are orange. The background of the entire page is a photograph of a modern office or cafe interior with large windows and wooden blinds. Two women are seated at a table, one on the left and one on the right, both looking towards the right. The scene is lit with warm, natural light from the windows.

LES CONSEILS ESSENTIELS POUR RÉUSSIR  
PROPOSÉ PAR LE LOGICIEL DE GESTION KIWILI

# LE GUIDE DE L'ENTREPRENEUR

ÉDITION QUÉBEC

# SOMMAIRE

<b>DEVENIR UN BON ENTREPRENEUR</b>	<b>3</b>
<b>SE LANCER</b>	<b>5</b>
#1 TROUVER L'IDÉE	6
#2 RÉDIGER SON PLAN D'AFFAIRES	8
#3 CRÉER SON ENTREPRISE	10
APPRENDRE À ENTREPRENDRE	13
RESSOURCES UTILES	15
<b>S'ORGANISER</b>	<b>16</b>
#4 ÉTABLIR SA COMPTABILITÉ	17
#5 GÉRER SON ENTREPRISE	20
#6 EMBAUCHER SON PREMIER EMPLOYÉ	22
CHOISIR LE LOGICIEL DE GESTION KIWILI	25
<b>SE DÉMARQUER</b>	<b>26</b>
#7 CRÉER UN SITE INTERNET PROFESSIONNEL	27
#8 RÉFÉRENCER SON SITE WEB GRÂCE AU SEO	29
#9 UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX	32
#10 MARKETING ET AUTOPROMOTION	36
L'HISTOIRE D'UN SUCCÈS	38
RESSOURCES UTILES	41

# DEVENIR UN BON ENTREPRENEUR



Créer une entreprise semble devenir de plus en plus facile. Démarches en ligne, organismes d'accompagnement, outils répondant à tous nos besoins et ceux que l'on a pas encore : tout est fait pour nous simplifier au maximum la tâche.

Développer son activité l'est pourtant beaucoup moins. La concurrence est rude, la pression parfois importante, mais l'implication

personnelle est la clé de votre réussite. Afin d'accompagner au mieux les entrepreneurs du Québec, l'équipe du logiciel de gestion Kiwili a donc décidé de créer **le Guide de l'entrepreneur (Édition Québec)**.

Véritable ouvrage collectif, ce guide rassemble de nombreux articles et de précieux conseils pour vous aider à vous lancer et gérer au mieux votre activité.

Pour le réaliser, nous avons fait appel à nos experts, ainsi qu'aux équipes d'Orson et de Canva, afin qu'ils nous livrent leur secret sur le référencement naturel et la création de visuels.

Carol Gilbert, directeur de l'École de l'Entrepreneuriat de Québec, nous a également partagé quelques-uns de ces enseignements et sa vision de l'entrepreneuriat. L'histoire de Leonardo Calcagno, cofondateur de Baron Mag, représente l'exemple même de réussite et d'épanouissement professionnel.

Ce Guide de l'entrepreneur est parfait pour ceux qui hésitent encore à se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat, les entrepreneurs et les travailleurs autonomes qui commencent en affaires et les chefs d'entreprise plus aguerris qui veulent développer leur activité.

**Devenir entrepreneur est à la portée de tous : choisissez un secteur qui vous passionne, entourez-vous bien, contrôlez vos finances, suivez vos projets, soyez persévérant et le succès arrivera.**

Bonne lecture !

**Nadir Aboura**  
Président  
Kiwili

# SE LANCER

Trouver l'idée

Rédiger son plan d'affaires

Créer son entreprise

Apprendre à entreprendre

Entretien avec Carol Gilbert,  
Directeur de l'École de l'Entrepreneuriat de Québec



# #1 TROUVER L'IDÉE

Ça y est, vous avez décidé de devenir votre propre patron et vous lancer en affaires ! Vous avez pris la bonne décision, mais encore faut-il trouver la bonne idée d'entreprise. Comme le disait Thomas Edison, « *Pour obtenir une bonne idée, il faut en avoir beaucoup* ». Nous avons rédigé ces astuces pour vous aider à trouver la vôtre et ouvrir votre propre voie dans le vaste monde de l'entrepreneuriat.

## S'INSPIRER DES CONCEPTS ÉTRANGERS

La création d'une entreprise nécessite beaucoup de créativité. Malheureusement, tout le monde n'a pas ce don, mais vous pouvez vous inspirer des concepts étrangers pour **trouver la bonne idée**. Pour ce faire, vous pouvez voyager, lire des presses spécialisées, ou explorer Internet pour rester au courant des dernières tendances.

Gardez toujours en tête qu'une entreprise qui marche à l'étranger ne peut pas toujours fonctionner au Québec. Vous devrez donc fort probablement modifier le concept pour l'adapter à la réalité de votre marché.

## RESTER À L'ÉCOUTE DE SON ENVIRONNEMENT

Il n'est pas toujours nécessaire d'aller chercher à l'étranger pour trouver une idée d'affaires. Vous pouvez également vous inspirer de votre entourage et [faire une petite étude de marché](#). En restant à l'écoute de votre environnement, vous pourrez **détecter les problèmes et les besoins**, et proposer des solutions ingénieuses.

Si vous avez l'habitude d'observer, cette tâche devrait être un vrai jeu d'enfant pour vous. Pour les non habitués, vous pouvez prendre un carnet et noter tous les problèmes que vous rencontrez dans votre entourage au quotidien : des réclamations ou critiques sur des produits, des besoins inassouvis, des personnes mécontentes d'un service.

**À force de noter, vous finirez par avoir un déclic.** Ne sous-estimez pas cette technique, car c'est la base du succès de nombreux entrepreneurs.



## **PARTIR D'UNE PASSION**

Il n'y a rien de mieux que de s'inspirer d'une passion pour créer sa propre entreprise. Vous aimez cuisiner et vous avez quelques recettes spéciales ? Que diriez-vous de créer un service pour entreprises ou encore un espace de coworking pour les startups du domaine alimentaire ? Si vous êtes un passionné de l'automobile et que vous maîtrisez tous ses mécanismes, pourquoi ne pas entreprendre l'ouverture d'un service de covoiturage électrique et écologique ?

Être passionné de son sujet est un atout indispensable pour devenir un bon entrepreneur. Quelle que soit votre passion, vous pourrez toujours en tirer profit.

## **S'ASSOCIER À UN PORTEUR DE PROJET**

Si aucune idée ne vous vient en tête après de longues heures de réflexion, vous pouvez toujours demander de l'aide à quelqu'un d'autre ou vous associer à un porteur de projet, par exemple.

Il vous suffit d'en trouver un et de le convaincre en lui parlant de ce que vous pouvez apporter à son projet : matériel, fonds... À deux, il y a plus de chances de réussir. Vous pourrez ensuite lui proposer quelques modifications.

Si vous arrivez à vous entendre, c'est certain que vous allez réussir !

## **PRENDRE UNE BONNE DOUCHE !**

Ne désespérez pas si vous n'avez pas toujours trouvé votre idée. Vous pouvez essayer notre dernière astuce : une bonne douche.

Vous allez sûrement rire, mais cette technique a fait ses preuves chez Warren Buffet qui a eu la bonne idée d'investir 5 milliards de dollars dans Bank of America. Cette idée de génie lui est venue pendant qu'il prenait son bain.

Il ne s'agit pas du tout de magie ou de miracle. **C'est purement scientifique.**

En effet, le psychologue Scott Kaufman a expliqué que c'est le fait d'être debout, dans un endroit isolé et relaxant qui permet au cerveau de s'évader et de trouver de bonnes idées. Une promenade au crépuscule ou à la campagne fera également l'affaire. N'hésitez pas à tester ces dernières méthodes.

Enfin, lorsque vous aurez trouvé **LA bonne idée d'entreprise**, il ne vous reste plus qu'à la tester et à vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

« Les entrepreneurs ont trop peur du risque.  
L'entrepreneuriat s'apprend par l'expérience.  
Il faut oser ! Les petites embuches que l'on vit lorsqu'on commence en affaires ne sont pas si catastrophique que ce que l'on croit. »

**Francis Gosselin**, *Associé, Groupe Sage Consulting*

# #2 RÉDIGER SON PLAN D'AFFAIRES

Évaluer son potentiel de réussite et établir un plan d'affaires sont des étapes incontournables dans la mise en œuvre de votre projet entrepreneurial.

