



Community Business Development Corporation

**WESTMORLAND ALBERT**

Corporation au bénéfice du développement communautaire

## Atelier de développement des affaires

### Sommaires des présentations et biographies des conférenciers

#### 1. Planification d'entreprise / Esprit d'entrepreneuriat – Wendy Keats

Wendy Keats est une consultante en développement organisationnel et commercial possédant plus de 40 ans d'expérience auprès de plus de 400 petites et moyennes entreprises dans pratiquement tous les secteurs de l'économie. Reconnue à l'échelle nationale pour son travail en développement économique, elle est réputée pour son expertise en formation, en accompagnement et en soutien au démarrage de nouvelles entreprises.

Elle est également médiatrice certifiée et a passé une dizaine d'années à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard à enseigner des compétences axées sur les intérêts à des propriétaires d'entreprises, des cadres supérieurs, des avocats et d'autres professionnels souhaitant prévenir et résoudre les conflits en milieu de travail.

Wendy est aussi une auteure prolifique et a formé des centaines de nouveaux entrepreneurs à la préparation de plans d'affaires.

#### Sommaire :

Cet atelier décrit la création d'un plan d'affaires, de l'idée à l'exécution, avec des sections sur la présentation de l'entreprise, l'opportunité de marché, l'avantage concurrentiel, les opérations, le personnel, les ventes, le marketing et les projections financières. Il insiste sur l'importance des recherches de marché, de prévisions réalistes et de la mise à jour régulière du plan. Le résumé exécutif et le « pitch » éclair sont présentés comme des outils essentiels pour convaincre investisseurs et partenaires.

#### 2. Flux de trésorerie / Tenue de livres et impôt sur le revenu (comptabilité) – Cecil Parks

Avec plus de 35 ans d'expérience en comptabilité et en développement des affaires, Cecil a consacré sa carrière à aider les petites entreprises à croître et à réussir. Après avoir travaillé pendant cinq ans au sein de cabinets comptables nationaux tels que KPMG et Grant Thornton, Cecil s'est joint au CBDC de Shediac comme agent de prêts et analyste de projets, soutenant les entrepreneurs du sud-est du Nouveau-Brunswick.

Depuis 30 ans, il est travailleur autonome à titre de consultant en affaires, se spécialisant dans le démarrage d'entreprises, la planification financière et la mise en place de systèmes comptables avec Sage 50, QuickBooks, Zoho Books et Wave Accounting. En plus de son travail de consultant, Cecil enseigne la tenue de livres, les notions de base en comptabilité et la gestion des flux de trésorerie aux propriétaires de petites entreprises depuis plus de 12 ans.

Cecil détient une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université de Moncton et adopte une approche pratique et réaliste pour aider les entrepreneurs à comprendre leurs chiffres et à assurer une croissance durable.

### **Sommaires :**

#### **Flux de trésorerie**

Cette présentation souligne que la mauvaise gestion de trésorerie est la principale cause d'échec des petites entreprises. Elle explique les erreurs fréquentes, compare trésorerie et profit, introduit la comptabilité d'exercice (principe de rattachement) et insiste sur l'importance des prévisions de trésorerie pour anticiper les manques, payer les factures et rester rentable, tout en passant en revue les états financiers clés (bilan et compte de résultat).

#### **Comptabilité, tenue de livres et fiscalité**

Cette séance couvre les exigences de tenue de registres, les règles de l'ARC et l'inscription à la TPS/TVH. Elle présente les notions de base de la comptabilité : actifs, passifs, revenus, dépenses, capitaux propres. Elle présente aussi la partie double, la comptabilité d'exercice, l'amortissement et les états financiers. Elle explique aussi les structures d'entreprise (entreprise individuelle, société de personnes, société par actions), les dépenses déductibles et les règles spécifiques pour les véhicules, bureaux à domicile et repas, en concluant par des conseils pratiques pour organiser les reçus et mettre en place un système comptable.

