

## SECTION I

### LE PROMOTEUR

|                       |  |               |  |
|-----------------------|--|---------------|--|
| Nom :                 |  |               |  |
| Prénom :              |  |               |  |
| Adresse :             |  |               |  |
| Ville :               |  | Code postal : |  |
| Téléphone résidence : |  | Cellulaire :  |  |
| Adresse courriel :    |  |               |  |

### STATUT DU PROMOTEUR

|  | OUI | NON |
|--|-----|-----|
| Avez-vous déjà présenté un projet dans le cadre d'un programme gouvernemental de démarrage d'entreprise? Si oui, précisez la date, le secteur d'activité et le lieu. |     |     |
| Dans le passé, avez-vous mis fin volontairement à votre participation dans un projet de démarrage d'entreprise?  |     |     |
| Êtes-vous prestataire de l'assurance-emploi?   |     |     |
| Avez-vous déjà fait faillite? Si oui, joindre le certificat de libération  |     |     |
| Êtes-vous impliqué dans un litige ou une procédure judiciaire?   |     |     |

## SECTION II

### LE PROJET D'ENTREPRISE

Faites une courte description de votre projet

Nom prévu de l'entreprise

Place d'affaires (Adresse)

### LA MOTIVATION

Énumérez 3 raisons qui vous motivent à vous lancer en affaires

|   |  |
|---|--|
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

## LE CHEMINEMENT

Énumérez les démarches entreprises à ce jour pour démarrer ou développer votre projet

Avez-vous déjà rédigé votre plan d'affaires?

Oui

Non

## SERVICES OU PRODUITS

Décrivez avec précision les services ou les produits que vous offrirez

## LE MARCHÉ

Précisez quels sont vos clients potentiels

Précisez quels sont vos concurrents

Précisez de quelles façons ferez vous connaître vos services ou vos produits

## LE POTENTIEL DE RÉUSSITE

En quoi vos services ou vos produits se distinguent-ils de ceux déjà sur le marché?

**SUPPORT**

Résumez vos connaissances et expériences en lien avec votre projet

Quels appuis avez-vous dans le milieu (références)?

Nom, prénom

Occupation

**SECTION III****COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET**Définir le coût de démarrage du projet et de quelle façon celui-ci sera financé.  
Notez que le total du projet et le financement total doivent balancer

| COÛT                              |  | FINANCEMENT                                    |  |
|-----------------------------------|--|--|--|
| Liquidité                         |  | Mise de fonds                                  |  |
| Inventaire de départ              |  | Transfert d'actifs (*)                         |  |
| Frais payés d'avance de démarrage |  | <i>Veillez compléter le tableau ci-dessous</i> |  |
| Dépôts (Bell, Hydro-Québec, etc.) |  | <b>Sous-total</b>                              |  |
| <b>Sous-total</b>                 |  | Financement à court terme (moins d'un an)      |  |
| <b>Immobilisations</b>            |  | Marge de crédit                                |  |
| Terrain                           |  | Emprunt non bancaire                           |  |
| Améliorations locatives           |  | <b>Sous-total</b>                              |  |
| <b>Matériel roulant</b>           |  | Financement à long terme                       |  |
| Équipement de fabrication         |  | Hypothèque                                     |  |
| Ordinateur                        |  | Emprunt bancaire                               |  |
| Équipement et mobilier de bureau  |  | Emprunt non bancaire                           |  |
| Frais de constitution             |  | <b>Sous-total</b>                              |  |
| <b>Autre</b>                      |  | Subventions et prêts                           |  |
| Autre                             |  | FAE   FCAMC   FLI   FLS                        |  |
| Autre                             |  | Autres   |  |
| <b>Sous-total</b>                 |  | <b>Sous-total</b>                              |  |
| <b>Coût total du projet</b>       |  | <b>Financement total</b>                       |  |

\* Faire une liste des biens et leur valeur marchande

\* transfert d'actifs

Valeur (\$)

Total

**SECTION IV****SITUATION FINANCIÈRE DU PROMOTEUR**

(diviser les montants en 2 si vous êtes en couple)

Niveau de vie personnelle

Revenus personnels

Mensuel

Assurance-emploi (chômage)

Assistance-emploi (aide sociale)

Allocations familiales

Autres... précisez

Autres... précisez

Revenus totaux

Obligations personnelles

Remboursement hypothécaire

Taxes

Loyer