**Le plan d'affaires est l'ossature de votre entreprise.** il décrit les objectifs et les moyens pour les atteindre avec une planification précise dans le temps. C'est avec ce document que vous réussirez à **convaincre de futurs investisseurs et fournisseurs**. Étant donné qu'il s'agit d'un document que vous leur présenterez, le plan d'affaires doit être le plus clair et le plus explicite pour tout lecteur ne connaissant pas votre projet.

Un des éléments les plus importants du plan d'affaires est [l'étude de marché](#), car c'est la partie qui intéresse le plus les investisseurs. Les informations de l'étude de marché doivent être justifiées et étoffées par des analyses quantitatives et qualitatives.

Le plan de financement est tout aussi important puisque c'est dans cette partie que vous devez **prouver la viabilité de votre entreprise**.



Il doit être monté solidement pour montrer aux investisseurs que les risques qu'ils prennent sont minimales et que votre entreprise peut rapporter de l'argent. Les revenus prévus ne devront pas être surévalués.

Une pratique courante pour le plan de financement du plan d'affaires est de **présenter trois scénarios** : optimiste, pessimiste et moyen.

Le plan d'affaires est un outil dynamique, qui peut changer régulièrement en fonction de l'avancement de vos réflexions, d'obstacles ou d'opportunités que vous rencontrez.



# MODÈLE DE PLAN D'AFFAIRES

## DESCRIPTION DU PROJET

Historique

Mission / vision

Produits / services

Profil de l'entrepreneur

## PLAN MARKETING

Étude de marché

Plan de promotion

## PLAN DE PRODUCTION/OPÉRATION/COMMERCIALISATION

Lieu, équipements, aménagement de l'espace

Coûts de production

Fournisseurs

Plan de gestion des opérations

## PLAN FINANCIER

Prévisions budgétaires pour les 3 premières années

Coût de démarrage, coût de revient

Viabilité : seuil de rentabilité

Budget, honoraires, salaires

Recherche de financement et aides financières

Chiffre d'affaires

## RESSOURCES HUMAINES ET MATÉRIELLES

## ÉCHÉANCIERS : CALENDRIER DES RÉALISATIONS

## PARTENAIRES

# #3 CRÉER SON ENTREPRISE

## DÉTERMINER LE STATUT JURIDIQUE

Le plus important après avoir défini son projet d'entreprise et son plan d'affaires est de bien déterminer son statut juridique. Le Canada offre différentes possibilités selon vos besoins et la forme de votre entreprise.

Gardez bien à l'esprit qu'en choisissant votre statut juridique, **vo**tre entreprise va probablement évoluer avec le temps. Est-ce que vous songez à recruter des employés ou de nouveaux collaborateurs à terme ? Quel est le chiffre d'affaires que vous estimez ?

Penser à l'avenir de votre entreprise vous évitera des longueurs administratives et des frais qui pourraient être pénalisants pour votre activité, au moment où vous voulez justement la faire progresser. [Utilisez notre dossier complet](#) pour vous aider à choisir votre statut juridique et trouver celui qui vous correspond le mieux ! [Le test en ligne de la boussole entrepreneuriale](#) vous permettra également de vous faire une idée plus précise du statut qui vous convient.

**Le statut juridique définit les obligations fiscales de votre entreprise.** Dans le cas d'une société en nom collectif ou d'une entreprise individuelle, les revenus de votre société seront intégrés à votre propre déclaration de revenus. Nous vous conseillons donc d'économiser tout au long de l'année pour vous éviter de mauvaises surprises lors de votre déclaration de revenus.

« Commencez maintenant, pas demain.  
Demain est une excuse de perdant. »

**Andrew Fashion**

Si vous avez créé une compagnie avec une personnalité juridique, votre entreprise est assujettie à un taux général d'imposition de 11,8% au provincial et de 15% au niveau fédéral (pour l'année 2018).

Malgré ce que l'on pourrait croire, la fiscalité des entreprises au Québec reste pourtant l'un des taux les plus bas en Amérique du Nord. Certaines régions et secteurs d'activité offrent par ailleurs des avantages fiscaux et des subventions qui peuvent vous être utiles. Si vous souhaitez comprendre en détail la fiscalité du Québec, Invest Québec a mis à disposition [un guide qui vous aidera à mieux comprendre l'ensemble des possibilités offertes par le Québec](#).



**Le logiciel en ligne de [Kiwili](#) vous permettra quant à lui de connaître rapidement les montants que vous devez déclarer pour les impôts et taxes. Cette fonctionnalité peut être pratique quand on veut se projeter avant l'arrivée des impôts.**

## DÉCLARER SON ENTREPRISE

Une fois que vous avez déterminé la forme juridique de votre entreprise, vous êtes prêt à passer à la prochaine formalité administrative. Il vous faudra ensuite enregistrer votre entreprise auprès du [Registraire des entreprises](#), qui lui attribuera un **numéro d'entreprise du Québec (NEQ)**.

Le Gouvernement a mis en place un service en ligne, [Démarrer son entreprise](#), qui centralise l'ensemble des démarches et vous accompagne tout au long de la constitution de votre entreprise.

Il est nécessaire de **commencer vos démarches administratives de création d'entreprise** sur cette plate-forme pour pouvoir l'utiliser. Autrement, vous devrez continuer à effectuer vos démarches d'inscription comme vous le faisiez jusqu'alors, mais rien d'insurmontable, ne vous en faites pas !

Il ne vous reste en effet qu'à vous inscrire sur [Revenu Québec pour remplir vos obligations fiscales](#).

Si votre chiffre d'affaires est supérieur à 30 000\$ sur 12 mois, vous devez vous inscrire à Revenu Québec afin de percevoir les taxes ([TPS et TVQ](#)) et de les reverser aux administrations gouvernementales. Si votre chiffre d'affaires est inférieur à 30 000\$, vous serez considéré comme un petit fournisseur, un statut qui vous permettra d'être moins taxé et dont [les avantages sont détaillés sur le site de Revenu Québec](#).

**Si vous démarrez votre projet à plusieurs**, il est recommandé d'établir les modalités de l'association et de **signer la convention entre actionnaires** au moment du démarrage de l'entreprise. Ce sont ces modalités qui permettront de clarifier les attentes de chacun dans le projet, de prévenir les conflits et, advenant le cas où tel conflit surviendrait, d'y apporter des solutions.

Dans certains cas, la pratique de votre activité nécessitera l'obtention d'un permis, d'un certificat ou d'une licence. [Le service PerLE](#) vous permettra de savoir si vous en aurez besoin.

N'hésitez pas à faire appel à un avocat qui peut vous épauler dans les formalités juridiques de démarrage d'entreprise au besoin.

Lorsque vous commencerez vos activités, **n'oubliez pas que la tenue d'un registre de comptabilité est obligatoire**, notamment en cas de contrôle fiscal. Conservez bien vos pièces justificatives, [dont la liste est disponible ici](#).

## ÊTRE AIDÉ

Nous avons aussi identifié quelques institutions qui pourront vous aider si vous avez besoin de financement :

- [La banque de développement du Canada](#), qui offre des solutions de financement (prêts commerciaux) pour les entrepreneurs
- [Futurpreneur](#), qui offre du financement et du mentorat pour les entrepreneurs
- [Société d'aide au développement des collectivités & Centre d'aide aux entreprises](#) (SADC CAE), qui offre des solutions financières et des outils nécessaires au démarrage de votre entreprise
- [Prêt à entreprendre](#) propose des prêts d'honneur ainsi qu'un programme d'accompagnement (mentorats et experts)
- [Femmessor](#) offre des solutions de financement pour les femmes
- [Investissement Québec](#), qui offre des solutions de financement
- [Réseau québécois du crédit communautaire](#), qui offre entre autres des microcrédits
- [Fonds régional de solidarité de la FTQ](#)
- Votre ville (informez-vous, il peut y avoir des programmes intéressants)

[Les 150 chambres de commerce du Québec](#) seront également ravies de vous conseiller et de vous accompagner dans la construction et la réalisation de votre projet.

