

PLAN D'AFFAIRES

PRÉPARÉ PAR :

(Nom du ou des promoteurs)

EN COLLABORATION AVEC :

***LA SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE LA COLLECTIVITÉ
DE LA RÉGION D'ABITIBI-OUEST***

(Mois et année)

TABLE DES MATIÈRES


1.0 PRÉSENTATION SOMMAIRE DU PROJET	3
2.0 LE PROJET	
2.1 Historique du projet	4
2.2 Mission de l'entreprise	4
2.3 Description du projet.....	5
2.4 Localisation de l'entreprise et territoire desservi.....	5
2.5 Calendrier de réalisation	6
3.0 LE PROMOTEUR	
3.1 Profil du promoteur	7
3.2 Bilan personnel.....	7
3.3 Aspect juridique	8
3.3.1 Forme juridique.....	8
3.3.2 Répartition de la propriété.....	8
4.0 LE MARKETING	
4.1 Les produits et les services offerts	9
4.2 Le marché	10
4.2.1 Le secteur et ses tendances	10
4.2.2 La clientèle visée.....	10
4.2.3 Le marché potentiel.....	11
4.3 La concurrence.....	12
4.4 Stratégie de mise en marché.....	13
4.4.1 Publicité et promotion.....	13
4.4.2 Stratégie de prix.....	13
4.4.3 Réseau de distribution.....	14
5.0 LES OPÉRATIONS	
5.1 La production.....	15
5.2 L'approvisionnement.....	15
5.3 Réglementation	16
5.4 Structure organisationnelle	17
6.0 LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES	
6.1 Description des immobilisations.....	18
6.2 Structure de financement.....	19
6.3 Analyse des ventes.....	20
6.4 Les états financiers prévisionnels	21
LES ANNEXES	
Annexe 1 Modèle de curriculum vitae.....	25
Annexe 2 Modèle de bilan personnel.....	28

Exemples de documents à annexer au plan d'affaires :

(Lettres d'intention d'affaires, curriculum vitae, bilan personnel, catalogue et liste de prix, charte de la compagnie, photos, dépliant, contrats signés, plan d'aménagement, contrat notarié, permis, soumissions, etc.)

1.0 PRÉSENTATION SOMMAIRE DU PROJET

 Vous devez remplir cette section à la fin de la rédaction de votre plan d'affaires, cette présentation fait ressortir les points importants de votre projet d'entreprise.

 Faites un **RÉSUMÉ VENDEUR**, n'oubliez pas que l'investisseur doit acheter votre proposition, vous devez le convaincre.

SOMMAIRE DU PROJET :

NOM DE L'ENTREPRISE : _____

NOM DU OU DES PROMOTEURS :

EXPÉRIENCE DU (DES) PROMOTEUR(S):

ADRESSE D'AFFAIRES : _____

CRÉATION D'EMPLOIS : _____

INVESTISSEMENT TOTAL (\$) : _____

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVU (\$) : Année 1 : _____

Année 2 : _____

Année 3 : _____

DATE DE DÉMARRAGE PRÉVUE : _____

2.5 CALENDRIER DE RÉALISATION

 Planifiez les principales étapes de réalisation de l'entreprise.

 Le tableau suivant donne des exemples de démarches à effectuer, vous devez l'adapter à votre projet et inscrire les activités par ordre chronologique.

ÉTAPES DE RÉALISATION	ÉCHÉANCIER
<i>Étude de marché</i>	
<i>Rédaction du plan d'affaires incluant les prévisions financières</i>	
<i>Forme juridique de l'entreprise (enregistrement, incorporation)</i>	
<i>Obtention des permis (permis de la municipalité, de l'environnement, inscription aux instances gouvernementales)</i>	
<i>Recherche de financement</i>	
<i>Construction et aménagement du bâtiment ou du local</i>	
<i>Achat des équipements, machineries et fournitures</i>	
<i>Approvisionnement en matières premières et fournitures</i>	
<i>Publicité, marketing</i>	
<i>Engagement de la main d'œuvre</i>	
<i>Démarrage de l'entreprise</i>	
<i>Autres :</i>	
<i>Autres :</i>	

3.0 LE PROMOTEUR

3.1 PROFIL DU PROMOTEUR

☛ Dans cette section, vous devez indiquer les compétences que vous possédez afin d'assurer le succès de l'entreprise :

- ☛ Formation académique
- ☛ Expériences de travail et de bénévolat pertinentes au projet
- ☛ Habiletés, connaissances et aptitudes particulières

☛ Votre curriculum vitae doit être annexé au plan d'affaires. Un modèle vous est fourni à l'annexe 1.

