PLAN D’AFFAIRES

**Nom de l’entreprise**

*Nom des promoteurs*

*Adresse*

*Téléphone*



AVIS AU LECTEUR

DATE

Le plan d’affaires et les prévisions financières de *Nom de l’entreprise* sont basés sur les renseignements fournis par le promoteur, M. NOM DU PROMOTEUR***.*** Nous n’avons effectué aucune vérification sur ces informations.

L’acceptation ou le refus du projet par les institutions financières et/ou gouvernementales ne relève pas de la responsabilité de Drummond économique.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Agent de développement

Je, NOM DU PROMOTEUR, affirme avoir pris connaissance de ces documents et les accepte tel qu'ils sont présentés.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Promoteur

TABLE DES MATIÈRES

AVIS AU LECTEUR 1

1. LE PROJET 3

1.1 L’historique 3

1.2 Le résumé du projet 3

1.3 La mission de l’entreprise 3

1.4 Les objectifs stratégiques 3

1.5 L’échéancier 4

1.6 La structure juridique 4

1.7 Les lois, les règlements et la propriété intellectuelle 5

2. LE(S) PROMOTEUR(S) 6

2.1 La présentation du (ou des) promoteur(s) (C.V. et bilan en annexe) 6

2.2 Les personnes-ressources 6

3. L’ANALYSE DU MARCHÉ 7

3.1 Les grandes tendances et le marché global 7

3.2 Le marché visé 7

3.3 La clientèle cible 7

3.4 L’analyse de la concurrence 7

3.5 Vos avantages concurrentiels 8

4. LA MISE EN MARCHÉ 9

4.1 La stratégie de produit et/ou de service 9

4.2 La stratégie de prix 9

4.3 La stratégie de localisation 9

4.4 La stratégie de vente et de distribution 9

4.5 La stratégie de publicité et de promotion 9

5. LES OPÉRATIONS 10

5.1 La production 10

5.2 L’approvisionnement 10

5.3 Les inventaires 10

5.4 Les équipements requis 10

5.5 Le plan de la main-d’œuvre 12

6. LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES 13

6.1 Les prévisions des ventes et le cout des matières premières / année 1 13

6.2 Les prévisions des ventes et le cout des matières premières / année 2 13

6.3 Les prévisions des dépenses / année 1 14

6.4 Les prévisions des dépenses / année 2 16

ANNEXES 18

ANNEXE I - Le curriculum vitae 19

ANNEXE II - Le bilan personnel 20

ANNEXE III - Les ententes 22

# LE PROJET

## L’historique

## Le résumé du projet

|  |  |
| --- | --- |
| **Cout de projet** | **Financement** |
| Fonds de roulement | $ | Mise de fonds |  $ |
| Inventaire | $ | Transfert d’actifs (tel que calculé au point 5.4) |  $ |
| Terrain | $ | Subventions |  $ |
| Bâtisse | $ | Marge de crédit |  $ |
| Améliorations locatives | $ | Prêts |  $ |
| Équipements | $ |  |  |
| Équipement informatique | $ |  |  |
| Matériel roulant | $ |  |  |
| Autres | $ |  |  |
| Total | $ | Total |  $ |

## La mission de l’entreprise

## Les objectifs stratégiques

**Court terme (0-1 an)**

**Moyen terme (1 à 3 ans)**

**Long terme (3 à 5 ans)**

## L’échéancier

|  |  |
| --- | --- |
| Étape | Date de réalisation |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## La structure juridique

Structure juridique choisie :

Date d’enregistrement (ou d’incorporation) :

Numéro d’enregistrement (ou d’incorporation) :

Date prévue de démarrage :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Actionnaire | % de propriété | Mise de fonds |
|  |  |  $ |
|  |  |  $ |
|  |  |  $ |

