

## PLAN D'AFFAIRES – TABLEAU DU CHEMINEMENT

Étape 1	Étape 2	Étape 3	Étape 4	Étape 5
L'entreprise	Le promoteur	Marketing	Plan d'exploitation et de production	Plan financier
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Résumé du projet</li> <li>• Nom du projet ou raison sociale de l'entreprise</li> <li>• Adresse</li> <li>• Téléphone</li> <li>• Forme juridique choisie</li> <li>• Nature de l'entreprise</li> <li>• Mission de l'entreprise</li> <li>• Date prévue du démarrage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le nom des partenaires</li> <li>• Leur participation financière et leur pourcentage de propriété dans l'entreprise</li> <li>• Convention écrite entre les partenaires (s'il y a lieu)</li> <li>• Curriculum vitae de chaque partenaire</li> <li>• Bilan personnel de chaque partenaire</li> </ul>	<p><u>Les produits et services</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Description de vos produits (ou services) ainsi que leurs forces et faiblesses</li> </ul> <p><u>Le marché</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Description de votre clientèle cible</li> <li>• La taille du marché et ses tendances</li> <li>• La concurrence</li> <li>• Votre part du marché et le niveau des ventes prévues</li> </ul> <p><u>Le plan de mise en marché</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vos prix</li> <li>• Les tactiques de ventes</li> <li>• Les politiques de services après-vente</li> <li>• La publicité</li> </ul>	<p><u>Plan d'exploitation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'emplacement géographique</li> <li>• Les installations et les améliorations à apporter</li> <li>• La réglementation relative à votre domaine d'activité</li> <li>• Le plan des ressources humaines ainsi que la main-d'œuvre (embauche, compétences, rôles, rémunération, formation, etc.)</li> <li>• Le calendrier des réalisations</li> <li>• Les principaux risques et problèmes</li> </ul> <p><u>Plan de production (s'il y a lieu)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le processus de fabrication</li> <li>• Les équipements, l'installation et le plancher de travail</li> <li>• La capacité de production</li> <li>• Le transport</li> <li>• Les fournisseurs (stocks minimums, politique de paiements, etc.)</li> <li>• La sous-traitance</li> <li>• Les normes de sécurité</li> <li>• Le respect de l'environnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût et financement du projet</li> <li>• États des résultats prévisionnels sur 3 ans</li> <li>• Bilan prévisionnel sur 3 ans</li> <li>• Budget de caisse mensuel sur 3 ans</li> <li>• Hypothèses de base ayant servi à l'élaboration des prévisions financières</li> <li>• Tableaux des amortissements</li> <li>• Cédule de remboursement des emprunts</li> </ul>
<p>Présenter les renseignements de base de votre entreprise.</p>	<p>Informez les acteurs principaux : qui vous êtes et ce que vous avez accompli;</p> <p>Vérifier vos qualifications et vos expériences en tant que promoteurs;</p> <p>Le bilan personnel met en évidence votre situation financière et permet d'évaluer le capital qui est disponible pour investir dans l'entreprise (argents, placements, biens à donner en garantie).</p>	<p>Informez sur le domaine dans lequel vous travaillerez;</p> <p>Fournir au promoteur et investisseur les informations nécessaires confirmant un marché suffisant pour les produits et services qui seront offerts;</p> <p>Valider les possibilités d'atteindre les ventes prévues au chiffre d'affaires estimé dans vos prévisions financières;</p> <p>Le plan de mise en marché informera sur les moyens mis en œuvre pour atteindre vos objectifs de ventes.</p>	<p>S'assurer que vos volumes de ventes prévus lors des prévisions financières tiennent compte de la logistique de votre entreprise;</p> <p>Vérifier si l'emplacement de votre entreprise et les heures d'ouverture sont adéquats;</p> <p>Prendre conscience des risques ou problèmes qui peuvent survenir et envisager des solutions pour faire face à ces difficultés.</p>	<p>Permet d'évaluer l'entreprise;</p> <p>Vérifier la faisabilité financière (possibilité de financement);</p> <p>Indiquer le potentiel de l'entreprise et montrer quand elle atteindra une viabilité financière.</p>