

ENTREPRENDRE

TRAVERSER L'ATLANTIQUE POUR LANCER SON ENTREPRISE

« J'ai créé ma boîte au Québec »

Reportage. Le rêve américain... en version française ! Le Québec attire comme un aimant les **entrepreneurs**. Démarrer sa société est un jeu d'enfant. **Règles d'or** de la réussite : punch, patience et financement. Les Québécois sont accueillants mais ils ne badinent pas avec le **business**.

De notre envoyée spéciale Isabelle Hennebelle

Comme deux éclairs, les patins à glace glissent sur le canal gelé. En ce dimanche matin, par -45 °C, François Dahlem file sur la patinoire naturelle. Pour le patron d'Adnetis, 34 ans, le bonheur est au Québec. « J'ai appris à surfer sur la vague de l'hiver », lance ce sportif dans l'âme. Tirer le meilleur des grands espaces, de la neige, c'est tout un art. Et un bel antidote au stress de semaines vécues à cent à l'heure. Ici, « on fonce », s'exclame cet ingénieur informatique de la région de Strasbourg. « On bosse comme des fous, mais ça vaut le coup. La réussite peut être plus rapide que chez nous. » Créée en 2002 à Gatineau, proche de la frontière de l'Ontario, Adnetis, spécialiste du marketing par internet, salarie cinq personnes. La société, qui vient d'ouvrir un bureau à Strasbourg, aurait dû naître en France. « J'avais préparé un business plan, mais, très franchement, l'environnement technologique en France en 2000 ne m'inspirait pas confiance », confie François Dahlem. Sans regret, il a profité de l'expatriation de son épouse, également ingénieure, pour faire le grand saut. Pour Louis-Jacques Filion, directeur de la chaire d'entrepreneuriat à HEC

Montréal, « le Québec est une bouffée d'oxygène pour les dirigeants français ». Au bord du Saint-Laurent, la règle, c'est la liberté d'entreprendre. Créer sa société relève du jeu d'enfant. Simple instrument pour le business, la structure n'implique pas de procédures sans fin. « Une entreprise peut être créée en une heure, autour d'un café, chez un avocat », simplifie à peine François-Xavier Simard Jr., du

IDÉE REÇUE

Les Québécois sont nos cousins

FAUX. « Ce sont des Nord-Américains qui parlent français », lance l'avocat François-Xavier Simard Jr. Et ça change tout ! Loin d'avoir l'approche latine des Français, les « gens d'affaires » québécois sont directs, ponctuels, vont droit au but, s'amuse ensuite. Pour Lionel Pardin, d'Alogia, « le fantôme du maudit Français hante parfois les relations commerciales. Certains Québécois ne digèrent toujours pas que la France ait abandonné le Québec. Selon eux, nous ne pouvons pas être totalement dignes de confiance. A nous, patrons français, de les rassurer au fil des transactions ».



cabinet Joli-Cœur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre. Pas besoin de capital. Les charges sociales sont faibles. Les coûts d'exploitation comme la main-d'œuvre, l'électricité, le transport sont les plus bas du Canada, d'après une étude de KPMG. Et Montréal se classe au premier rang des grandes villes du monde pour son faible coût de la vie, d'après Mercer Human Consulting. « L'Administration est moins inquisitoriale qu'en France et plus proche du citoyen », ajoute l'avocat François Boscher. Laissez un message à un fonctionnaire. Non seulement il vous rappelle mais il vous souhaite une bonne journée ! Pour Robert Amzallag, de BNP-Paribas Canada, « Le Québec, c'est la France qui sourit ».

Se familiariser avec le marché

Pour autant, la Belle Province n'a rien d'un paradis ouaté. Pas question d'y débarquer la fleur au fusil et le diplôme de gestion en bandoulière. Vous ne ferez pas d'étincelles dès la première semaine ! Pour réussir, il faut vous familiariser avec le marché. « Décrocher un premier job, même en dessous de ses compétences, est formateur », insiste Capucine Coltrinari, architecte d'intérieur. Après un an passé chez



