|  |  |
| --- | --- |
| Adresse complète | X |
| No téléphone  No télécopieur | X  X |
| Courriel | X |
| Site Web | x |

|  |
| --- |
|  |
| [Nom de l’entreprise] |
| Plan d’affaires |

[Fait en collaboration avec le centre de formation professionnelle …]

# Table des matières

[Sommaire exécutif 3](#_Toc96001933)

[Section 1 Projet 4](#_Toc96001934)

[1.1 Description du projet 4](#_Toc96001935)

[1.1.1. Historique de l’entreprise ou du projet 4](#_Toc96001936)

[1.1.2. Description du projet 4](#_Toc96001937)

[1.2 Mission de l'entreprise 4](#_Toc96001938)

[1.3 Objectifs de l'entreprise 4](#_Toc96001939)

[1.4.1 Calendrier de réalisation 4](#_Toc96001940)

[1.5 Forme juridique de l’entreprise 5](#_Toc96001941)

[1.5.1 Forme juridique 5](#_Toc96001942)

[1.5.2 Permis et licences 5](#_Toc96001943)

[Section 2 Propriété et direction de l’entreprise 5](#_Toc96001944)

[2.1 Présentation du promoteur 5](#_Toc96001945)

[2.2 Structure de la propriété 5](#_Toc96001946)

[2.3 Ressources stratégiques 5](#_Toc96001947)

[Section 3 Marché 5](#_Toc96001948)

[3.1 Secteur d’activité et environnement 5](#_Toc96001949)

[3.2 Clientèle cible 5](#_Toc96001950)

[3.2.1 Clientèle cible (segment du marché) 5](#_Toc96001951)

[3.2.2 Territoire visé 5](#_Toc96001952)

[3.3 Concurrence 6](#_Toc96001953)

[3.4 Marché potentiel 6](#_Toc96001954)

[3.5 Estimation des ventes; part de marché 6](#_Toc96001955)

[Section 4 Plan de commercialisation 6](#_Toc96001956)

[4.1 Stratégies de marketing 6](#_Toc96001957)

[4.1.1 Stratégie de produit et de service 6](#_Toc96001958)

[4.1.2 Stratégie de prix 7](#_Toc96001959)

[4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation 7](#_Toc96001960)

[4.1.4 Autres stratégies 7](#_Toc96001961)

[4.2 Stratégies promotionnelles 7](#_Toc96001962)

[4.2.1 Choix des moyens 7](#_Toc96001963)

[4.2.2 Budget et échéance 7](#_Toc96001964)

[Section 5 Plan des opérations 7](#_Toc96001965)

[5.1 Processus d’opération 7](#_Toc96001966)

[5.2 Capacité de production, de vente et de service 7](#_Toc96001967)

[5.3 Approche qualité 8](#_Toc96001968)

[5.4 Approvisionnement 8](#_Toc96001969)

[5.5 Plan d’aménagement 8](#_Toc96001970)

[5.6 Immobilisations 8](#_Toc96001971)

[5.7 Main-d’œuvre 8](#_Toc96001972)

[5.8 Recherche et développement 8](#_Toc96001973)

[Section 6 Plan de financement 9](#_Toc96001974)

[6.1 Coût et financement du projet 9](#_Toc96001975)

[6.2 Budgets de caisse 9](#_Toc96001976)

[6.3 États des résultats 9](#_Toc96001977)

[6.4 Bilans 9](#_Toc96001978)

[6.5 Seuil de rentabilité 9](#_Toc96001979)

[Annexe 1 : Curriculum vitae 32](#_Toc96001980)

[Annexe 2 : Bilan personnel 32](#_Toc96001981)

[Annexe 3 : Convention d’actionnaires 32](#_Toc96001982)

[Annexe 4 : Liste des clients potentiels 32](#_Toc96001983)

[Annexe 5 : Lettres d’intention et de référence 32](#_Toc96001984)

[Annexe 6 : Articles pertinents 32](#_Toc96001985)

[Annexe 7 : Autres éléments pertinents 32](#_Toc96001986)

# Sommaire exécutif

Projet

x

Marché

x

Forces de l’équipe/du promoteur

x

Prévision des ventes

x

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Première année | Deuxième année |
| Ventes prévues | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Bénéfices prévus | 0,00 $ | 0,00 $ |

Financement souhaité

X

# Section 1 Projet

## 1.1 Description du projet

### 1.1.1. Historique de l’entreprise ou du projet

x

### 1.1.2. Description du projet

x

## 1.2 Mission de l'entreprise

x

## 1.3 Objectifs de l'entreprise

x

## Calendrier de réalisation

|  |  |
| --- | --- |
| ÉTAPES DE RÉALISATION | DATE PRÉVUE |
| 1- Finaliser le plan d’affaires |  |
| 2- Rechercher le financement |  |
| 3- Incorporer et immatriculer l’entreprise |  |
| 4- Obtenir le permis d’occupation |  |
| 5- Prendre une assurance responsabilité |  |
| 6- Choisir la localisation |  |
| 7- Aménager les locaux et le terrain |  |
| 8- Acheter et installer les équipements |  |
| 9- Prendre les ententes de politiques de crédit avec les fournisseurs |  |
| 10- Acheter les stocks |  |
| 11- Inscrire l’entreprise à la TPS et TVQ |  |
| 12- Inscrire l’entreprise aux fichiers provincial et fédéral des employeurs |  |
| 13- Inscrire l’entreprise à la CNESST |  |
| 14- Embaucher le personnel |  |
| 15- Ouvrir le compte bancaire |  |
| 16- Mettre en œuvre le plan de publicité d’ouverture |  |
| 17- **Début des activités** |  |

