Logo (si possible)

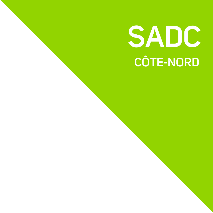
**Nom de l’entreprise**

**PLAN D’AFFAIRES**

**et prévisions financières**

Par : nom promoteur

*En collaboration avec la*

**

**Société d’aide au développement des**

**collectivités de la Côte-Nord**

Date

**AVIS AU LECTEUR**

Les prévisions financières ont été compilées uniquement pour des fins administratives. Nous n’avons procédé ni à une vérification, ni à un examen et nous n’avons pas essayé de nous assurer de quelque autre manière que ce soit de l’exactitude ou de l’intégralité de ces prévisions financières.

Nous n’exprimons pas d’opinion quant à la probabilité que les résultats effectifs de la période considérée se rapprochent des résultats prévisionnels, ces prévisions financières étant fondées sur des hypothèses posées par le promoteur quant à des évènements futurs et ces hypothèses, de par leur nature même, ne peuvent être corroborées.

|  |  |
| --- | --- |
| cid:image002.png@01D5D5E2.08DB90B0 | **SADC CÔTE-NORD**  205-456, avenue Arnaud  Sept-Îles (Québec) G4R 3B1  T. 418 962-7233  [**www.sadccote-nord.org**](http://www.sadccote-nord.org/)  [**info@sadccote-nord.org**](mailto:info@sadccote-nord.org)  [Facebook](https://facebook.com/sadccotenord)[Instagram](https://instagram.com/sadccotenord)[LinkedIn](https://linkedin.com/in/gabrielle-guérault-459233108/) |
|

**TABLE DES MATIÈRES**

[SOMMAIRE EXÉCUTIF 5](#_Toc40790805)

[Résumé du projet 5](#_Toc40790806)

[L’ENTREPRISE 6](#_Toc40790807)

[Historique du projet 6](#_Toc40790808)

[Description du projet 6](#_Toc40790809)

[Mission de l’entreprise 6](#_Toc40790810)

[Offre de produits/services de l’entreprise 6](#_Toc40790811)

[Objectifs et calendrier de réalisation 7](#_Toc40790812)

[ Objectifs 7](#_Toc40790813)

[ Calendrier de réalisation 7](#_Toc40790814)

[LE(S) PROMOTEUR(S) 9](#_Toc40790815)

[Profil et attributs 9](#_Toc40790816)

[Formation et expérience 9](#_Toc40790817)

[ASPECT JURIDIQUE 10](#_Toc40790818)

[Forme juridique 10](#_Toc40790819)

[Précisions 10](#_Toc40790820)

[ANALYSE DU MARCHÉ 11](#_Toc40790821)

[Analyse du macro-environnement 11](#_Toc40790822)

[ Analyse de l’environnement démographique 11](#_Toc40790823)

[ Analyse de l’environnement économique 11](#_Toc40790824)

[ Analyse de l’environnement politique et juridique 11](#_Toc40790825)

[Analyse du secteur et de ses tendances 12](#_Toc40790826)

[Analyse du micro-environnement 12](#_Toc40790827)

[ Clientèle cible 12](#_Toc40790828)

[ Concurrence 12](#_Toc40790829)

[L’EXPLOITATION 13](#_Toc40790830)

[Description des opérations 13](#_Toc40790831)

[La production et l’approvisionnement 13](#_Toc40790832)

[Réseau de distribution (si applicable) 13](#_Toc40790833)

[Localisation et aménagement de l’entreprise 13](#_Toc40790834)

[Recherche et développement (si applicable) 13](#_Toc40790835)

[Gestion des matières résiduelles 14](#_Toc40790836)

[LES VENTES, LE MARKETING ET LA COMMUNICATION 15](#_Toc40790837)

[Stratégie de prix 15](#_Toc40790838)

[La publicité et la promotion 15](#_Toc40790839)

