

Plan d'affaires

Nom de l'entreprise

par

Nom du promoteur

Fait en collaboration avec le
Carrefour Formation Mauricie

Adresse complète

No de téléphone

No de télécopie

Courriel

Site Internet

Date

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Description de l'entreprise (ou du projet)

Propriété et direction de l'entreprise

Clientèles visées et marché potentiel

Objectifs de ventes

Produits-services	Année 1	%	Année 2	%
	\$	%	\$	%
	\$	%	\$	%
	\$	%	\$	%
Total	\$	100 %	\$	100 %

Nom de l'entreprise

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Rentabilité

	Année 1	% sur les ventes	Année 2	% sur les ventes
Profits avant amortissement	\$	%	\$	%
Profits avant impôts	\$	%	\$	%

Coûts et Financement

Indiquer les coûts de votre projet ainsi que la manière dont vous comptez le financer.

Coûts		Financement		
	\$	Mise de fonds	\$	%
	\$	Transfert d'actifs	\$	%
	\$	Marge de crédit	\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
Total	\$	Total	\$	100 %

Préciser, au besoin, votre demande de financement

Nom de l'entreprise

TABLE DES MATIÈRES

SECTION 1	PROJET	1
1.1	ORIGINE DU PROJET D'AFFAIRES	1
1.2	DESCRIPTION DU PROJET	1
1.3	MISSION DE L'ENTREPRISE	1
1.4	OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE	2
1.5	ASPECTS JURIDIQUES DE L'ENTREPRISE	3
1.5.1	Forme juridique	3
1.5.2	Permis et licences	3
SECTION 2	PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE.....	4
2.1	PRÉSENTATION DU PROMOTEUR.....	4
2.2	STRUCTURE DE LA PROPRIÉTÉ	4
2.3	PARTAGE DES RESPONSABILITÉS ENTRE ASSOCIÉS	5
2.4	CONTACTS D'AFFAIRES STRATÉGIQUES.....	6
SECTION 3	MARCHÉ	7
3.1	SECTEUR D'ACTIVITÉ ET ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE	7
3.2	CONCURRENCE	9
3.3	AVANTAGES CONCURRENTIELS.....	9
3.4	CLIENTÈLE CIBLE	10
3.4.1	Présentation de la clientèle cible par segment	10
3.4.2	Territoire visé	11
3.5	MARCHÉ POTENTIEL	11
3.6	ESTIMATION DES VENTES; PART DE MARCHÉ	11
SECTION 4	PLAN DE COMMERCIALISATION.....	12
4.1	STRATÉGIES DE MARKETING.....	12
4.1.1	Stratégie de produit et de service	12
4.1.2	Stratégie de prix	13
4.1.3	Stratégie de distribution et de localisation	13
4.1.4	Autres stratégies	13
4.2	PLAN DE COMMERCIALISATION	14
SECTION 5	PLAN DES OPÉRATIONS	16
5.1	PROCESSUS D'OPÉRATION	16
5.2	CAPACITÉ DE PRODUCTION, DE VENTE ET DE SERVICE	16
5.3	APPROCHE QUALITÉ	17
5.4	APPROVISIONNEMENT.....	17
5.5	PLAN D'AMÉNAGEMENT	17
5.6	IMMOBILISATIONS	18
5.7	MAIN-D'ŒUVRE	19
5.8	ASSURANCES	20
5.9	INNOVATION	20
5.10	CALENDRIER DE DÉMARRAGE.....	21
5.11	PLAN DE FORMATION	21
5.12	DÉVELOPPEMENT DURABLE.....	21
SECTION 6	PLAN FINANCIER.....	22
6.1	COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET	22
6.2	BUDGETS DE CAISSE.....	22
6.3	ÉTATS DES RÉSULTATS.....	22
6.4	BILANS.....	23
6.5	SEUIL DE RENTABILITÉ	23

TABLE DES MATIÈRES

ANNEXE 1 :	CURRICULUM VITAE
ANNEXE 2 :	PRÉVISIONS FINANCIÈRES
ANNEXE 3 :	CONVENTION D'ACTIONNAIRES
ANNEXE 4 :	LISTE DES CLIENTS POTENTIELS
ANNEXE 5 :	SONDAGES, LETTRES D'INTENTION ET DE RÉFÉRENCE
ANNEXE 6 :	ARTICLES PERTINENTS
ANNEXE 7 :	AUTRES ÉLÉMENTS PERTINENTS
ANNEXE 8 :	BILAN PERSONNEL

