Partner

Plan de démarrage — Boréal, déneigement résidentiel (Québec)

Produ

EXEMPLE FICTIF — DÉMONSTRATION. Boréal, sa fondatrice Karine et ce projet sont fictifs. Ce plan montre la forme et la méthode du Plan de démarrage gratuit de Partner : le projet reformulé en phases — titres et ordre —, ce que chaque phase exige (effort, temps, décisions, ouvrages à produire), l'enjeu, et l'écart avec ce que Partner a déjà construit. Aucune étape détaillée, aucun mode d'emploi : le gratuit montre la montagne, jamais la recette.

Le projet, tel que décrit par la fondatrice (fictive)

Karine, à Québec. Elle démarre un service de déneigement résidentiel : des contrats saisonniers, un camion déjà équipé d'une pelle, et elle part de zéro — aucun client, aucune inscription, aucune présence. Budget déclaré : 1 500 $.

Voici son Plan de démarrage, produit exactement comme le siège produit celui des vraies demandes : son projet reformulé en phases, ce que chaque phase exige d'elle, ce que le projet vaut une fois monté — et l'écart entre ce chemin et ce que Partner a déjà construit. Le plan montre la montagne ; il ne livre pas le mode d'emploi.

Phase 1 — La forme et la constitution

Avant tout le reste, l'entreprise doit exister — sous une forme choisie, avec un nom protégé. Ce que la phase exige : une décision structurante — la forme d'entreprise, qui engage la responsabilité et la fiscalité pour des années —, les démarches d'inscription auprès des registres, et les documents de constitution à produire. C'est la première marche : un ouvrage de quelques jours, et une décision qui se vit longtemps — elle ne se prend pas à la légère.

Phase 2 — Les numéros et le compte d'entreprise

L'entreprise reçoit ses numéros et ouvre son compte bancaire d'entreprise, pour que ses finances soient séparées des finances personnelles dès le premier dollar. Ce que la phase exige : des inscriptions à compléter, une institution à choisir, des pièces à fournir. Un ouvrage administratif court, mais bloquant : sans lui, aucun contrat ne se signe proprement.

Phase 3 — Les taxes et les seuils à surveiller

L'entreprise s'inscrit aux fichiers de taxes qui s'appliquent à elle, et les seuils qui rendent l'inscription obligatoire sont inscrits à l'échéancier dès le départ. Ce que la phase exige : repérer où sont les seuils, décider du moment de s'inscrire selon la clientèle visée, et mettre la surveillance en place — pour ne jamais franchir un seuil sans le savoir.

Phase 4 — La présence et les outils pour vendre

Assurance responsabilité en main avant le premier contrat, exigences municipales vérifiées, et de quoi signer des contrats saisonniers. Ce que la phase exige : des soumissions à demander et à comparer, des vérifications auprès de la Ville, et les outils de vente à produire — une page de présentation, un moyen simple de signer. C'est la phase la plus lourde avant la première neige : elle dépend de tiers, et leurs délais

ne se commandent pas.

Phase 5 — Les obligations qui reviennent

Les rendez-vous qui reviennent chaque année sont inscrits à l'échéancier dès le départ : déclarations, renouvellements, révisions des seuils. Ce que la phase exige : un échéancier tenu et des rappels qui fonctionnent sans y penser — l'ouvrage invisible qui garde l'entreprise en règle pendant qu'elle travaille.

Le poids de la montagne — et l'enjeu

Additionnées, ces cinq phases sont le démarrage de Boréal : des semaines d'ouvrage administratif et de production, une douzaine de décisions qui engagent, des démarches auprès de plusieurs registres et institutions — le tout avant le premier contrat signé. Le camion est déjà là, déjà équipé : l'équipement n'est pas la montagne. La montagne, c'est tout le reste.

L'enjeu, de l'autre côté : une entreprise montée, assurée, en règle, qui vend ses contrats saisonniers avant la première neige — et qui revient, saison après saison. C'est cette montagne-là que Karine regarde.

L'écart — ce que Partner a déjà construit

Pour exactement ce chemin — démarrer une entreprise et la faire opérer — Partner a déjà fait les mois d'ouvrage : le code est écrit, le branchement est prêt, et le module se règle sur mesure sur le projet. Le plan montre la montagne ; Partner, c'est l'ouvrage déjà fait pour la gravir. Le branchement complet est la suite, à 197 $, seulement si elle le veut.

Ensuite : ton produit fini

Le jalon « entreprise prête à démarrer » atteint, la phase suivante est le produit fini : le service prêt à vendre — une grille de contrats saisonniers (tarif par entrée, par saison), une tournée planifiée par secteur de Québec, et les premiers contrats signés avant la première neige.

Ce plan est un document de démonstration. Le Plan de démarrage gratuit de Partner est produit de la même façon, à partir du projet réel décrit par la personne qui le demande — un portrait : ses phases, le poids de l'ouvrage, l'enjeu. Il ne contient ni code du module ni mode d'emploi : le branchement complet — le code déjà fait, branché dans ton Muse, réglé sur mesure, plus l'accès au réseau — est la suite, à 197 $, seulement si tu le veux.