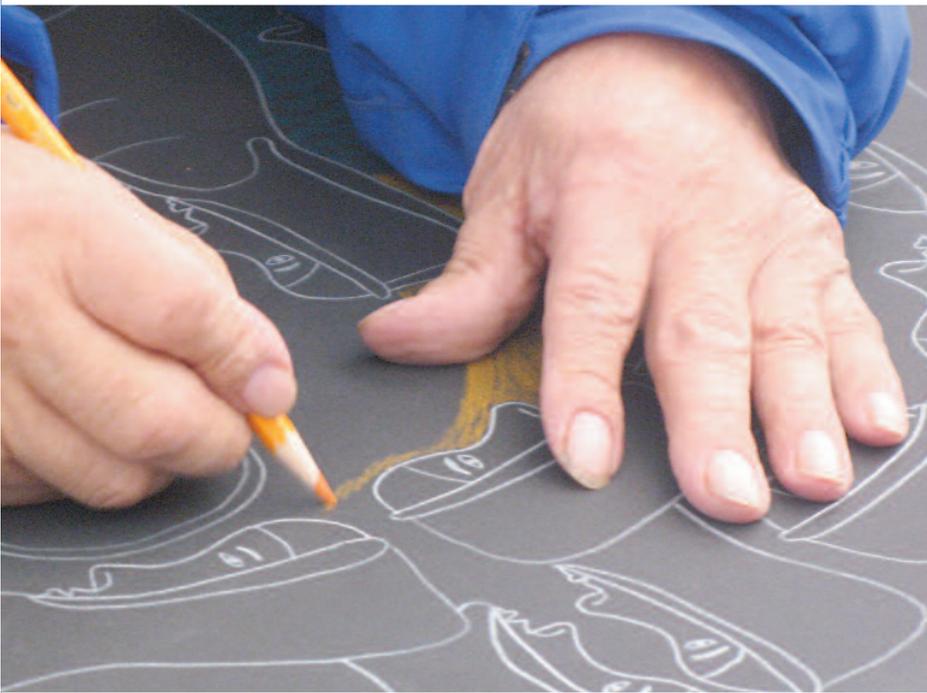


Sept étapes pour vous aider

à démarrer votre **ENTREPRISE**

Un guide populaire pour démarrer une entreprise au Nunavut



Introduction

Le ministère du Développement économique et des Transports est heureux de présenter ce guide portant sur le démarrage d'une entreprise au Nunavut.

Ce guide pratique présente aux gens ayant de bonnes idées et la volonté de consacrer de nombreux efforts à la création d'une entreprise la marche à suivre pour démarrer d'un bon pied.

Ce guide présente de l'information de base afin que vos premiers pas afin de créer une nouvelle entreprise soient couronnés de succès sans être ralentis par la bureaucratie.

Au fur et à mesure de la croissance de notre économie, les entreprises locales auront un rôle accru à jouer pour créer de la richesse et des emplois dans nos collectivités. Les importants investissements effectués par des sociétés exploitant des ressources naturelles dans les domaines des mines et des pêches créent de nouvelles occasions d'affaires pour les entreprises locales capables d'offrir les biens et les services requis par ces sociétés. Les secteurs du tourisme, des arts et de l'artisanat et d'autres domaines clés offrent plusieurs possibilités d'affaires. De plus en plus de Nunavummiut envisagent une carrière dans le monde des affaires au sein de leur propre entreprise.

Le guide Sept étapes pour vous aider à démarrer votre entreprise explique les modalités de démarrage d'une entreprise au Nunavut, et la marche à suivre pour faciliter votre réussite.

Nous vous souhaitons beaucoup de succès dans votre nouvelle entreprise !

Démarrer du bon pied

Le démarrage d'une entreprise est un exercice passionnant. Mais, vous devez avoir en main beaucoup d'information.

Le démarrage d'une entreprise qui connaîtra du succès à long terme est l'une des façons les plus enrichissantes de gagner sa vie. L'indépendance liée au fait « d'être son propre patron », et la satisfaction de bâtir quelque chose à partir de zéro sont des éléments très attrayants d'une carrière dans le monde des affaires.

Alors, quelles sont les premières étapes ? Qui faut-il contacter ?

Ce guide vous aidera à démarrer du bon pied. Il décrit sept étapes de base que vous devez franchir pour démarrer votre entreprise. Il contient de nombreux conseils et suggestions pour encadrer vos démarches. Il contient également les coordonnées de plusieurs ressources accessibles par téléphone ou par Internet qui pourront vous fournir de plus amples renseignements concernant le démarrage d'une entreprise. La collecte d'une grande quantité d'information est l'une des clés de la réussite.

Alors, au travail !

Aperçu

Ce guide offre un aperçu de sept étapes à franchir afin de décider si le monde des affaires vous convient. Chaque étape est présentée dans un court texte de deux pages, mais le guide contient également de l'information au sujet de ressources supplémentaires qui pourront vous guider dans vos démarches.

1 Évaluation honnête de vos capacités

Vous êtes la première personne concernée! Identifiez vos forces et vos faiblesses avant de décider si la création de votre propre entreprise est un bon choix de carrière pour vous. Soyez honnête! Procédez à une autoévaluation afin de voir si vous possédez les outils et les capacités qui vous permettront de réussir.

2 Identification des clients potentiels

La deuxième étape consiste à vous assurer que quelqu'un souhaite acheter le produit ou le service que vous voulez offrir. Les décisions d'affaires doivent être fondées sur la connaissance de vos clients potentiels et de la taille du marché.

3 Mise en place d'un réseau de soutien.

Vous aurez de nombreuses responsabilités en tant que propriétaire d'entreprise. Essayez de ne pas prendre toutes ces responsabilités uniquement sur vos épaules. Mettez en place un solide réseau de soutien de personnes qui peuvent vous aider à composer avec les détails et les contraintes de l'exploitation d'une entreprise.

4 Création officielle : enregistrement de votre entreprise

Il s'agit d'une étape essentielle. Assurez-vous d'obtenir les permis, les licences et les assurances nécessaires pour votre

entreprise. Inscrivez votre entreprise auprès de la Commission de la sécurité au travail et de l'indemnisation des travailleurs, et assurez-vous de bien comprendre vos obligations en matière de taxes et d'impôts.

5 Installations et personnel : où et avec qui ?

L'étape 5 vous invite à répondre à quelques questions de base. À quel endroit sera située votre entreprise? Quels sont les équipements ou les matériaux requis? Devez-vous embaucher du personnel? Prenez les bonnes décisions au sujet de l'emplacement de votre entreprise et du personnel requis, le cas échéant.

6 Rédaction d'un plan d'affaires

Un plan d'affaires vous aide à organiser les étapes de démarrage de votre entreprise, et facilite l'obtention de l'aide requise. Il n'a pas besoin d'être compliqué, mais il est essentiel pour obtenir le financement dont vous aurez besoin pour démarrer et exploiter votre entreprise.

7 Obtention du financement

La dernière étape consiste à obtenir le financement requis. Vous avez terminé votre plan d'affaires, et vous êtes prêts à investir votre propre argent. Où trouverez-vous le reste de l'argent dont vous avez besoin?

ÉTAPE 1

Évaluation honnête de vos capacités

Avant d'élaborer plus à fond votre idée d'entreprise, vous devez évaluer vos capacités, vos ressources et vos caractéristiques personnelles. Cela permet de bien cibler vos points forts et d'identifier les ressources, les outils et les compétences supplémentaires dont vous pourriez avoir besoin.

Temps et patience : Avez-vous le temps et la patience pour mettre sur pied une entreprise de la phase de démarrage à la phase d'exploitation ? Le démarrage d'une entreprise exige de la planification et une préparation minutieuse. Il peut s'écouler plusieurs années avant d'engranger des profits. Entretemps, vous devrez souvent consacrer de nombreuses heures à votre nouvelle entreprise, et faire quelques sacrifices dans votre vie personnelle.

Engagement, initiative et motivation : Êtes-vous déterminé(e) à concrétiser votre projet d'entreprise ? Aimez-vous prendre des initiatives et des décisions ? Possédez-vous la créativité pour régler des problèmes, ou savoir à quel moment solliciter de l'aide ? Afin de traverser la phase de démarrage, vous avez besoin de beaucoup d'initiative et d'énergie. Votre entreprise a besoin d'attention et de gestion constantes, et votre engagement doit être réel.

La souplesse est la clé : Serez-vous capable de vivre les hauts et les bas de la gestion d'une entreprise ? Les circonstances peuvent évoluer rapidement. Vous devez faire preuve de souplesse, et vous adapter à de nouvelles conditions, et vous devez notamment vous ajuster à un revenu personnel souvent imprévisible.

Bonne connaissance de votre tolérance au risque : Les nouvelles entreprises ne sont pas toutes couronnées de succès. Il est donc important de comprendre les risques associés au démarrage d'une nouvelle entreprise. Si l'acceptation d'un tel risque vous inquiète, vous devez sérieusement vous demander si l'idée de lancer une entreprise est la bonne chose pour vous. Certains entrepreneurs démarrent leur entreprise à temps partiel ou en dehors des heures de leur travail régulier. Si vous avez un ou une partenaire d'affaires, une des deux personnes pourrait exploiter l'entreprise, tandis que l'autre conserverait son emploi tout en travaillant à temps partiel dans l'entreprise. Cela assure une certaine sécurité pendant la phase de démarrage de l'entreprise.

Compétences et expertise : Possédez-vous les connaissances et les compétences nécessaires pour assurer la réussite de votre idée ? Vous devez posséder des compétences d'organisation et de gestion. Vous devrez possiblement effectuer plusieurs tâches – ventes, commercialisation, gestion financière, production, administration et gestion de personnel. Si vous avez des lacunes dans certains domaines, vous devriez peut-être faire équipe avec un ou une partenaire possédant des compétences complémentaires. Vous pouvez envisager de suivre des cours de formation ou reporter votre projet d'entreprise jusqu'à ce que vous ayez acquis des compétences supplémentaires.

Aimer ce que vous faites : Avez-vous une passion pour votre idée d'entreprise ? Vous consacrerez du temps et de l'argent afin de concrétiser votre idée. Le fait de posséder un solide attachement à votre entreprise améliorera vos chances de succès en tant qu'entrepreneur.

Considérations personnelles et familiales : Il peut s'écouler un certain temps avant d'obtenir des profits et de gagner un revenu. Vous devrez subvenir à vos besoins (et possiblement ceux de votre famille) tout en procédant au démarrage de votre entreprise. Vous et votre famille devez bien comprendre l'engagement que cela implique. Êtes-vous tous bien conscients des exigences d'une telle entreprise ? Comprenez-vous bien le temps, l'argent, les efforts et les sacrifices personnels qui seront nécessaires aux premiers stades de l'entreprise ?

La santé d'abord : Vous pourriez vivre beaucoup de stress et devoir exécuter une lourde charge de travail. Assurez-vous d'être en bonne santé physique et mentale afin de relever les défis auxquels vous serez confronté(e) à la tête d'une entreprise.

Trouvez une entreprise qui correspond à votre personnalité.

Comment trouver une bonne idée d'entreprise ? Par où commencer ?

Les idées viennent en observant les tendances du marché, en examinant ce que les gens ou d'autres entreprises pourraient vouloir à l'avenir, ou simplement en prenant conscience d'une possibilité d'affaires. En d'autres mots, vous devez identifier une demande ou un besoin pour un produit ou un service qui n'est pas déjà offert sur le marché par une autre entreprise locale.

D'où viennent les meilleures idées d'affaires ? Cela est habituellement lié à l'éducation de la personne, son expérience et ses intérêts personnels. En tenant compte de vos propres talents et des sources de plaisir dans votre vie, vous pourriez y déceler les prémices d'une bonne idée d'affaires.

Vous pensez peut-être que votre expérience vous empêche de démarrer une entreprise dans un domaine particulier. N'excluez pas l'utilisation de vos compétences dans divers domaines. Bien qu'il y ait toujours des apprentissages à faire, les bonnes compétences de gestion peuvent être utilisées dans presque tous les types d'entreprises.

ATII!

Le guide de « Renseignements par catégorie industrielle » d'Industrie Canada est un bon point de départ pour obtenir de l'information au sujet des caractéristiques des divers types d'entreprises individuelles. Voir <http://www.ic.gc.ca/eic/site/ic-ic.nsf/fra/accueil>. Quels sont les types d'entreprises exploitées au Nunavut ? Consultez à ce sujet <http://www.nni.gov.nu.ca/business/search> pour savoir quelles entreprises sont enregistrées au Nunavut.

ÉTAPE 2

Identification des clients potentiels

Vous pourriez offrir un bon produit ou service, mais il ne se vendra pas si les gens n'en veulent pas ou croient qu'ils n'en ont pas besoin. La connaissance et la compréhension des besoins des clients sont au cœur de toute entreprise prospère. Lorsque vous possédez cette connaissance, vous pouvez l'utiliser pour convaincre les clients existants et potentiels que l'achat de votre produit ou service est dans leur meilleur intérêt.

Que savez-vous au sujet de vos clients ?

Le plus vous en saurez au sujet de vos clients, plus vous aurez de chances d'atteindre la cible dans vos efforts de vente et de commercialisation. Pouvez-vous répondre à ces questions au sujet de vos clients ?