Section 1 : PROJET

Section 1 Projet

1.1 Origine du projet d'affaires

1.2 Description du projet

1.3 Mission de l'entreprise

Section 1 : PROJET

1.4 Objectifs de l'entreprise

Objectifs	Première année	Deuxième année
Chiffre d'affaires :		
Nombre de clients :		
Nombre d'unités produites :		
Nombre d'intermédiaires : (ou points de vente)		
Nombre d'heures facturées :		
Volume de production :		
Taux d'occupation :		
Nombre d'employés :		
Développement de nouveaux produits :		
Bénéfice net : (de l'entreprise)		
Objectifs qualitatifs :		

Section 1 : PROJET

1.5 Aspects juridiques de l'entreprise

1.5.1 Forme juridique

L'entreprise aura comme nom :

Nous choisissons comme forme juridique,

Pour les raisons suivantes :

1.5.2 Permis et licences

Type de permis ou licences	Procédures pour l'obtention	Délai d'obtention	Délai de validité	Coût

Section 2 : PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE

Section 2 Propriété et direction de l'entreprise

2.1 Présentation du promoteur

Expériences, compétences, réalisations :

Formations

Qualités entrepreneuriales

2.2 Structure de la propriété

Nom et prénom	Mise de fonds		Autres contributions	Participation en %
	En argent	Transfert d'actifs		

Section 2 : PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE

2.3 Partage des responsabilités entre associés

Nom et prénom Fonction	Responsabilités

Section 2 : PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE

2.4 Contacts d'affaires stratégiques

Ressources	Nom, poste, expérience	Apport dans l'entreprise
Association		
Juridique (Notaire, avocat)		
Comptabilité		
Parrain ou mentor		
Coach, conseiller ou expert		
Contacts d'affaires privilégiés		

Section 3 : MARCHÉ

Section 3 Marché

3.1 Secteur d'activité et environnement de l'entreprise

Définition du secteur

Le code SCIAN de l'entreprise est : , il se définit comme

Caractéristiques de l'industrie

Évolution et tendances

Section 3 : MARCHÉ

Opportunités	Menaces
Politique et légal	
<ul style="list-style-type: none">•••	<ul style="list-style-type: none">•••
Économique	
<ul style="list-style-type: none">•••	<ul style="list-style-type: none">•••
Socioculturelle et démographique	
<ul style="list-style-type: none">•••	<ul style="list-style-type: none">•••
Technologique	
<ul style="list-style-type: none">•••	<ul style="list-style-type: none">•••
Écologique	
<ul style="list-style-type: none">•••	<ul style="list-style-type: none">•••

Sources :

Section 3 : MARCHÉ

3.2 Concurrence

COORDONNÉES DU CONCURRENT (NOM ADRESSE)	PRINCIPAUX PRODUITS ET SERVICES	PRIX DES PRODUITS ET SERVICES	FORCES	FAIBLESSES

3.3 Avantages concurrentiels

Section 3 : MARCHÉ

3.4 Clientèle cible

3.4.1 Présentation de la clientèle cible par segment

	Segment 1	Segment 2	Segment 3
PROFIL			
Âge, sexe, Âge, taille de l'entreprise			
Statut professionnel Secteurs d'activité de l'entreprise			
Statut familial Clientèles de l'entreprise			
Revenus (faible, moyen, élevé) Chiffres d'affaires			
Caractéristiques importantes			
COMPORTEMENT			
Description du besoin à combler			
Processus d'achat (recherche, analyse, médias consultés)			
Prise de décision (qui? quand?)			
Achat moyen, fréquence d'achat, budget annuel			
Produits services les plus recherchés			
Critères d'achats			
Concurrence (qui? satisfaction, besoin non comblé)			

Section 3 : MARCHÉ

3.4.2 Territoire visé

3.5 Marché potentiel

Clientèle-cible	Nombre sur le territoire	Dépense moyenne annuelle	Total du marché
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
Grand total			\$

Sources :

3.6 Estimation des ventes; part de marché

PRÉVISIONS DES VENTES ANNÉES 1 ET 2

Produits et services	Année 1	% de ventes	Année 2	% de ventes
Produits/services 1	\$	%	\$	%
Produits/services 2	\$	%	\$	%
Produits/services 3	\$	%	\$	%
Produits/services 4	\$	%	\$	%
Total	\$	100 %	\$	100 %

