

PLAN
D'AFFAIRES
MODÈLE
SUGGÉRÉ

LOGO
et nom de l'entreprise

Nom du promoteur
123, rue Principale

450 123-4567
courriel@courriel.com
www.siteweb.com

TABLE DES MATIÈRES

1. PROJET	5
1.1 SOMMAIRE EXÉCUTIF	5
1.1.1 Projet	5
1.1.2 Marché	5
1.1.3 Forces du promoteur	5
1.1.4 Prévisions des ventes	6
1.1.5 Financement souhaité	6
1.2 DESCRIPTION DU PROJET	6
1.2.1 Historique de l'entreprise ou du projet	6
1.2.2 Description du projet	6
1.3 MISSION DE L'ENTREPRISE	7
1.4 OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE	8
1.5 CALENDRIER DE RÉALISATION	8
1.6 FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE	9
1.6.1 Forme juridique	9
1.6.2 Permis et licences	9
2. PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE	9
2.1 PRÉSENTATION DU PROMOTEUR	9
2.2 STRUCTURE DE LA PROPRIÉTÉ	10
2.3 RESSOURCES STRATÉGIQUES	10
3. MARCHÉ	11
3.1 SECTEUR D'ACTIVITÉ ET SES TENDANCES	11
3.2 ENVIRONNEMENT EXTERNE DE L'ENTREPRISE	11
3.3 CLIENTÈLE CIBLE	11
3.3.1 Clientèle cible (segment du marché)	11
3.3.2 Territoire visé	12
3.4 CONCURRENCE	12
3.5 AVANTAGES CONCURRENTIELS	12
3.6 ANALYSE FFMO (SWOT)	13
4. PLAN DE COMMERCIALISATION	13
4.1 STRATÉGIES DE MARKETING	13
4.1.1 Stratégie de produit et de service	13
4.1.2 Stratégie de prix	14
4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation	14
4.1.4 Autres stratégies	14
4.2 STRATÉGIES PROMOTIONNELLE	15
4.2.1 Choix des moyens	15
4.2.2 Budget	15

TABLE DES MATIÈRES

5. PLAN DES OPÉRATIONS	16
5.1 PROCESSUS D'OPÉRATION	16
5.2 CAPACITÉ DE PRODUCTION, DE VENTE ET DE SERVICE	16
5.3 APPROCHE QUALITÉ	16
5.4 PLAN D'AMÉNAGEMENT	16
5.5 IMMOBILISATIONS	17
5.6 MAIN-D'ŒUVRE ET POLITIQUE DES RESSOURCES HUMAINES	17
5.7 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	18
5.8 APPROVISIONNEMENT	18
6. PLAN DE FINANCEMENT	19
6.1 COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET	19
6.2 BUDGETS DE CAISSE	19
6.3 ÉTAT DES RÉSULTATS	19
6.4 BILAN	19
6.5 SEUIL DE RENTABILITÉ	19
ANNEXE 1 : CURRICULUM VITAE	21
ANNEXE 2 : BILAN PERSONNEL	22
ANNEXE 3 : CONVENTION D'ACTIONNAIRES	24
ANNEXE 4 : LISTE DES CLIENTS POTENTIELS	25
ANNEXE 5 : LETTRES D'INTENTION ET DE RÉFÉRENCE	26
ANNEXE 6 : ARTICLES PERTINENTS	27
ANNEXE 8 : PHOTOS	28

Section 1: Projet

1.1 Sommaire exécutif

1.1.1 Projet

1.1.2 Marché

1.1.3 Forces du promoteur

Section 1: Projet

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

Section 1: Projet

1.3 Mission de l'entreprise

--

1.4 Objectifs 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			

Section 1: Projet

1.4 Objectifs de l'entreprise

Étapes de réalisation	Date prévue	Responsable
1- Finaliser le plan d'affaires		
2-Recherche de financement		
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		

1.5 Calendrier de réalisation

Section 1: Projet

1.6 Forme juridique de l'entreprise

1.6.1 Forme juridique

1.6.2 Permis et licences

Section 2: Propriété et direction de l'entreprise

2.1 Présentation du promoteur

Section 2: Propriété et direction de l'entreprise

2.2 Structure de la propriété

Définition du secteur

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

2.3 Ressources stratégiques

Section 3: Marché

3.1 Secteur d'activité et ses tendances

Définition du secteur

Code SCIAN	Définition

Nombre d'entreprises dans le secteur d'activité au Québec constituées en société par actions (compagnie) ou non

Nombre d'entreprises sur votre territoire

Les ventes totales estimées par les entreprises sur le territoire visé (\$)

Le pourcentage des entreprises rentables (%)