3.2 BILAN PERSONNEL

☛ Faites la liste de tout ce que vous possédez et inscrivez la valeur marchande de vos actifs (valeur actuelle).




☛ Inscrivez tous vos prêts et dettes au passif. Votre signature et la date du bilan personnel sont essentielles.

☛ Votre bilan personnel est annexé au plan d'affaires. Un modèle est disponible à l'annexe 2.



3.3 ASPECT JURIDIQUE

3.3.1 FORME JURIDIQUE

- Entreprise individuelle*
- Société en nom collectif*
- Entreprise incorporée*
- Organisme sans but lucratif*
- Autres* _____

-  *Expliquez les raisons motivant ce choix.*
-  *Les organismes de développement économiques possèdent un exemplaire du document “ **Les formes juridiques de l’entreprise** ”. Vous pouvez demander à le consulter.*
-  *Indiquez la date d’enregistrement ou d’incorporation prévue. Si vous êtes déjà immatriculé, joindre une copie de la charte.*


3.3.2 RÉPARTITION DE LA PROPRIÉTÉ


-  *Indiquez la répartition de la propriété entre les associés ou les actionnaires de l’entreprise.*
-  *Quelle est la mise de fonds de chacun des associés ou des actionnaires ?*

PARTENAIRES	MISE DE FOND (\$)	% DE PROPRIÉTÉ

4.0 LE MARKETING

4.1 LES PRODUITS ET LES SERVICES OFFERTS

 Faites une description détaillée de vos produits ou services (qualité, durabilité, emballage, service après-vente, garanties etc.).

 Indiquez le prix de vente de vos produits et services.

PRODUITS OU SERVICES	DESCRIPTION DÉTAILLÉE	PRIX DE VENTE (\$)

4.2 LE MARCHÉ

4.2.1 LE SECTEUR ET SES TENDANCES

- ☞ Déterminez le secteur dans lequel vous classez l'entreprise (bio-alimentaire, forestier, maritime, manufacturier, technologie, transport, environnement, commerces & services, tourisme, culturel etc.).
- ☞ Quelle est la taille du marché ?
- ☞ Décrivez les forces et les faiblesses du secteur.
- ☞ Quels sont les tendances et les perspectives d'avenir de ce secteur.
- ☞ **Appuyez vos affirmations par des données statistiques.**

4.2.2 LA CLIENTÈLE VISÉE

- ☞ Décrivez la clientèle susceptible d'acheter vos produits ou services (âge, sexe, profession, revenu, scolarité, lieu de résidence, nombre d'enfants, etc.).
- ☞ Enumérez les habitudes d'achat (fréquence et critère d'achat) de la clientèle visée.
- ☞ Où se trouve votre clientèle ?
- ☞ Trouvez le nombre de personnes qui sont visées, combien (\$\$\$) achètent-elles par année ?
- ☞ **Appuyez vos affirmations par des données statistiques.**

4.2.3 LE MARCHÉ POTENTIEL

- ☞ Avec les statistiques du secteur et de votre clientèle, vous pouvez évaluer le pourcentage visé de vos ventes.
- ☞ Déterminez le marché potentiel pour les produits ou services que vous offrez.




	NBRE RÉEL PERSONNES	% VISÉ	PRIX (\$) (produit ou service)	MARCHÉ POTENTIEL RÉEL (\$) (nbre pers. x % visé x prix)
Année 1				
Année 2				
Année 3				



Attention, le pourcentage visé n'est pas de 100%, vos produits ou services ne s'adressent jamais à tout le monde !!

