

Guide du démarrage d'entreprise

Avoir son entreprise de service seul ou avec des partenaires peut présenter plusieurs atouts financiers non négligeables. La possibilité de voir sa rémunération augmenter est bien réelle. Toutefois, avant de vous lancer dans cette aventure, voici quelques éléments à retenir.



Bénéficiez des conseils d'un mentor

Les entrepreneurs croient souvent, à tort, que le mentorat n'est utile que lorsqu'ils doivent faire face à une problématique. Pourtant, demander des conseils à un mentor n'est pas un signe de faiblesse. Au contraire, l'entrepreneur qui fait appel à un mentor dès le départ sera mieux préparé à gérer des situations difficiles et profitera ainsi de son expérience pour prendre des décisions éclairées et réfléchies.

Les risques du démarrage d'entreprise

Votre capacité d'aller recruter de nouveaux clients est le défi le plus important. Si vous n'êtes pas un développeur-né, vous risquez de ne pas être en mesure de faire valoir vos services, et ce, même si vous êtes très qualifié. Le développement des affaires est difficile et exige un réseau de contacts étendu et beaucoup de démarchage.

Par ailleurs, si les clients se font rares, vos créanciers le remarqueront, car vos états financiers démontreront rapidement des faiblesses. De plus, à ce moment, les banques qui vous financent pourraient vouloir resserrer leurs suivis et leurs exigences.

Un démarrage d'entreprise plus lent que prévu ou une diminution de l'activité économique d'un cabinet sont des éléments suffisants pour rendre votre environnement financier précaire. Avant de vous lancer en affaires, assurez-vous d'avoir un compte de banque bien garni et peu de dettes. Cela vous permettra de passer à travers des périodes plus difficiles et de vous offrir le coussin financier nécessaire pour relancer vos activités.

Je me lance !

Vous avez de l'expérience dans votre domaine, votre réseau de contacts est établi et votre situation financière est enviable ? L'entrepreneuriat est peut-être pour vous ! Dans le cas d'une association avec un ou des partenaires, revoyez votre convention d'actionnaires et assurez-vous qu'elle est bien provisionnée avec de l'assurance vie. Si un des actionnaires décède, le capital versé permettra ainsi de racheter ses parts. Pensez également à considérer ces quelques risques d'affaires :

- › poursuites pour fautes professionnelles;
- › invalidité soudaine de votre partenaire ou de vous-même;
- › difficultés financières d'un de vos clients qui ne peut vous payer pour les services rendus;
- › risques d'industrie (exemple : les services d'architectures sont généralement moins en demande dans un environnement de ralentissement économique).

Heureusement, beaucoup de risques sont assurables et votre courtier d'assurance sera un allié d'importance dans le processus.

Se lancer en affaires n'est pas une mince tâche. Les professionnels dont vous faites partie ont toutefois l'avantage d'évoluer dans un milieu dont les services sont normalement demandés. N'oubliez pas que le défi de développer sa clientèle est important et à ne pas sous-estimer. Enfin, si vous croyez en vos moyens, la persévérance sera souvent votre meilleure alliée.

Vous souhaitez en savoir plus ? Vous pouvez compter en tout temps sur la compétence et la disponibilité de nos directeurs de comptes.

bnc.ca/entreprises