un décorateur de Montréal, la Française a connu le chômage et les petits boulots. Représentante en tissus sur la route? « Une vraie galère sur le coup. Mais quand j'ai démarré en libéral, je connaissais déjà les showrooms et les décorateurs. » Un plus dans cet univers plutôt fermé. Nichée au pied des buildings d'affaires du cœur de Montréal, La Petite Terrasse de Provence accueille ses clients dans une atmosphère ensoleillée. Parasols orangés, chaises en fer forgé, ici, les businessmen toujours pressés se régalaient de pissaladière et de brandade de morue en trente minutes chrono... Un exploit culinaire! Le concept de restaurant-boutique-traiteur génère 800 000 dollars de chiffre d'affaires et a nécessité 600 000 dollars d'investissement. « Avant de démarrer en 2003, j'ai mené une solide étude de marché, confie Michèle Herblin. Pendant deux ans, j'ai profité de mes voyages d'affaires au Québec comme

consultante pour analyser la concurrence, repérer les manques, réaliser des *focus groups*. Ainsi, j'ai adapté mon concept et évité des erreurs. » Cette quinquagénaire planche sur l'ouverture d'un second établissement à Montréal et le développement de son concept.

Pour séduire les banques, présenter son historique de crédit

« Au Québec, les PME se plaignent autant qu'en France du manque de financement des banques même si, en réalité, il y a davantage de structures destinées au capital-risque », constate Marc Bouteiller, conseiller commercial de la mission économique à Montréal. « Les banquiers sont exigeants et demandent des garanties pour toute création d'entreprise, au moins durant trois ans », ajoute Andreas Heberlein, importateur de produits agroalimentaires. Pour créer sa société, Balsavour, à Ville-

ISABELLE JOUGLER, La Belle au bois dormant

« Nous avons changé de vie vers 45 ans »

Dans les Laurentides, La Belle au bois dormant apparaît soudain au bout de la petite route. Tout en rondins de pin blanc enneigés, ce gîte cinq étoiles aux cinq chambres douillettes est un havre de calme au cœur d'un bois où gambadent chevreuils et écureuils. Face à la cheminée, Isabelle Jougler et son époux, Didier, racontent comment, vers l'âge de 45 ans, ils ont décidé de changer de vie et de pays. Isabelle travaillait dans le prêt-à-porter en province et Didier dirigeait une entreprise. Ils ont investi 500 000 dollars dans la construction du gîte. Et ouvert le 25 décembre 2001. Au début, 85 % des clients sont venus via internet (site créé pour 1 000 dollars). Aujourd'hui, c'est le bouche-à-oreille qui les fait venir. Avec des tarifs entre 89 et 125 dollars, le gîte dope son chiffre d'affaires de 30 % chaque année. « Nous apprécions notre fabuleux cadre de vie », assure Didier Jougler. Qui espère réaliser une belle plus-value le jour où La Belle au bois dormant sera vendue. ●

« J'ai créé ma boîte au Québec »

Saint-Laurent, le Français a dû mettre en garantie tout son groupe (AOH, implanté au Luxembourg). Ne tentez même pas de séduire le banquier si vous n'avez pas le fameux historique de crédit. Alors qu'en France l'endettement est mal vu, au Québec il prouverait presque votre bonne santé ! « Pour obtenir 100 000 dollars de crédit, vous devez déposer la même somme sur un compte ! Au début, on trouve ça absurde, raconte François Dahlem. Pour démarrer mon historique de crédit, j'ai bloqué 500 dollars sur un compte et emprunté la même somme. J'ai fait tourner ma carte bancaire. Au bout de six mois, le banquier a multiplié mon crédit par trois. Aujourd'hui, j'en suis à 5 000 dollars. » Décidément à l'aise sur les bords du Saint-Laurent, l'entrepreneur a décroché 130 000 dollars auprès de trois bailleurs de fonds publics. Et d'observer : « Ici, il existe une flopée d'aides au financement sans implication de garanties personnelles autres que le capital-risque. » De son côté, Guy Le Hénaff, fondateur en 1998 d'ArtQuest, concepteur de logiciels de sécurisation de la chaîne graphique, a eu recours à des modes de financement spécifiques. « Cotée en Bourse, notre société est détenue à 43 % par l'un des principaux syndicats,



CAPUCINE COLTRINARI, architecte d'intérieur
« Ma sensibilité européenne plaît à Montréal »