[Plan de communication 15](#_Toc40790840)

[LES RESSOURCES HUMAINES 17](#_Toc40790841)

[Structure organisationnelle 17](#_Toc40790842)

[PRÉVISIONS FINANCIÈRES 18](#_Toc40790843)

[Structure de financement 18](#_Toc40790844)

[Hypothèses sous-tendant les prévisions financières 18](#_Toc40790845)

[États des résultats prévisionnels 19](#_Toc40790846)

[Bilan prévisionnel 20](#_Toc40790847)

[Budget de caisse prévisionnel 21](#_Toc40790848)

[Calcul du seuil de rentabilité 23](#_Toc40790849)

[Analyse et ratios financiers 24](#_Toc40790850)

[ANNEXES 25](#_Toc40790851)

[Curriculum Vitae 26](#_Toc40790852)

[Bilan personnel 27](#_Toc40790853)

[Registre des entreprises du Québec 28](#_Toc40790854)

[Bail ou contrat de vente 29](#_Toc40790855)

[Soumissions (si applicable) 30](#_Toc40790856)

[Bibliographie 31](#_Toc40790857)

SOMMAIRE EXÉCUTIF

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Nom commercial :

Raison sociale :

Type de projet :

Forme juridique :

Promoteur(s) :

Adresse d’affaires :

Téléphone :

Courriel :

Résumé du projet

*Résumé son projet en 4-5 phrases maximum*

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
|  | $ |

Création d’emplois :

Investissement total :

Chiffre d’affaires prévu :

|  |  |
| --- | --- |
|  | $ |
|  | $ |
|  | $ |

Année 1 :

Année 2 :

Année 3 :

Date de démarrage prévue :

L’ENTREPRISE

Historique du projet

Description du projet

*Description du projet?*

*En quoi consiste le projet d’affaires?*

*Quel besoin l’entreprise comblera-t-elle?*

*Quelles sont les raisons qui motivent le démarrage?*

*Quelles sont les forces de l’ensemble du projet?*

Mission de l’entreprise

Offre de produits/services de l’entreprise

DÉTAILS DES PRODUITS/SERVICES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produits et services** | **Description** | **Prix de vente** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Objectifs et calendrier de réalisation

* Objectifs

*Court terme (12 prochains mois suivant le démarrage du présent projet)*

*Moyen terme (1 à 4 ans)*

*Long terme (5 ans et +)*

* Calendrier de réalisation

TABLEAU DES ÉCHÉANCIERS

|  |  |
| --- | --- |
| **Étapes de réalisation** | **Échéancier** |
| Étude de marché |  |
| Rédaction du plan d’affaires incluant les prévisions financières |  |
| Forme juridique de l’entreprise |  |
| Obtention des permis |  |
| Recherche de financement |  |
| Construction et aménagement du bâtiment ou du local |  |
| Achat des équipements, machineries et fournitures |  |
| Approvisionnement en matières premières et fournitures |  |
| Publicité, marketing |  |
| Engagement de la main d’œuvre |  |
| Démarrage de l’entreprise |  |

LE(S) PROMOTEUR(S)

Profil et attributs

*Qualités, intérêts, ce qui fait du promoteur un bon entrepreneur*

Vous trouverez une copie du bilan personnel en annexe

Formation et expérience

*Études, formations, expérience de travail antérieure*

Vous trouverez une copie du Curriculum Vitae en annexe

ASPECT JURIDIQUE

Forme juridique

Entreprise individuelle

Société en nom collectif

Entreprise incorporée

Organisme à but non lucratif

Précisions

*Description de la part de chacun (%)*

*Mise de fonds $ (par promoteur), ce qui correspond à xx% du financement du projet*

L’enregistrement de l’entreprise au *Registraire des entreprises du Québec* a été réalisé le DATE.

