

>>> Pour chaque idée d'affaires, il y a souvent un programme d'aide... mais où trouver le bon?



Jean-Noël Ndinga Obiang,
ing. MBA
Conseiller en gestion

Pour démarrer une entreprise, ça prend une idée d'affaires. On s'entend, des idées, on peut en trouver facilement, mais celles qui vont faire la différence et permettre une création de richesse économique, ne sont pas nombreuses. C'est pourquoi il existe tout un réseau d'encadrement et une panoplie de programmes d'aide pour favoriser aussi bien l'émergence des meilleures idées que la réalisation des projets d'affaires qui en découlent.

Quel que soit ce que vous voulez faire, que vous en soyez à l'étape d'une simple réflexion ou à la mise en œuvre de votre idée d'entreprise, il y a des chances qu'un programme d'aide spécifique vous convienne parfaitement. Les mesures de soutien, programmes et subventions offerts aux gens d'affaires sont nombreux. Tenez-vous bien, l'an dernier au Québec, certains répertoires en ont dénombré jusqu'à 1 800, dont une bonne part dédiée au démarrage d'entreprises.

Dans un tel contexte, il peut être ardu et très décourageant de trouver chaussure à son pied. Tout programme a sa propre mission, des objectifs, une clientèle cible et des conditions d'accès. Certains critères d'admissibilité peuvent porter sur l'individu, par exemple son âge. D'autres concernent le projet lui-même : le territoire d'implantation du projet, sa rentabilité, le degré d'innovation ou d'originalité, le secteur d'activité, l'impact social (création d'emplois ou autres), etc. Il faut bien définir son idée et circonscrire ses besoins, car chaque programme disponible est une réponse à une situation particulière ou à une problématique donnée.

Partir du bon pied

Il est important de frapper à la bonne porte si on veut gagner du temps. En pratique, les organismes multiservices d'aide aux entreprises constituent une excellente porte d'entrée. À titre d'exemple, le réseau des CDEC, bien implanté à Montréal, offre un service d'information, de référence et d'accompagnement. Les conseillers des CDEC peuvent aider les entrepreneurs, quel que soit leur âge ou le degré de développement de leur projet ou entreprise, à valider leur idée d'affaires, identifier rapidement toutes les mesures d'aide disponibles et les accompagner tout au long du développement de leur projet. D'autres organismes, s'adressant à des clientèles spécifiques, offrent également ce type de services, en général gratuitement.

Qui sait ? Vous détenez peut-être « l'idée du siècle ». Il serait dommage de la laisser mourir dans l'œuf alors qu'elle aurait pu éclore grâce à un programme d'aide approprié.

En savoir plus / Lire un témoignage

www.cdec-rpp.ca

www.journalderosemont.com



Il y a vraiment une foule de programmes potentiels pour aider une entreprise qui démarre, surtout dans le domaine de la haute technologie comme ce fut le cas pour nous. Il est donc très important de bien cibler les programmes : l'entreprise doit respecter les critères du programme et ce dernier doit aider l'entreprise à avancer. Dans plusieurs cas, l'investissement en temps ne vaut pas la peine. Mais à l'inverse, un programme bien ciblé peut faire beaucoup pour l'entreprise : argent frais et liquidités, reconnaissance du plan d'affaire et visibilité!

Au début de SCL Medtech, nous « tirions sur tout ce qui bouge », s'il y avait une subvention, j'étais prêt à remplir le formulaire. Pourtant, prendre un peu de temps pour bien lire toute la documentation et s'assurer que la subvention cadrerait dans notre plan stratégique – ou encore profiter de l'accompagnement de quelqu'un qui connaît l'ensemble des programmes - nous aurait permis, dans certains cas, de ne pas éparpiller nos énergies.

Avec le temps, nous nous sommes assagis et nous avons appris à bien sélectionner les programmes et les concours auxquels nous soumettons notre candidature. Ça nous permet de maximiser visibilité et retombées financières, tout en se consacrant d'abord et avant tout à la croissance de notre entreprise.

Notre premier bon coup a été de s'associer à un centre de recherche reconnu, le Centre Asthme et Travail, et de faire une demande aux Instituts de Recherche en Santé du Canada (IRSC) : même si nous ne recevions pas d'argent directement, le grand respect dont jouissent les IRSC a grandement facilité notre reconnaissance, tant dans la communauté scientifique que dans nos recherches subséquentes de financement.

Simon Leblond, président, SCL Medtech

Entreprendre aujourd'hui au cœur de Montréal

UNE CHRONIQUE DE LA CDEC ROSEMONT-PETITE-PATRIE RÉALISÉE EN COLLABORATION AVEC LE JOURNAL DE ROSEMONT-PETITE-PATRIE

>>> Il y a plusieurs programmes d'aide, mais où trouver le bon ?



Au début de SCL Medtech, nous « tirions sur tout ce qui bouge », s'il y avait une subvention, j'étais prêt à remplir le formulaire. Pourtant, prendre le temps de bien lire la documentation et s'assurer que la subvention cadre dans notre plan stratégique – ou encore profiter de l'accompagnement de quelqu'un qui connaît l'ensemble des programmes - nous aurait permis de ne pas éparpiller nos énergies. Mieux vaut se concentrer sur quelques subventions bien ciblées et maximiser l'argent et la visibilité que l'on en retire.

Simon Leblond, président, SCL Medtech

>>> À lire la semaine prochaine

cdec
Rosemont-Petite-Patrie
www.cdec-rpp.ca

JOURNAL DE
ROSEMONT
LA PETITE-PATRIE
www.journalderosemont.com

2799414