



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 salle de classe du Pôle universitaire Paul Gérin-Lajoie, au 1, place de la Gare (rez-de-chaussée), à Saint-Eustache. Nous vous prions d'utiliser les aires de stationnement de la ville.

Vous devez vous inscrire en visitant notre site Internet www.clddm.com

Faites vite ! Le nombre de places est limité.

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

info@clddm.com



Emploi
Québec 

PROGRAMME DE FORMATION

HIVER 2012

Offert aux entrepreneurs
en démarrage d'entreprise

C'est le temps de s'inscrire !

Des frais d'inscription au montant de 50 \$
pour l'ensemble des formations sont
payables en argent ou par chèque,
au plus tard, le 2 février 2012,
au CLD de la MRC de Deux-Montagnes.



DROIT DES AFFAIRES

● Vous souhaitez partir en affaires ou vous l'êtes déjà et pensez à apporter des changements à vos façons de faire? ● Quels sont les principaux types d'entreprise d'un point de vue juridique? ● Quelles sont leurs principales caractéristiques, les formalités de constitution, les responsabilités reliées à chacun des types d'entreprise? ● Comment choisir le type d'entreprise qui nous convient? ● Vous avez à signer des contrats pour votre entreprise et à préparer des contrats à faire signer par vos clients ● Quelles sont les principales règles à connaître? ● Présentation générale sur certains contrats (le contrat de cautionnement, le bail commercial, le contrat de travail, la convention entre actionnaires ou associés) – Trucs et conseils en survol (mesures de redressement avec vos créanciers, votre entreprise et votre situation personnelle : testament, union de fait, mariage ou union civile).

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.

Conférencier : M. André-Pierre Trottier ca.

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.

Conférencier : M. Jean-Michel Lescouffair, 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 II – Pré-requis 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 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



FORMATION

Hiver 2012

Les ateliers ont lieu à la
salle de classe du
Pôle universitaire Paul Gérin-Lajoie
Au 1, place de la Gare (rez-de-chaussée)
Saint-Eustache (QC) J7R 0B4

DATE	SUJET	HORAIRE
Jeudi 9 février	LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE (Module I)	8 h 30 à 12 h
Jeudi 16 février	TENUE DE LIVRES	8 h 30 à 12 h
Vendredi 17 février	FISCALITÉ I ET II	8 h 30 à 12 h
Jeudi 23 février	COMPTABILITÉ	8 h 30 à 12 h
Vendredi 24 février	FISCALITÉ I ET II	8 h 30 à 12 h
Jeudi 1 mars	DROIT DES AFFAIRES	8 h 30 à 12 h
Vendredi 2 mars	TAXES TPS ET TVQ	8 h 30 h à 12 h
Jeudi 8 mars	DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE (Module II – Pré-requis I)	8 h 30 à 12 h
Vendredi 9 mars	APPROVISIONNEMENT	9 h à 12 h
Vendredi 16 mars	VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX (Module III – Pré-requis II)	8 h 30 à 12 h