Pensez à vous renseigner sur les subventions que vous pouvez recevoir selon votre secteur d'activité, votre âge, la région où vous exercer, etc.

# APPRENDRE À ENTREPRENDRE

ENTRETIEN AVEC CAROL GILBERT

DIRECTEUR DE L'ÉCOLE DE L'ENTREPRENEURIAT

## QU'EST-CE QUE L'ÉCOLE DE L'ENTREPRENEURIAT DE QUÉBEC ?

L'École de l'Entrepreneuriat de Québec (EEQ) soutient les entrepreneurs qui veulent se lancer en affaire. Nous y proposons des **cours pour apprendre à créer, développer et optimiser son activité.**



Carol Gilbert,  
directeur de l'EEQ

Lorsque nous avons commencé à réfléchir à ce projet avec nos partenaires, nous sommes partis d'un constat simple mais partagé : il y a une **volonté croissante d'entreprendre** mais les moyens mis en place pour l'accompagner sont trop souvent limités.

**Le plus difficile n'est pas d'avoir l'idée**, mais d'affronter tous les écueils qui vous empêchent de vous lancer. Notre objectif avec l'EEQ a été de créer un écosystème capable d'aider les entrepreneurs à démarrer et à gérer au mieux leur activité.

## QUEL TYPE D'APPROCHE PROPOSEZ-VOUS ?

Nos formations durent de 20 à 26 semaines. Ce sont des parcours interactifs, qui ont pour objectifs de faire évoluer nos aspirants entrepreneurs. L'idée est de leur apprendre à **professionnaliser leur idée**, afin qu'ils puissent rapidement convaincre des bailleurs de fonds, pour des crédits ou des demandes de subvention par exemple. Nous voulons qu'ils puissent se lancer plus rapidement, qu'ils soient plus crédibles et mieux outillés.

L'EEQ est un **lieu de partage et d'entraide**. C'est en quelque sorte la logique d'un espace de coworking, avec tous ces résidents qui se soutiennent, se conseillent et s'impliquent dans une dynamique collective. Nos aspirants entrepreneurs sont dans l'application concrète des contenus de formation de nos 50 intervenants.



### EST-CE QU'IL EXISTE UN PROFIL TYPE D'ENTREPRENEUR ?

Pas du tout ! Nous accueillons des gens de tout âge qui ont une idée en tête et qui sont prêts à s'impliquer pour qu'elle se concrétise. C'est d'ailleurs la seule chose que nous exigeons de nos aspirants entrepreneurs : une vision claire de son projet, propice à la maturation et à un véritable engagement. **Nous les aidons simplement à se trouver**, à ne pas faire d'erreurs et à définir leurs axes de développement personnel, via des bilans de compétences par exemple.

### QUELLE EST LA PARTICULARITÉ DE L'ENTREPRENEURIAT AU QUÉBEC ?

Au Québec, l'entrepreneuriat est volontaire. C'est rarement une nécessité pour survivre. Les entrepreneurs **travaillent sur un projet personnel** qui semble épanouissant, mais ont une moins grande tolérance au risque. Beaucoup ont d'ailleurs tendance à garder leur travail le temps que leur affaire grandisse. Puis, s'il arrive franchir un cap dans leur nouvelle activité, ils se lancent à plein temps et arrivent généralement à bien s'en sortir.

**Ce sont des entrepreneurs autodidactes.** Ils sont plus maladroits dans leurs démarches car ils ne sont pas toujours bien accompagnés, mais ils sont aussi plus rapides à se lancer. Le niveau de risque n'est pas le même que dans d'autres pays en tout cas.

### SI VOUS N'AVIEZ QU'UN CONSEIL À DONNER À UN ENTREPRENEUR ?

Se maintenir en mouvement, être actif et vivant autour de son projet, et savoir bien s'entourer. Plus vous aurez de bonnes bases tôt, plus vous optimiserez vos chances de succès à court-terme.

# RESSOURCES UTILES

## CRÉER ET ORGANISER DES DOCUMENTS

[Google Drive](#) permet de créer et d'organiser facilement les principaux types de documents (textes, tableurs, Powerpoint) dont vous aurez besoin gratuitement. L'organisation par dossier et le partage de documents en ligne seront très utiles pour commencer à travailler sur de bonnes bases.



Google Drive

## DÉFINIR SON ACTIVITÉ

[Invest Québec](#) met à disposition un guide qui vous aidera à mieux comprendre l'ensemble des possibilités offertes par le Québec en termes de fiscalité. Il est très pratique pour comprendre en détail comment fonctionne la fiscalité des entreprises selon leur secteur d'activité.



[Info Entrepreneurs](#) propose une étude approfondie des éléments à faire ressortir sur votre plan d'affaires. Tous les éléments cités ne sont pas obligatoires, mais cela vous aidera à avoir une vue d'ensemble de ce que peut comporter un plan d'affaires.



## FAIRE SON PLAN D'AFFAIRES

[La Corporation au bénéfice du développement communautaire](#) (CBDC) offre un modèle en ligne que vous pouvez directement utiliser et télécharger, le tout gratuitement.



[Boussole entrepreneuriale](#) propose un questionnaire qui vous aide à déterminer le statut juridique qui vous correspondra le mieux, selon votre situation et votre vision de votre activité. Pratique et gratuit !



# S'ORGANISER

Établir sa comptabilité d'entreprise

Gérer son entreprise

Embaucher son premier employé

Choisir le logiciel de gestion Kiwili





# #4 ÉTABLIR SA COMPTABILITÉ

Après avoir trouver votre idée d'entreprise, bâti votre plan d'affaires et accompli toutes les formalités administratives, vous allez devoir penser à organiser votre comptabilité d'entreprise. Nous le savons, ce n'est probablement pas la partie la plus excitante de votre lancement d'entreprise, mais **planifier votre gestion comptable est indispensable.**

Nous vous proposons une liste d'étapes qui vous aidera à découvrir comment démarrer et organiser la comptabilité de votre startup en bonne et due forme.

## EFFECTUER UN PLAN COMPTABLE

Pour bien démarrer l'organisation de votre comptabilité d'entreprise, nous vous suggérons d'établir un plan comptable (aussi appelé charte comptable ou charte de comptes). Le plan comptable est un système de cueillette ordonnée de l'information financière.

**Il est l'outil de base nécessaire à la préparation des états financiers** que vous aurez à produire à la fin de l'année fiscale. Le plan comptable permet de classer les opérations comptables en fonction d'un standard de présentation. Nous distinguons toujours sept grandes classes (comptes) utilisées pour la tenue de la comptabilité, peu importe le type de plan comptable.

Vous pouvez ensuite importer ce plan comptable directement dans un logiciel comme Kiwili afin de bien classer et organiser les différents mouvements de comptes.

Vous souhaitez en savoir davantage et avoir des exemples de plan comptable ? Lisez notre article [Plan comptable gratuit, 10 modèles à découvrir.](#)

## OUVRIER UN COMPTE BANCAIRE D'ENTREPRISE

Au Canada, l'ouverture d'un compte professionnel n'est obligatoire que pour les sociétés. Cependant, même si les entreprises individuelles n'ont aucune contrainte

législative, il est préférable d'en ouvrir un. Le compte professionnel vous permet de **différencier vos opérations privées et professionnelles** et, ainsi, de simplifier la gestion de votre trésorerie. Cela vous permettra aussi de faciliter les éventuelles opérations de contrôle fiscal.

## SE RENSEIGNER SUR LES TAXES DE VENTE

Selon l'emplacement où vous avez ouvert votre entreprise, différentes procédures s'appliquent quant aux taxes de vente. Le lieu de résidence de vos clients joue aussi un rôle dans la taxation. Faites donc vos recherches sur les règles en place afin de bien **facturer les taxes de vente à vos clients**. En cas de doute, demandez conseil à votre comptable, qui saura vous aiguiller.

## DÉTERMINER COMMENT SE FAIRE PAYER

En tant qu'entrepreneur indépendant, ou petite entreprise, le paiement en ligne est le moyen le plus simple, rapide et sécuritaire de vous faire payer.