Vous trouverez une copie en annexe

*Incorporation?*

ANALYSE DU MARCHÉ

Analyse du macro-environnement

*Cette section présente l’évolution de l’environnement démographique et économique propre à l’entreprise. Son analyse permet de comprendre les grands changements du milieu afin de cerner les menaces possibles et de repérer des occasions d’affaires (référence www.ic.gc.ca).*

* Analyse de l’environnement démographique

*Portrait de la démographie de la région visée (selon sexe, âge, distribution dans la région, etc.)*

*Marché potentiel et ses hypothèse*

MARCHÉ POTENTIEL À XXXXXX

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Nombre réel de personnes | % visé | Nombre de clients annuels | Prix ($) | Marché potentiel réel ($) |
| Année 1 |  |  |  |  |  |
| Année 2 |  |  |  |  |  |
| Année 3 |  |  |  |  |  |

* Analyse de l’environnement économique

*Analyse de l’économie du territoire visé, de la conjoncture économique*

*De quelles façons l’entreprise fera-t-elle face à une diminution de l’activité économique (dans le cas d’une baisse de l’économie générale)?*

*Quels sont les secteurs pouvant avoir une influence positive et/ou négative sur l’entreprise?*

* Analyse de l’environnement politique et juridique

*Portrait de l’environnement politique du territoire visé*

*Quels permis l’entreprise doit-elle obtenir? (permis de la ville, licence, MAPAQ, etc.)*

*Formation obligatoire?*

*Adhésion à un ordre professionnel?*

Analyse du secteur et de ses tendances

Analyse du micro-environnement

* Clientèle cible

*Profil de la clientèle typique*

*Création d’un profil client typique*

*Comportement d’achat de la clientèle cible*

*Motivations d’achat de la clientèle cible*

*Moyens pris par l’entreprise pour rendre l’expérience client inoubliable, rétention de la clientèle*

* Concurrence

CARACTÉRISTIQUES DE LA CONCURRENCE

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Concurrent** | **Année de fondation** | **Offres du concurrent** | **Les forces du concurrent** | **Les faiblesses du concurrent** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*Avantages concurrentiels, stratégies concurrentielles de votre entreprise, comparativement à la concurrence*

L’EXPLOITATION

Description des opérations

La production et l’approvisionnement

Secteur manufacturier

Secteur commercial et services

DÉTAILS DES FOURNISSEURS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fournisseurs** | **Matières premières** | **Coût ($)**  **(incluant le transport)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Réseau de distribution (si applicable)

Localisation et aménagement de l’entreprise

*Description du lieu physique de l’entreprise et de l’aménagement de l’espace*

*Coûts loyer ou bâtiment*

*Potentiel d’agrandissement du lieu pour des projets futurs*

*Coûts d’aménagement du lieu (améliorations à apporter ou pas)*

*Coûts d’entretien du lieu*

Vous trouverez une copie du bail / contrat de vente en annexe

**L’équipement**

*À acquérir*

*En main*

*Coût entretien et coût d’achat*

Vous trouverez des copies de soumissions en annexe

Recherche et développement (si applicable)

Gestion des matières résiduelles

*De quelle façon la gestion des matières résiduelles sera effectuée?*

LES VENTES, LE MARKETING ET LA COMMUNICATION

Stratégie de prix

*Marge de profit*

*Prix détaillés pour chaque produit/service vs le coût*

*Prix fournisseur*

*Fixation des prix*

**Analyse des ventes**

*Quels sont les parts de marché visés?*

*Prévision de ventes pour les 3 prochaines années (nombre, $, hypothèse de croissance)*

La publicité et la promotion

*Logo et affichage*

*Cartes d’affaires*

*Médias traditionnels (journal, radio)*

*Affiches*

*Site Internet*

*Réseaux sociaux*

*Réseau de contacts*

*Partenariats et collaborations*

*Programme de récompense, fidélité et/ou référencement*

*Rabais et promotions*

*Concours*

*Comment l’entreprise fera-t-elle pour différencier ses produis/services de ceux des concurrents?*