- Qui sont-ils ?
- Qu'est-ce qu'ils achètent ?
- Pourquoi l'achètent-ils ?
- À quel moment en ont-ils besoin ?
- DE quelle manière font-ils leurs achats ?
- Combien peuvent-ils se permettre de payer ?
- Qu'attendent-ils de vous ?

Vous pouvez en apprendre beaucoup sur vos clients en échangeant avec eux. Demandez-leur d'expliquer pourquoi ils achètent ou n'achètent pas certains produits, ce qu'ils aimeraient acheter à l'avenir et les besoins qu'ils peuvent avoir.

Les ventes sont motivées par les avantages que votre produit ou service fournit à vos clients. Il est beaucoup plus facile d'offrir un produit ou un service qui apporte une solution à un besoin.

Les fournisseurs actuels des clients

Vous devriez également vous demander : Qui est le fournisseur actuel de mon éventuel client ? Mon client potentiel est-il satisfait ? Mon entreprise pourrait-elle offrir un meilleur service ?

La meilleure façon d'identifier le fournisseur actuel d'un client potentiel est de lui poser la question. Les gens acceptent habituellement avec plaisir de partager cette information et d'indiquer s'ils sont satisfaits ou non des services existants.

Le Nunavut compte trois principaux types de clients :

Le gouvernement, les grands développeurs de ressources, comme les sociétés minières, et le grand public. Vous avez probablement une assez bonne idée des besoins du grand public, mais savez-vous quels sont les besoins du gouvernement ou des sociétés minières? Des règlements sont en place pour encourager les gouvernements et les développeurs de ressources à acheter localement lorsque des entreprises locales existent pour fournir les biens et les services dont ils ont besoin. Cela donne aux entreprises du Nunavut un avantage qui peut être utilisé pour démarrer une entreprise.

Les gouvernements et la plupart des entreprises privées font leurs achats après avoir publié une demande de propositions - une invitation aux entreprises locales de fournir leurs prix pour fournir un bien ou un service particulier. Les propositions sont évaluées et des points sont attribués pour la qualité du produit ou du service offert et le prix demandé. La proposition recevant la note la plus élevée reçoit habituellement la commande.

NNI

Au Nunavut, la *Nunavummi Nangminiqaqtunik Ikajuuti* (NNI) permet au gouvernement d'accorder des points supplémentaires à une proposition présentée par une entreprise locale, une entreprise du Nunavut ou une entreprise inuit. Cela permet à votre entreprise d'obtenir une meilleure note et de possiblement effectuer la vente.

Marchés d'exportation

Depuis de nombreuses années, des Nunavummiut travaillant dans les domaines des arts, du cinéma, de la distribution de viande et de poisson et du tourisme vendent des produits uniques à des clients de l'extérieur du territoire. Analyser bien la situation de votre entreprise afin de voir si votre entreprise possède un produit ou un service qu'elle peut exporter. Le gouvernement a préparé une série de cinq publications portant sur l'exportation. Il est possible d'obtenir des exemplaires de ces documents auprès de la Division du développement économique communautaire.

ATII!

Le ministère des Services communautaires et gouvernementaux, en collaboration avec le ministère du Développement économique et des Transports, a élaboré le guide « Faire des affaires avec le gouvernement du Nunavut » qui peut être consulté dans sa version anglaise à l'adresse <http://www.gov.nu.ca/edt/documents/doing-business-government-nunavut>. Le gouvernement fédéral possède une stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones qui peut être consultée à l'adresse <http://www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1354798736570/1354798836012>.

ÉTAPE 3

Mise en place d'un réseau de soutien

Toute personne qui démarre sa propre entreprise doit savoir où trouver de l'aide. En créant une liste de personnes-ressources, vous mettez en place un réseau de soutien. Entourez-vous de personnes à qui vous pouvez demander des conseils concernant les responsabilités et les défis auxquels vous serez confronté(e) dans votre entreprise.

Vous devrez payer pour obtenir certains services de conseil et de soutien auprès d'un avocat ou d'un comptable, par exemple. Mais il est possible d'obtenir d'autres types de soutien sans frais, si vous savez à qui le demander. Établissez des relations avec des gens qui peuvent contribuer à la réussite de votre entreprise.

Votre réseau peut inclure les personnes suivantes :

- Agent de développement économique
- Banquier
- Courtier d'assurance
- Avocat
- Comptable
- Organisations de l'industrie ou sectorielles
- Chambre de commerce
- Médias publicitaires (télévision, radio, journaux)
- Famille et amis
- Autres gens d'affaires

Vous n'êtes pas le premier ou la première à démarrer une entreprise

Parlez à d'autres personnes ayant démarré une entreprise pour savoir comment elles ont réussi.

Vous trouverez ci-dessous les coordonnées de certaines personnes-ressources importantes. Intégrez-les à votre réseau. Les renseignements dont vous avez besoin peuvent être obtenus auprès de ces diverses sources, que ce soit à propos de la réglementation gouvernementale, du statut d'entreprise inuit, de l'élaboration d'un plan d'affaires ou des sources de financement.

Personnes-ressources clés

L'agent de développement économique (ADE) de votre collectivité

Contactez le bureau de votre hameau ou de votre ville, ou consultez le site Web de l'Association des agents de développement économique du Nunavut à l'adresse www.nunavuteda.com

Bureaux des opérations communautaires du ministère du Développement économique et des Transports

Division des opérations communautaires de Kitikmeot (Cambridge Bay, Gjoa Haven, Kugluktuk, Kugaaruk et Taloyoak)

Sans frais : 1-844-475-1166

Division des opérations communautaires de Kivalliq (Arviat, Baker Lake, Chesterfield Inlet, Coral Harbour, Naujaat, Rankin Inlet et Whale Cove)

Sans frais : 1-844-737-8627

Division des opérations communautaires du nord de Baffin (Arctic Bay, Clyde River, Grise Fiord, Hall Beach, Igloolik, Pond Inlet et Resolute Bay)

Sans frais : 1-888-899-7338

Division des opérations communautaires du sud de Baffin (Cape Dorset, Iqaluit, Kimmirut, Pangnirtung, Qikiqtarjuaq et Sanikiluaq)

Sans frais : 1-844-737-8627

www.gov.nu.ca/edt

Le centre de services aux entreprises Canada Nunavut

Le CSECN est votre « porte d'entrée pour obtenir de l'information gouvernementale au sujet des entreprises ». Il possède des bureaux à Iqaluit, Rankin Inlet et Cambridge Bay.

Sans frais (877) 499-5199

www.canadabusiness.ca/eng/page/centre/sgc-62/#sgcselect
975-7860

Chambre de commerce régionale de Baffin

(867) 979-4654 www.baffinchamber.ca

Centres régionaux d'aide aux entreprises

Centre d'aide aux entreprises de Baffin, Iqaluit

(867) 979-1303

(800) 263-2232 sans frais

www.baffinbdc.ca

Centre d'aide aux entreprises de Keewatin, Rankin Inlet

(867) 645-2126

Kitikmeot Community Futures Incorporated, Cambridge Bay

(867) 983 7383 www.kcfi.ca

Organisations régionales de développement économique communautaire inuit

Les ODEC inuit aident à former des Inuit qui souhaitent démarrer et gérer leurs propres entreprises.

Kakivak Association, Iqaluit

(867) 979-0911 www.kakivak.ca

Kivalliq Partners in Development, Rankin Inlet

(867) 645-2118 /867 645 2122 www.kivalliqparteners.ca
business@kivalliqpartners.ca

Kitikmeot Economic Development Commission, Cambridge Bay

(867) 983-2095 www.kitikmeotcorp.ca

Chambre de commerce régionale de Kitikmeot

En construction

Consultez la section « Sources d'information » pour obtenir les coordonnées de personnes-ressources supplémentaires.

ÉTAPE 4

Création officielle

Enregistrement ou inscription de votre entreprise

L'exploitation d'une entreprise peut être une expérience agréable et enrichissante, mais uniquement si vous procédez d'abord aux enregistrements prévus, et tenez à jour les documents requis.

Votre entreprise pourrait avoir besoin des enregistrements ou inscriptions qui suivent :

- Enregistrement auprès de la Commission de la sécurité au travail et de l'indemnisation des travailleurs
- Permis municipal d'exploitation d'un commerce
- Inscription auprès du Bureau d'enregistrement du Nunavut
- Numéro d'entreprise délivré par l'Agence du revenu du Canada
- Inscription auprès du ministère de la Santé
- Inscription au registre NNI du gouvernement du Nunavut
- Inscription au registre des entreprises inuit de la NTI

Licences et permis : Selon le type d'entreprise choisie, des permis ou des licences pourraient être requis avant d'entreprendre l'exploitation de votre entreprise. Les entreprises doivent également respecter tous les règlements de zonage et de sécurité incendie. Le service en ligne PerLE du gouvernement fédéral sera bientôt disponible au Nunavut pour vous aider à identifier les permis et licences requis. Voir : www.bizpal.ca/fr.

Inscription au registre Nunavummi Nangminiqagtunik Ikajuuti (NNI) : La Politique Nunavummi Nangminiqagtunik Ikajuuti (NNI) fournit un avantage aux entreprises du Nunavut et aux entreprises inuit du Nunavut dûment inscrites lorsqu'elles présentent des soumissions pour l'obtention de contrats gouvernementaux.

Lorsque votre entreprise a été officiellement créée et qu'elle possède tous les permis d'exploitation nécessaires, vous pouvez contacter le Secrétariat de la NNI pour présenter une demande d'inscription. Le processus prend environ six semaines si tous les documents sont en ordre. Pour de plus amples renseignements au sujet de l'inscription au registre de la NNI, composez le numéro sans frais 1-888-975-5999, ou visitez le site www.nni.gov.nu.ca.

Réseau des entreprises canadiennes :

Certaines entreprises du Nunavut sont inscrites dans ce registre de 50 000 entreprises canadiennes contenant divers types de données : coordonnées des personnes-ressources, produits et services offerts, expérience en matière de commerce et technologie.

Voir : <http://strategis.ic.gc.ca/eic/site/cc-rec.nsf/fra/accueil>.

Numéro d'entreprise (NE) : Vous devrez obtenir un NE si vous avez besoin de l'un ou l'autre des comptes suivants auprès de l'Agence du revenu du Canada : TPS, compte de paye, impôt sur le revenu des sociétés ou importation/exportation. Pour de plus amples renseignements, visitez le site <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/bn-ne/menu-fra.html> ou composez le numéro sans frais 1-800-959-5525.

Paye : les employeurs doivent effectuer les retenues à la source du Régime de pension du Canada (RPP), des primes d'Assurance-emploi (AE) et de l'impôt sur le revenu des employés. Ces retenues à la source doivent faire l'objet d'une déclaration sur les formulaires appropriés, et les montants retenus auprès de vos employés doivent être versés à l'Agence du revenu du Canada. Vous devez également payer au nom de votre entreprise des montants équivalents de RPP et d'AE à ceux collectés auprès de vos employés.

Impôt sur le revenu : La manière de payer votre impôt sur le revenu dépend du statut de votre entreprise. S'agit-il d'une entreprise constituée en société par actions, d'une entreprise à propriétaire unique ou d'une société en nom collectif? Vendez-vous des biens ou des services? Quel genre d'inventaire possédez-vous, le cas échéant? Quelles sont vos dépenses?

Pour plus de renseignements au sujet de l'impôt ou du revenu d'une entreprise à propriétaire unique ou de sociétés en nom collectif, veuillez consulter le site <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/slprtnr/menu-fra.html>; et dans le cas des sociétés par actions le site <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/crprtns/menu-fra.html>.

ATTN!

Toutes les entreprises du Nunavut doivent s'inscrire auprès de la Commission de la sécurité au travail et de l'indemnisation des travailleurs dans les 10 jours suivant le début de leur exploitation, même si l'entreprise ne compte aucun employé. Veuillez consulter le site <http://www.wcb.nt.ca/> pour obtenir un formulaire d'inscription ou composer le 1-877-404-4407.

ATTN!

Pour de plus amples renseignements au sujet de la TPS, des retenues à la source et des versements requis selon le type d'entreprise ou d'autres renseignements utiles pour les exploitants d'entreprises, vous pouvez obtenir un exemplaire du guide à l'intention des petites entreprises canadiennes de l'Agence du revenu du Canada. Composez le 1-800-959-2221 ou visitez le site <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/sm/menu-fra.html>.

Différentes formes d'organisation d'entreprise :

Consultez un comptable, un avocat ou votre agent de développement économique au sujet du statut juridique de votre entreprise avant son démarrage.

Entreprise à propriétaire unique : Le type d'entreprise le plus simple. Vous êtes propriétaire de l'entreprise, vous prenez toutes les décisions, vous recevez tous les profits et assumez tous les risques.

Société en nom collectif : Vous partagez l'entreprise avec un ou plusieurs partenaires. Chaque partenaire contribue à l'entreprise en fournissant de l'argent, du travail, des biens ou des compétences, et tous partagent les profits, les pertes et les risques de l'entreprise.

Société par actions : Vous créez votre entreprise (constitution en société) à titre d'entité indépendante. À titre de propriétaire, vous tirez un salaire de l'entreprise.

Association coopérative : Il s'agit d'un type de société organisée et contrôlée par ses membres.