Avec [le logiciel de gestion comptable de Kiwili](#), il est facile de **recevoir des paiements en ligne** par PayPal et Stripe. Il vous suffit de vous créer un compte PayPal ou Stripe et ensuite configurer l'intégration dans Kiwili.

Une fois votre premier client trouvé, vous aurez qu'à faire une facture, l'envoyer et vous faire payer en ligne sans effort !

## GÉRER LES DÉPENSES PROFESSIONNELLES

De manière générale, vous pouvez **déduire toute dépense raisonnable** que vous avez engagée ou que vous allez engager pour gagner un revenu d'entreprise.

Utiliser un logiciel pour gérer vos dépenses d'entreprise sera utile pour **suivre vos sorties d'argent et les montants de taxes payées**. Conservez donc vos reçus et entrez vos frais professionnels dans un logiciel de gestion comme Kiwili.

Si vous voulez en savoir plus sur les dépenses d'entreprise et déductions au Canada, [consultez la page du site du Gouvernement du Canada à ce sujet](#).

## GÉRER LA TRÉSORERIE

Les flux de trésorerie correspondent aux entrées et aux sorties d'argent dans votre entreprise. En fait il s'agit de pouvoir **financer ses dépenses du quotidien grâce aux sommes d'argent disponibles**. La trésorerie constitue donc un point très important dans la gestion d'une entreprise. C'est un indicateur de sa viabilité et de sa pérennité.



Les problèmes de trésorerie constituent en effet l'une des principales causes de faillites des entreprises. Aidez-vous donc avec un **logiciel de trésorerie** pour bien gérer votre budget d'entreprise et vos liquidités.

### **FAIRE LA TENUE DE LIVRES COMPTABLES**

Une entreprise doit tenir des livres en comptabilité qui reprennent l'ensemble des opérations comptables quotidiennes effectuées dans l'année fiscale. Cela peut également vous être d'une grande utilité lorsque vient le temps de prendre des décisions d'affaires, car des livres comptables bien tenus vous permettent de faire des choix plus éclairés.

Vous pouvez décider de faire votre tenue de livres comptables par vous-même, à l'aide d'un **logiciel de comptabilité** tel que **Kiwili**, sinon confier cette tâche à un comptable.

Notez qu'il est [obligatoire de conserver certains documents administratifs et comptables](#). Le type de document à garder et la période de conservation dépendent de la région dans laquelle votre entreprise a été constituée.

Il est important de garder toujours en tête que la gestion financière et la comptabilité sont des enjeux de taille dans une entreprise. **Si vous suivez cette liste**, vous aurez au moins votre comptabilité en ordre dès le début de votre projet entrepreneurial. Vous commencerez donc du bon pied et prêt serez déjà aligné vers le succès.

# #5 GÉRER SON ENTREPRISE

Après avoir organisé votre comptabilité, vous devrez penser à structurer les autres aspects de votre nouvelle entreprise. Il vous faudra, entre autres **établir vos responsabilités, gérer votre temps, vos projets, vos bases de données** et trouver des manières de **collaborer aisément**.

En effet, une petite entreprise bien organisée et structurée a de fortes chances de réussir. Lisez ce qui suit pour découvrir nos astuces de gestion.

## ÉTABLIR LES RESPONSABILITÉS

Lancer et exploiter une entreprise nécessite beaucoup de boulot : démarches administratives, négociation de contrats, recherche de partenaires, comptabilité, etc.

Afin de ne pas se marcher sur les pieds lorsqu'on est en affaires à plusieurs et s'assurer que tout le travail lié à l'entreprise soit pris en main, il vous faut déterminer les responsabilités de chaque membre de votre équipe.



- **Listez tout le travail à accomplir**, le temps nécessaire et catégorisez (à effectuer une seule fois, à toutes les semaines, à chaque trimestre, etc.).
- **Évaluez les capacités de chaque membre** (forces, faiblesses, habiletés et intérêts) tout en étant réaliste.
- **Associer les tâches à exécuter et les responsables**, en prenant en considération les capacités préalablement listées, les échéances et la charge de travail de chacun.
- **Enregistrez les tâches et responsabilités des membres dans un logiciel en ligne**, tenez à jour l'évolution de l'avancement et révissez régulièrement.

## GÉRER SON TEMPS, SES PROJETS ET SES TÂCHES

En tant qu'entrepreneur en démarrage, vous pouvez vite être dépassés par la charge de travail, mal gérer les priorités ou livrer des projets en retard. Afin de veiller à la pérennité de votre entreprise (et vous éviter les semaines de travail de 80 heures), une bonne gestion de votre temps de travail, de vos projets et de vos tâches s'impose.

## ÉTABLIR DES BASES DE DONNÉES

Une fois vos premiers contrats décrochés, vous devriez commencer à bâtir votre liste de clients. Suivez nos conseils pour **assurer une excellente organisation de vos bases de données** client/prospect et fournisseur.

Rassemblez toutes les informations sur vos clients et fournisseurs et **entrez-les dans un logiciel CRM** afin d'avoir les données stockés sur le web, accessibles à tout moment.

**Ne vous fiez pas à votre mémoire**, inscrivez des suivis dans les fiches de vos clients, prospects et fournisseurs. Ces notes vous aideront à savoir quand relancer un client, faire un appel de prospection, attendre un retour, etc.

## COLLABORER DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE

Déterminez les **outils et moyens de communication** que vous allez utiliser pour collaborer dès le début de la relation d'affaire. Utiliserez-vous un logiciel de gestion collaboratif ? Une application de messagerie instantanée ? Des courriels ? Google Drive ? L'important est d'être capable de bien suivre les discussions et l'évolution de vos projets.

Veillez à tout moment à ce que vos échanges avec vos clients et partenaires soient clairs et professionnels.

# NOS CONSEILS

**Planifiez en amont vos projets avant de vous lancer.**

Quelles sont les objectifs et les attentes ?

Les ressources nécessaires ? Les tâches à effectuer ?

Les échéances à respecter ?

**Établissez des listes de tâches à accomplir** avec des dates d'échéances raisonnables et un ordre de priorité.

**Analysez vos projets** en cours de route et réévaluez lorsque nécessaire.

**Travaillez quand vous êtes le plus productif.** Au besoin, fixez un horaire de travail fixe et éliminer les distractions.

**Déléguer les tâches** qui consomment beaucoup de votre énergie et pour lesquelles vous n'avez pas une grande valeur ajoutée.

**Utilisez un logiciel en ligne** afin d'avoir toutes les informations nécessaires pour gérer votre temps, vos projets et vos tâches au même endroit.

# #6 EMBAUCHER SON PREMIER EMPLOYÉ

Face au développement de votre entreprise, vous envisagez probablement le recrutement de votre premier salarié. Ces conseils vous aideront à vous lancer dans la formidable aventure du recrutement de votre premier employé.

## DÉTERMINER L'EMPLOYÉ IDÉAL

Avant de penser à l'employé idéal, arrêtez-vous sur la **culture d'entreprise** que vous souhaitez mettre en place. Déterminez vos valeurs d'entreprise, votre vision et votre mission. Une fois cet exercice fait, vous en mesure de mieux vous connaître, ce qui aura un impact positif sur votre processus de recrutement.



La prochaine étape pour une embauche réussie est de **définir clairement le profil du candidat idéal**. Avez-vous besoin de quelqu'un qui vous apportera de nouvelles idées ou de quelqu'un qui a des compétences spécifiques ? Définissez clairement

les compétences et les qualités que devra posséder votre futur collaborateur ainsi que les tâches qui lui seront assignées.

Le processus de recrutement passe aussi par l'analyse de vos besoins. Est-il nécessaire de recruter quelqu'un de manière permanente ? À temps complet ou à temps partiel ? N'oubliez pas qu'embaucher un nouveau salarié risque de vous coûter une petite fortune, **il faut donc que sa présence permette à la société d'augmenter sa productivité** à hauteur des coûts engendrés. Il doit vous accompagner dans le développement de votre activité et en être un moteur actif.