#### **3. Augmentez votre visibilité / Image de marque et marketing – Rick Nicholson**

Rick Nicholson est un entrepreneur chevronné qui a possédé et exploité sept restaurants. Avant cela, il a travaillé comme gestionnaire de comptes sur des initiatives marketing pour Loterie Atlantique, Spielo et Bell Canada (anciennement Aliant). Il a également été directeur du marketing pour un franchiseur de restaurants pendant trois ans avant de se lancer à son compte en 2006. Aujourd'hui, il aide les PME à élaborer des stratégies de marketing, de tarification et de développement d'affaires globales, en mettant l'accent sur l'essence et les valeurs fondamentales de leur marque. Il conseille des clients au Canada et aux États-Unis depuis 2011

### **Sommaire :**

La présentation souligne que le succès en marketing repose sur une narration authentique, des convictions fortes et des expériences clients remarquables plutôt que sur la publicité traditionnelle. S'inspirant des réflexions d'experts comme Roy H. Williams et Seth Godin, elle affirme que le bouche-à-oreille, nourri par la générosité, l'énergie et la connexion émotionnelle, est la forme de marketing la plus puissante, bien que la plus lente. Les entreprises devraient définir leurs valeurs, créer une histoire de marque qui résonne et se concentrer sur la relation plutôt que sur la simple vente de produits. En privilégiant l'expérience et la fidélisation des clients, elles peuvent transformer leurs clients en ambassadeurs loyaux, augmenter la valeur à vie et se démarquer sur des marchés concurrentiels.

#### **4. Ventes - Luc Jalbert**

Luc Jalbert a cofondé Prelam Enterprises Ltd. en 1999. En 2004, il a lancé *Just'a Drop*, un éliminateur d'odeurs de toilette qui est rapidement devenu un best-seller canadien et a connu une expansion internationale. Ses efforts en marketing ont attiré une attention médiatique

considérable, lui valant des apparitions dans des émissions majeures telles que *The Howard Stern Show*, *The Big Idea with Donny Deutsch*, *Dr. Oz*, *The Doctors*, ainsi que plusieurs reportages à l'émission *Venture* de la CBC. En 2009, Luc a fondé *Dizolve Group Corporation*, une entreprise pionnière dans la création de feuilles de détergent écologiques pour la lessive, aujourd'hui intégrée à la marque *Tru Earth*, qui a dépassé les 100 millions de dollars en ventes en 2024. Luc a également lancé plusieurs marques dans le domaine du contrôle des odeurs de salle de bain et, en 2022, a introduit un détergent à lessive concentré sous les marques *EZ Pur* et *The Last Jug*, remportant plusieurs prix pour ses produits. Parmi ses autres initiatives figurent *LUKY8 Cannabis Odor Eliminator* et *EZ Pur Smoke Odor Remover*. Le parcours de Luc se distingue par sa créativité, sa persévérance et son engagement envers des solutions durables et porteuses d'impact.

### **Sommaire :**

Cet atelier met l'accent sur l'augmentation des revenus grâce au marketing et à la vente, en soulignant que le marketing crée des opportunités tandis que la vente les convertit. Il présente les bases du « sales math » ( $\text{opportunité} \times \text{conversion} = \text{unités vendues}$ ) et l'importance de la planification et des prévisions. La présentation décrit les étapes de la vente : introduction, découverte des besoins, présentation, démonstration, gestion des objections, conclusion en insistant sur la confiance, l'analyse des besoins et la relation client. Enfin, elle met en avant trois stratégies de croissance : attirer de nouveaux clients, vendre davantage aux clients existants et augmenter la fréquence des achats, à l'aide de tactiques comme le parrainage, la vente additionnelle, les programmes de fidélité et le marketing numérique.

### **5. Marketing numérique – Alessandro Corazza**

Alessandro Corazza est un spécialiste du marketing avec plus de 20 ans d'expérience. Originaire de Moncton, il a travaillé comme directeur marketing en entreprise et comme directeur de comptes dans une grande agence de publicité locale, avant de fonder sa propre pratique de consultation en 2016 afin d'offrir aux petites entreprises des services habituellement réservés à celles disposant d'un personnel marketing à temps plein.