Pour plus de renseignements au sujet des différentes formes d'entreprises, veuillez consulter le site : <http://www.canadabusiness.ca/fr/page/2853/>

ÉTAPE 5

Installations et personnel

Prenez bien votre temps lorsque vous prenez des décisions concernant l'emplacement de votre entreprise, l'achat d'équipement et l'embauche de personnel. L'examen minutieux de toutes ces questions est important pour assurer la réussite de votre entreprise.

Exploitation de votre entreprise de votre résidence

Une entreprise à domicile peut être une bonne option. Vérifiez auprès de votre hameau ou de votre ville si vous avez le droit d'exploiter une entreprise à domicile.

Les entreprises à domicile permettent non seulement d'éviter le coût élevé de location ou d'achat d'espace pour votre entreprise, mais elles permettent d'économiser sur les coûts de garde d'enfants et peuvent offrir des avantages fiscaux. L'exploitation d'une entreprise à domicile peut également vous permettre de consacrer plus de temps à votre famille.

Exploitation de votre entreprise à l'extérieur de votre résidence

Une entreprise ayant « pignon sur rue » possède un profil et une visibilité dans la collectivité essentielle pour de nombreux types de ventes et de services. Un bon emplacement permet de projeter une bonne image professionnelle. Vous pourriez choisir d'installer votre entreprise à proximité d'autres commerces, où il est plus facile d'attirer des clients.

Matériel et équipement requis pour l'entreprise

Vous aurez également à prendre des décisions au sujet du matériel et de l'équipement requis. Certaines entreprises nécessitent des dépenses importantes pour la machinerie et l'équipement. Est-ce que vous louez ou achetez? Payez-vous comptant ou au moyen d'un emprunt? Achetez-vous du matériel neuf ou d'occasion? Ces décisions peuvent assurer le succès ou causer l'échec de votre entreprise. Le paiement comptant d'un nouveau camion lors du démarrage de votre entreprise peut vous laisser sans les liquidités requises plus tard. Cela est une cause fréquente d'échec de l'entreprise.

ATII!

Vous aurez besoin d'assurance pour exploiter une entreprise au Nunavut. Les questions d'assurance peuvent être complexes et coûteuses. Communiquez avec un courtier d'assurance, et utilisez votre réseau pour obtenir de l'aide à ce sujet.

Pourquoi embaucher du personnel ?

Avez-vous vraiment besoin de personnel ? Plusieurs petites entreprises sont gérées et exploitées de manière efficace uniquement par le propriétaire. Bien sûr, certaines entreprises doivent embaucher du personnel parce que la charge de travail ou les longues heures sont un fardeau trop lourd pour une seule personne. Parfois, l'entreprise a besoin de compétences particulières que seuls de nouveaux employés peuvent fournir. Embauche du personnel uniquement si cela a une influence directe sur la performance de votre entreprise. En tant qu'employeur, votre coût le plus important sera les salaires et les avantages sociaux payés à votre personnel.

Qui embaucher ?

Vous devez avoir des attentes claires au sujet de vos employés. Ils doivent parfois posséder des compétences ou de l'expérience particulière ou un diplôme bien précis. Ils doivent être travailleurs et accueillants pour les clients. Il doit également être facile de s'entendre avec eux.

Où recruter vos employés ?

Les offres d'emploi dans les journaux et sur les sites Web sont de bons moyens pour attirer des employés potentiels. Faites savoir aux gens de votre réseau que vous cherchez du personnel. Les meilleures personnes sont souvent recommandées par des gens qui connaissent votre entreprise et vos besoins.

Quand faut-il embaucher ?

Donnez-vous suffisamment de temps pour embaucher de nouveaux employés. Calculez soigneusement les coûts et les avantages sociaux. Il s'agit de l'une de vos plus importantes décisions d'affaires.

ATII!

Le Centre de services aux entreprises Canada Nunavut offre des lignes directrices générales concernant les responsabilités des employeurs et la législation dans ce domaine. Vous pouvez consulter ces lignes directrices à l'adresse <http://www.canadabusiness.ca/fra/page/2835/>.

ÉTAPE 6

Rédaction d'un plan d'affaires

Mettez vos idées sur papier.

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

- Une description claire du type d'entreprise souhaitée et la façon de la mettre en place
- Une description des buts et des objectifs et des stratégies que vous utiliserez pour les atteindre
- Une description de l'industrie et du secteur d'activités que vous souhaitez joindre
- Les forces et les faiblesses potentielles de votre entreprise
- L'information financière indiquant de quelle manière votre entreprise fera un profit
- Les raisons pour lesquelles votre entreprise est un bon investissement si vous avez besoin d'un prêt ou d'une contribution financière
- Une chronologie des événements et des jalons financiers qui seront utilisés pour comparer vos résultats réels
- Une liste de vos concurrents

Un bon plan d'affaires vous permet de démarrer d'un bon pied, et vous aidera à maintenir le cap dans la progression de votre entreprise.

Les plans d'affaires ne sont pas tous semblables et ne requièrent pas tous la même quantité de détails, mais la plupart contiennent les sections qui suivent.

Résumé : Soyez concis. Présentez vos idées en fournissant une brève description des éléments contenus dans les trois sections qui suivent.

Présentation de l'entreprise : Présentez votre produit ou votre service et votre stratégie de vente tout en montrant que vous connaissez bien vos concurrents. Incluez tous les risques auxquels vous pourriez être exposé dans votre entreprise.

Exploitation de l'entreprise : Expliquez de quelle manière vous exploiterez votre entreprise, à quel endroit elle sera située et de quelle manière vous recevrez vos fournitures. Si vous avez des employés, incluez une brève description des postes ainsi qu'un organigramme de l'entreprise.

Plan financier : Expliquez de quelle manière vous dépenserez l'argent qui sera par la suite compensé par les ventes. Cette section est très technique, et nécessite beaucoup de recherche au sujet des coûts, des prix et des ventes.

Obtenir de l'aide pour réaliser votre plan d'affaires

Vous pouvez obtenir de l'aide pour élaborer votre plan d'affaires. La plupart du temps cette aide est gratuite, mais si vous devez embaucher quelqu'un pour vous aider, votre agent de développement économique peut vous indiquer les sources de financement possibles.

Vous trouverez la majorité de l'aide dont vous avez besoin dans votre réseau. Les agents de développement économique, la chambre de commerce régionale, le centre d'aide aux entreprises ou les gens d'affaires locaux peuvent vous conseiller sur la manière de présenter votre idée d'entreprise.

Il existe de nombreuses ressources sur Internet expliquant comment rédiger un plan d'affaires. Le site Web Bplans (un site Web commercial en anglais) fournit des conseils sur la rédaction d'un plan d'affaires, contient des modèles de plans d'affaires simples, permet d'accéder à des calculateurs financiers en ligne, et commercialise des logiciels de planification d'entreprises. Vous pouvez accéder à cette information à l'adresse www.bplans.com.

Le site Web de l'Association des banquiers canadiens contient plusieurs brochures d'information très utiles, notamment « Démarrer votre petite entreprise », comprenant une section portant sur l'élaboration d'un plan d'affaires. Vous pouvez accéder à cette information à l'adresse www.cba.ca/fr/component/content/category/45-small-business-services.

Le Centre de services aux entreprises du Canada offre également de l'information au sujet de la planification d'entreprise, un outil qui aide les entrepreneurs à élaborer un plan d'affaires triennal pour leur nouvelle entreprise ou leur entreprise existante. Ce service est gratuit. Vous pouvez accéder à cette information à l'adresse www.canadabusiness.ca/fra/page/2865/sgc-62/.

N'oubliez jamais que les premières impressions sont très importantes

Dans votre entreprise, comme dans la plupart des choses, les premières impressions sont très importantes. Lorsque vous êtes à la recherche de soutien pour votre entreprise ou votre idée d'entreprise, le plan d'affaires est généralement la première chose que vous serez invité(e) à fournir. Un plan d'aspect professionnel bien pensé fera bonne impression, et est essentiel pour obtenir le soutien dont vous avez besoin.

ATII!

Les états financiers présentent la situation financière actuelle de votre entreprise. Sans de tels états financiers, vous ne pouvez prendre de décisions de gestion importantes concernant votre entreprise, et vous ne serez pas en mesure d'obtenir un prêt ou une contribution. Les quatre principaux éléments des états financiers sont le bilan, l'état des résultats, l'état des flux de trésorerie et l'état des bénéfices non répartis.

ÉTAPE 7

Financement de l'entreprise

Sources de financement :

Aurez-vous besoin d'emprunter de l'argent pour démarrer votre entreprise ? C'est le cas de la plupart des nouveaux propriétaires d'entreprise. Ils s'adressent aux banques, aux coopératives d'épargne et de crédit et à d'autres institutions financières pour obtenir un prêt ou une marge de crédit. Au Nunavut, où il n'y a que quelques banques dans les centres régionaux, le gouvernement et les organisations inuit offrent également des services de prêt, et dans certaines circonstances, peuvent fournir à une nouvelle entreprise une petite contribution financière qui n'a pas à être remboursée.

Aucun prêteur ne fournira tout l'argent dont vous avez besoin. Vous devrez également montrer que vous êtes prêt à risquer votre propre argent. Cet argent proviendra de vos épargnes personnelles, ou de l'argent que des amis ou des membres de la famille sont en mesure de vous prêter. Certains nouveaux propriétaires d'entreprise conservent leur emploi régulier et travaillent pour quelqu'un d'autre afin de ne pas retirer dès le départ un salaire de leur nouvelle entreprise. Ils peuvent même utiliser leurs revenus provenant d'un emploi régulier pour subventionner leur nouvelle entreprise.

La plupart des prêteurs cherchent un investissement sûr

Les établissements de crédit font des profits en chargeant des intérêts sur leurs prêts. Ils veulent donc être sûrs que l'emprunteur sera en mesure de rembourser la somme prêtée. Ils examineront vos antécédents de crédit – avez-vous remboursé des prêts dans le passé ? Ils voudront examiner votre plan d'affaires avant d'approuver un prêt.

Voici quelques autres considérations :

- Avez-vous une bonne réputation au sein de la collectivité ?
- Serez-vous capable de rembourser le prêt ? Le prêteur voudra connaître vos revenus et vos liquidités actuelles et projetées.
- Quel montant souhaitez-vous emprunter ? La demande de prêt est-elle réaliste par rapport à vos liquidités projetées ?
- Quelle garantie pouvez-vous offrir pour garantir le prêt ? Vous devez habituellement montrer que vous pouvez fournir entre 10 % et 30 % du capital.
- Combien investissez-vous ?

ATTN!

Le gouvernement fédéral et le gouvernement du Nunavut ainsi que diverses organisations inuit offrent des programmes d'aide financière pour les entreprises inuit et les entreprises détenues par des résidents du Nunavut. L'annexe D fournit des détails au sujet de certains de ces programmes.

L'importance des épargnes

Lorsqu'on demande aux gens d'affaires des collectivités du Nunavut de noter les principaux problèmes auxquels ils sont confrontés, ils inscrivent presque toujours « l'accès aux capitaux ». Qu'entend-t-on par capital, et d'où vient-il ? Le mot capital est l'expression utilisée dans « l'économie monétaire » pour désigner l'argent dont une entreprise a besoin pour démarrer et croître.

Il y a seulement trois sources de capital : les prêts, les contributions et les épargnes. Les prêts sont difficiles à obtenir, doivent être remboursés dans les délais prévus, et ils ne pourront jamais fournir la totalité du capital dont a besoin une entreprise.

Les contributions provenant d'organisations gouvernementales ou inuit sont généralement versées une seule fois, et pour de petites sommes d'argent qui peuvent être utilisées uniquement à des fins précises. Les économies, d'autre part, sont composées de votre propre argent, que vous pouvez utiliser comme bon vous semble. Il s'agit de la source la plus importante de capitaux pour votre entreprise.

Comment générer des épargnes ?

En affaires, les épargnes sont générées en réalisant un profit – le solde de vos revenus provenant des ventes après paiement de la main-d'œuvre (votre salaire) et les coûts de production (matériaux et dépenses d'exploitation). La plupart de vos profits doivent être mis de côté et conservés pour fournir le capital dont aura besoin votre entreprise pour croître, ou traverser des moments plus difficiles en cas de ralentissement des ventes ou de dépenses imprévues.

Dans l'économie traditionnelle, ce que vous gagnez ou récoltez est presque toujours consommé rapidement. Toutefois, dans l'économie monétaire l'utilisation immédiate de votre argent est désignée sous l'appellation « au jour le jour », et il est impossible d'exploiter une entreprise de cette manière. Vous devez mettre un peu d'argent de côté pour survivre. Vous avez toujours besoin de capital.

ATTENTION!

Voici quelques concepts que vous devez comprendre lorsque vous pensez au financement de votre entreprise.

Le fonds de roulement désigne l'argent utilisé pour le fonctionnement quotidien de votre entreprise. La plupart des entreprises utilisent une marge de crédit bancaire à cette fin.

La dette désigne l'argent que votre entreprise doit à des tiers. (N'oubliez pas que la dette comprend également les frais d'intérêt sur la dette).

La valeur nette représente la valeur de votre entreprise après le paiement de toutes les dettes. Cela comprend l'actif de l'entreprise et l'argent gagné et épargné au fil des ans par votre entreprise.