« Un recrutement intelligent, c'est engager quelqu'un qui a du potentiel. La vivacité, l'enthousiasme et l'autonomie sont les qualités à rechercher. »

**Francis Gosselin**, *Associé, Groupe Sage Consulting*

## SE PRÉPARER À EMBAUCHER

Engager son premier employé est une étape cruciale. Vous pouvez donc faire appel à un cabinet spécialisé dans le recrutement qui pourra vous aiguiller dans cette tâche ou bien effectuer le processus par vous-même pour épargner.

Dans les deux cas, il faudra **rédiger une annonce** qui précisera l'intitulé du poste, les compétences recherchées, les qualités requises, ainsi que le type de contrat offert. Si vous choisissez de vous faire assister par un organisme spécialisé, il pourra par exemple, se charger d'éplucher les candidatures reçues et de sélectionner uniquement les profils les plus adaptés au poste. Vous n'aurez plus qu'à les **convoquer pour un entretien d'embauche**.

Si vous choisissez de tout faire vous même, vous aurez la tâche de faire le tri parmi les CV et les lettres de motivations que vous recevrez et de choisir les candidats les plus susceptibles d'occuper au mieux le poste.

## L'ENTRETIEN

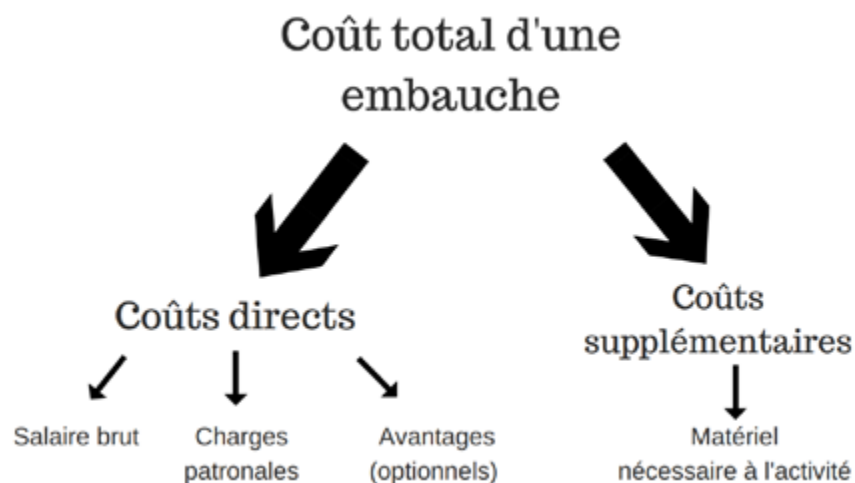
L'entretien est un moment fondamental. Préparez avec soin vos questions. Étudiez avec soin leurs réponses. Outre les compétences recherchées, ne négligez pas



l'attitude du candidat lors de l'entrevue. Tentez de découvrir la personnalité du candidat, sa mentalité, son énergie, etc. Vous allez passer beaucoup de temps avec ce premier employé. Il est donc primordial que vous vous entendiez bien avec lui et que la chimie soit présente.

Enfin, sachez que **si vous choisissez un candidat et qu'il ne vous convient pas**, vous avez la possibilité d'interrompre son contrat de travail sans formalités particulières pendant toute la durée de sa période d'essai.

La durée de cette période dépend du type de contrat et du poste occupé.



## SUIVRE LES FORMALITÉS D'EMBAUCHE

Une fois trouvé votre premier salarié, il ne vous reste plus qu'à lui **faire signer son contrat de travail**. Ce dernier doit contenir le montant de la rémunération, le travail qu'il devra effectuer ainsi que les éventuelles clauses (de mobilité ou de non-concurrence par exemple).

Il ne faut pas oublier d'effectuer les formalités administratives auprès des autorités concernées. Enfin, il faudra **prévoir une petite formation** sur les valeurs de l'entreprise, les éventuels services que vous vendez ainsi que sur les outils qu'il devra utiliser.

# CHOISIR LE LOGICIEL DE GESTION KIWILI

Kiwili est un logiciel de gestion en ligne tout-en-un qui trouve ses racines à Montréal. Créé par et pour des entrepreneurs, Kiwili rassemble toutes les fonctionnalités nécessaires à la gestion de votre entreprise :

- **La comptabilité**, pour suivre avec attention vos dépenses et revenus et générer vos rapports comptables.
- **Les factures et les devis**, pour vous faire payer facilement et rapidement pour vos services.
- **La gestion des projets et des tâches**, pour piloter vos projets et organiser votre travail aisément.
- **Un outil de gestion de temps**, pour gérer au mieux votre horaire, suivre efficacement votre temps de travail et ceux de vos collaborateurs.
- **Système CRM intégré**, pour gérer votre relation client simplement avec un espace client dédié et des outils de collaboration adaptés (fiches client, partage de fichier, messagerie, etc.).

Toutes ces fonctionnalités sont le socle qui constitue Kiwili. Elles permettent de **gagner en efficacité et d'économiser un temps précieux**. Fini les heures passées à recopier inlassablement vos notes sur plusieurs logiciels ou à vous perdre dans votre comptabilité.

Vous avez tout ce qu'il vous faut pour bien gérer votre entreprise rassemblé dans un logiciel, accessible depuis n'importe où en ligne.

[Vivez l'expérience Kiwili en l'essayant gratuitement pendant 14 jours](#)



# SE DÉMARQUER

Créer un site internet  
professionnel

Référencer votre site web  
grâce au SEO

Utiliser les réseaux sociaux

Utiliser d'autres tactiques de  
promotion et de marketing

**Histoire d'un succès**  
Témoignage de Leonardo Calcagno,  
cofondateur du *Baron Mag*

# #7 CRÉER UN SITE INTERNET PROFESSIONNEL

De nos jours, la création d'un site Internet est indispensable pour **développer votre visibilité sur le web et attirer des clients**. Cet outil va jouer un double rôle :

- Être votre vitrine, afin d'informer les visiteurs des services que vous offrez
- Servir d'outil marketing, pour vous faire connaître par l'entremise du web

Ce site va permettre à vos futurs clients de se faire une première impression concernant votre entreprise. C'est souvent le **premier lien que vous aurez entre vous et vos prospects**. Un site web bien confectionné et clair mettra en confiance votre future clientèle.

Il n'est pas toujours nécessaire de consacrer un énorme budget pour l'élaboration de votre site web. Il existe plusieurs **outils de conception de site web** tel Orson, Wix ou Squarespace, conçus spécialement pour les gens qui n'ont aucune base en développement ou design graphique. Faire votre site web par vous même est une bonne option à explorer si vous démarrez votre entreprise avec un budget limité.

Si vous improviser créateur de site web n'est pas pour vous, **faites appel à des professionnels**. Vous devrez alors y accorder un certain budget pour la confection et le design de votre site web. Notez que **créer un site web à partir d'un thème déjà bâti** est souvent beaucoup moins coûteux que de développer votre site 100% sur mesure.



Le nombre de visiteurs provenant d'appareils mobiles ne cesse de croître, n'oubliez donc pas de réfléchir à **l'optimisation de votre site sur les différents supports** (ordinateurs, mobiles et tablettes). Autrement dit, votre site web se doit d'être *responsive*.

Vous pouvez également penser à développer vos **conditions générales de service et termes d'utilisation du site web**, au besoin. Prenez soin de vous faire aider par un avocat pour ces contrats.

Avec un site web convivial, efficace et en bonne et due forme, vous pourrez ainsi mettre en avant l'ensemble de vos services et augmenter vos ventes.



# #8 RÉFÉRENCER SON SITE WEB GRÂCE AU SEO

Pour cette section, nous avons fait appel aux bons conseils de [Orson](#), une entreprise spécialisée dans la création de sites web performants.

Le référencement naturel connu aussi sous le nom de SEO (Search Engine Optimization) est une technique qui consiste à positionner un site ou une page Web dans les résultats de moteur de recherche.

Le référencement naturel établit la différence entre la création d'un site web classique, et le fait de [créer un site internet professionnel](#) visible et efficace.

**Voici les sept règles d'or à suivre** pour optimiser votre référencement naturel et de créer un site internet professionnel bien référencé sur les moteurs de recherches tel Google.

## 1] OPTIMISER L'URL DE LA PAGE

Tout d'abord, vous devez penser à optimiser l'URL de votre page. L'URL, bien qu'ayant un impact presque nul sur votre référencement, représente l'image de marque de votre site internet.