Part de marché :

<i>Chiffre d'affaires</i>	\$	=	%	\$	=	%
<i>Marché potentiel</i>	\$			\$		

Section 4 : PLAN DE COMMERCIALISATION

Section 4 Plan de commercialisation

4.1 Stratégies de marketing

4.1.1 Stratégie de produit et de service

- Produits/services

- Service après-vente

- Positionnement

Section 4 : PLAN DE COMMERCIALISATION

4.1.2 Stratégie de prix

4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation

4.1.4 Autres stratégies

Section 4 : PLAN DE COMMERCIALISATION

4.2 Plan de commercialisation

Calendrier de commercialisation de l'entreprise - Année 1 _____

MOIS				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Objectifs de vente																
Nombre de clients																
Ventes																
Moyens de commercialisation	Avant ouverture			Première année d'opération												
Sous-total ¹ Publicité et promotion																
Sous-total ² Frais de représentation																
TOTAL																
																% budget accordé au marketing sur les ventes
																%

Section 4 : PLAN DE COMMERCIALISATION

Calendrier de commercialisation de l'entreprise - Année 2 _____

MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Objectifs de vente													
Nombre de clients													
Ventes													
Moyens de commercialisation													
Sous-total¹: Publicité et promotion													
Sous-total²: Frais de représentation													
TOTAL													

% budget accordé au marketing sur les ventes %

Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

Section 5 Plan des opérations

5.1 Processus d'opération

5.2 Capacité de production, de vente et de service

Tâches	Productives Temps estimé	Non productives Temps estimé
Tâches comptables		
Commandes de matériel		
Gestion de l'inventaire		
Entretien des équipements		
Entretien ménager		
Etc.		
TOTAL :		

Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

5.3 Approche qualité

5.4 Approvisionnement

La valeur nécessaire des stocks au démarrage est _____ \$.

La liste de l'inventaire est fournie à l'annexe _____.

Nos fournisseurs sont :

Nom et adresse	Produits	Prix	Politique de crédit	Délai de livraison	Conditions particulières

5.5 Plan d'aménagement

Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

5.6 Immobilisations

Description	À acquérir Coûts (incluant les taxes)	En main Juste valeur marchande	Total
Terrain	\$	\$	\$
Bâtisse	\$	\$	\$
Aménagement de terrain	\$	\$	\$
Amélioration locative	\$	\$	\$
Matériel roulant	\$	\$	\$
Équipement	\$	\$	\$
Outillage	\$	\$	\$
Matériel et fournitures	\$	\$	\$
Système informatique	\$	\$	\$
Logiciels	\$	\$	\$
Équipement de bureau	\$	\$	\$
Mobilier atelier	\$	\$	\$
TOTAL	\$	\$	\$

Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

5.7 Main-d'œuvre

Employé 1	
Titre du poste :	
Description de la tâche	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ▪ ▪ ▪ ▪ ▪ 	
Taux horaire :	\$ Nombre d'heures par semaine : heures
Responsabilités :	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
Le coût de la paie :	
Assurance emploi	1,93 %
Régime des rentes du Québec	5,025 %
Régime québécois d'assurance parentale	0,752 %

Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

Fonds des services de santé	2,7 %
Commission des normes du travail	0,08 %
Vacances	4 %
Congés fériés	4 %
CSST	%
Total du coût de la paie en %	%

5.8 Assurances

Type d'assurance	Besoins	Franchise	Coût

5.9 Innovation

Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

5.10 Calendrier de démarrage

Étapes de réalisation	Mois prévu
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

5.11 Plan de formation

5.12 Développement durable

Section 6 : PLAN FINANCIER

Section 6 Plan financier

À l'image des renseignements qualitatifs et quantitatifs retrouvés dans les cinq sections précédentes, les données financières prévisionnelles suivantes reposent exclusivement et essentiellement sur l'ensemble des informations fournies et validées par le promoteur. Une copie des prévisions financières est disponible à l'annexe 2.

6.1 Coût et financement du projet

Le coût du projet s'élève à _____ \$, il comprend un fonds de roulement de _____ \$, et des immobilisations pour un montant de _____ \$.

Le fonds de roulement est composé d'une encaisse (balancée) pour une valeur de _____ \$, de l'inventaire pour _____ \$, une subvention à recevoir de _____ \$ et de frais de démarrage de _____ \$.