Le levier financier désigne la capacité de votre entreprise à utiliser sa valeur nette afin d'obtenir du financement supplémentaire. L'utilisation du levier financier pour financer votre entreprise ou vos biens personnels se fait au risque de perdre l'une des deux ou même les deux si votre entreprise se solde par un échec – faites preuve de prudence, et faites bien vos devoirs !

Fonctionnement à long terme

Un jour — il faut habituellement compter au moins dix-huit mois — votre travail acharné sera récompensé, et votre entreprise fonctionnera avec succès. Afin de poursuivre vos activités avec succès, vous devez constamment surveiller le fonctionnement de votre entreprise, en particulier dans trois domaines.

- 1. Vos finances :** Surveillez vos dépenses et vos revenus attentivement. Trouvez un bon comptable ou commis comptable pour vous aider. Au fil du temps, vous constaterez que vos revenus et vos dépenses varient à différents moments de l'année. Vous apprendrez à prédire quand ces changements ont lieu, car votre succès dépendra de la façon dont vous répondez aux hauts et aux bas du « cycle économique » - les périodes régulières d'augmentation et de diminution de l'activité de l'entreprise.
- 2. Votre main-d'œuvre :** Votre entreprise dépend de ses employés. Traitez toujours vos employés de manière juste et équitable. Si vos employés se sentent comme des membres importants de votre équipe, ils travailleront avec ardeur pour assurer la réussite de l'entreprise.
- 3. Votre marché :** La mise en marché et la promotion de votre entreprise ne cessent jamais. Vous devez toujours veiller à assurer la satisfaction de vos clients, et à trouver de nouveaux clients.

La croissance de votre entreprise ressemble à celle d'un enfant.

ATIII!

Il est important d'examiner régulièrement la vocation et le fonctionnement de votre entreprise. Pouvez-vous améliorer vos produits et vos services ? Répondez-vous toujours aux besoins de vos clients ? Demandez à vos clients pourquoi ils achètent de vous. Surveillez le fonctionnement de vos concurrents.

À quel moment peut-on prévoir une expansion ?

Il faut toujours bien regarder avant de plonger. Après la phase de démarrage, les revenus et les coûts devraient être plus facilement prévisibles. Vous pourriez avoir un jour une occasion d'accroître la taille de votre entreprise et d'augmenter vos profits.

Tout comme au démarrage, prenez le temps de bien planifier. Consultez des gens de votre réseau pour obtenir des conseils et des réactions au sujet de votre projet. La croissance entraîne des coûts supplémentaires.

- Coût plus élevé d'achat et de transport de nouvel équipement
- Loyer plus élevé
- Coûts de main-d'œuvre plus élevés
- Coûts de services publics plus élevés
- Coût de financement plus élevé pour le nouvel équipement et d'autres actifs importants
- Exigences accrues en matière de tenue de livres
- Exigences accrues en matière de ventes et de mise en marché
- Exigences accrues en matière de gestion

Si vous faites preuve de prudence, et que vos revenus peuvent soutenir les dépenses supplémentaires, une expansion peut s'avérer une bonne idée.

« Je comprends le risque, et c'est le bon moment de procéder à une expansion ! »

Annexes

A: Liste de contrôle

Téléchargement de la liste de contrôle

Rappelez-vous, soyez honnête avec vous-même. Il est important d'être honnête avec vous-même au sujet de vos capacités. Même si vous avez quelques points faibles, c'est correct. Vous pouvez obtenir de l'aide pour le financement, la comptabilité, les ventes ou la production. Si vous croyez en vous et en vos idées, vous êtes sur la bonne voie.

ATII!

Consultez la liste de contrôle sur le site Web d'Entreprises Canada : <https://canadabusiness.ca/starting/checklists-and-guides-for-starting-a-business/>

B: Glossaire du monde des affaires

Beaucoup de mots ou d'expressions sont utilisés dans le monde des affaires pour décrire des situations que vous rencontrerez de manière quotidienne. La plupart de ces mots ou expressions servent à décrire votre situation financière et vos relations d'affaires.

Actif

Biens ou articles appartenant à une entreprise ayant une valeur monétaire. L'argent comptant, les stocks, l'équipement, les terrains, les bâtiments, les comptes débiteurs et les titres font partie de l'actif.

Amortissement

L'amortissement est le processus de paiement progressif d'un prêt, d'une hypothèque ou d'une dette au moyen de paiements réguliers, généralement sur une longue période de temps.

Appel d'offres

Un appel d'offres est une demande de biens ou de services particuliers. Le fournisseur pouvant offrir le bien ou le service au moindre coût remporte habituellement l'appel d'offres.

Approvisionnement

L'approvisionnement désigne les achats, les embauches, la location, l'échange ou toute autre transaction commerciale incluant la dépense d'argent en échange de fournitures ou de services.

Autoévaluation

Le jugement que vous portez au sujet de vos capacités et de vos forces et faiblesses.

Avantage concurrentiel

Une entreprise a un avantage concurrentiel lorsqu'elle peut offrir une meilleure affaire que ses concurrents. L'avantage concurrentiel est une combinaison de meilleure qualité et de meilleur prix.

Bien offert en garantie

Un bien donné en garantie d'un prêt. Si l'emprunteur omet de rembourser le prêt, le bien peut être vendu, et le produit de la vente sert au remboursement du prêt.

Bilan

Le rapport financier qui montre ce qui appartient à une personne ou une entreprise (actif), ce qu'elle doit (passif), et le montant de sa valeur nette ou de ses capitaux propres, à la date du bilan.

Bouche-à-oreille

La publicité générée par des clients satisfaits qui dissident à d'autres personnes à quel point ils apprécient vos produits ou vos services.

Brevet

Licence accordée par un gouvernement à un individu ou une entreprise lui accordant le droit de fabriquer, d'utiliser ou de vendre une invention.

Bureaucratie

La bureaucratie désigne toutes les formalités administratives, les demandes de permis, les évaluations, les droits exigibles, les délais d'attente et le processus bureaucratique qu'une entreprise doit franchir afin de réaliser son plan d'affaires.

Capital

Le mot capital peut avoir différentes significations. Dans le présent document, le mot capital désigne le capital financier ou l'accès à des sommes d'argent.

Capitaux propres

L'expression capitaux propres désigne généralement l'argent que le ou les propriétaires injectent dans l'entreprise au moment du démarrage. Cela désigne également la valeur de l'entreprise après soustraction du passif.

Le solde obtenu en soustrayant le total du passif (ce que l'entreprise doit) du total de l'actif (ce qui appartient à l'entreprise).

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation sont celles qui sont engagées dans le cadre des opérations commerciales normales. Les charges d'exploitation comprennent les frais administratifs et les frais associés à la vente des marchandises, mais font ne comprennent pas le coût des marchandises vendues, les taxes ou les paiements d'intérêts.

Client, clientèle

Un client est une personne qui achète des biens ou des services de votre entreprise. La clientèle désigne un ensemble de clients.

Un client est une personne ou une entreprise qui achète auprès d'une entreprise, un acheteur de biens ou de services.

Commerce électronique

Le commerce électronique désigne l'achat, la vente, la commercialisation et l'entretien des produits ou services sur Internet.

Commercialisation

Le processus visant à informer les clients au sujet des produits et des services offerts, à attirer de nouveaux clients vers un produit ou un service, à maintenir l'intérêt des clients existants intéressés par un produit ou un service et à développer et maintenir une base de clients pour un produit ou service.

Comptabilité

La comptabilité est ce que vous faites lorsque vous tenez et conservez les dossiers financiers pour votre entreprise. Ces registres (comptes) présentent vos dépenses et vos recettes.

Comptabilité d'exercice

Selon la méthode de la comptabilité d'exercice, vous devez comptabiliser vos revenus dans l'exercice où vous les gagnez, peu importe quand vous les recevez. De même, vous déduisez vos dépenses admissibles dans l'exercice où vous les engagez, peu importe si vous les payez au cours du même exercice. De même, vous déduisez vos dépenses admissibles dans l'exercice où vous les engagez, peu importe si vous les payez au cours du même exercice. De même, vous déduisez vos dépenses admissibles dans l'exercice où vous les engagez, peu importe si vous les payez au cours du même exercice. De même, vous déduisez vos dépenses admissibles dans l'exercice où vous les engagez, peu importe si vous les payez au cours du même exercice ou non. L'autre méthode de comptabilité est la comptabilité de trésorerie.

VOIR comptabilité de trésorerie.

Comptabilité de trésorerie

Selon la méthode de la comptabilité de trésorerie, vous devez comptabiliser vos revenus dès qu'ils sont reçus et déduire les dépenses admissibles dès qu'elles sont payées. La méthode de la comptabilité de trésorerie est plus simple que la méthode de la comptabilité d'exercice, mais la méthode de la comptabilité d'exercice est meilleure pour la prise de décisions à long terme.

Comptes créditeurs

Cela représente l'argent que l'entreprise doit encore aux fournisseurs de biens ou de services que l'entreprise a acheté à crédit.

Comptes débiteurs

Cela représente l'argent qui est dû à l'entreprise par les clients qui ont acheté des biens ou des services à crédit.

Contribution

Une contribution dans le présent guide désigne du financement gouvernemental versé à une entreprise. S'il est correctement utilisé, ce financement n'a pas à être remboursé.

Convention d'offre à commande

Une convention d'offre à commandes est un contrat qui fixe les taux pour les biens et services qui sont disponibles pour la durée du contrat. Cependant, aucun engagement n'est pris en vertu de la convention de procéder à des achats pour une valeur ou une quantité précise de biens ou de services.

Coûts des produits vendus

Le coût des produits vendus comprend toutes les dépenses directes de production de biens ou de services comme les matériaux, la main-d'œuvre, les frais généraux, et l'amortissement. Le coût des produits vendus ne comprend pas les frais indirects comme la location de bureaux, la comptabilité, la publicité. Le coût des produits vendus est parfois désigné par l'expression coût des ventes.

Coûts fixes

Les coûts fixes sont les coûts qui ne changent pas, peu importe le niveau d'activité d'une entreprise. Ces coûts peuvent inclure les frais de location des installations, les frais de service public et le paiement des salaires et des avantages sociaux des employés.

Coûts indirects

Les coûts indirects comprennent deux grandes catégories de coûts — les coûts de fonctionnement indirects et les frais administratifs généraux. Les coûts de fonctionnement indirects comprennent

des coûts qui ne sont pas entièrement attribuables à l'activité en cours d'exécution, mais qui sont généralement associés à la gestion ou au soutien récurrent de l'activité. Les frais administratifs généraux comprennent les salaires, l'équipement, l'espace et d'autres tâches liées à la gestion de l'administration centrale, la comptabilité, le personnel, le soutien juridique, la gestion du traitement des données, et des services communs similaires qui ne sont pas directement liés à l'activité, mais qui soutiennent l'exécution de l'activité.

Coûts variables

Les coûts de production qui changent selon la production, par opposition aux coûts fixes qui ne changent pas. Les coûts de main-d'œuvre et des matières premières sont généralement des coûts variables, alors que les locaux de bureau et la location d'équipement ont tendance à être des coûts fixes.

Déduction pour amortissement

La déduction pour amortissement (DPA) est une déduction fiscale applicable aux éléments d'actif que vous achetez pour votre entreprise. Habituellement, vous pouvez uniquement déduire une partie du montant total chaque année, ce montant est désigné sous l'appellation « déduction pour amortissement ».

VOIR dépréciation

Demande de proposition

Une demande de proposition est une invitation transmise aux fournisseurs, par le biais d'un processus d'appel d'offres, de soumettre une proposition concernant un produit ou un service particulier. Au-delà du prix, une demande de proposition comprend généralement de l'information de base au sujet de l'entreprise et de son histoire, de l'information financière, de l'information au sujet des capacités

techniques et du délai d'exécution estimé, et des recommandations de la part de clients qui peuvent être vérifiées pour déterminer les aptitudes d'une entreprise. La demande de propositions comprend souvent des précisions au sujet de l'article, du projet ou du service pour lequel une proposition est demandée. Plus les informations sont précises, meilleures sont les chances que la proposition fournie soit précise. Généralement les demandes de proposition sont transmises à un groupe de fournisseurs approuvés au préalable.

Démographie

La démographie désigne les caractéristiques d'une population. Ces caractéristiques peuvent influencer la consommation de produits et de services. Les caractéristiques importantes comprennent l'âge, le sexe, l'ethnicité, la taille de la famille, le niveau d'éducation, l'occupation, le revenu et le lieu de résidence.

Dépenses

Les dépenses comprennent les dépenses consacrées à des éléments comme le loyer, les services publics ou les salaires engagés dans la conduite des activités commerciales normales.

Dépréciation

Les éléments d'actif à long terme perdent de la valeur en raison de leur usure normale et de leur vieillissement au fil du temps. Cette perte de valeur est appelée amortissement. La dépréciation d'un actif aura un impact sur les bénéfices déclarés et la valeur de cet élément d'actif. Voir :
Déduction pour amortissement

Dettes

La dette désigne notamment l'obligation de payer une somme d'argent empruntée à un tiers, généralement une banque ou autre institution de prêt. Dans le bilan, la dette fait partie du passif.