L'architecte d'intérieur Capucine Coltrinari vit à Montréal depuis quatorze ans. Ancienne collaboratrice d'Alberto Pinto, en France, elle a créé son activité en libéral il y a six ans. La concurrence est acharnée ici, mais son *european touch* fait mouche. Glamour et authenticité sont appréciés tout autant

que sa formation, sa connaissance de l'histoire, des couleurs, son goût du détail. « J'extraits l'essence de la personne, je veux toucher son âme », explique la créatrice de sa voix ronde. Consultante pour le Ritz Carlton durant cinq ans, elle réalise aussi des projets résidentiels ou divers, comme un centre funéraire. Avec des prestations à 150 dollars par heure, son chiffre d'affaires fluctue de 110 000 dollars à 30 000 dollars suivant l'année. La dirigeante confie : « Lors de phases difficiles, j'ai trouvé ici solidarité et gentillesse. » ●

le Fonds des travailleurs du Québec. » ArtQuest a aussi bénéficié de crédits d'impôt accordés aux entreprises de haute technologie. En 2003, sur les 580 000 dollars de ses dépenses en R&D, la société a obtenu un crédit d'impôt de 210 000 dollars.

S'entourer d'avocats

Dans la Belle Province, « l'écrit fait foi », estime Michèle Herblin. A la veille d'ouvrir La Petite Terrasse de Provence, elle a eu la mauvaise surprise de découvrir qu'il n'y avait qu'une seule prise de courant ➔



DIDIER STANISLAS, président de Stacaro
« Je réalise mes rêves d'enfant »

A Montréal, au coin des rues Stanley et Maisonneuve, la boutique de meubles et de décoration Stacaro attire une clientèle haut de gamme et des « people » comme Garou et Lara Fabian. Le patron, Didier Stanislas, est ravi de sa réussite. « Je réalise le rêve nord-américain de mon enfance. » Arrivé au Québec avec 1 million de dollars, il a investi dans deux boutiques à Montréal et une à Toronto. Il emploie dix personnes et réalise un chiffre d'affaires de plus de 2 millions de dollars. « J'importe des meubles et des articles de déco, dont une quinzaine de marques de France et de Belgique, précise celui qui avait ouvert trois pizzerias en France. Là-bas, je cachais ma Porsche, car ma réussite était mal vue. Ici, je respire. » ●

IDÉE REÇUE

Nous parlons la même langue

VRAI ET FAUX. Jugez-en !

Si l'on vous invite à déjeuner, n'arrivez pas à midi, mais à 7 heures du matin. « Gare aux quiproquos lors d'une négociation ! », avertit l'avocat français François Boscher.

Québécois	Français
Directeur	Administrateur
Capital actions	Capital social
Charte	Statuts
Vérificateur	Commissaire
.....	aux comptes
Compagnie	Société
Compagnie publique	Société cotée en Bourse
Incorporation	Constitution
Congé fiscal	Exemption d'impôt
Cotisation	Redressement fiscal

Pour élargir votre vocabulaire :
Le Québécois de poche, éditions Assimil, 2004.



« J'ai créé ma boîte au Québec »

pour une surface de 250 m² et des boutons de ventilation coincés entre le mur et le faux plafond ! « Ce qui n'est pas écrit n'est pas dû », ont rétorqué l'architecte et l'entrepreneur à ses protestations. Morale de l'histoire : ne faites pas un pas sans vous entourer d'un avocat, biculturel, et d'un expert-comptable.

Commercialiser avec punch

« Un commercial passe devant une église? Il n'hésitera pas à rencontrer le curé », raconte l'air mi-sérieux, mi-amusé Guy Le Hénaff pour illustrer l'agressivité commerciale québécoise. Celle-ci est vitale : clients et prestataires changent d'interlocuteur suivant leur humeur. « Le secret du bon commercial? Etre kiss ou "keep it simple and stupid" », plaisante-t-on dans le milieu d'affaires. En clair, « pas de bla-bla, on se tutoie, on va droit au but, on pose les bonnes questions : que va-t-on réaliser, pour qui, pour quand, pour combien? » résume Lionel Pardin, d'Alogia.