- ☞ Possédez-vous un carnet de commandes ?
- ☞ Avez-vous des lettres d'intention de clients intéressés à acheter votre produit ou service ?
- ☞ Annexez vos lettres d'intention d'affaires et votre carnet de commandes

4.3 LA CONCURRENCE

-  Analysez minutieusement tous vos concurrents directs et indirects, ne minimisez pas leurs forces et leurs capacités.
-  Évaluez la part de marché de vos concurrents.
-  Comparez votre entreprise à vos compétiteurs.

CONCURRENTS	FORCES	FAIBLESSES
MON ENTREPRISE		

4.4.3 RÉSEAU DE DISTRIBUTION

☞ Quel est votre réseau de distribution (vente directe, distributeur, grossiste, livraison à domicile) ?

☞ Avez-vous des délais de livraison ?

☞ Quels sont les frais de transport ?

5.3 RÉGLEMENTATION

☛ Décrivez tous les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise. Voici quelques exemples :

Municipal

Permis d'exploitation , règlements de zonage, permis de la construction, taxes d'affaires etc.


Fédéral et provincial


Taxes à la consommation, numéro d'employeur, impôt sur le revenu, retenues à la sources (RRQ, assurance emploi etc.) , Commission de la santé et de la sécurité au travail, Commission des normes du travail, etc.

Autres

Assurances, brevets, marques de commerce, permis d'alcool, permis d'hébergement, permis de transport, permis de restauration, permis du Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation, etc.

5.4 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

 Définissez les responsabilités et les tâches qui seront accomplies par le ou les promoteur(s) et les employés.

 Quels seront les salaires de vos employés et le vôtre ?

POSTE OCCUPÉ	DESCRIPTION DES TÂCHES	TAUX HORAIRE	NBRE HEURES/ SEMAINE/ ANNÉE	RÉMUNÉRATION TOTALE

6.0 LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

6.1 DESCRIPTION DES IMMOBILISATIONS

☞ Quels sont les équipements, le matériel roulant, les bâtiments et tout autre actif nécessaire au fonctionnement de l'entreprise ? (fournir des soumissions)

IMMOBILISATIONS EN MAIN (QUE VOUS POSSÉDEZ DÉJÀ)

DESCRIPTION DES IMMOBILISATIONS	VALEUR MARCHANDE ESTIMÉE(\$)
TOTAL	

IMMOBILISATIONS À ACQUÉRIR

DESCRIPTION DES IMMOBILISATIONS	VALEUR MARCHANDE ESTIMÉE(\$)
TOTAL	

6.2 STRUCTURE DE FINANCEMENT

- ☞ Dans la colonne de gauche, vous devez indiquer le coût total de votre projet.
- ☞ Dans la colonne de droite, vous indiquez les sources de financement de votre projet.
- ☞ Le total des deux colonnes doit être identiques.

COÛTS		SOURCE DE FINANCEMENT	
Fonds de roulement	\$\$\$	Mise de fonds	\$\$\$
Argent liquide		Argent comptant	
Inventaire de départ		Transfert d'actifs	
Frais de démarrage			
Immobilisations		Emprunts	
Terrain		Prêt à court terme	
Bâtiment		Prêt à long terme	
Améliorations locatives		Marge de crédit	
Mobilier			
Équipements		Garanties de prêt	
Voiture		Prêt SADC	
Autres		Prêt CLD	
		SOLIDE	
		Subventions	
		Jeunes promoteurs	
		Économie sociale	
		Autres	
TOTAL		TOTAL	

6.3 ANALYSE DES VENTES

- ☞ Répartissez vos ventes sur les douze mois de l'année.
- ☞ Vous devez tenir compte des périodes où la consommation de vos produits ou services est la plus forte (Été, Noël, Pâques etc.)
- ☞ Refaites cet exercice pour chacun de vos produits ou services.