Entrepreneur

L'entrepreneur est la personne qui assume le risque financier au moment du démarrage ou lors de la gestion d'une entreprise.

Entreprise à propriétaire unique

Forme d'organisation de l'entreprise dans laquelle un individu est entièrement et personnellement responsable de toutes les obligations (y compris les dettes) de l'entreprise, a droit à la totalité des bénéfices et exerce le contrôle complet de la gestion de l'entreprise. Aux fins fiscales, le propriétaire et son entreprise sont une seule entité, ce qui signifie que les bénéfices des entreprises sont déclarés et imposés sur la déclaration de revenus personnelle du propriétaire.

Épargnes

Les épargnes désignent généralement l'argent mis de côté pour utilisation future.

État des résultats

Un état financier qui répertorie les dépenses, les revenus et le bénéfice net pour une période donnée.

États financiers

Les états financiers résument l'état des finances d'une entreprise. Ils fournissent de l'information sur les bénéfices, les revenus, les coûts et la santé générale de la société. Les quatre documents principaux sont le bilan, l'état des résultats, l'état des flux de trésorerie et l'état des bénéfices non répartis. Les états financiers sont nécessaires pour obtenir du capital et prendre des décisions de gestion.

Étude de marché

L'étude de marché sert à recueillir et à analyser des informations au sujet des consommateurs, des concurrents et de l'efficacité des programmes de commercialisation. L'étude de marché peut aider à déterminer la faisabilité

d'une nouvelle entreprise, les niveaux d'intérêt pour les nouveaux produits, et à élaborer des stratégies pour améliorer le service à la clientèle et les chaînes de distribution.

Faillite

Lorsqu'une entreprise est légalement jugée incapable de payer ses factures, elle est considérée en faillite. La faillite formelle peut entraîner la liquidation de l'actif de l'entreprise et la répartition subséquente des fonds acquis par voie de liquidation aux créanciers.

Fidélité de la clientèle

La fidélité de la clientèle fait référence aux clients qui achètent toujours la même marque ou auprès de la même entreprise. Si les clients reçoivent un bon service et un produit de qualité, ils vont probablement continuer à faire des affaires avec vous dans le futur.

Financement

Le mot financement désigne l'argent qui est fourni aux entreprises, aux consommateurs ou aux investisseurs afin de les aider à atteindre leur objectif. Dans le cas des entreprises, cet argent est généralement versé sous forme de prêt ou de capitaux propres.

Flux de trésorerie

Le montant de trésorerie généré et utilisé par une entreprise pendant une période donnée, calculée en ajoutant des charges non monétaires (comme l'amortissement) au résultat net après impôts. Un état des flux de trésorerie est un état financier qui indique toutes les sommes d'argent reçues et payées par une entreprise pour une période donnée.

Fonds de roulement

Le fonds de roulement désigne les liquidités disponibles pour le fonctionnement quotidien d'une entreprise. Il permet de payer les

factures en attendant de recevoir le paiement des sommes d'argent provenant des ventes.

Fuite des ventes

L'expression fuite dans ce guide désigne la fuite de ventes au détail. De telles fuites se produisent lorsque les membres d'une collectivité dépensent leur argent à l'extérieur de la collectivité ou lorsque l'argent dépensé dans la collectivité est transféré à l'extérieur de la collectivité. Par exemple, l'achat de bien auprès d'une entreprise située à l'extérieur du Nunavut est une vente qui n'est pas faite au Nunavut.

Immobilisation corporelle

Les bâtiments et la machinerie sont des actifs à long terme qui ne peuvent être facilement convertis en argent comptant.

Indemnisation des travailleurs

Les programmes et les lois d'indemnisation des travailleurs existent pour protéger les employés qui se blessent au travail. Les entreprises doivent posséder une couverture d'assurance afin de s'assurer qu'ils peuvent indemniser les employés qui se blessent au travail.

Intérêts

Une charge pour l'argent que vous empruntez, généralement calculée en pourcentage du montant emprunté.

Levier

Utilisation de capital emprunté pour augmenter la taille de l'entreprise plus rapidement que ce qu'il serait possible de faire en utilisant uniquement des capitaux propres. Cette technique est utilisée lorsque le rendement du capital supplémentaire emprunté devrait être supérieur au coût de l'emprunt. On parle aussi d'effet levier lorsque l'obtention d'un prêt ou des investissements au capital-actions facilitent l'accès à du financement supplémentaire.

Marché

Un marché est un réseau au sein duquel un groupe de vendeurs de certains produits de base ou de produits et de services sont en concurrence pour obtenir la faveur d'un groupe commun d'acheteurs ou de consommateurs.

Marché de créneau

Un marché de créneau désigne un groupe de consommateurs ayant des besoins ou des goûts particuliers. Plusieurs petites entreprises ont survécu en ciblant un marché de créneau et en tirant profit de celui-ci.

Marge de crédit

Une marge de crédit est un type d'arrangement de crédit habituellement émis par une institution financière qui offre un accès immédiat à un montant prédéterminé de liquidité à demande sans avoir à demander un prêt. Une marge de crédit peut être garantie ou non garantie par des biens personnels comme des obligations, des dépôts à terme ou une hypothèque sur la valeur nette d'une maison. Une marge de crédit garantie présente un faible risque pour l'institution financière et permet à l'individu d'obtenir un taux d'intérêt inférieur.

Marque de commerce

Un mot, un symbole ou un concept qui est légalement enregistré à titre de représentation d'une entreprise ou de ses produits et services.

Marge de profit

La marge de profit est le ratio de rentabilité calculé en divisant le revenu net par les revenus, ou les profits nets par les ventes. Elle représente la part de chaque dollar généré par les ventes qu'une entreprise conserve réellement en bénéfices.

Mentor

Un mentor partage son expertise avec des individus moins expérimentés afin de les aider à progresser dans leur carrière, d'améliorer leur éducation et de construire leurs réseaux.

Numéro d'entreprise

Le système de numérotation utilisé pour simplifier les échanges et les communications avec le gouvernement fédéral. Chaque entreprise doit posséder son propre numéro d'entreprise.

Organigramme

Tableau illustrant le poste de chaque membre du personnel dans l'entreprise les uns par rapport aux autres.

Passif

Dans un bilan, le passif représente les sommes dues par la société. Le passif à court terme désigne les montants qui sont exigibles dans un délai de moins d'un an, y compris les prêts à court terme, les paiements d'intérêts et les dépenses impayées.

Permis d'exploitation de commerce

Si l'entreprise est établie dans une collectivité possédant le statut de hameau, de village, de ville ou de cité, elle devra obtenir un permis d'exploitation de commerce auprès du bureau municipal local. Bien qu'un tel permis ne soit pas nécessaire pour toutes les entreprises, de nombreuses nouvelles entreprises devront obtenir des permis d'exploitation de commerce avant de pouvoir opérer légalement dans leurs municipalités.

Perte

Une perte désigne le montant des coûts d'une entreprise excédant ses revenus pendant une période donnée.

Plan d'affaires

Document expliquant tous les détails (quoi, pourquoi, quand, qui et comment) de l'entreprise. Un bon plan d'affaires présente les possibilités d'affaires, les personnes impliquées, l'argent requis pour mettre en œuvre le plan, les sources de financement et les résultats financiers escomptés pour l'entreprise. De nombreuses banques exigent un plan d'affaires avant d'accepter de prêter de l'argent à une entreprise.

Plan d'embauche

Un plan d'embauche peut vous aider à identifier les besoins en matière de personnel et vous fournir un plan pour l'embauche d'employés selon la croissance de l'entreprise. Un plan d'embauche est particulièrement utile pour les entreprises qui requièrent plusieurs employés.

Production

La production est la quantité de biens ou de services produits dans une période donnée.

Productivité

Du point de vue du propriétaire d'une entreprise, la productivité désigne la production de biens ou de services par son entreprise au moyen de l'utilisation efficace de différents intrants (travailleurs qualifiés, biens d'équipement, savoir-faire en matière de gestion, innovation technologique et activité entrepreneuriale) utilisés pour la production de ces biens ou services. En économie, la productivité est mesurée par le niveau de production (biens produits ou services rendus) par unité d'apport utilisée. En termes simples, la productivité mesure la production effectuée à l'aide des outils et de la main-d'œuvre utilisés. Les entreprises qui ont une productivité plus élevée sont généralement plus rentables, et plus susceptibles de survivre à long terme.

Profit ou bénéfice

Le profit est ce qui reste pour les propriétaires d'une entreprise après déduction de toutes les dépenses sur les revenus de l'entreprise. La marge brute est le bénéfice avant impôt sur le revenu des sociétés. Le profit net des sociétés est le profit final de l'entreprise après paiement des impôts.

Profit brut

Ce chiffre est utilisé pour déterminer la rentabilité de certains types d'entreprises. Il est calculé de la façon suivante : total des revenus moins les coûts directs de fourniture des biens vendus.

Propriété intellectuelle

Les idées, les concepts et la créativité utilisés pour créer un produit ou un service distinct. Vous pouvez obtenir une reconnaissance légale formelle pour ces concepts, un peu de la même façon qu'un titre de propriété foncière.

Reçu

Un reçu indique la valeur de la transaction d'une entreprise. La plupart des reçus comprennent également des détails sur la nature de la transaction.

Remise

Argent recueilli par une entreprise lors de l'achat de biens et de services qui doit être versé ou remis à l'Agence du revenu du Canada.

Rendement

Le profit réalisé sur un échange de marchandises.

Rendement du capital investi

Le rendement du capital investi est le ratio du revenu produit par un actif divisé par son coût d'investissement. Le calcul du rendement du capital investi représente la valeur relative des bénéfices nets cumulatifs (bénéfices moins les coûts sur une période

d'analyse donnée), divisée par les coûts totaux cumulatifs du projet exprimé en pourcentage.

Rendement des capitaux propres

Mesure de rendement pour chaque dollar investi par l'actionnaire — en bref cela désigne le degré d'efficacité de l'investissement de l'actionnaire. Le rendement des capitaux propres est calculé en divisant les revenus annuels d'exploitation par rapport aux capitaux propres (actif total moins passif total).

Réseau

Pour un entrepreneur, un réseau est une communauté des gens vers qui il/elle peut se tourner pour obtenir de l'aide. Un réseau comprend des professionnels comme des avocats, des banquiers et des courtiers d'assurance, et des non-professionnels comme les membres de la famille et des amis possédant de l'expérience en affaires et un réseau de contacts.

Revenus

Les revenus sont également désignés par l'expression recettes. Il s'agit d'un chiffre très important, car il s'agit du montant d'argent que fait une entreprise après soustraction de tous ses coûts.

En affaires, les revenus sont les montants d'argent que l'entreprise reçoit dans le cadre de ses activités, provenant principalement des ventes de produits ou des services offerts à des clients.

Risque

Il existe pour tous les types d'investissements une préoccupation commune concernant le risque de perdre l'argent investi – vos capitaux propres. Ce risque est souvent désigné sous l'appellation de risque lié au capital. Le niveau de risque qu'un individu est prêt à accepter aura une incidence certaine sur le type de projets d'affaires qu'il pourrait entreprendre.

Secteur de marché

Un secteur de marché décrit un ensemble d'entreprises qui achètent et vendent des biens ou des services similaires et qui sont en concurrence directe les unes avec les autres.

Seuil de rentabilité

L'analyse du seuil de rentabilité est un calcul financier effectué à l'aide des ventes, des coûts fixes et variables et d'autres chiffres afin d'établir le niveau des ventes et le niveau des coûts qui permettront d'atteindre le seuil de rentabilité. Le seuil de rentabilité est une combinaison de ventes et de coûts auquel l'entreprise ne perd ni ne gagne d'argent.

Société en nom collectif

Une forme d'organisation de l'entreprise dans laquelle deux ou plusieurs personnes s'associent dans une entreprise ou un commerce dans le but de partager les profits, les risques et les pertes selon les modalités prévues dans leur contrat de société en nom collectif.

Société par actions

Une personne morale séparée et distincte de ses propriétaires. Une société possède plusieurs droits et responsabilités semblables à ceux d'un individu, car elle peut conclure des contrats, embaucher du personnel, posséder ses propres actifs, emprunter de l'argent, ester en justice, et elle doit également payer des impôts. Une société a l'avantage d'offrir à ses propriétaires (actionnaires) une responsabilité limitée. Les propriétaires peuvent recevoir des bénéfices sous forme de dividendes, mais ne sont pas personnellement responsables des dettes de la société.

Stocks

Les stocks comprennent toutes les matières premières, les produits finis prêts pour la vente et les biens en cours

de production. Les stocks sont traités comme un actif dans le bilan d'une entreprise.

Stratégie de commercialisation

La stratégie de commercialisation est un processus qui peut permettre à une entreprise de concentrer ses ressources limitées sur les meilleures occasions afin d'accroître ses ventes et d'assurer un avantage concurrentiel durable.

Taxe sur les produits et services

La taxe sur les produits et services est une charge de 5 % (7 % avant le 1er juillet 2006) sur la vente de tous les biens et services, à l'exception de certains biens essentiels comme l'épicerie, le logement résidentiel et les services médicaux, et des services comme les services financiers.

Tenue des comptes

La tenue des comptes désigne la tenue d'un registre des transactions financières de l'entreprise, y compris les détails et les copies des factures et des reçus, des relevés bancaires et d'autres documents requis à des fins comptables.

