



Le programme de formation pour les entrepreneurs en démarrage d'entreprise, s'adresse en premier lieu aux participants de la mesure de Soutien au travailleur autonome (STA).

Les ateliers de formation se veulent un survol des concepts reliés au processus de démarrage d'une entreprise. Ils ont comme objectif de susciter et d'éveiller le questionnement en rapport avec votre propre projet d'entreprise.

Ce sont des professionnels expérimentés, qui viendront vous renseigner, vous former, dans leur domaine respectif, sur les multiples facettes entourant la création d'une entreprise.

Ces ateliers auront lieu à la Maison du Citoyen, située au 184, rue Saint-Eustache, à Saint-Eustache. Nous vous prions d'utiliser les aires de stationnement de la ville.

Vous devez vous inscrire le plus rapidement, **le nombre de places étant limité.**

Vous pouvez vous inscrire en ligne en accédant au calendrier à la page d'accueil de notre site Web ou par téléphone, auprès de Mme Chantal Ladouceur, au CLDDM, en composant le : (450) 472-1502, poste : 221.

France Gamache
Commissaire au développement économique



PARTENAIRE DE NOS PME

**Saint-Eustache
Deux-Montagnes
Sainte-Marthe-sur-le-Lac
Saint-Joseph-du-Lac
Pointe-Calumet
Oka
Saint-Placide**

**Appelez-nous pour
prendre rendez-vous !**

**Centre local de développement de la
MRC de Deux-Montagnes (CLDDM)**

1, place de la Gare, bureau 304
Saint-Eustache (Québec) J7R 0B4

Téléphone : (450) 472-1502 • Télécopieur : (450) 491-7893

www.clddm.com

info@clddm.com



Emploi
Québec

PROGRAMME DE FORMATION

AUTOMNE 2010

**Offert aux entrepreneurs
en démarrage d'entreprise**

C'est le temps de s'inscrire !

**Des frais d'inscription au montant de 35 \$
pour l'ensemble des formations sont
payables en argent ou par chèque,
au plus tard,
le 1 septembre 2010, au CLD de la MRC de
Deux-Montagnes (CLDDM).**



DROIT DES AFFAIRES

- Explication des différentes formes juridiques ● Convention d'associés et d'actionnaires ● Bail commercial ● Contrat de financement, incluant le cautionnement personnel et le dossier de crédit ● Mesures de redressement avec vos créanciers.

Conférencière : M^e Mylène Turcotte, avocate

TENUE DE LIVRES ET COMPTABILITÉ

- Préparation de l'information financière à jour ● Explication de la documentation requise pour la préparation des états financiers (caisse déboursés, caisse recettes, journal des ventes, journal des achats, immobilisations, livre de payes, grand livre, journal général, conciliation bancaire, etc.) ● Logiciels de comptabilité disponibles sur le marché ● Choix d'une structure légale et implications financières ● Comptabilité de caisse et/ou comptabilité d'exercice ● États financiers ● Fin d'année.

Conférencière : Mme Chantal Longtin, ca. Cloutier Longtin

FISCALITÉ I ET II

- Frais de démarrage ● Dépenses automobile ● Frais de local à domicile ● Amortissement ● Autres dépenses d'entreprise ● Services gouvernementaux aux entreprises ● Incorporation de son entreprise ● Pertes d'entreprise ● Tenue de livres et registres ● Exigences de production ● Acomptes provisionnels ● Vérification ● Particularités de Revenu Québec.

Conférencier : M. Carol Gagnon, Revenu Canada

SERVICE MENTORAT D'AFFAIRES DU CLDDM

- Témoignages de deux entrepreneurs d'expérience (Mentors) ● Partage de vécu en affaires ● Anecdotes ● Pièges à éviter ● Bons coups ● Service de Mentorat d'affaires du CLDDM : bref partage du Chef Mentor et d'un Mentoré.