MOIS	VENTES (\$) ANNÉE 1	VENTES (\$) ANNÉE 2	VENTES (\$) ANNÉE 3
JANVIER			
FÉVRIER			
MARS			
AVRIL			
MAI			
JUIN			
JUILLET			
AOÛT			
SEPTEMBRE			
OCTOBRE			
NOVEMBRE			
DÉCEMBRE			
TOTAL DES VENTES ANNUELLES			

6.4 LES ÉTATS FINANCIERS PRÉVISIONNELS

ÉTATS DES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE _____

		ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
REVENUS				
Ventes	1	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Autres revenus	2	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des revenus (1+2)	3	_____ \$	_____ \$	_____ \$
COÛT DES MARCHANDISES VENDUES				
Stock au début	4	_____ \$	_____ \$	_____ \$
+ Achats matières premières et fournitures	5	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Moins Stock de la fin	6	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Coût total des marchandises vendues (4 + 5- 6)	7	_____ \$	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE BRUT (3-7)	8	_____ \$	_____ \$	_____ \$
FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION				
Salaires et avantages sociaux	9	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Frais de représentation	10	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Publicité et promotion	11	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Dépenses de roulant	12	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Loyer	13	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Entretien et réparations	14	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Électricité et chauffage	15	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Taxes et permis	16	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Assurances	17	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Honoraires professionnels	18	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Fournitures de bureau	19	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Télécommunications (téléphone, fax, Internet)	20	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des frais (9 à 20)	21	_____ \$	_____ \$	_____ \$
FRAIS FINANCIERS				
Intérêts et frais bancaires	22	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Intérêt sur dette à court terme	23	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Intérêt sur dette à long terme	24	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des frais financiers (22 à 24)	25	_____ \$	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔT (8-21-25)	26	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Amortissement	27	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Impôt	28	_____ \$	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE) (26-27-28)		=====	=====	=====

BILAN PRÉVISIONNEL

AU _____
(date)

	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
ACTIF			
Actif à court terme			
Encaisse	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Compte-clients	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Stocks	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Autres	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total de l'actif à court terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Immobilisations			
Terrain	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Bâtiment	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Machinerie	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Équipements et outillage	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Matériel roulant	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Autres	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Moins : les amortissements	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des immobilisations	_____ \$	_____ \$	_____ \$
TOTAL DE L'ACTIF	=====	=====	=====
PASSIF			
Passif à court terme			
Compte-fournisseurs	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Emprunt à court terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Marge de crédit	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Partie de la dette échéant à moins d'un an	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total du passif à court terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Passif à long terme			
Dette à long terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Hypothèque	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Subventions reportées	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total du passif à long terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
CAPITAL			
Capital actions ou mise de fonds	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Bénéfices non répartis	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Prélèvements	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total de l'avoir du propriétaire	_____ \$	_____ \$	_____ \$
TOTAL DU PASSIF ET DE L'AVOIR DU PROPRIÉTAIRE	=====	=====	=====

BUDGET DE CAISSE PRÉVISIONNEL

	TOTA	JAN	FÉV.	MAR	AVRI	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛ	SEPT	OCT.	NOV.	DÉC.
RECETTES													
<i>Ventes</i>													
<i>Emprunt court terme</i>													
<i>Emprunt long terme</i>													
<i>Mise de fonds</i>													
<i>Aides financières</i>													
<i>Autres revenus</i>													
TOTAL DES ENCAISSEMENTS													
SORTIES DE FONDS													
<i>Salaires et avantages sociaux</i>													
<i>Frais de représentation</i>													
<i>Publicité et promotion</i>													
<i>Dépenses de roulant</i>													
<i>Loyer</i>													
<i>Entretien et réparations</i>													
<i>Électricité et chauffage</i>													
<i>Taxes et permis</i>													
<i>Assurances</i>													
<i>Honoraires professionnels</i>													
<i>Fournitures de bureau</i>													
<i>Télécommunications</i>													
<i>Achats de matières premières</i>													
<i>Frais bancaires</i>													
<i>Intérêt dette à long terme</i>													
<i>Intérêt dette à court terme</i>													
<i>Prélèvements ou dividendes</i>													
<i>Impôts</i>													
<i>Autres frais</i>													
TOTAL DES DÉCAISSEMENTS													
ENCAISSEMENT MOINS DÉCAISSEMENTS													
ENCAISSE AU DÉBUT													
ENCAISSE À LA FIN													

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

☞ Le seuil de rentabilité permet de déterminer le niveau des ventes où l'entreprise ne subit ni perte, ni profit.