Sa spécialité réside dans l'aspect technologique du marketing, là où la stratégie rencontre le monde numérique. Depuis 2021, il anime des ateliers mensuels pour la CBDC.

### **Sommaire:**

Cette présentation introduit le marketing numérique comme une méthode flexible, mesurable et rentable pour atteindre les clients. Elle insiste sur l'importance de définir des objectifs clairs, de comprendre sa clientèle cible et de se concentrer sur les résultats plutôt que sur les simples caractéristiques.

Les thèmes clés incluent la configuration d'un profil d'entreprise Google, la création et l'optimisation de sites Web, le référencement (SEO) et le marketing de contenu. Elle couvre aussi les principaux réseaux sociaux, la publicité payante, le ciblage et les bonnes pratiques pour les annonces en ligne. Le marketing par courriel, les règles anti-pourriel et les campagnes automatisées (« drip marketing ») sont abordés, ainsi que le marketing sur les moteurs de recherche (SEM) et la publicité display. L'accent est mis sur l'utilisation efficace des bons outils numériques, surtout pour les petites entreprises, afin de maximiser la visibilité, l'engagement client et le retour sur investissement.

## **6. Considérations juridiques pour les entreprises -Andrew Bell**

Andrew Bell est avocat et exerce le droit à Bouctouche. Il a complété ses études postsecondaires à l'Université de Moncton, où il a obtenu un baccalauréat en administration des affaires avec une spécialisation en gestion et en comptabilité, ainsi qu'un baccalauréat en droit. Il a été admis au Barreau du Nouveau-Brunswick en 1996. Associé principal au sein du cabinet Bell McGrath, Andrew concentre sa pratique principalement sur le droit des affaires, les transactions commerciales et corporatives, les acquisitions, ventes et fusions, les transactions immobilières ainsi que les testaments et successions. Originaire de Saint-Louis-de-Kent, Andrew réside maintenant à Shédiac avec son épouse Tammy et leurs deux enfants, Joshua et Breanna. En dehors de sa pratique du droit, Andrew est très actif dans sa communauté. Ancien président de l'Association de hockey mineur de Shédiac pendant plusieurs années, il a joué un rôle déterminant dans la fusion entre les organisations de Shédiac et de Cap-Pelé. Il siège actuellement au Comité de révision et d'aménagement de Shédiac et a offert son temps et son expertise à de nombreux organismes et groupes sans but lucratif au fil des ans. Andrew est également copropriétaire, avec son épouse Tammy, de *Zeal Living Ltd.*, une entreprise qui possède et gère des immeubles résidentiels à logements multiples dans la région de Shédiac, se concentrant principalement sur la location aux personnes de 55 ans et plus. Depuis plus de 20 ans, Andrew est un conférencier régulier dans les programmes d'entrepreneuriat offerts par la CBDC, qui aide les entrepreneurs locaux à démarrer leur première entreprise. Il est aussi instructeur au *Cours de préparation au Barreau* du Barreau du Nouveau-Brunswick depuis 1996.

### **Sommaire :**

Cette présentation décrit les principales structures juridiques pour faire des affaires au Nouveau-Brunswick : entreprise individuelle, société de personnes et société par actions. Elle en présente les avantages et inconvénients l'entreprise individuelle offre un contrôle total et des coûts réduits mais expose les biens personnels; la société de personnes permet de partager les ressources et les risques mais engage chaque associé pour les décisions des autres; la société par actions offre une responsabilité limitée, une existence perpétuelle, la transférabilité des actions et des options de financement, mais entraîne plus de coûts et de formalités. L'accent est mis sur le choix réfléchi de la structure en fonction du risque, de la taille et de la croissance de l'entreprise, avec l'appui de conseillers professionnels.