



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 est limité.**

Vous devez vous inscrire, par téléphone, auprès de Mme Chantal Ladouceur, au CLD de la MRC de Deux-Montagnes, 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**

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

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

[www.clddm.com](http://www.clddm.com)

[info@clddm.com](mailto:info@clddm.com)



Emploi  
Québec

## PROGRAMME DE FORMATION

**HIVER 2010**

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

**C'est le temps de s'inscrire !**

**Des frais d'inscription au montant de 25 \$  
pour l'ensemble des formations sont  
payables en argent ou par chèque,  
au plus tard,  
le 1 février 2010, au CLD de la MRC de  
Deux-Montagnes.**



### 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<sup>e</sup> 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*

### TAXES TPS ET TVQ

- Principes généraux de la TPS et de la TVQ ● Fournitures taxables, exonérées ou détaxées ● Où et Quand doit-on s'inscrire ● Crédits de taxes sur les intrants (CTI) et remboursements de taxes sur les intrants (RTI) ● Tenue de livres et facturation ● Perception et remise de taxes ● Responsabilités et production des déclarations de taxes.

*Conférencière : Mme Marie-Andrée Beaudoin, Ministère du Revenu*

### 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*

### INTERNET ET LES AFFAIRES

- Comprendre les différents aspects et la terminologie de l'Internet pour les affaires ● Noms de domaine ● Hébergement ● Référencement ● Blog et autres ● Analyser ses besoins en la matière et les erreurs à éviter.

*Conférencier : M. Sylvain Joannette, Artes média*



## FORMATION HIVER 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       |
|----------------------|---|---------------|
| Judi, 4 février      | TENUE DE LIVRES   | 8 h 30 à 12 h |
| Vendredi, 5 février  | DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE<br>Module I | 8 h 30 à 12 h |
| Judi, 11 février     | COMPTABILITÉ  | 8 h 30 à 12 h |
| Vendredi, 12 février | INTERNET ET LES AFFAIRES  | 8 h 30 à 12 h |
| Judi, 18 février     | DROIT DES AFFAIRES  | 8 h 30 à 12 h |
| Vendredi, 19 février | LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE<br>Module II – Pré-requis I   | 8 h 30 à 12 h |
| Judi, 25 février     | TAXES TPS ET TVQ  | 9 h à 12 h    |
| Vendredi, 26 février | FISCALITÉ I et II   | 8 h 30 à 12 h |
| Judi, 4 mars         | APPROVISIONNEMENT   | 9 h à 12 h    |
| Vendredi, 5 mars     | VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX<br>Module III – Pré-requis II       | 8 h 30 à 12 h |
| Vendredi, 12 mars    | FISCALITÉ I ET II   | 8 h 30 à 12 h |