Plan de communication

COMMUNICATION

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Clientèle à rejoindre** | **Moyen de communication** | **Résultats souhaités** | **Échéancier** | **Objectif atteint ou non ?** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

LES RESSOURCES HUMAINES

Structure organisationnelle

*Recrutement des ressources*

*Organigramme*

*Échelles salariales + avantages sociaux offerts*

*Description des postes de travail*

DESCRIPTION DES POSTES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Poste occupé** | **Description des tâches** | **Rémunération :**  **à l’heure**  **à la semaine**  **aux 2 semaines** |
|  |  |  |
|  |  |  |

PRÉVISIONS FINANCIÈRES

Structure de financement

PROJET DE XXXXXX

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Coût du projet | | | | Financement du projet | | | |
| % |  | | | % |  | | |
|  |  |  | $ |  |  |  | $ |
|  |  |  | $ |  |  |  | $ |
|  |  |  | $ |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 100 | TOTAL |  | **$** | 100 | TOTAL |  | **$** |

Hypothèses sous-tendant les prévisions financières

États des résultats prévisionnels

*+*

*De quelles façons seront utilisés les bénéfices générés par l’entreprise ou de quel est votre plan pour pallier aux déficits?*

Bilan prévisionnel

Budget de caisse prévisionnel

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom de l’entreprise |  | | | | |  | | | | | Année |  | |
|  | Mois 1 | Mois 2 | Mois 3 | Mois 4 | Mois 5 | Mois6 | Mois 7 | Mois 8 | Mois 9 | Mois 10 | Mois 11 | Mois 12 | TOTAL |
| ENCAISSEMENT AU DÉBUT |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | | | |
| RECETTE |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ventes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunt court terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunt long terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mise de fonds |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aides financières |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | | | |
| SORTIES DE FONDS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Salaires et avantages |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Frais de représentation |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dépenses de roulant |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Loyer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Entretien et réparations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Électricité et chauffage |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Taxe et permis |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Assurances |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Honoraires professionnelles |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fournitures de bureau |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Télécommunications |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Achats de matières premières |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Frais bancaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Intérêt dette à long terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Intérêt dette à court terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Impôt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | | | |
| ENCAISSE À LA FIN |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Calcul du seuil de rentabilité

SEUIL DE RENTABILITÉ = FRAIS FIXES

(OU POINT MORT) 1- FRAIS VARIABLES

VENTE

|  |
| --- |
|  |

VOTRE SEUIL DE RENTABILITÉ =

|  |
| --- |
|  |



|  |
| --- |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| FRAIS FIXES |  |  | $ |
| Salaires et avantages sociaux |  |  | $ |
| Loyer |  |  | $ |
| Permis et taxes |  |  | $ |
| Assurances |  |  | $ |
| Publicité et promotion |  |  | $ |
| Fournitures de bureau |  |  | $ |
| Honoraires professionnels |  |  | $ |
| Intérêts emprunt à long terme |  |  | $ |
| Frais bancaires |  |  | $ |
| Amortissements |  |  | $ |
|  |  |  | $ |
|  |  |  | $ |
|  |  |  | $ |
| TOTAL DES FRAIS FIXES |  |  | $ |
|  |  |  |  |
| FRAIS VARIABLES |  |  | $ |
| Achats matières premières |  |  | $ |
| Salaires production et avantages sociaux |  |  | $ |
| Électricité et chauffage |  |  | $ |
| Frais de déplacement |  |  | $ |
| Dépenses de roulant |  |  | $ |
| Télécommunications |  |  | $ |
| Entretien et réparations |  |  | $ |
| Impôts |  |  | $ |
|  |  |  | $ |
|  |  |  | $ |
|  |  |  | $ |
| TOTAL DES FRAIS VARIABLES |  |  | $ |

Analyse et ratios financiers

ANNEXES

Curriculum Vitae

Bilan personnel

Registre des entreprises du Québec

Bail ou contrat de vente

Soumissions (si applicable)

Bibliographie