Veillez donc à éviter les sigles et autres caractères spéciaux. Faites court et tentez de mettre votre site dans l'esprit de l'internaute.

## 2] OPTIMISER LE TITRE DE LA PAGE

Votre mot-clé principal doit apparaître dans le titre principal de votre page. Ce titre est généralement appelé Titre 1 ou balise H1.

Pour rappel, les balises Hn ont pour rôle de guider les lecteurs afin qu'il sache différencier le titre des sous-titres.

Google va lire de la même façon vos titres de pages, il est impératif d'avoir un seul et unique H1. Cette balise Title est cruciale pour votre site internet car elle va permettre à Google de comprendre quelle est votre activité.

### 3] OPTIMISER LA MÉTA DESCRIPTION

La méta description est le texte qui apparaît sur la page de résultats en dessus du titre en bleu et de l'URL en vert. C'est une **courte description de votre page**, elle doit apporter des informations utiles sur le contenu.

Si vous n'avez pas de méta description Google va prendre automatiquement une partie de votre contenu texte. Ce dernier étant souvent un contenu pour vos lecteurs il va être difficilement compréhensible sur la page de résultats Google.

Notre conseil est donc de **faire une description précise** avec certains de vos mots- clés mais surtout de donner envie aux visiteurs de cliquer sur votre page en question.

**Créer un site web mobile - Orson.io**

<https://fr.orson.io/1330/creer-un-site-web-mobile> ▼

Créer un site mobile adapté aux mobiles et aux tablettes sans coder directement avec le logiciel de création de site Orson.

**Évitez aussi de trop en faire**, si vous forcez les visiteurs par le mensonge à venir sur votre page ils vont repartir aussi vite qu'ils sont venus. Ce qui va par conséquent augmenter votre taux de rebonds et envoyer des signaux négatifs de votre site à Google.

### 4] OPTIMISER LE CORPS DE TEXTE

L'optimisation d'un contenu texte est un métier. Il existe un nombre important de règles à respecter.

**Voici quelques règles basiques à respecter :**

- Rédiger un contenu de 800 mots.
- Respecter une structure avec des HN qui contiennent - vos mots-clés.
- Attention au bourrage de mots-clés.
- Aérer votre contenu.
- Créer votre contenu autour du champ lexical de votre mot clé principal.
- Vos lecteurs ne doivent surtout pas s'ennuyer ! La priorité reste l'humain qui va lire votre contenu.

## 5] OPTIMISER LE MAILLAGE INTERNE

Le maillage interne est cette toile qui relie vos pages entre elles. L'idée est simple, chacune de vos pages doit être **accessible en 2 clics** par un internaute.

Ce maillage permet à Google et à vos internautes de naviguer sur votre site internet, si le maillage est mal fait certaines de vos pages ne seront simplement pas visiter !

**Une page non visitée est une page morte.**

Faites en sorte que vos pages soient accessibles en 2 à 3 clics maximum. **Donnez la priorité aux pages les plus importantes** dans votre bas de page et surtout variez les ancrés sur le maillage.

Les "ancres" sont le texte utilisé pour faire le lien. Il est essentiel de les varier.

## 6] OPTIMISER LES IMAGES

Vos images ont un double rôle, elles sont à la disposition des lecteurs et permettent une meilleure compréhension de votre contenu.

Cependant elles ont aussi un rôle en termes de SEO. Les images contiennent des "**balises Alt**", une donnée que Google va utiliser pour indexer vos images.

Par ailleurs, il y a un détail que vous devez prendre en compte. **Google ne voit pas ce qu'une image représente**, il ne peut voir que les textes donc il faut lui dire ce que l'image représente. Il faut donc absolument mettre des mots-clés dans ces balises Alt.

De plus, il est important de **compresser les images**. N'oubliez pas que les images sont aussi la raison principale d'un site internet lent à charger !

Chaque seconde qui passe est une **perte de 8% de vos internautes**.

## 7] OPTIMISER LES LIENS EXTERNES

Enfin, il est important que votre site internet possède des "backlinks", c'est-à-dire des liens externes qui pointent vers lui.

En effet, Google fonctionne comme une grande librairie, plus les autres parlent de vous, plus vous êtes pertinent. L'objectif est donc d'aller **chercher des liens sur votre thématique** afin que Google donne de l'importance à votre site internet.



Attention cependant aux liens que vous allez recevoir, les sites internet n'ont pas tous le même poids. **Privilégiez les sites internet pertinents dans votre thématique**, qui ont du trafic et surtout qui sont sécurisés.

Une autre tactique pour optimiser votre présence web est d'enregistrer votre entreprise auprès de Google my Business. Les internautes pourront ainsi vous trouver facilement, consulter vos heures d'ouverture et votre site web.

Nous vous suggérons également de faire une recherche pour voir s'il existe des annuaires auquel vous pourriez ajouter votre entreprise.

Vous pourrez aussi **analyser et surveiller votre site Web** à l'aide du service Google Analytics.

# #9 UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX

« La force d'une marque, c'est son identité, ses messages clés... mais c'est surtout sa générosité. Partagez du contenu et votre expertise pour vous faire connaître et apprécier. »

**Francis Gosselin**, *Associé, Groupe Sage Consulting*

Ce n'est plus un secret pour personne, la majorité du temps passé sur internet par les internautes se fait sur les réseaux sociaux. Que ce soit [Facebook](#), [Twitter](#), [LinkedIn](#), YouTube ou encore Instagram, si vous voulez augmenter votre visibilité, assurez-vous d'être présent sur les réseaux sociaux qu'utilise votre clientèle cible.

Nous avons demandé à l'équipe de création de visuels en ligne **Canva** ce qu'ils en pensaient.

## CRÉER DU CONTENU QUI PLAIRA À SON AUDIENCE

**Votre contenu devra être pertinent et de qualité** afin d'attirer l'attention. Les médias sociaux sont gratuits pour l'usage, ce qui est parfait pour les entrepreneurs souhaitant se faire connaître gratuitement. Toutefois, si vous voulez pousser votre promotion un peu plus loin, les publicités et annonces sur ces réseaux sont payantes.

Pour inciter votre audience à vous lire, **il faut impérativement chercher à lui plaire**. Prenez le temps de mieux connaître ceux et celles qui vous suivent en analysant votre audience cible.

Pour cela, vous devrez préalablement prendre le temps de mieux définir votre activité et vos valeurs, mais aussi de mieux connaître vos clients. Vous devriez à ce point déjà **avoir déterminé votre clientèle cible** grâce à l'étude de marché que vous avez réalisée.

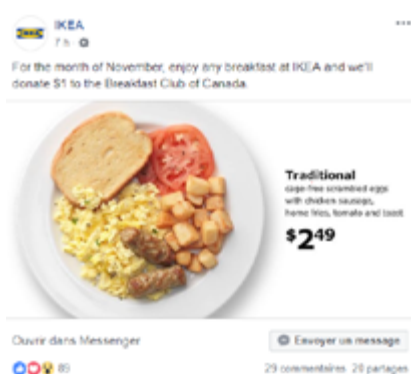
Si nécessaire, poussez la recherche plus loin en définissant le sexe, catégorie sociale, centres d'intérêts, habitudes, comportements, utilisation des plates-formes sociales, etc.

Dès lors que vous connaîtrez mieux votre public cible, vous serez en mesure de lui proposer du contenu en adéquation avec ses attentes.

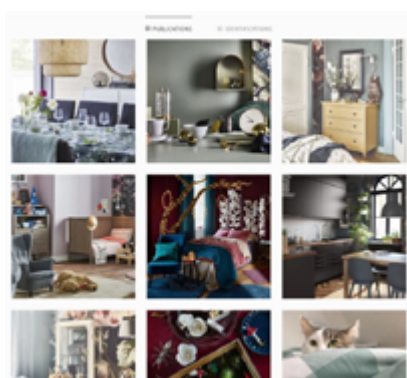
Pensez également que **chaque contenu doit être différent selon le réseau social utilisé**. Communiquer sur Twitter n'est pas la même chose que de le faire sur Facebook ou Instagram.

