MRC des Pays-d'en-Haut

Plan d'affaires

HAUT & fort

Logo

NOM DU PROMOTEUR
Adresse

Téléphone

Courriel

Site web

1 Projet 4
1.1 Sommaire exécutif 4
1.1.1 Projet 4
1.1.2 Marché visé 4
1.1.3 Forces du promoteur 4
1.1.4 Prévisions des ventes 5
1.1.5 Financement souhaité 5
1.2 Description du projet 5
1.2.1 Historique de l'entreprise ou du projet 5
1.2.2 Description du projet 5
1.3 Mission de l'entreprise 6
1.4 OBJECTIF DE L'ENTREPRISE 6
1.5 Calendrier de réalisation 7
1.6 Forme juridique de l'entreprise 8
1.6.1 Forme juridique 8
1.6.2 Permis et licences 8
2 PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE 9
2.1 Présentation du promoteur 9
2.2 Structure de la propriété 9
2.3 Ressources stratégiques 9
3 MARCHÉ 10
3.1 Secteur d'activité et ses tendances 10
3.2 Environnement externe de l'entreprise 11
3.3 Clientèle cible 12
3.3.1 Clientèle cible (segment du marché) 12
3.3.2 Territoire visé 12
3.4 Concurrence 13
3.5 Avantages concurrentiels 14
3.6 Analyse FFMO (SWOT) 14
4 PLAN DE COMMERCIALISATION 15
4.1 Stratégies de marketing 15
4.1.1 Stratégie de produit et de service 15
4.1.2 Stratégie de prix 15
4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation 15
4.2 Stratégies promotionnelles 16
4.2.1 CHOIX DES MOYENS 16
4.2.2 Budget 16
5 PLAN DES OPÉRATIONS 18
5.1 Processus d'opération 18
5.2 Capacité de production, de vente et de service 18
5.3 Approche qualité 19
5.4 Plan d'aménagement 19
5.5 Immobilisations 20
5.6 Main-d'œuvre et politique des ressources humaines 20
Organigramme (court terme – année 1) 20

5.7 Recherche et développement 21
5.8 Approvisionnement 21
6 PLAN DES RESSOURCES FINANCIÈRES 22
6.1 Coût et financement du projet 22
6.2 Budgets de caisse 22
6.3 État des résultats 23
6.4 Bilan 23
6.5 Seuil de rentabilité 23
Annexe 1 24
Annexe 2 25
Annexe 3 26
annexe 4 27
annexe 5 28
annexe 6 29
annexe 7 : 30

1 PROJET

1.1 SOMMAIRE EXECUTIF

1.1.1 Projet

1.1.2 Marché visé

1.1.3 Forces du promoteur

1.1.4 Prévisions des ventes

	Première année	Deuxième année
Ventes prévues		
Bénéfices prévus		

1.1.5 Financement souhaité

1.2 DESCRIPTION DU PROJET

1.2.1 Historique de l'entreprise ou du projet

1.2.2 Description du projet

1.3 MISSION DE L'ENTREPRISE

1.4 OBJECTIF DE L'ENTREPRISE

Objectif	Court terme (moins d'un an)	Moyen terme (1 à 3 ans)	Long terme (3 ans et plus)
Financier			
Administratif			
Marketing			
Ressources humaines			
Opérationnel			

1.5 CALENDRIER DE REALISATION

Étapes de réalisation	Date prévue	Responsable
1- Finaliser le plan d'affaires		
2-Recherche de financement		
3-Incorporation ou immatriculation de l'entreprise		
3-Incorporation ou immatriculation de l'entreprise		
4-Obtention des permis et autorisations requises		
5-Prendre une assurance responsabilité		
6- Choisir la localisation		
7-Aménager les locaux et le terrain		
8-Acquérir et installer les équipements		
9-Négocier les ententes avec les fournisseurs		
10-Acheter les inventaires		
11-Inscrire l'entreprise à la TPS et la TVQ		
12-Inscrire l'entreprise à la CNESST		
13-Embaucher le personnel		
14-Mettre en œuvre la planification marketing		
15-Ouvrir un compte bancaire	.	
16-Date prévue de démarrage	.	
17-Autres		