C: Sources d'information

Voici une liste exhaustive de bonnes sources d'information lorsque vous souhaitez démarrer une entreprise.

N'oubliez pas que le gouvernement du Nunavut et d'autres organisations mentionnées ci-dessous appuient fortement la création de nouvelles entreprises au Nunavut. Ils sont là pour vous aider, et n'hésitez donc pas à les contacter.

CENTRE DE SERVICES AUX ENTREPRISES CANADA-NUNAVUT (CSECA)

www.canadabusiness.ca/eng/page/centre/sgc-62/#sgcselect

Le CSECA fournit de l'information concernant la création de nouvelles entreprises et le développement économique communautaire aux entreprises du Nunavut.

CSECN – Région de Qikiqtaaluk

C.P. 1480, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Directrice : Sarah Maniapik

Sans frais : 1-877-499-5199

Téléphone : (867) 975-7860

Télécopieur : (867) 975-7885

Courriel : smaniapik@baffinbdc.ca

info@cnbsc.ca

CSECN – Région de Kivalliq

18-4 Sivulliq Avenue, Deuxième étage, Édifice Innuksuk

C.P. 979, Rankin Inlet, NU, X0C 0G0

Sans frais : 1-844-737-8627

Téléphone : (867) 645-8450

Télécopieur : (867) 645-8455

CSECN – Région de Kitikmeot

Kitimeot Community Futures Inc.

C.P. 1331, Cambridge Bay, NU, X0B 0C0

Sans frais : 1-888-886-0260

Téléphone : (867) 983-2095

Télécopieur : (867) 983-2075

AGENTS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE

Association de développement économique du Nunavut

www.nunavuteda.com

1104B Inuksugait Plaza, Phase II

C.P. 1990

Iqaluit, Nunavut X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-4620

Télécopieur : (867) 979-4622

Courriel : exdir@nunavuteda.com

L'ADEN offre du soutien organisationnel, de l'information et des conseils aux agents de développement économique basés dans les municipalités du Nunavut, et coordonne leur formation et leur certification. Si les coordonnées de l'ADE de votre collectivité sont incorrectes, veuillez contacter l'ADEN pour obtenir des renseignements à jour.

Veuillez visiter le site <http://www.nunavuteda.com/about-neda/edo-contact-list> pour la liste complète des bureaux de développement économique communautaire.

CHAMBRES DE COMMERCE

Chambre de commerce régionale de Baffin

www.baffinchamber.ca

C.P. 59, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Building 607

Téléphone : (867) 979-4654

Télécopieur : (867) 979-2929

La CCRB a été créée afin de permettre aux entreprises de promouvoir leurs activités dans la région de Baffin, dans l'ensemble du Nunavut et dans le reste du Canada.

Chambre de commerce de Cambridge Bay

Personne-ressource : Gordon Bligh

Téléphone : (867) 983-2970

Chambre de commerce de Kivalliq

C.P. 819, Rankin Inlet, NU, X0C 0G0

Téléphone : (867) 645-2126

Télécopieur : (867) 645-2567

OPÉRATIONS COMMUNAUTAIRES (DET)

La plupart des programmes de soutien aux entreprises du gouvernement du Nunavut sont administrés par les bureaux régionaux des opérations communautaires.

Qikiqtaaluk Nord

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 899-7338

Sans frais : 1-888-899-7338

Télécopieur : (867) 899-7348

Courriel : rkatsak@gov.nu.ca

Qikiqtaaluk Sud

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 473-2679

Sans frais : 1-844-737-8628

Courriel : edt@gov.nu.ca

Kivalliq

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 645-8458

Sans frais : 1-844-737-8627

Télécopieur : (867) 645-8455

Courriel : lmackenzie@gov.nu.ca

Kitikmeot

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 982-7459

Sans frais : 1-844-475-1166

Télécopieur : (867) 982-7453

Courriel : edt@gov.nu.ca

CENTRES D'AIDE AUX ENTREPRISES

Les centres régionaux d'aide aux entreprises sont des sociétés sans but lucratif appartenant aux collectivités qui fournissent de l'aide financière (principalement des prêts) et des conseils aux petites entreprises.

www.communityfutures.ca/home/files/nunavut.html

Centre d'aide aux entreprises de Baffin (CAEB)

2e étage, Édifice Igluvut

C.P. 1480, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-1303

Télécopieur : (867) 979-1508

Centre d'aide aux entreprises de Kivalliq

C.P. 328, Rankin Inlet, NU, X0G 0G0

Téléphone : (867) 645-2126

Télécopieur : (867) 645-2567

Kitikmeot Community Futures Incorporated

C.P. 1330, Cambridge Bay, NU, X0B 0C0

Téléphone : (867) 983-3859

ORGANISME DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE INUIT

L'ODEC inuit participe à la formation des Inuit qui souhaitent démarrer, gérer et développer leur propre entreprise.

Association Kakivak

www.kakivak.ca

Édifice Parnaivik 942

C.P. 1419, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-0911

Télécopieur : (867) 979-3707

Courriel : info@kakivak.com

Kivalliq Partners in Development

C.P. 709, Iqaluit, NU, X0C 0G0

Téléphone : (867) 645-2118

Télécopieur: (867) 645-3693

Kitikmeot Economic Development Commission

C.P. 1330, Cambridge Bay, NU, X0E 0C0

Téléphone : (867) 983-2095

Télécopieur : (867) 983-2075

SOCIÉTÉS DE PRÊTS ET D'INVESTISSEMENTS—TERRITORIALES**Société Atuqtuarvik**

www.atuqtuarvik.com

C.P. 900, Rankin Inlet, NU, X0C 0G0

Sans frais : 1-888-645-5901

Téléphone : (867) 645-5900

Télécopieur : (867) 645-5910

Courriel: contact@atuqtuarvik.com

La Société Atuqtuarvik offre des prêts ou des participations au capital à des entreprises appartenant à des Inuit.

Société de crédit commercial du Nunavut

<http://www.nbcc.nu.ca/>

C.P. 2548, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Sans frais : 1-888-758-0038

Téléphone : (867) 975-7891

Télécopieur : (867) 975-7897

Courriel : credit@nbcc.nu.ca

La SCCN est une société d'État qui soutient le développement économique en offrant des prêts aux entreprises ayant de la difficulté à obtenir du financement par l'entremise de sources traditionnelles.

Société de développement du Nunavut

www.ndcorp.nu.ca

C.P. 249, Rankin Inlet, NU, X0C 0G0

Sans frais : 1-866-645-3170

Téléphone : (867) 645-3170

Télécopieur : (867) 645-3755

Courriel : opportunities@ndcorp.nu.ca

La SDN est une société d'État qui crée des occasions d'emplois et de revenus pour les résidents du Nunavut, en particulier dans les petites collectivités, en stimulant la croissance et le développement des entreprises locales et la promotion de la diversité économique et de la stabilité à long terme.

PROGRAMMES FÉDÉRAUX

Financement des petites entreprises du Canada

www.strategis.ic.gc.ca/csbfa

Sans frais : 1-866-959-1699

Ce programme fédéral aide les petites entreprises à obtenir des prêts et des contrats de location-acquisition lors du démarrage, de l'expansion ou de l'amélioration de petites entreprises.

Programme d'entrepreneuriat autochtone (PEA)

<https://www.aadnc-aandc.gc.ca/eng/1375201178602/1375202816581>

Le PEA collabore avec les entrepreneurs et ses partenaires autochtones en vue d'offrir un éventail de services et de soutiens de nature à favoriser la croissance d'un solide secteur commercial au Canada.

Iqaluit

ODEC du Nunavut (Iqaluit)

Kakivak Association

C.P. 1419, Iqaluit NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-8951

Télécopieur : (867) 979-3707

Cambridge Bay

ODEC du Nunavut (Cambridge Bay)

C.P. 1330, Cambridge Bay, NU, X0B 0C0

Téléphone : (867) 983-2016

Télécopieur : (867) 983-2624

Affaires autochtones et du Nord Canada

<https://www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1100100027774/1100100027775>

C.P. 2200, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Sans frais : 1-800-567-9604

Téléphone : (867) 975-4500

Télécopieur : (867) 975-4560

Courriel : nuinfo@aadnc-aadnc.gc.ca

Le programme d'aide aux petites entreprises d'AINC comprend le Programme d'opportunités économiques pour les communautés et la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Les entreprises peuvent également tirer parti du Fonds pour le savoir et l'innovation qui aident les résidents du Nord à participer à l'industrie fondée sur l'innovation et le savoir.

BANQUES COMMERCIALES

Banque Royale du Canada

<http://www.rbcroyalbank.com/busindex.html>

Iqaluit

922 Édifice Igluvut, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-8700

Rankin Inlet

220 Édifice Okingutigiit, Rankin Inlet, NU, X0C 0G0

Téléphone : (867) 645-3260

Cambridge Bay

4 Kamotik Rd, Cambridge Bay, NU, X0B 0C0

Téléphone : (867) 983-2007

Banque Canadienne Impériale de Commerce

<https://www.cibc.com/fr/small-business.html>

Sans frais : 1-800-465-2422

Iqaluit

611 Queen Elizabeth II Way, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-8663

Télécopieur : (867) 979-3027

Rankin Inlet

C.P. 10, Rankin Inlet, NU, X0C 0G0

Téléphone : (867) 645-2863

Télécopieur : (867) 645-2573

Banque des Premières Nations

Baker Lake

C.P. 569, située à la Coop Sanavik

Baker Lake NU X0C 0A0

Téléphone : 1-844-641-0049

Iqaluit

630 Queen Elizabeth II Way

Iqaluit NU X0A 0H0

Numéro de téléphone principal 1-877-975-3770

Kugluktuk

C.P. 279, située à la Coop de Kugluktuk
Kugluktuk NU X0B 0E0
Téléphone : 1-844-418-6399

Pond Inlet

C.P. 36, située à la Coop Tununiq Sauniq
Pond Inlet NU X0A 0S0
Numéro de téléphone principal 1-855-772-1516

ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION, REGISTRES**Agence du revenu du Canada**

www.cra-arc.gc.ca
333 Laurier Avenue, Ottawa, ON, K1A 0L9
Sans frais : 1-800-696-9079

L'ARC applique les lois fiscales du Canada, ainsi que les programmes offerts dans le cadre du régime fiscal. Du personnel parlant l'inuktitut est disponible.

Bureau du commissaire aux incendies

Ministère des Services communautaires et gouvernementaux
Gouvernement du Nunavut
Sac postal 1000, succursale 700, Iqaluit, NU, X0A 0H0
Téléphone : (867) 975-5310
Télécopieur : (867) 979-4221

Vous devez communiquer avec l'agent chargé de l'examen des plans de lutte contre l'incendie du Bureau du commissaire aux incendies concernant les exigences en matière sécurité et de protection contre les incendies

Commission de la sécurité au travail et de l'indemnisation des travailleurs

wsc.nt.ca

Toutes les entreprises du Nunavut doivent s'inscrire auprès de la CSTIT dans les 10 jours du début de leur exploitation.

Édifice Qamutiq, 2e étage
630 Queen Elizabeth Way
C.P. 669, Iqaluit, NU X0A 0H0
Sans frais : 1-877-404-4407
Téléphone : (867) 979-8500
Télécopieur : (867) 979-8501

Bureau d'enregistrement

Ministère de la Justice

Government of Nunavut

<http://www.gov.nu.ca/justice/information/legal-registries>

C.P. 1000, succ. 570, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 975-6590

Télécopieur : (867) 975-6594

Courriel : legal.registries@gov.nu.ca

Le Bureau d'enregistrement du Nunavut est responsable de l'enregistrement des entreprises à titre d'entreprise à propriétaire unique ou de société en nom collectif au Nunavut, et peut fournir de l'information et des orientations aux entreprises qui envisagent une constitution en société par actions, en société à but non lucratif ou en association coopérative.

Secrétariat de la Nunavummi Nangminiqaqtunik Ikajuuti (NNI)

Ministère du Développement économique et des Transports

Gouvernement du Nunavut

www.nni.gov.nu.ca

C.P. 1000, SUCC. 1500, Iqaluit NU, X0A 0H0

Ron Dewar, Coordonnateur exécutif

Sans frais : 1-888-975-5999

Téléphone : (867) 975-7800

Télécopieur : (867) 975-7870

Courriel : nniadmin@gov.nu.ca

L'objectif principal de la Politique NNI est de maximiser la participation des entreprises du Nunavut, des entreprises inuit et des entreprises locales dans le cadre des contrats octroyés par le gouvernement du Nunavut.

Régistre de données concernant les entreprises inuit

<http://inuitfirm.tunngavik.com/>

Nunavut Tunngavik Incorporated

C.P. 638, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Sans frais : 1-888-646-0006

Téléphone : (867) 975-4964

Télécopieur : (867) 975-4949

Le gouvernement du Nunavut et les ministères du gouvernement du Canada utilisent ce registre à des fins d'approvisionnement afin d'établir quelles entreprises du Nunavut sont considérées appartenir à des Inuit.