Le projet sera financé de la façon suivante :

- Mise de fonds de _____ \$, provenant d'économies personnelles, de don....
- Transfert d'actifs de _____ \$
- Marge de crédit octroyée ou demandée auprès du _____ de _____ d'une valeur de _____ \$
- Prêt à l'ancien propriétaire pour une valeur de _____ \$

6.2 Budgets de caisse

À la lecture du budget de caisse, on constate que l'entreprise a un besoin réel de _____ \$ en marge de crédit.

Selon les prévisions financières, l'entreprise terminera sa première année d'exploitation avec une encaisse de fin de _____ \$ comparativement à _____ \$ lors de la deuxième année. De plus, le promoteur effectuera des prélèvements de _____ \$ durant la première année et de _____ \$ durant la deuxième année.

Concernant la deuxième année, on constate que l'entreprise aura besoin d'une marge de crédit de _____ \$ pour couvrir ses engagements financiers des 6 premiers mois.

6.3 États des résultats

Au _Date de fin_____, le total des ventes s'élève à près de _____ \$. Le coût des matières premières pour la même période se chiffre à _____. Les salaires directs représentent _____ \$ dégagant ainsi une marge bénéficiaire brute de ____%.

Les frais d'exploitation sont estimés à _____ \$, l'amortissement à _____ \$ et l'impôt à _____ \$. Une hypothèse d'augmentation des ventes de ____% pour l'année 2 et ____% pour la troisième année permettra de dégager un bénéfice net dépassant les _____ \$ pour 20XX et _____ \$ en 20XX.

Section 6 : PLAN FINANCIER

6.4 Bilans

	20XX	20XX	20XX
Ratio d'endettement (Passif/Actif)	%	%	%
Ratio fonds de roulement			
Ratio fonds de roulement net	\$	\$	\$
Ratio de liquidité immédiate			
Ratio de capacité de remboursement			
Dette totale sur équité			

6.5 Seuil de rentabilité

Ratios de rentabilité

	20XX	20XX	20XX
Seuil de rentabilité			
Seuil de rentabilité incluant les prélèvements (selon votre forme juridique)			

- Annexe 1 : Curriculum vitae**
- Annexe 2 : Prévisions financières**
- Annexe 3 : Convention d'actionnaires**
- Annexe 4 : Liste des clients potentiels**
- Annexe 5 : Sondages, lettres d'intention et de référence**
- Annexe 6 : Articles pertinents**
- Annexe 7 : Autres éléments pertinents**
- Annexe 8 : Bilan personnel**

Curriculum vitae

**A
N
N
E
X
E
1**

**Prévisions
financières**

**A
N
N
E
X
E
2**

**Convention
d'actionnaires**

**A
N
N
E
X
E

3**

**Liste des clients
potentiels**

**A
N
N
E
X
E
4**

**Sondages
Lettres d'intention
et de référence**

**A
N
N
E
X
E
5**

Articles pertinents

**A
N
N
E
X
E
6**

**Autres éléments
pertinents**

**A
N
N
E
X
E
7**

Bilan personnel

A N N E X E 8

BILAN PERSONNEL DE [PRÉNOM NOM]

Au _____
(date du jour)

ACTIF		MONTANT (\$)
• Liquidités	Comptes d'épargne	
	Obligations d'épargne	
	Dépôts à terme	
	Autres	
• Placements	Actions et obligations	
	Immeubles (sauf résidence)	
	Autres	
• Régimes différés	Fonds de pension	
	RÉER	
• Biens privés	Résidence principale (ma part)	
	Biens mobiliers (meubles, outils, etc.)	
	Voiture et matériel roulant	
	Bijoux, œuvres d'art, etc.	
	Autres	
TOTAL DE L'ACTIF		\$

PASSIF		MONTANT (\$)
• Court terme	Cartes de crédit	
	Marges de crédit	
	Comptes à payer	
• Long terme	Prêt pour auto	
	Prêt personnel	
	Contrat de location (crédit-bail)	
	Prêt hypothécaire (ma part)	
	Autres	
TOTAL DU PASSIF		\$

VALEUR NETTE (Actif - Passif)	\$
--------------------------------------	-----------

RATIO (Actif - Passif)	FOIS
-------------------------------	-------------

Je déclare que les renseignements fournis sont exacts et complets.

Signature

Date