Réseauter, c'est vital

« Entre gens d'affaires, on se serre les coudes », relève Andreas Heberlein. Il suffit de voir l'effervescence au restaurant

IDÉE REÇUE

Immigrer au Québec, c'est facile

FAUX. Même si votre dossier est parfait, les procédures prennent entre huit et douze mois et nécessitent de bonnes réserves financières. « J'ai mis quatorze mois à décrocher le statut de résident permanent, et cela m'a coûté près de 3 000 dollars canadiens », se souvient Lionel Pardin, qui avait pourtant le profil du parfait expatrié. Jeune, diplômé, associé d'une entreprise modèle et dynamique. « Il existe un décalage entre le discours officiel du gouvernement, qui attire les immigrants, et la réalité, où personne ne vous attend », regrette Didier Stanislas, de Stacaro.

du grand hôtel Queen Elizabeth à 7 heures du matin. « 70 % de mes clients viennent via mes réseaux, estime François Dahlem. Entre les cocktails, les dîners, les séminaires, cela me coûte 5 000 dollars par an, mais quel retour sur investissement ! » estime le jeune entrepreneur, qui appartient à une dizaine de réseaux.

Manager dans la flexibilité

La législation du travail est souple. Guy Le Hénaff le confirme : « On dépasse



le budget? Il est possible de licencier sans déclencher toute une cavalerie. Les affaires reprennent? On embauche sans hésiter. » Mais si votre entreprise va mal, le personnel vous quitte sans états d'âme. « Le turnover est épouvantable ! s'agace Michèle Herblin. Pour fidéliser douze salariés, j'ai dû en recruter plus de soixante. »

Devenir quelqu'un

Immigration et création d'entreprise entraînent des remous psychologiques. « En France, j'étais le boss qui a réussi. Ici, à mon arrivée, je n'étais soudain plus rien », se souvient Didier Stanislas. Mais le Québec sait récompenser ses bons élèves. Trois ans plus tard, « je suis devenu quelqu'un », sourit le fondateur de Stacaro. Plateaux de télévision, couvertures de magazines, « pas un mois ne s'écoule sans que l'on parle de mes boutiques, fréquentées par les stars ». Pour nombre de patrons immigrés, l'avenir est ici. Et même plus loin. Comme s'exclame un dirigeant de Ford, « le Québec, c'est l'Amérique pour débutants ! ». ● I.H.

ihennebelle@lentreprise.com

A lire avant de partir

S'installer et travailler au Québec, de Laurence Nadeau, L'Express Editions, 2003, 19 euros.
Destination Québec, Hors-série de L'Express (à paraître le 20 avril 2005).

LIONEL PARDIN, associé d'Alogia

« Je mise sur mon réseau HEC Montréal »

Ancien de HEC Montréal, Lionel Pardin, 31 ans, a su tirer parti de cette solide formation. Il est l'un des cinq associés d'Alogia, spécialisée dans le développement de systèmes d'information web et basée à Montréal. Le PDG est québécois, « c'est mieux pour l'image de la société », estime Lionel Pardin, le vice-président. Alogia affiche un chiffre d'affaires de 2 millions de dollars canadiens. Avec des contrats de 20 000 dollars à 400 000 dollars, ses carnets de commandes sont remplis pour les sept prochains mois, avec de prestigieux clients. De quoi faire rager les gros du secteur, comme Deloitte et Accenture. Lionel Pardin recrute un consultant par mois, tous issus de HEC Montréal. Avec une pointe d'accent québécois, il lance : « Pas question de revenir en France. Le Québec me charme. » ●



CRÉER SON ENTREPRISE AU QUÉBEC

IMMIGRER

Vous désirez immigrer et créer votre entreprise au Québec ? Patience et porte-monnaie garni sont requis ! En plus de franchir les étapes classiques comme tous les candidats à la résidence permanente, vous devrez remplir des conditions liées à votre qualité de businessman.



- ▶ **Travailleur autonome :** vous devez disposer d'un avoir net minimal de 100 000 dollars canadiens, acquis licitement, et faire preuve de deux ans d'expérience au minimum à votre compte dans la profession que vous souhaitez exercer au Québec.
- ▶ **Entrepreneur :** vous devez disposer d'un avoir net minimal de 300 000 dollars canadiens, avoir trois ans d'expérience en gestion dans une entreprise rentable et licite et présenter un plan d'affaires.
- ▶ **Investisseur :** vous devez disposer d'un avoir net minimal de 800 000 dollars canadiens et de trois ans d'expérience en gestion dans une entreprise rentable, et vous engager à investir au moins 400 000 dollars canadiens pour cinq ans en signant une convention avec un intermédiaire financier.
www.immigration-quebec.gouv.qc.ca

STATUTS

- ▶ **Travailleur autonome.** Adapté aux consultants et aux petits commerçants, ce statut correspond à l'entreprise individuelle en France. Obligatoirement personne physique, l'entrepreneur exerce seul l'activité en son nom propre, mais peut recruter des salariés. Il dirige et contrôle son activité personnellement. Pas de notion de capital. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise. Le solo est responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens.
- ▶ **La compagnie unipersonnelle.** Hormis le fait qu'elle compte un associé unique, elle fonctionne sur les mêmes bases

que la société par actions (voir ci-après).