Délivrance de permis aux établissements touristiques et aux pourvoyeurs

Ministère du Développement économique et des Transports

Gouvernement du Nunavut

Qikiqtaaluk Nord

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 899-7338

Sans frais : 1-888-899-7338

Télécopieur : (867) 899-7348

Courriel : edt@gov.nu.ca

Qikiqtaaluk Sud

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 473-2679

Sans frais : 1-844-737-8628

Courriel : edt@gov.nu.ca

Kivalliq

www.gov.nu.ca/edt

Directrice : Laura Mackenzie

Téléphone : (867) 645-8458

Sans frais : 1-844-737-8627

Télécopieur : (867) 645-8455

Courriel : edt@gov.nu.ca

Kitikmeot

www.gov.nu.ca/edt

Téléphone : (867) 982-7459

Sans frais : 1-844-475-1166

Télécopieur : (867) 982-7453

Courriel : edt@gov.nu.ca

Les bureaux régionaux du ministère du Développement économique et des Transports sont le point de contact pour les entreprises qui souhaitent obtenir un permis d'établissement touristique ou de pourvoyeur.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Ajjiit, l'Association des médias du Nunavut

www.ajjiit.ca

C.P. 6011, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-6464 or 979-2672

Courriel : info@ajjiit.com ou chardewolff@gmail.com

Ajjiit, l'Association des médias du Nunavut offre des services de communications et de soutien à la formation aux membres de l'industrie cinématographique, télévisuelle et des nouveaux médias du Nunavut.

Nunavut Arts & Crafts Association (NACA)

www.nacaarts.org

C.P. 1539, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Suite #118, Astrohill

Ligne sans frais au Nunavut : (866) 979-7808

Téléphone : (867) 979-7808

Télécopieur : (867) 979-6880

La NACA offre du soutien pour la formation, la promotion, le développement de produits, la fourniture de matériaux et d'outils, et agit à titre de principale source de soutien et d'information pour le secteur des arts et de l'artisanat au Nunavut.

Tourisme Nunavut

www.nunavuttourism.com

C.P. 1450, Iqaluit, NU, X0A 0H0

Sans frais : 1-866-NUNAVUT (1-866-686-2888)

Ligne sans frais à l'extérieur de l'Amérique du Nord : 1-1800-491-7910

Services aux membres : (867) 979-6551

Courriel : info@nunavuttourism.com

Tourisme Nunavut aide les exploitants d'établissements touristiques à faire preuve d'excellence dans la conception et la prostration de leurs produits et services.

Chambre des mines des T.N.-O et du Nunavut

www.miningnorth.com

Suite103, 5102 50 Ave

C.P. 2818, Yellowknife, NT, X1A 2R1

Téléphone : (867) 873-5281

Télécopieur : (867) 920-2145

Courriel : info@miningnorth.com

Les membres de la chambre comprennent les producteurs miniers du nord, les sociétés d'exploration minière, les sociétés de forage et les compagnies aériennes, divers fournisseurs, expéditeurs et prospecteurs et un large éventail d'experts-conseils au service de l'industrie.

Bureau du Nunavut

C.P. 1019

Unité 116, Tukturnuk Tower (8e étage)

Astro Hill Complex

Iqaluit, NU X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-5291

Télécopieur : (780) 669-5681

SOUTIEN SECTORIEL

Division des ressources minérales et pétrolières

Ministère du Développement économique et des Transports

Gouvernement du Nunavut

www.gov.nu.ca/edt

Édifice 1104A, Inuksugait Plaza

C.P. 1000, SUCC. 1560, Iqaluit, NU X0A 0H0

Sans frais : 1-888-975-5999

Téléphone : (867) 975-7800

Télécopieur : (867) 975-7870

Courriel: edt@gov.nu.ca

La Division des minéraux et des produits pétroliers de DET supervise la prestation des programmes et favorise l'investissement dans le domaine des ressources minérales et pétrolières au Nunavut.

Division des pêches et de la chasse au phoque

Ministère de l'Environnement

Gouvernement of Nunavut

<http://www.gov.nu.ca/environment/information/fisheries-and-sealing>

Division des pêches et de la chasse au phoque

Ministère de l'Environnement

C.P. 1000, SUCC. 1390, Iqaluit, NU X0A 0H0

Téléphone : (867) 975-7700

Télécopieur : (867) 975-7742

Courriel : environment@gov.nu.ca

La Division des pêches et de la chasse au phoque du ministère de l'Environnement supervise la prestation des programmes et agit à titre de défenseur de l'industrie des pêches et de la chasse au phoque. Les programmes offerts par la division comprennent l'Inventaire des ressources côtières du Nunavut et le Programme communautaire de surveillance aquatique au Nunavut.

Remboursement de la taxe sur le carburant

Ministère des Finances

Gouvernement of Nunavut

<http://www.gov.nu.ca/finance/information/fuel-tax-rebate-program>

C.P. 1000, Station 200, Iqaluit, NU X0A 0H0

Sans frais : 1-877-212-6438

Téléphone : (867) 975-6000

Télécopieur : (867) 975-6099

Les entreprises peuvent être admissibles à un remboursement de la taxe sur le carburant utilisé pour des activités hors routes.

Nunavut Broadband Development Corporation (NBDC)

www.nunavut-broadband.ca

208 Sinaa Street

C.P. 2159, Iqaluit, NU X0A 0H0

Sans frais : 1-855-979-0575

Téléphone : (867) 975-0575

Courriel : oana@nunavut-broadband.ca

La NBDC est une société sans but lucratif enregistrée au fédéral et composée de membres représentant les intérêts des collectivités, des entreprises et des citoyens afin d'assurer aux individus et aux entreprises un accès à des services Internet à haute vitesse à un coût abordable dans toutes les collectivités du Nunavut.

Nunavut Film Development Corporation

www.nunavutfilm.ca

C.P. 2398, Iqaluit, NU X0A 0H0

Téléphone : (867) 979-3012

Télécopieur : (867) 979-3013

Courriel : info@nunavutfilm.ca

Le mandat de Nunavut Film est de favoriser et promouvoir le développement et la croissance de l'industrie cinématographique, télévisuelle et des nouveaux médias au Nunavut, et d'accroître à l'échelle nationale et internationale la visibilité du territoire comme lieu de tournage.

Service des délégués commerciaux du Canada (SDC)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

<http://tradecommissioner.gc.ca/index.aspx?lang=eng>

Sans frais au Canada : 1-888-306-9991

Téléphone : (613) 944-9991

Télécopieur : (613) 996-9709

Courriel: quebec.tcs-sdc@international.gc.ca

Le SDC fournit des conseils pratiques concernant les stratégies de marketing et de l'information fiable et à jour relative au marché et aux différents secteurs d'activités afin d'aider les entreprises canadiennes à faire des affaires à l'étranger.

Office de la propriété intellectuelle du Canada

<https://www.cipo.ic.gc.ca/>

Place du Portage I, 50 Victoria St, Room C-114.

Gatineau, QC, K1A 0C9

Téléphone : 1-866-997-1936

Télécopieur : (819) 953-7620

Courriel : cipo.contact@ic.gc.ca

L'OPIC est responsable de l'administration et du traitement de la majorité des dossiers liés à la propriété intellectuelle au Canada.

D: Programmes gouvernementaux de soutien aux entreprises

Programmes du gouvernement du Nunavut soutenant le développement des entreprises

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, veuillez communiquer avec l'agent de développement économique communautaire de votre collectivité ou le Centre de service aux entreprises Canada Nunavut

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES ARTS

Les artistes et les organisations artistiques admissibles peuvent présenter des demandes de financement dans le cadre de ce programme, notamment pour des déplacements, de la production musicale, des activités de marketing ou de l'innovation.

CENTRES D'AIDE AUX ENTREPRISES

Les centres d'aide aux entreprises dans chaque région appuient le développement et la croissance de nouvelles petites et moyennes entreprises ou déjà existantes en offrant des prêts et des services de soutien technique aux entreprises.

CENTRE DE SERVICES AUX ENTREPRISES CANADA NUNAVUT

Le Centre de services aux entreprises Canada-Nunavut offre une combinaison de produits, de services, de publications et de conseils d'experts pour aider les clients à obtenir des renseignements complets sur un large éventail de sujets comme la rédaction d'un plan d'affaires, le démarrage d'une entreprise, la recherche de nouveaux marchés et la préparation pour l'exportation. La complexité de traiter avec différents paliers de gouvernement est atténuée en offrant un guichet unique pour obtenir un large éventail de renseignements au sujet des services gouvernementaux, des programmes et des règlements relatifs au monde des affaires. De plus, chaque centre dispose d'une vaste collection de documents concernant l'aide gouvernementale et non gouvernementale pouvant être utilisée par les clients et d'agents d'information chargés d'aider les clients.

CHAMBERS OF COMMERCE

De l'aide est fournie aux chambres de commerce régionales afin qu'elles soutiennent le développement des entreprises au moyen d'activités de promotion, de formation ou de défense des intérêts de leurs membres.

AIDE AU TRANSPORT POUR LA PÊCHE COMMERCIALE

Ce programme subventionne les coûts de transport des produits de la pêche commerciale afin que les pêcheurs puissent soutenir la concurrence des producteurs de l'extérieur du Nunavut.

PROGRAMME DE TOURISME COMMUNAUTAIRE ET DES INDUSTRIES CULTURELLES

Ce programme vise à renforcer l'infrastructure communautaire en matière de tourisme, et à stimuler le développement économique dans les secteurs de l'économie liés aux arts et au tourisme.

PROGRAMME DE DISTRIBUTION D'ALIMENTS TRADITIONNELS

Les fonds disponibles dans ce programme ont pour but de soutenir des projets qui aident les Nunavummiut à répondre à leurs besoins alimentaires de base en améliorant leur accès à des aliments traditionnels.

DÉVELOPPEMENT CINÉMATOGRAPHIQUE, TÉLÉVISION ET DES NOUVEAUX MÉDIAS

Ce programme offre du soutien aux productions ou aux coproductions du Nunavut dans les domaines suivants : coûts de main-d'œuvre, prêts de développement, aide à la mise en marché, perfectionnement professionnel, développement de l'industrie et formation.

DIVERSIFICATION DES PÊCHES

Ce programme soutient les initiatives de recherche et de développement générant des retombées à long terme pour l'ensemble de l'industrie et qui contribuent à la réussite des entreprises, des organisations et des individus grâce à des initiatives de développement et de diversification viables dans le domaine des pêches.

REMBOURSEMENT DE LA TAXE SUR LE CARBURANT

Ce programme permet aux individus d'obtenir un remboursement pour le mazout ou l'essence consommés dans les véhicules engagés dans des activités hors route comme la chasse, la pêche, le piégeage, les activités de pourvoirie, le tourisme, la prospection, l'exploitation de carrières et l'exploration minière.

NUNAVUT BROADBAND DEVELOPMENT CORPORATION

La Nunavut Broadband Development Corporation s'assure que les individus et les entreprises ont accès à des services Internet à haute vitesse à un coût abordable dans toutes les collectivités du Nunavut.

SOCIÉTÉ DE CRÉDIT COMMERCIAL DU NUNAVUT

La Société de crédit commercial du Nunavut offre du financement et du microfinancement afin de soutenir les entreprises qui présentent un risque plus élevé sous forme de prêt à terme, de garanties de prêts et de dépôt de garantie de prêt aux entreprises qui ne peuvent obtenir le financement requis de la part des institutions financières traditionnelles. La Société de crédit commercial du Nunavut peut fournir des prêts individuels jusqu'à un montant maximum de 1 000 000 \$.

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DU NUNAVUT

La Société de développement du Nunavut soutient le développement des entreprises dans les domaines des arts et de l'artisanat et de la production alimentaire.

FONDS DE FORMATION DANS LE DOMAINE MINIER DU NUNAVUT

Ce fonds verse des contributions à justifier dans le but d'élaborer, de coordonner et d'offrir de la formation à des Nunavummiut dans le domaine minier.

PROGRAMME DE PROSPECTION DU NUNAVUT

Les prospecteurs admissibles peuvent présenter une demande de contribution couvrant les frais de prospection de base lors d'expéditions de recherche de minéraux au Nunavut.

PROGRAMME DE SOUTIEN DES PETITES ENTREPRISES

Ce programme a pour but principal de soutenir la croissance des petites entreprises émergentes, des organisations communautaires et des particuliers. Seuls les résidents du Nunavut et les entreprises appartenant majoritairement aux résidents du Nunavut ont accès au programme. Trois fonds sont liés à ce programme :

Fonds pour les perspectives d'avenir des petites entreprises

Ce fonds appuie le démarrage et l'expansion d'entreprises. Il comprend le soutien à l'élaboration d'un plan d'affaires et de commercialisation, et soutient aussi les nouveaux projets pilotes et les entreprises en difficulté.

Fonds de formation des entrepreneurs

Ce fonds aide les entreprises par le biais de la formation et de l'acquisition de compétences. La formation admissible comprend la comptabilité, la tenue de livres, le démarrage d'entreprise, la sécurité dans le secteur du tourisme et la gestion des risques. Il aide également à la création de programmes de suivi d'entreprises.

Sustainable Livelihood Fund

This fund supports activity in the tourism, arts and crafts and harvesting sectors. It provides assistance to overcome immediate legal or bookkeeping problems and support the purchase of tools and other minor capital items. It also helps pay for tourism operators' liability insurance.

PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS STRATÉGIQUES

Ce programme offre du soutien aux municipalités, aux sociétés sans but lucratif, aux sociétés et aux entreprises détenues en majorité par des résidents du Nunavut. Dans le cadre de ce programme, les entreprises peuvent recevoir une contribution pour payer les coûts de démarrage et d'expansion. Les municipalités, ainsi que les sociétés sans but lucratif et les sociétés par actions peuvent recevoir du financement pour la formation, la commercialisation et le développement communautaire. Ce fonds comprend deux programmes.

Fonds de participation au capital du Nunavut

Ce fonds aide les entreprises à concevoir un montage financier complet en vue du démarrage ou de l'expansion de leur entreprise. Il fournit des contributions à des entreprises dans des secteurs stratégiques de développement économique du Nunavut.

Fonds des assises économiques du Nunavut

Ce fonds contribue à bâtir l'économie des collectivités dans des secteurs clés de l'économie du Nunavut. Il verse des contributions pour la tenue d'événements, le perfectionnement professionnel, l'éducation et la formation et des biens communautaires durables.

Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter ces sites :

<http://gov.nu.ca/fr/edt/programs-services/programme-de-soutien-aux-petites-entreprises>

<http://gov.nu.ca/fr/edt/programs-services/programme-dinvestissements-strategiques>

E: Acronymes : mots formés des premières lettres d'autres mots

AANC	Affaires autochtones et du Nord Canada	DPA	Déduction pour amortissement
AC	Atuqtuarvik Corporation	EAC	Entreprise autochtone Canada
ADE	Agent de développement économique (également ADEC)	EDC	Exportation et Développement Canada
ADEC	Agent de développement économique communautaire (également ADE)	FFPM	Forces, faiblesses, possibilités, menaces
ARC	Agence du revenu du Canada (anciennement l'ADRC)	FPEC	Programme de financement des petites entreprises du Canada
B2B	Business-to-Business (opérations entre entreprises)	KCFI	Kitikmeot Community Futures Incorporated
BDC	Banque de développement du Canada	KEDC	Kitikmeot Economic Development Commission
CAEB	Centre d'aide aux entreprises de Baffin	KPID	Kivalliq Partners in Development
CAEK	Centre d'aide aux entreprises de Kivalliq (Keewatin)	NACA	Nunavut Arts & Crafts Association
CPV	Coût des produits vendus	NBDC	Nunavut Broadband Development Corporation
CSECN	Centre de service aux entreprises Canada-Nunavut	NE	Numéro d'entreprise
CSTIT	Commission de la sécurité au travail et de l'indemnisation des travailleurs	NF	Nunavut Film Development Corporation
CUP	Code universel des produits	NNI	Nunavummi Nangminiaqqtunik Ikajuuti (Politique ou Secrétariat)
DET	Ministère du Développement économique et des Transports (Nunavut)	NUANS	Système informatisé pour la recherché de dénominations sociales et de marques de commerce
DP	Demande de propositions	ODEC	Organisme de développement économique communautaire inuit

ORI	Organisation régionale inuit
PAI	Plan d'affaires interactif
PIS	Programme d'investissement stratégique
PME	Petites et moyennes entreprises
PSPE	Programme de soutien aux petites entreprises
QC	Qiqiktaaluk Corporation
R et D	Recherche et Développement
RCC	Renforcement des capacités communautaires
RCI	Rendement du capital investi
RCP	Rendement des capitaux propres
SCCN	Société de crédit commercial du Nunavut
SCG	Ministère des Services communautaires et gouvernementaux (Nunavut)
SDN	Société de développement du Nunavut
TN	Tourisme Nunavut
TPS	Taxe sur les produits et services
VAN	Valeur actualisée nette

Faits intéressants

Ce que vous devez savoir

- L'élaboration d'une stratégie de marketing peut permettre à une entreprise de concentrer ses ressources limitées sur les meilleures occasions d'affaires qui s'offrent à elle pour augmenter les ventes et obtenir un avantage concurrentiel durable.
- L'embauche de personnel pour exécuter le travail que vous ou votre partenaire pourriez accomplir ajoute à vos coûts et diminue votre profit. Versez-vous d'abord un salaire, et procédez à une embauche uniquement lorsque vos activités commerciales exigeront la présence d'employés supplémentaires.
- Iqaluit compte environ 25 pour cent de la population du Nunavut, mais possède environ la moitié de toutes les entreprises du territoire.
- Nous connaissons tous des concepts inuit ayant servi de fondement à des entreprises rentables pour d'autres, notamment le kayak et certains types de vêtements. Les entreprises peuvent utiliser les marques de commerce et les brevets pour protéger leur propriété intellectuelle. Pour plus d'information à ce sujet, visitez le site de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada à l'adresse <http://opic.gc.ca>.
- Malgré les défis, la création d'entreprises au Nunavut a augmenté de 50 pour cent depuis 1999. Cela reflète le désir des entrepreneurs inuit et non inuit de participer à la croissance économique rapide du Nunavut.
- Il existe au Nunavut des créneaux offrant des possibilités intéressantes dans certaines industries, notamment l'exploitation minière, les arts et l'artisanat, le tourisme, la pêche, le transport et la vente au détail. Trouvez votre créneau, puis explorez de quelle manière votre entreprise pourra se démarquer auprès de ses clients.
- Le risque est inhérent à l'exploitation d'une entreprise, ce qui rend le succès d'autant plus satisfaisant. Puisqu'il n'existe aucune garantie de réussite de l'entreprise - la possibilité que votre entreprise perde de l'argent est toujours présente. Vous réduisez le niveau de risque en faisant vos recherches et en surveillant étroitement vos dépenses et vos finances.
- La fidélité des clients est le comportement qu'ils présentent en effectuant des achats répétés. Si les clients reçoivent un bon service et un produit de qualité, ils vont probablement continuer à faire des affaires avec vous dans le futur.
- Les agents de développement économique (ADE) sont une source utile d'information et de soutien pour les entreprises locales, et l'une des premières personnes à qui vous devriez parler de votre idée d'entreprise. Les agents de développement économique sont situés dans toutes les collectivités

du Nunavut, habituellement au bureau de hameau. Consultez la liste des coordonnées à l'Annexe C pour y trouver l'ADE de votre collectivité.

- Le chapitre 24 de l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut stipule que « Le gouvernement du Canada et le gouvernement territorial prennent des mesures raisonnables visant à appuyer et à aider les entreprises inuit, conformément aux dispositions du présent chapitre, pour qu'elles puissent faire concurrence aux autres entreprises en vue de l'obtention des marchés de l'État. » Les entreprises qui sont admissibles en vertu du chapitre 24 sont inscrites au Registre des entreprises inuit de NTI.
- Votre plan d'affaires deviendra obsolète au gré de l'évolution et du développement de votre entreprise. Assurez-vous de le tenir à jour. Cela est important en cas de besoin de financement supplémentaire pour un projet d'expansion, mais c'est aussi une bonne façon de mesurer vos réussites et vos défis, et d'adapter vos objectifs en fonction de ce que vous avez appris.

Dans les faits

- Plusieurs services aux entreprises sont offerts uniquement en anglais, ce qui peut s'avérer frustrant pour les propriétaires d'entreprises du Nunavut qui souhaitent travailler en langue inuit. La plupart des services en lignes, les institutions bancaires et les ministères du gouvernement fédéral offrent des services uniquement en anglais ou en français.
- Les entreprises ont besoin de services et de soutien qui ne sont pas facilement disponibles dans de nombreuses collectivités du Nunavut. Ces services comprennent notamment les fournitures de bureau et les services de comptabilité, mais surtout les services bancaires.
- Selon les estimations, le nombre d'entreprises par tranche de population de 1000 personnes est de 21 au Nunavut, bien inférieur à la moyenne canadienne de 35. Qu'est-ce que cela nous enseigne ? Premièrement, ces statistiques montrent que le démarrage d'une entreprise au Nunavut est difficile, mais qu'il existe d'autre part de nombreuses possibilités de croissance pour les entreprises dans le territoire.
- Les coûts de main-d'œuvre sont généralement plus élevés au Nunavut qu'ailleurs au Canada. Le coût élevé de la vie au Nunavut contribue, en partie, aux salaires plus élevés. Les entreprises au Nunavut sont en concurrence avec le gouvernement, les organisations inuit et de grandes sociétés d'exploitation des ressources qui paient des taux horaires supérieurs afin d'attirer des travailleurs qualifiés.
- La population du Nunavut n'est pas très élevée, et de ce fait représente un bassin de clientèle peu élevé pour les entreprises locales. Il est nécessaire d'exporter pour atteindre un plus grand marché, ce qui entraîne des coûts élevés de transport et de communications. Le développement du commerce électronique a aidé certaines entreprises du Nunavut à joindre un plus grand nombre de clients à l'extérieur du territoire.

- Au Nunavut, il est difficile de trouver des institutions ou des individus prêts à investir dans votre entreprise ou à fournir du soutien et des conseils financiers. En l'absence d'épargne personnelle ou d'établissements de crédit dans les collectivités, il est difficile pour de nombreuses petites entreprises d'obtenir du financement. Le manque de possibilités de financement complique la vie des entrepreneurs locaux souhaitant matérialiser leurs idées d'affaires.
- Le Nunavut est l'un des endroits d'affaires les plus dispendieux au Canada. Les tarifs d'électricité commerciaux, les coûts d'assurance et les coûts de transport sont les plus élevés au Canada.
- Selon les estimations, le nombre d'entreprises par tranche de population de 1000 personnes est de 21 au Nunavut, bien inférieur à la moyenne canadienne de 35. Un tel rassemblement d'entreprises est typique des grands centres urbains du Canada. Toutefois, en raison de la structure décentralisée du gouvernement du Nunavut et des grands projets privés de développement des ressources à proximité d'autres collectivités, les entrepreneurs situés à l'extérieur d'Iqaluit ont de nouvelles possibilités de la croissance pour leurs entreprises.
- La fidélité des clients est le comportement qu'ils présentent en effectuant des achats répétés. Si les clients reçoivent un bon service et un produit de qualité, ils vont probablement continuer à faire des affaires avec vous dans le futur.
- Être dans les affaires exige la tenue d'une comptabilité quotidienne! Vous devez tenir des registres complets de vos transactions financières, y compris les détails et les copies des factures et des reçus, des paiements de factures, du registre de paye et des relevés bancaires.

Conseils

- N'oubliez pas que votre réseau fonctionne pour vous! Ne craignez pas de poser beaucoup de questions. Vous devez être à l'aise avec tous les aspects de votre entreprise.
- Faites vos devoirs! Plus vous en savez au sujet de vos clients plus il sera facile d'offrir les produits ou les services appropriés et d'élaborer des stratégies pour améliorer le service à la clientèle.
- Assurez un suivi étroit de vos taxes et impôts! Beaucoup d'entrepreneurs se sont heurtés à de graves problèmes parce qu'ils n'ont pas effectué le suivi adéquat des taxes et des impôts qu'ils devaient payer. Si vous n'êtes pas certains de la marche à suivre, communiquez avec l'Agence du revenu du Canada, ou embauchez un comptable ou un commis-comptable pour vous aider.
- Le Centre de service aux entreprises du Canada offre de l'aide pour démarrer une entreprise par le biais du site «Avant de lancer son entreprise» qui est accessible en ligne à l'adresse www.canadabusiness.ca/eng/page/3422/. Vous

pouvez communiquer avec le bureau du Nunavut au 1-877-499-5199 pour obtenir de l'aide. Vous pouvez également consulter un autre excellent guide de démarrage d'une entreprise sur le site Web de la Banque de développement du Canada à <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/how-start-business-canada.aspx>

- Lorsque vous parlez affaires, vous parlez un nouveau langage composé de nombreuses expressions particulières. Ce guide comprend, à l'annexe B, un glossaire de plusieurs expressions accompagnées de leurs définitions.
- La recherche, la planification et l'honnêteté envers soi sont les bases d'une entreprise prospère. Ne vous trompez pas en pensant que vous savez tout dès le départ.
- Ciblez des objectifs réalistes. Rêvez grand, mais commencez petit. Les attentes irréalistes sont une cause fréquente d'échec d'une entreprise.
- Rédigez le résumé de votre plan d'affaires en dernier, après avoir rédigé toutes les autres sections. Rédigez un texte qui captera l'intérêt du lecteur. Si les lecteurs sont intéressés, ils voudront en apprendre davantage et seront plus susceptibles de travailler avec vous.
- Le site Web d'Industrie Canada et le site Web de l'Association des banquiers canadiens présentent des sources potentielles de financement pour les petites entreprises. Vous pouvez consulter le site <http://www.cba.ca/fr/consumer-information/45-small-business-services/474-small-business-financing>
- Vous pouvez toujours planifier une expansion, mais ne le faites pas tant que vous n'avez pas la certitude que vos revenus peuvent couvrir les frais d'exploitation supplémentaires. Laissez vos revenus de ventes dicter vos projets d'expansion, et non uniquement vos rêves.
- Ciblez des objectifs réalistes. Rêvez grand, mais commencez petit. Les attentes irréalistes sont une cause fréquente d'échec d'une entreprise.
- Profitez de la technologie et tenez-vous à jour dans ce domaine. Utilisez les médias sociaux pour réduire vos coûts publicitaires.