1.6 FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

1.6.1 Forme juridique

1.6.2 Permis et licences

2 PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE

2.1 PRESENTATION DU PROMOTEUR

2.2 STRUCTURE DE LA PROPRIETE

Nom et prénom	Mise de fonds		Participation en %
	Argent	Transfert d'actifs	

2.3 RESSOURCES STRATEGIQUES

3 MARCHÉ

3.1 SECTEUR D'ACTIVITE ET SES TENDANCES

Code SCIAN	Définition
Cliquez ici pour entrer du texte.	Cliquez ici pour entrer du texte.
Nombre d'entreprises dans le secteur d'activité au Québec constituées en société par actions (compagnie) ou non	
Cliquez ici pour entrer du texte.	
Nombre d'entreprises sur votre territoire	
Cliquez ici pour entrer du texte.	
Les ventes totales estimées par les entreprises sur le territoire visé ($)	
Cliquez ici pour entrer du texte.	
Le pourcentage des entreprises rentables (%)	
Cliquez ici pour entrer du texte.	

3.2 ENVIRONNEMENT EXTERNE DE L'ENTREPRISE

Facteurs externes	Menaces/Restrictions	Opportunités/Occasions
Politique		
Économique		
Sociodémographique		
Technologique		
Environnemental		
Légal		

3.3 CLIENTELE CIBLE

3.3.1 Clientèle cible (segment du marché)

3.3.2 Territoire visé

3.4 CONCURRENCE

Quatre principaux concurrents directs				
Nom de l'entreprise	**Action Environnement**	**Enviro Services**	**Synergie santé environnement**	**WSP**
Emplacement				
Produits ou services				
Prix produits/services				
Clientèle				
Stratégie de marketing				
Site Internet				
Ses points forts				
Ses points faibles				

3.5 AVANTAGES CONCURRENTIELS

3.6 ANALYSE FFMO (SWOT)

Forces (internes)	Faiblesses (internes)
Occasions (externes)	**Menaces (externes)**
	.

4 PLAN DE COMMERCIALISATION

4.1 STRATEGIES DE MARKETING

4.1.1 Stratégie de produit et de service

Produits/services	Bénéfices pour le client	Service après-vente
Recherche et revue de littérature		
Rédaction de plans d'action		
Mise en page et correction		

4.1.2 Stratégie de prix

4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation

4.2 STRATEGIES PROMOTIONNELLES

4.2.1 CHOIX DES MOYENS

4.2.2 Budget

Budget de marketing-Année 1	
Description	Coût
Total budget-Année 1	
Budget/Ventes	

Budget de marketing-Année 2	
Description	Coût
Total budget-Année 2	
Budget/Ventes	

5 PLAN DES OPÉRATIONS

5.1 PROCESSUS D'OPERATION

Processus de production9 OU D EVENTE OU DE PRESTATION SERVICE)		
Tâches	**Étapes (AVANT/APRÈS/PENDANT)**	**Temps alloué**