## Forme juridique de l’entreprise

### 1.5.1 Forme juridique

x

### 1.5.2 Permis et licences

x

# Section 2 Propriété et direction de l’entreprise

## Présentation du promoteur

x

## 2.2 Structure de la propriété

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nom et prénom** | **Forme de**  **participation**  (active / passive) | **Mise de fonds** | | |
| **En argent** | **Transfert d’actifs** | **Participation**  en % |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## 2.3 Ressources stratégiques

X

# Section 3 Marché

## 3.1 Secteur d’activité et environnement

x

## 3.2 Clientèle cible

### 3.2.1 Clientèle cible (segment du marché)

x

### 3.2.2 Territoire visé

x

## 3.3 Concurrence

x

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CONCURRENTS**  (nom - adresse) | **Produits** | **Forces** | **Faiblesses** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Avantage concurrentiel

x

## 3.4 Marché potentiel

x

## 3.5 Estimation des ventes; part de marché

X

# Section 4 Plan de commercialisation

## Stratégies de marketing

### 4.1.1 Stratégie de produit et de service

Produits/services

x

Service après-vente

x

Positionnement

X

### 4.1.2 Stratégie de prix

x

### 4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation

x

### 4.1.4 Autres stratégies

x

## 4.2 Stratégies promotionnelles

### 4.2.1 Choix des moyens

x

### 4.2.2 Budget et échéance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Budget de marketing et échéances - an 1** | | |
| Campagne de lancement | Coûts | Échéance |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Autres moyens an 1 | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total budget an 1** |  |  | Budget/Ventes | % |
|  | | |
| **Budget de marketing et échéances - an 2** | | |
|  | Coûts | Échéance |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total budget an 2** |  |  | Budget/Ventes | % |
|  | | |

# Section 5 Plan des opérations

## 5.1 Processus d’opération

x

## Capacité de production, de vente et de service

x

## 5.3 Approche qualité

x

## 5.4 Approvisionnement

x

## 5.5 Plan d’aménagement

x

## 5.6 Immobilisations

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Description** | **À acquérir**  **Coût** (incluant les taxes) | **En main**  Juste valeur marchande |
| Terrain | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Bâtisse | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Aménagement de terrain | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Amélioration locative | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Matériel roulant | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Équipement, outillage | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Matériel et fournitures | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Système informatique | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Logiciels | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Équipement de bureau | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Mobilier atelier | 0,00 $ | 0,00 $ |
| Autre | 0,00 $ | 0,00 $ |

## 5.7 Main-d’œuvre

x

## 5.8 Recherche et développement

X

# Section 6 Plan de financement

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| SECTION 1 : COÛTS | | | | | | |
| Fonds de roulement |  |  |  |  |  | $ |
| Stock initial |  |  |  |  |  | $ |
| Dépôt(s) de sécurité |  |  |  |  |  | $ |
| Frais de démarrage |  |  |  |  |  | $ |
| Achats d’immobilisations |  |  |  | $ |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **Total à financer** |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  |  |
| SECTION 2 : FINANCEMENT | | | | | | |
| Emprunts |  |  |  | $ |  |  |
| Hypothèque |  |  |  | $ |  |  |
|  |  |  |  | $ |  | $ |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Subventions |  |  |  | $ |  | $ |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Émission d’actions |  |  |  | $ |  |  |
| Transfert de biens (actifs) |  |  |  | $ |  | $ |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Marge de crédit |  |  |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **Financement nécessaire** |  |  |  | $ |

## 6.1 Coût et financement du projet

x

## 6.2 Budgets de caisse

x

## 6.3 États des résultats

x

## 6.4 Bilans

x

## 6.5 Seuil de rentabilité

x

## Annexe 1 : Curriculum vitae

## Annexe 2 : Bilan personnel

## Annexe 3 : Convention d’actionnaires

## Annexe 4 : Liste des clients potentiels

## Annexe 5 : Lettres d’intention et de référence

## Annexe 6 : Articles pertinents

## Annexe 7 : Autres éléments pertinents

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curriculum vitae** |  |  | **A**  **N**  **N**  **E**  **X**  **E**  **1** |

CURRICULUM VITAE DE Entrez prénom et nom

XXX, rue X

Ville (Québec)

Code postal Tél. XXX XXX-XXXX

**Formation scolaire**

*(Date, institutions, diplômes, spécialisations)*

- x

- x

**Expériences de travail**

*(Date, employeurs, fonctions)*

- x

- x

**Réalisations pertinentes au projet**

- x

- x

- x

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Bilan personnel** |  |  | **A**  **N**  **N**  **E**  **X**  **E**  **2** |

**BILAN PERSONNEL DE** Entrez prénom et nom

Au Entrez la 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 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Convention**  **d’actionnaires** |  |  | **A**  **N**  **N**  **E**  **X**  **E**  **3** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Liste des clients**  **potentiels** |  |  | **A**  **N**  **N**  **E**  **X**  **E**  **4** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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** |