Chaque réseau social a sa façon de fonctionner. Évitez ainsi de diffuser le même contenu sur tous vos réseaux, vous aurez l'impression de gagner du temps dans un premier temps, mais le résultat sera contre-productif !

## EXEMPLE DES RÉSEAUX SOCIAUX D'IKEA



**TWITTER**



**INSTAGRAM**



**FACEBOOK**

Il sera aussi nécessaire pour vous **d'optimiser vos contenus en diversifiant le type de message diffusé**. Multipliez au maximum les formats et les fichiers utilisés. Mettez du texte, mais aussi des images, de la vidéo, de l'audio. Plus vous proposerez un contenu riche et diversifié, plus votre public aura un intérêt à s'y intéresser.

Surtout, **ne cherchez pas à vendre à tout prix**, mais soyez généreux en donnant des conseils, des outils et du contenu éducatif.

## ANIMER SES RÉSEAUX SOCIAUX

Parce que les réseaux sociaux sont beaucoup moins formels que les sites ou blogs, il faut absolument les utiliser pour créer un lien avec son audience. Il est donc indispensable de soigner la relation avec ses lecteurs, en veillant à toujours répondre aux commentaires, aux suggestions, mais aussi aux critiques que les internautes peuvent vous faire. L'idéal étant, bien sûr, de le faire le plus rapidement possible.

De même, n'oubliez pas de publier régulièrement sur vos réseaux sociaux, afin de créer une habitude et de l'attente auprès de votre audience. Nous vous recommandons d'utiliser des outils qui vous permettent de préparer à l'avance du contenu et de le publier ultérieurement.

Planifiez l'édition des posts que vous prévoyez, afin d'assurer une cohérence et une diversité dans ce que vous diffusez.

## UTILISER LES IMAGES POUR ATTIRER VOTRE PUBLIC

On connaît la force des images et le fait qu'elles peuvent faire passer beaucoup plus facilement les messages que l'on souhaite transmettre. Il est donc nécessaire de les soigner et d'en user largement sur les réseaux sociaux.

**Retouchez vos photos via des logiciels spécialisés** pour qu'elles soient le plus professionnelles possible. Augmenter ou baisser la luminosité, recadrer, ajouter un filtre sur une photo peut se faire aujourd'hui très rapidement et ajoute une plus-value indéniable à vos visuels.



**AVANT**

**APRÈS**

Mais attention, encore une fois, les images que vous utiliserez pour un réseau ne seront pas forcément celles utiles pour un autre. D'une part, parce que les formats sont différents, mais aussi parce que les utilisateurs de Facebook ou de Twitter ne sont pas les mêmes que ceux d'Instagram.

Encore une fois, visez la cohérence, en utilisant, par exemple, le même type de filtre, pour que vos photos soient tout de suite identifiables.

Pour vos images, nous vous conseillons d'utiliser l'outil en ligne **Canva**, qui permet de créer des visuels spécifiques selon l'image à diffuser. Cette plateforme en ligne gratuite, donne la possibilité de choisir des modèles adaptés aux formats utilisés pour chaque réseau.



Après vous êtes préalablement inscrit, rendez-vous sur la page consacrée à la [création d'images pour les réseaux sociaux](#). Vous pourrez utiliser les modèles proposés et les personnaliser avec vos informations personnelles. Basé sur un système de glisser-déposer, l'outil s'utilise très facilement et permet d'obtenir en quelques minutes, le design adapté à sa marque.

# #10 MARKETING ET AUTOPROMOTION

## MISER SUR LES RELATIONS PUBLIQUES (RP)

Un autre outil marketing à **ne pas négliger votre présence dans les médias** (en ligne ou hors ligne). Prenez contact avec des journalistes ou blogueurs qui pourraient être intéressés par vous et votre entreprise. N'oubliez pas que les médias se font beaucoup sollicités, il est donc important de mettre toutes les chances de votre côté pour **sortir du lot**. Racontez avec passion (et concision) votre histoire ou projet novateur et démontrez-leur pourquoi ils devraient rédiger à votre sujet.

## SORTIR DU BUREAU POUR SE FAIRE CONNAÎTRE

Vous êtes votre meilleur outil marketing. Allez donc à la rencontre de clients potentiels et parlez de votre entreprise avec engouement et professionnalisme. Perfectionnez vos habiletés de présentation au besoin afin de maximiser vos chances auprès des divers prospects.



Pour rencontrer des clients potentiels et développer vos affaires, nous vous invitons à **participer à de nombreux évènements**. Pensez aux événements et groupes de

réseautages, aux séminaires ou divers salons professionnels.

Vous pouvez également prendre contact avec votre clientèle cible par l'entremise d'**outils web** tels que LinkedIn ou Shapr, une application de réseautage professionnel.

Ces stratégies de représentation vous apporteront de nombreux contacts, indispensables pour faire connaître et développer votre entreprise. Elles vous permettront aussi de réaliser des actions de prospection, qui vous aideront à augmenter votre visibilité et faire vos premières ventes.

## TROUVER DES PARTENAIRES STRATÉGIQUES

Il doit fort probablement exister d'autres entreprises qui ont une clientèle cible similaire à la vôtre, mais qui ne sont pas en concurrence avec vous. Par exemple, si vous avez une boîte d'architecture, vous pouvez penser à un partenariat avec des entreprises de design d'intérieur. **Trouvez des moyens de collaborer** qui feront profiter vous et les partenaires potentiels de manière égale.

Il peut s'agir d'une commission pour avoir référé un ses clients à l'autre entreprise partenaire par exemple. Vous pouvez aussi afficher sur vos sites respectifs le logo et descriptif de l'entreprise partenaire. Cette dernière technique marketing créera un lien externe qui pointe vers votre site web, augmentant ainsi votre visibilité et votre SEO.

Une fois que vous avez trouvé les solutions appropriées, faites part à vos partenaires potentiels de votre désir de collaborer en démontrant le **réel bénéfice pour chacun**.

## TRANSFORMER SES CLIENTS AMBASSADEURS

Lorsque vous aurez trouvé vos premiers clients, **incitez-les à parler de leur expérience** à leur entourage et sur les réseaux sociaux. Vous pouvez également ajouter les témoignages de ces clients comblés sur votre site web. Exposer les avis des différents clients ne fera qu'accroître votre notoriété.

Vous êtes maintenant prêt à développer votre activité et avez toutes les indications afin de faire connaître votre entreprise rapidement à moindre coût !

« La meilleure des publicités est un client satisfait »

**Bill Gates**

# L'HISTOIRE D'UN SUCCÈS

ENTRETIEN AVEC LEONARDO CALCAGNO,  
COFONDATEUR DE *BARON MAG*

*Baron Mag* est un magazine en ligne québécois qui s'intéresse à la culture, au monde créatif et à l'entrepreneuriat sous toutes ses formes. Actualités, conseils, témoignages, podcast... l'équipe du *Baron Mag* oeuvre chaque jour au bonheur de plus de 50 000 lecteurs.



À l'origine du *Baron Mag* il y a deux hommes, Leonardo Calcagno et Nelson Roberge. Et une idée simple aussi : **faire quelque chose qui leur plaisait.**

Ils représentent désormais l'un des médias québécois dédiés à l'entrepreneuriat les plus influents. En exclusivité pour le *Guide de l'Entrepreneur*, Leonardo Calcagno nous a expliqué son histoire.

## DU MAGAZINE AMATEUR À LA PLATEFORME PLÉBISCITÉE

Leonardo Calcagno est un **entrepreneur montréalais** à l'origine de plusieurs magazines en ligne et papier qui ont marqué les esprits. C'est notamment grâce à lui qu'on doit *Motel/Lamb*, *Politika* et *BangBang*, ce zine (Fanzine à diffusion limitée et tirage amateur, NDLR), qui couvrait l'actualité et la scène musicale montréalaise.

Limité à Montréal à ses débuts, *Bang Bang* finit par être, de numéro en numéro, **le zine qui couvrait l'actualité musicale le plus vendu du Québec.**

Ce premier contact positif avec le monde des médias et de l'entrepreneuriat, couplé à une expérience constructive avec *Vice* et des médias indépendants américains et européens auparavant, a permis à Leonardo de faire ses premières armes dans l'entrepreneuriat et les médias.

