

PLAN D'AFFAIRES

POUR PETITES ENTREPRISES OU TRAVAILLEUR AUTONOME

Nom de l'entreprise / projet :

Adresse d'affaires :

Téléphone :

Télécopieur :

Promoteur(s) :

Téléphone :

Table des matières

1.0	LE PROJET	3
1.1	Historique.....	3
1.2	Résumé du projet.....	3
1.3	La mission de l'entreprise	3
1.4	La vision.....	3
1.5	Objectifs.....	3
1.6	Calendrier des réalisations	3
2.0	LES PROMOTEURS	4
2.1	Structure de propriété détaillée.....	4
2.2	Formations et expériences de chaque promoteur pertinentes au projet.....	4
2.3	Forme juridique de l'entreprise	4
3.0	LE MARKETING	5
3.1	Les produits offerts	5
3.2	Analyse du marché	5
3.2.1	Le secteur d'activité	5
3.2.2	Le marché potentiel	5
3.2.3	La clientèle cible	5
3.2.4	La situation concurrentielle (concurrents directs).....	5
3.2.5	Sources d'information	6
3.3	Stratégie de mise en marché.....	6
3.3.1	Prix.....	6
3.3.2	Distribution	6
3.3.3	Publicité et promotion	7
4.0	LES OPÉRATIONS.....	7
4.1	L'emplacement géographique	7
4.2	L'aménagement du local et l'équipement requis	7
4.3	La production	7
4.4	L'approvisionnement.....	7
5.0	LES RESSOURCES HUMAINES	8
5.1	Équipe dirigeante.....	8
5.2	Main-d'œuvre.....	8
5.3	Aide externe.....	8
6.0	PRÉVISIONS FINANCIÈRES EN ANNEXE.....	8
7.0	AUTRES DOCUMENTS EN ANNEXE.....	8

1.0 LE PROJET

1.1 Historique

(Discutez de l'origine du projet ou de l'évolution de l'entreprise.)

1.2 Résumé du projet

(Faire un sommaire. Mettre brièvement par écrit ce que vous voulez faire)

1.3 La mission de l'entreprise

1.4 La vision

(Décrivez brièvement comment vous voyez votre entreprise dans 10 ans).

1.5 Objectifs

(Énumérez de façon chronologique, les buts que vous voulez atteindre.)

D'ici 1 an -

D'ici 2 ans -

D'ici 3 ans –

1.6 Calendrier des réalisations

*(Dressez la liste des étapes importantes (**court terme**) qui vous permettront de mener votre projet à terme et établissez des échéanciers réalistes.)*

DATES	ÉTAPES

2.0 LES PROMOTEURS

2.1 *Structure de propriété détaillée*

PROMOTEUR	PARTICIPATION FINANCIÈRE	% DE PROPRIÉTÉ

2.2 *Formations et expériences de chaque promoteur pertinentes au projet*

Joignez en annexe, le curriculum vitae et le bilan personnel de chaque promoteur.

2.3 *Forme juridique de l'entreprise*

- Entreprise individuelle X
- Société en nom collectif X
- Société par actions X
- Autres X

3.0 LE MARKETING

3.1 Les produits offerts

(Quels sont les produits que vous fabriquez ou produisez ou commercialisez)

3.2 Analyse du marché

3.2.1 Le secteur d'activité

(Commercial, manufacturier et comment va ce marché selon vous)

3.2.2 Le marché potentiel

(Au niveau local, régional, provincial, fédéral, international. Écrire selon le niveau où vous êtes rendu ou selon celui que vous pourriez atteindre)

3.2.3 La clientèle cible

(Âge, famille, célibataire, entreprise, gouvernement, quels consommateurs cibles visez-vous)

3.2.4 La situation concurrentielle (concurrents directs)

NOM DES CONCURRENTS	POINTS FORTS DES CONCURRENTS	POINTS FAIBLES DES CONCURRENTS

Le chiffre d'affaires prévu

	CHIFFRE D'AFFAIRES
1 ^{re} année	\$
2 ^e année	\$
3 ^e année	\$

3.2.5 Sources d'information

- MRC d'Acton
- Autre

3.3 Stratégie de mise en marché

3.3.1 Prix

(Quels sont les prix de vos produits et basés sur; coût de production, marge bénéficiaire, concurrents)

3.3.2 Distribution

(Endroit où vous voulez vendre vos produits et par qui)

3.3.3 Publicité et promotion

Plan de publicité et promotion

Date	Objectif et description de la publicité ou promotion	Clientèle cible	Médias	Coût

4.0 LES OPÉRATIONS

4.1 *L'emplacement géographique*

(Où est située l'entreprise et est-ce un endroit stratégique)

4.2 *L'aménagement du local et l'équipement requis*

(Peut faire un croquis de l'aménagement du local)

4.3 *La production*

(Expliquer comment sont fabriqués vos produits)

4.4 *L'approvisionnement*

(Quels sont vos fournisseurs)

5.0 LES RESSOURCES HUMAINES

5.1 *Équipe dirigeante*

Poste : _____

Nom : _____

Poste : _____

Nom : _____

5.2 *Main-d'œuvre*

POSTE	NBR. DE PERSONNE	TAUX HORAIRE	NBR. D'HEURES DE TRAVAIL/SEMAINE	COÛT

5.3 *Aide-externe*

(Famille, amis, professionnels, revues spécialisées, ministères des gouvernements, etc.)

6.0 PRÉVISIONS FINANCIÈRES EN ANNEXE

(Tableau des coûts et financement, état des résultats, bilan, budget de trésorerie et tous autres documents reliés aux prévisions financières comme des états financiers réalisés si entreprise existante)

7.0 AUTRES DOCUMENTS EN ANNEXE

(CV, bilan personnel et tous autres documents que vous jugez pertinents)