



Le programme de formation en démarrage d'entreprise est destiné aux nouveaux entrepreneurs. Il s'agit d'un survol des concepts reliés au démarrage et à la gestion d'une entreprise.

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

Ces ateliers auront lieu à la **MRC de Deux-Montagnes, située au 1, place de la Gare, 3<sup>e</sup> étage, salon des Bâtisseurs, à Saint-Eustache, de 8 h 30 à 12 h.**

*Nous vous prions d'utiliser les aires de stationnement de la ville derrière l'aréna qui ne requiert pas de vignette.*

**Information et inscriptions :**  
**[scubillosrenaud@mrc2m.qc.ca](mailto:scubillosrenaud@mrc2m.qc.ca)**

**450 491-1818, poste 233**

**MRC de Deux-Montagnes**

1, place de la Gare, bureau 301  
 Saint-Eustache (Québec) J7R 0B4  
 Téléphone : (450) 491-1818

## PROGRAMMATION

DATE	SUJET
13 février 2020	DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE
19 février 2020	MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX NÉGOCIER
27 février 2020	PLAN DE COMMERCIALISATION
3 mars 2020	COMPTABILITÉ DE BASE
4 mars 2020	FISCALITÉ 1
5 mars 2020	VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX
10 mars 2020	LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE
11 mars 2020	FISCALITÉ 2
12 mars 2020	LES MÉDIAS SOCIAUX
18 mars 2020	TPS – TVQ DE BASE
19 mars 2020	DROIT DES AFFAIRES
26 mars 2020	MES FINANCES MES CHOIX



## PROGRAMME DE FORMATION – DÉMARRAGE Hiver 2020

Clientèle ciblée : nouveaux entrepreneurs.

Coût\* : 250 \$ (taxes incluses) pour l'ensemble de la programmation.

**\*Gratuit pour les entrepreneurs de la mesure Soutien au Travail Autonome (STA).**

Frais d'inscription payables en argent ou par chèque à la MRC de Deux-Montagnes.

Date limite d'inscription : 12 février 2020.



### PLAN DE COMMERCIALISATION

- Votre budget
- Votre plan d'action
- Activités réalisées
- Résultats
- Vos objectifs
- Liens avec le plan d'affaires

**Formateur :** M. Denis Thibault, consultant en gestion

### COMPTABILITÉ DE BASE

- La comptabilité, pourquoi ?
- Le bilan et l'état des résultats
- Les principes comptables
- Comptabilisation des transactions
- La facturation

**Formateur :** M. Carol Gagnon, consultant

### FISCALITÉ 1

- Votre statut fiscal
- Les démarches gouvernementales : Immatriculation, RRQ, RQAP, Assurance Emploi, Fonds des services de santé
- Critères à considérer pour l'incorporation (ou non)
- Acomptes provisionnels

**Formateur :** M. Carol Gagnon, consultant

### FISCALITÉ 2

- Critères d'admissibilité d'une dépense
- Frais de représentation
- Congrès et formations
- Téléphone, Internet et cellulaire
- Dépenses automobiles
- Local de travail à domicile

**Formateur :** M. Carol Gagnon, consultant

### MES FINANCES MES CHOIX

- Apprivoiser l'épargne, la consommation, le crédit et en faire tes alliés
- T'outiller par rapport aux risques du surendettement et de la surconsommation
- Mieux connaître tes droits et obligations

**Formatrice :** Marilou Guimont, consultante

### TPS ET TVQ DE BASE

- Qui et quand doit-on s'inscrire ?
- La règle du 30 000 \$
- Fournitures détaxées
- Influence du lieu de livraison
- Les remboursements de taxes
- Situations particulières

**Formateur :** M. Carol Gagnon, consultant

### DROIT DES AFFAIRES

- Principaux types d'entreprise du point de vue juridique (principales caractéristiques, formalités de constitution et responsabilités) et comment choisir celle qui convient
- Présentation générale de certains contrats
- Survol de votre entreprise et situation personnelle

**Formatrice :** M<sup>e</sup> Danielle Lafleur  
Étude notariale Bélisles Inc.

### MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX NÉGOCIER

- Processus, attitudes et comportements de communication
- Styles d'influence et conséquences sur les autres
- Notions et concepts de négociation
- Processus et étapes de préparation
- Stratégies et techniques efficaces

**Formatrice :** Mme Johanne Panneton  
Autre Chose Formation

### DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE

- Règles de base du marketing
- Stratégies de Produit, Prix, Distribution, Promotion
- Segmentation et ciblage de la clientèle
- Analyse de la concurrence (benchmarking)
- Positionnement stratégique

**Formateur :** M. Serge Comtois  
Autre Chose Formation

### LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE

- Activité brise-glace
- Créer son premier réseau de contacts
- Techniques et stratégies de réseautage
- Agrandir et développer son réseau d'affaires
- Entretenir et utiliser son réseau efficacement

**Formateur :** M. Serge Comtois  
Autre Chose Formation

### VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX

- Notions et concepts de vente
- Analyse du besoin et expérience client
- Techniques pour contrer les objections
- Mesure et atteinte des objectifs

**Formatrice :** Mme Johanne Panneton  
Autre Chose Formation

### LES MÉDIAS SOCIAUX

- Facebook, LinkedIn et Twitter 101
- Quels médias choisir pour votre entreprise
- Comment démarrer vos médias sociaux
- Intégrer les médias sociaux dans vos stratégies marketing
- Comment élaborer votre plan d'action

**Formateur :** Mme Nathalie Bray  
Lumina Stratégies