C'est aussi à ce moment que la transition vers *Baron Mag* s'amorce.



*"Pour financer le tirage papier du magazine, je me suis intéressé à ce que proposait Monocle et c'est à partir de là que j'ai commencé à me pencher sur la publicité et le B2B. J'ai commencé à couvrir de plus en plus d'événements politiques et de conférence. Nous avons pu travailler avec des experts, **commencer à être plus crédible** et avoir plus de fonds. Ça a donné des idées et débloqué beaucoup d'opportunités" conclue-t-il.*

## UN MANQUE À COMBLER

*"Il y a 10 ans, le mot entrepreneur n'était pas encore utilisé comme aujourd'hui, même s'il y avait déjà des "entrepreneurs". **Personne ne s'intéressait aux travailleurs autonomes**, qui devenaient pourtant de plus en plus nombreux. Le coworking n'existait pas encore. Je voyais de plus en plus de mes amis se lancer en affaire, dans le milieu de l'art, des tatoos, de la musique, mais personne pour parler de tout ça. **Nous, on avait envie de suivre cette actualité que personne ne couvrait.**"*



Avec cette idée en tête, les deux amis se mobilisent pour lancer le projet *Baron Mag*, fort de leurs expériences passées.

Lorsque le *Baron Mag* commence à être publié en 2009, c'est le moment où la **transition vers le monde numérique** que l'on connaît s'opère. *"C'était le début de la fin du print, il devenait possible de tout faire par soi-même"*, précise Leonardo.

*"Les créateurs d'entreprise devenaient plus autonomes, car ils avaient les outils à disposition. Pour ma part, je viens de l'école DIY punk, où tu apprends à te débrouiller et à tout faire par toi-même. Ce passé et ce contexte nous ont permis avec Nelson d'être innovants, et d'aller là où personne n'allait."*

Leonardo, Nelson, et d'autres de leurs amis ont commencé à couvrir le monde créatif et à **accompagner l'évolution de ces nouvelles formes d'entreprise et d'entrepreneuriat.**

*"On a commencé à parler du Québec et du travail en région, ignorés par les médias des grandes villes. On a commencé par faire témoigner des jeunes entrepreneurs, des travailleurs autonomes, pour les mettre en avant et montrer un autre visage" ajoute Leonardo.*

*"On a toujours été passionné par tout ce qui est en lien avec l'art, le graphisme. On avait beaucoup de contacts et d'amis dans ce milieu, et on avait une matière que les autres ne traitaient pas."*

En parallèle à ce lancement, ils ont créé Extra Caramel, une **compagnie de marketing de contenu** qui leur a permis de professionnaliser ces démarches et de **constituer une sorte de cercle vertueux**, qui allie la création à la promotion. *“Ce que j’aime avec la publicité, c’est de travailler avec le bon contenu. Avec Extra Caramel, on a pu travailler sur beaucoup de stratégies de contenu et se faire plaisir.”*

## UN BILAN POSITIF SUR SON EXPÉRIENCE

Pour en arriver là, Leonardo a dû beaucoup s’impliquer dans son travail et ne pas compter ses heures pendant quelques temps. *“Ce qui est sûr, c’est qu’il ne faut rien lâcher”.*

**La clé du succès ?** *“La vente, la vente, la vente, pitcher, pitcher, faire du développement d’affaires continuellement et s’intégrer dans le changement perpétuel de notre société. Il faut tout le temps être éveillé, rester à l’affût pour bien entretenir sa machine.*

*Trouver un marché de niche est obligatoire maintenant, ce n’est plus possible de s’adresser à tout le monde.*

*En créant sa propre entreprise, il faut travailler beaucoup plus. Mais tu as en même temps une vraie liberté de vivre. Tu côtoies du monde qui est dans le même état d’esprit que toi. **Chaque jour, tu évolues, tu rencontres plus de monde, tu apprends.** J’adore ce côté humain, qui se ressent particulièrement au Québec.*

*J’aurais juste aimé apprendre à déléguer avant. Quand tu es entrepreneur, tu commences seul généralement, et tu ne sais pas déléguer. Ou tu ne veux pas en tout cas. **Apprendre à se limiter, c’est aider son idée à mieux se construire.** En prenant des personnes qui sont meilleures que toi, tu garantis le travail et l’efficacité.”*

# RESSOURCES UTILES

## CRÉER SON SITE WEB

[Wordpress](#) est le créateur de sites internet le plus utilisé dans le monde. Avec l'immense communauté existante et des milliers de plugins gratuits, vous pouvez arriver à des résultats très intéressants à bas coût.

Si de nombreuses fonctionnalités sont gratuites, il y en a aussi beaucoup qui sont payantes, comme les thèmes et l'hébergement par exemple. Il nécessite un minimum de connaissances sur le web pour être bien utilisé. Cela demande donc de l'autonomie et du temps.

[Orson.io](#) est une option pertinente pour ceux qui n'ont pas les compétences ni le temps de se lancer dans la création d'un site internet. Pour environ 30\$ par mois, vous disposez d'un service tout inclus et de nombreux thèmes personnalisables.

Ce type de service vous permet d'avoir un vrai suivi et de vous éviter d'avoir à tout gérer entièrement par vous même. [Wix](#) et [Squarespace](#) sont des alternatives intéressantes, avec des tarifs similaires.



ORSON.IO

## PUBLIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

[Buffer](#), l'outil idéal pour ceux qui ne veulent pas se compliquer la vie et se concentrer sur la publication de contenu. Le forfait gratuit est largement suffisant pour commencer. Vous pouvez connecter 3 profils sociaux, et programmer 10 posts par compte.

[Hootsuite](#) permet la gestion de vos réseaux de manière plus avancée. Il est plus compliqué à prendre à main, mais dispose de bien plus de fonctionnalités.



## S'INSPIRER

[Pinterest](#) et [Dribbble](#) sont des communautés en ligne utiles pour vous inspirer et découvrir des tendances.

Nous vous conseillons également de suivre les entreprises que vous aimez sur les réseaux sociaux pour voir ce qui se fait de mieux dans votre milieu.

The Dribbble logo, featuring the word 'dribbble' in a white, lowercase, cursive font on a dark grey rectangular background.

## CRÉER SES VISUELS

[Canva](#) est un outil simple et gratuit qui vous aidera à créer des visuels dans différents formats. Il suffit de «glisser-déposer» des éléments sur un gabarit sélectionné, puis de jouer avec les titres, couleurs et formes à sa guise.



## LES BANQUES D'IMAGE

[Flickr](#) et [Unsplash](#) sont des banques d'images libres de droits que vous pourrez utiliser pour créer facilement vos visuels.

The Flickr logo, featuring the word 'flickr' in a blue, lowercase, sans-serif font.The Unsplash logo, featuring the word 'Unsplash' in a black, lowercase, sans-serif font.

## LES BANQUES D'ICÔNE

[Flaticon](#), [Thenounproject](#) et [Icons8](#) offrent des banques d'icônes gratuites très pratiques pour imaginer de s concepts et vos contenus.

The Noun Project logo, featuring the words 'Noun Project' in a black, lowercase, sans-serif font.The Flaticon logo, which consists of the word 'FLATICON' in a yellow, uppercase, sans-serif font above a black triangle with a white 'V' shape inside.

**Vous avez maintenant tous les outils et les informations générales dont vous avez besoin pour démarrer votre entreprise.** Bien évidemment, il reste encore beaucoup d'autres choses à assimiler, mais l'entrepreneuriat est un processus d'apprentissage et un voyage de découvertes.

Vous n'avez pas besoin de tout savoir pour faire le premier pas, donc n'hésitez plus, commencez dès maintenant, c'est la meilleure façon d'apprendre.

Une fois lancé, faites comme des milliers d'entrepreneurs et utilisez Kiwili pour gérer votre entreprise au quotidien comme un pro.

Factures, devis, suivi des dépenses, gestion de projet et des tâches, feuilles de temps, comptabilité, Kiwili fait plus encore !

Kiwili est le meilleur logiciel de gestion tout-un-un, adapté à votre budget et à besoins d'entrepreneur.

Cliquez sur notre logo pour profiter dès maintenant de **14 jours d'essai gratuit** et vous en rendre compte !