$$\text{SEUIL DE RENTABILITÉ OU POINT MORT} = \frac{\text{FRAIS FIXES}}{\frac{1 - \text{FRAIS VARIABLES}}{\text{VENTES}}}$$

VOTRE CALCUL :

1 - _____

FRAIS FIXES

<i>Salaires administration et avantages sociaux</i>	_____ \$
<i>Loyer</i>	_____ \$
<i>Permis et taxes</i>	_____ \$
<i>Assurances</i>	_____ \$
<i>Publicité et promotion</i>	_____ \$
<i>Fournitures de bureau</i>	_____ \$
<i>Honoraires professionnels</i>	_____ \$
<i>Intérêts emprunt à long terme</i>	_____ \$
<i>Frais bancaires</i>	_____ \$
<i>Amortissements</i>	_____ \$
<i>Autres</i>	_____ \$
TOTAL DES FRAIS FIXES	_____ \$

FRAIS VARIABLES

<i>Achats matières premières et fournitures</i>	_____ \$
<i>Salaires production et avantages sociaux</i>	_____ \$
<i>Électricité et chauffage</i>	_____ \$
<i>Frais de déplacement</i>	_____ \$
<i>Dépenses de roulant</i>	_____ \$
<i>Télécommunications</i>	_____ \$
<i>Entretien et réparations</i>	_____ \$
<i>Impôts</i>	_____ \$
<i>Autres</i>	_____ \$
TOTAL DES FRAIS VARIABLES	_____ \$

ANNEXE 1

EXEMPLE DE CURRICULUM VITAE

NOM DU PROMOTEUR

*Adresse
Ville
Code postal
Téléphone*

Langue parlée et écrite

FORMATION ACADEMIQUE

(formation la plus récente en premier)

DATE	INSTITUTIONS	DIPLOMES ET SPECIALISATION

AUTRES FORMATIONS

(formation la plus récente en premier)

DATE	INSTITUTIONS	DIPLOMES ET SPECIALISATION

Nom du promoteur

EXPERIENCES DE TRAVAIL

(expérience la plus récente en premier)

DATE	EMPLOYEUR	TITRE ET FONCTIONS

REALISATIONS ET IMPLICATIONS PERSONNELLES

(réalisations pertinentes au projet d'entreprise)

DATE	ORGANISMES	FONCTIONS

LOISIRS

REFERENCES

Nom du promoteur

ANNEXE 2

EXEMPLE DE BILAN PERSONNEL

BILAN PERSONNEL

NOM : _____

EN DATE DU : _____

ACTIF		PASSIF	
Argent en banque (liquidités)	_____ \$	Emprunts bancaires Mensualité : _____ \$ se terminant le : _____	_____ \$
Placements (actions, obligations, REER, etc.)	_____ \$	Hypothèque (solde) Mensualité : _____ \$ se terminant le : _____	_____ \$
Automobile (valeur marchande) Marque : _____ Année : _____	_____ \$	Emprunt étudiant (solde) Mensualité : _____ \$ se terminant le : _____	_____ \$
Terrain et bâtiment (évaluation municipale)	_____ \$	Emprunt auto (solde) Mensualité : _____ \$ se terminant le : _____	_____ \$
Meubles Description : _____ _____	_____ \$	Marge de crédit (montant utilisé) Limite de crédit : _____ \$	_____ \$
Équipements et outillage	_____ \$	Cartes de crédit (montant utilisé) Limite de crédit : _____ \$	_____ \$
Autres actifs Description : _____ _____	_____ \$	Autres créances (impôts à payer, assurance- emploi à payer, taxes à payer)	_____ \$
	_____ \$	Autres passifs	_____ \$
	_____ \$	TOTAL DU PASSIF (b)	_____ \$
TOTAL DE L'ACTIF(a)	_____		_____

ÉQUITE (c) : Total de l'actif – Total du passif : _____

MENSUALITÉS

- _____ \$

- _____ \$

- _____ \$

- _____ \$

Je certifie qu'au meilleur de mes connaissances, les renseignements inscrits dans ce bilan personnel sont véridiques.

Signature

Date