▶ **Société par actions.** Ou « compagnie » en langage courant local. Structure la plus utilisée. Pas de capital minimal. Un ou plusieurs actionnaires. Ils sont responsables des dettes de la société à hauteur de leurs apports. La société est gérée par un conseil d'administration qui peut ne comprendre qu'un seul administrateur. La nomination d'un commissaire aux comptes n'est obligatoire que pour les sociétés cotées.

▶ **Société en nom collectif.** Deux associés au minimum, qui ont droit à une part égale des bénéfices et doivent assumer les pertes de façon semblable. Imposés sur leurs parts de revenus, les associés sont par ailleurs responsables solidairement des dettes sur tout leur patrimoine.

▶ **Société en commandite.** Un ou plusieurs associés commandités et commanditaires, tous dotés de la qualité de gérant (sauf à en désigner un). Les commandités fournissent surtout leur travail, ils gèrent, représentent la société, et leur responsabilité est illimitée. Les commanditaires apportent leur argent, leurs biens. Ils peuvent percevoir des bénéfices, leur responsabilité est limitée à leurs apports.

DÉMARCHES

▶ **Travailleur autonome.** Immatriculation auprès du greffier de la Cour supérieure du palais de justice, du Registraire des entreprises ou dans un bureau de Revenu Québec si le travailleur autonome utilise une dénomination autre que son prénom et son nom patronymique. Ouverture d'un compte en banque pour son activité. Inscription auprès du centre des impôts. Constitution : quinze jours. Coût : environ 30 dollars canadiens.

▶ **Société par actions.** Deux étapes.

1. Constitution de la société : recherche de disponibilité et réservation du nom, rédaction des statuts constitutifs de la société et dépôt des statuts. Le dépôt se fait auprès du Registraire des entreprises si les statuts sont provinciaux. Coût total des dépôts de statuts et de l'immatriculation : 300 dollars canadiens environ. Si les statuts sont fédéraux, le dépôt se fait auprès du directeur



des corporations. Coût total du dépôt et de l'immatriculation : 462 dollars (412 dollars par internet). Délai pour la délivrance du certificat de constitution : de 24 heures à environ une semaine.

2. Organisation de la société : émission du capital social, nomination des administrateurs et des dirigeants, désignation de la banque, choix de l'exercice financier... le tout par voie de résolutions.

▶ **Attention :** une société peut être constituée en vertu d'une loi provinciale ou de la loi fédérale. Dans les deux cas, la société peut exercer son activité sur l'ensemble du territoire canadien. Cependant, certaines restrictions s'appliquent dans le cas d'une société à statuts provinciaux. Au provincial et au fédéral, compter entre 1 000 et 3 500 dollars pour les frais d'avocat.

FISCALITÉ

▶ **Impôt sur les sociétés manufacturières :**

31,2 % ; IS non manufacturières : 38 %

▶ **Charges sociales :** de 10 % à 23 %.

▶ **Impôt sur le revenu :** jusqu'à 48,2 %.

▶ **La TPS (taxe sur les produits et les services) et la TVQ (taxe du Québec) :** 15,025 %.

▶ **Taxe sur le capital des sociétés avec un établissement au Québec (sauf exception) :** 0,060 % pour la part de capital versé supérieure à 1 million de dollars.

Pas de double imposition entre la France et le Québec. Régime de crédit d'impôt pour les dépenses de R&D particulièrement favorable.

Contacts pour la création, les aides, le financement

▶ Délégation générale du Québec :

www.mri.gouv.qc.ca

▶ www.mdr.qc.ca

▶ www.infoentrepreneurs.org

▶ www.entreprises.gouv.qc.ca

▶ www.invest-quebec.com

▶ Mission économique de l'ambassade de France : www.dree.org/canada

▶ Ubifrance/Québec : www.ubifrance.fr

▶ Chambre de commerce française au Canada : www.ccfcmf.ca

▶ Chambre de commerce France-Canada : www.cfcf-france-canada.com

▶ Antenne Québec : www.cfcfquebec.aira.com

▶ www.apce.com