5.2 CAPACITE DE PRODUCTION, DE VENTE ET DE SERVICE

5.3 APPROCHE QUALITE

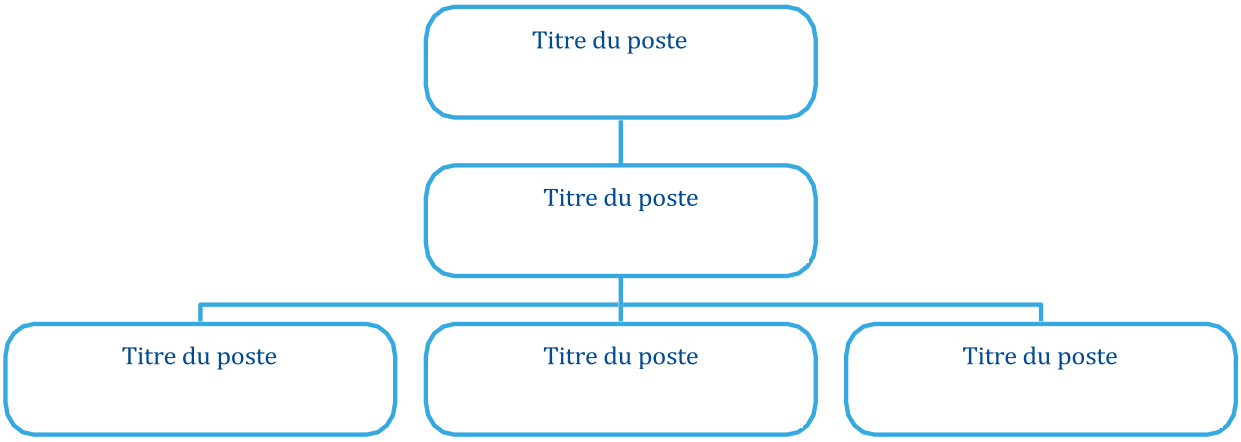
5.4 PLAN D'AMENAGEMENT

5.5 IMMOBILISATIONS

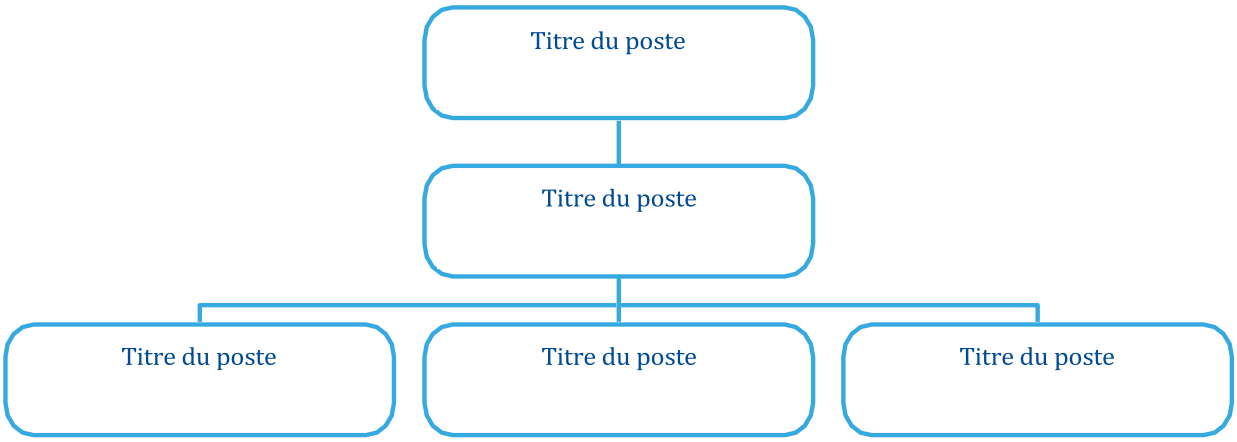
Description	À acquérir Coût (incluant les taxes)	En main (juste valeur marchande)
Matériel roulant		
Matériel et fournitures		
Système informatique		
Équipement de bureau		
Autres		

5.6 MAIN-D'ŒUVRE ET POLITIQUE DES RESSOURCES HUMAINES

ORGANIGRAMME (COURT TERME – ANNEE 1)



ORGANIGRAMME (COURT TERME – ANNEE 2)



5.7 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

5.8 APPROVISIONNEMENT

6 PLAN DES RESSOURCES FINANCIÈRES

6.1 COUT ET FINANCEMENT DU PROJET

6.2 BUDGETS DE CAISSE

6.3 ÉTAT DES RESULTATS

6.4 BILAN

6.5 SEUIL DE RENTABILITE

ANNEXE 1
CURRICULUM VITAE

ANNEXE 2
BILAN PERSONNEL

En date du :	
Actif	**Montant**
Liquidités	
Comptes d'épargne	
Obligations d'épargne	
Dépôts à terme	
Autres	
Actions et obligations	
Immeubles (sauf résidence)	
Autres (REEE)	
Obligations d'épargne	
Fonds de pension	
RÉER	
Résidence principale (ma part)	
Biens mobiliers (meubles, outils, etc.)	
Voiture et matériel roulant	
Bijoux, œuvres d'art, etc.	
Autres : actifs à transférer à l'entreprises	
Total de l'actif	
Passif	
Cartes de crédit	
Marges de crédit	
Comptes à payer	
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)	

Je déclare que les renseignements fournis sont exacts et complets.

Signature

Date JJ/MM/AAAA

ANNEXE 3

CONVENTION D'ACTIONNAIRES

ANNEXE 4

LISTE DE CLIENTS POTENTIELS

ANNEXE 5

LETTRES D'INTENTION ET DE REFERENCE

ANNEXE 6

ARTICLES PERTINENTS

ANNEXE 7 :

PHOTOS