## Les lois, les règlements et la propriété intellectuelle

# LE(S) PROMOTEUR(S)

## La présentation du (ou des) promoteur(s) (C.V. et bilan en annexe)

## Les personnes-ressources

|  |  |
| --- | --- |
| Personne-ressource | Titre / Compétence |
|  |  |
|   |  |
|  |  |

# L’ANALYSE DU MARCHÉ

## Les grandes tendances et le marché global

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Opportunité | Menace |
| Politique et légal |  |  |
| Économique |  |  |
| Sociodémographique |  |  |
| Technologique |  |  |
| Écologique-environnemental |  |  |

## Le marché visé

## La clientèle cible

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Clientèle | Produit ou service | Besoin | Critère d’achat | Autres |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## L’analyse de la concurrence

**Directe**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concurrent | Force | Faiblesse | Prix |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Indirecte**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Concurrent | Force | Faiblesse | Prix |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Vos avantages concurrentiels

|  |  |
| --- | --- |
| **Forces** | **Faiblesses** |
|  |  |
| Opportunités | Menaces |
|  |  |

# LA MISE EN MARCHÉ

## La stratégie de produit et/ou de service

## La stratégie de prix

## La stratégie de localisation

## La stratégie de vente et de distribution

## La stratégie de publicité et de promotion

|  |  |
| --- | --- |
| Stratégie | Budget |
|  |  $ |
|  |  $ |
|  |  $ |
|  |  $ |
| Total |  $ |

# LES OPÉRATIONS

## La production

## L’approvisionnement

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fournisseur | Produit | Information | Prix |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Les inventaires

## Les équipements requis

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Équipement à acquérir | Cout d’achat | Neuf | Usagé |
|  |  $ |  |  |
|  |  $ |  |  |
|  |  $ |  |  |
|  |  $ |  |  |
|  |  $ |  |  |
| Total |  $ |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Équipement provenant du transfert d’actifs | Valeur marchande |
|  |  $ |
|  |  $ |
|  |  $ |
|  |  $ |
| Total |  $ |

## Le plan de la main-d’œuvre

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Poste :** |       |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **An 1** | **An 2** | **An 3** | **Taux horaire** | **Nombre heures/semaine** |
| **Nombre de personnes en poste :** |       |       |       |       |       |
|  |  |  |  |  |  |
| **Résumé du poste :** |       |
|  |
|  |
|  |
| **Qualifications requises:** |  |  |  |  |  |
|  |       |
|  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Poste :** |       |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **An 1** | **An 2** | **An 3** | **Taux horaire** | **Nombre heures/semaine** |
| **Nombre de personnes en poste :** |       |       |       |       |       |
|  |  |  |  |  |  |
| **Résumé du poste :** |       |
|  |
|  |
|  |
| **Qualifications requises:** |  |  |  |  |  |
|  |       |
|  |
|  |

# LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

VOIR ANNEXES

ANNEXES

ANNEXE I - Le curriculum vitae

ANNEXE II - Le bilan personnel

**Bilan personnel**

Complétez la liste de tout ce que vous possédez (actif) et de ce que vous devez (passif) pour chaque promoteur du projet.

**ACTIF**

Argent en main \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Dépôts (caisse, banque, autres) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Actions (valeur marchande) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Obligations (valeur marchande) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Automobile (valeur marchande) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

 Année : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Modèle : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Immeuble (valeur marchande) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Terrain (valeur marchande) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

REER \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Assurance-vie (valeur de rachat) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Autres éléments de l’actif \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

**TOTAL ACTIF \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**

**PASSIF**

Marge de crédit (versement mensuel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Carte(s) de crédit (versement mensuel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Hypothèque (versement mensuel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Prêt(s) personnel(s) (versement mensuel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Prêt auto (versement mensuel : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Impôts ou taxes dues \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

Autres dettes \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$

**TOTAL PASSIF \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**

**ACTIF NET (actif moins passif) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**

J’affirme que les renseignements fournis sont véridiques.

Signature :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Date :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ANNEXE III - Les ententes