Conférencier : M. Normand Lemay, CLDDM

APPROVISIONNEMENT

- Rôle de l'approvisionnement dans l'organisation ● Qu'est-ce qu'un acheteur et son rôle dans l'organisation ● Les aspects légaux des achats ● Stratégies, principes et techniques de la négociation ● Fournisseurs de produits et fournisseurs de service ● Principes des contrôles d'inventaire.

Conférencier : M. Jim Colmer, Ing., James Colmer consultation Inc.

DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE (Module I)

- C'est bien beau d'avoir les meilleurs produits du monde et d'offrir le meilleur service mais si personne ne le sais à quoi bon ● Identifier sa clientèle cible et choisir les bons médias pour les rejoindre ● Explorer les grandes règles de base du marketing et identifier différentes stratégies afin de bien vous positionner et surtout de vous faire connaître.

Conférencier : M. Serge Comtois, Autre chose formation

LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE (Module II – Pré-requis Module I)

- Nous sommes souvent débordés par le travail et nous négligeons souvent, par manque de temps mais plus souvent qu'autrement par manque d'intérêt, l'importance de développer notre réseau d'affaires ● Qu'est-ce qu'un réseau d'affaires Comment faire du réseautage ● Comment se présenter ● Différentes techniques et stratégies de réseautage seront présentées et vous aurez à vous présenter ● C'est le temps de passer à l'action et de développer son réseau.

Conférencier : M. Serge Comtois, Autre chose formation

VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX (Module III – Pré-requis Module II)

- Yes! Un autre client qui entre dans le commerce ● Qu'est-ce que je pourrais bien faire pour le satisfaire ● Comment vais-je m'y prendre afin de m'assurer que j'aurai comblé tous ses besoins ● Tout un défi direz-vous ● Découvrez comment établir un premier bon contact et amener le client à préciser ses besoins, à contrer ses objectifs et à clore la vente ● C'est à l'aide de quelques techniques que vous réussirez à faire de chaque action de vente un véritable succès.

Conférencier : M. Serge Comtois, Autre chose formation

INTRODUCTION AU MARKETING WEB

- L'internet fait partie intégrante du processus d'achat du consommateur moderne ● Comment se démarquer de nos concurrents ● Comment faire en sorte que les gens nous trouvent dans cet océan qu'est le Web ● Blog, Page Web, référencement, achat de pub sur internet, espace dans les répertoires, Twitter, Facebook, Youtube, info lettre ● Par quoi commencer ● C'est ce que nous aborderons dans cette rencontre qui vous mettra en appétit sur les possibilités que nous offre le Web.

Conférencier : M. Philippe Lescan, Collège Lionel-Groulx



FORMATION AUTOMNE 2010

Les ateliers ont lieu à la
Maison du Citoyen
située au 184, rue Saint-Eustache
à Saint-Eustache (QC) J7R 2L7

DATE	SUJET	HORAIRE
Jeudi, 9 septembre	DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE Module I	8 h 30 à 12 h
Vendredi, 10 septembre	TENUE DE LIVRES	8 h 30 à 12 h
Jeudi, 16 septembre	COMPTABILITÉ	8 h 30 à 12 h
Vendredi, 17 septembre	INTRODUCTION AU MARKETING WEB	8 h 30 à 12 h
Jeudi, 23 septembre	DROIT DES AFFAIRES	8 h 30 à 12 h
Vendredi, 24 septembre	LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE Module II – Pré-requis I	8 h 30 à 12 h
Jeudi, 30 septembre	FISCALITÉ I ET II	8 h 30 à 12 h
Vendredi, 1 octobre	APPROVISIONNEMENT	9 h à 12 h
Jeudi, 7 octobre	FISCALITÉ I ET II	8 h 30 à 12 h
Vendredi, 8 octobre	VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX Module III – Pré-requis II	8 h 30 à 12 h
Jeudi, 14 octobre	SERVICE MENTORAT D'AFFAIRES DU CLDDM	8 h 30 à 12 h