3.2 Environnement externe de l'entreprise

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

3.3 Clientèle cible

3.3.1 Clientèle cible (segment du marché)

--

Section 3: Marché

3.3.2 Territoire visé

--

3.4 Concurrence

3.3.1 Clientèle cible (segment du marché)

Quatre principaux concurrents directs

Quatre principaux concurrents directs				
Nom de l'entreprise				
Emplacement géographique				
Nombre d'employés				
Produits ou services				
Prix des produits ou des services				
Clientèle				
Ses stratégies de marketing et de promotion				
Site Internet				
Ses points forts				
Ses points faibles				

3.5 Avantages concurrentiels

--

Section 3: Marché

3.6 Analyse FFMO (SWOT)

Forces (internes)	Forces (internes)
Occasions (externes)	Menaces (externes)

Section 4: Plan de commercialisation

Objectifs marketing

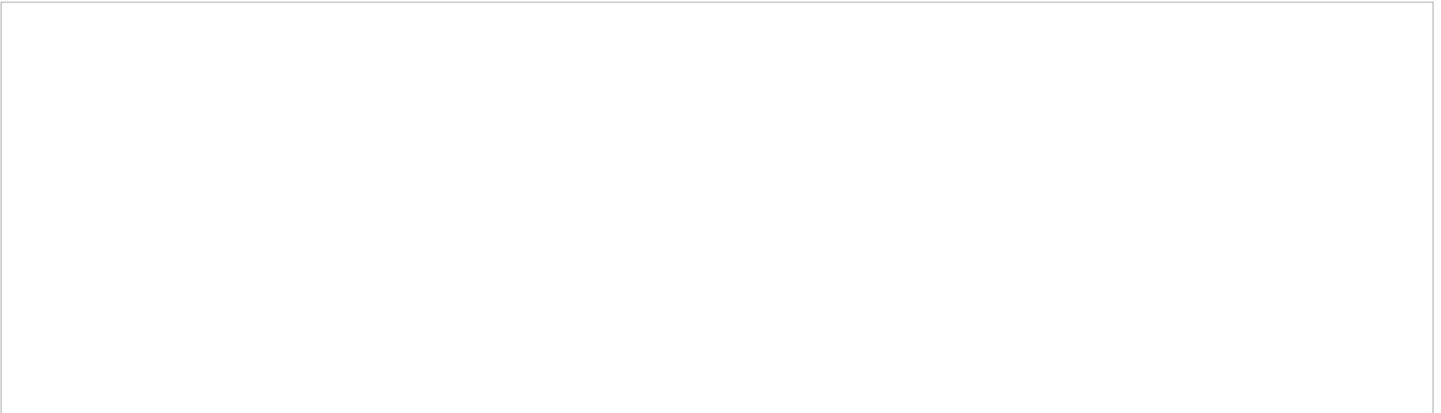
4.1 Stratégies de marketing

4.1.1 Stratégie de produit et de service

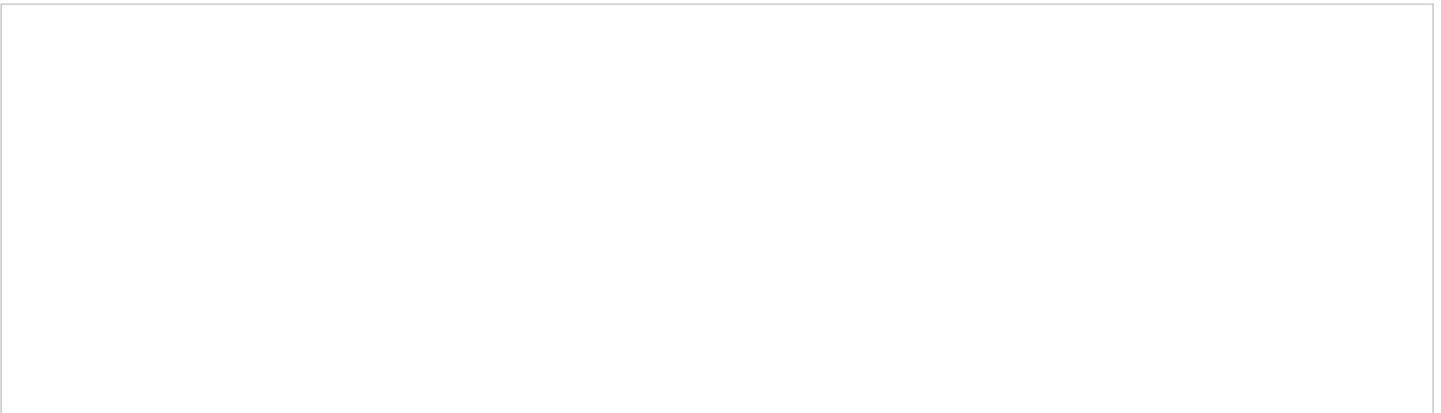
Produits / services	Service après-vente

Section 4: Plan de commercialisation

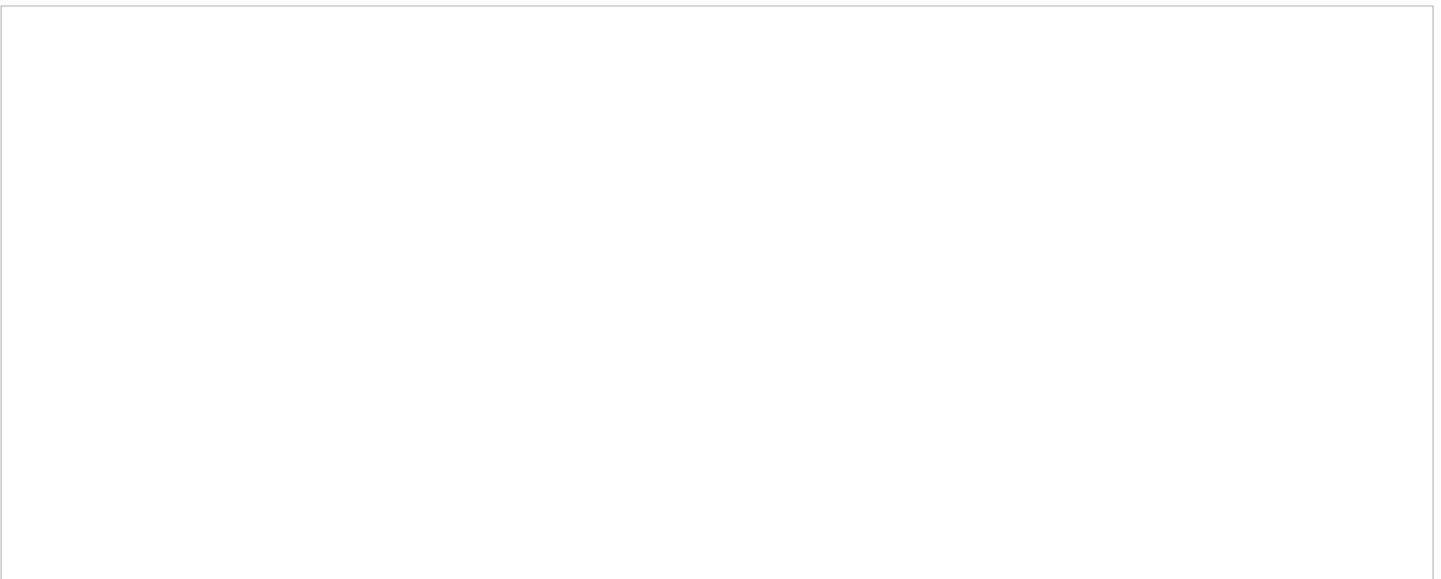
4.1.2 Stratégie de prix



4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation



4.1.4 Autres stratégies (ex : stratégie de partenariat)



Section 5: Plan des opérations

5.1 Processus d'opération

Processus de production (ou de vente ou de prestation de service)		
Tâches	Étapes	Temps alloué

5.2 Capacité de production, de vente et de service

5.3 Approche qualité

5.4 Plan d'aménagement

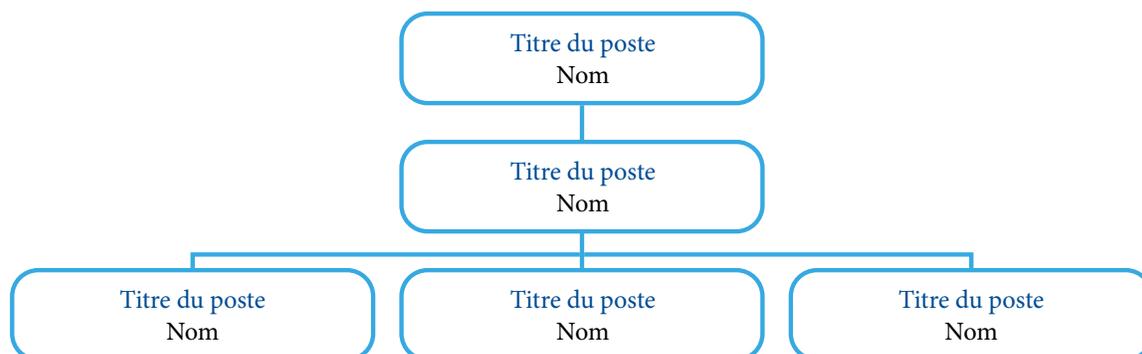
Section 5: Plan des opérations

5.5 Immobilisations

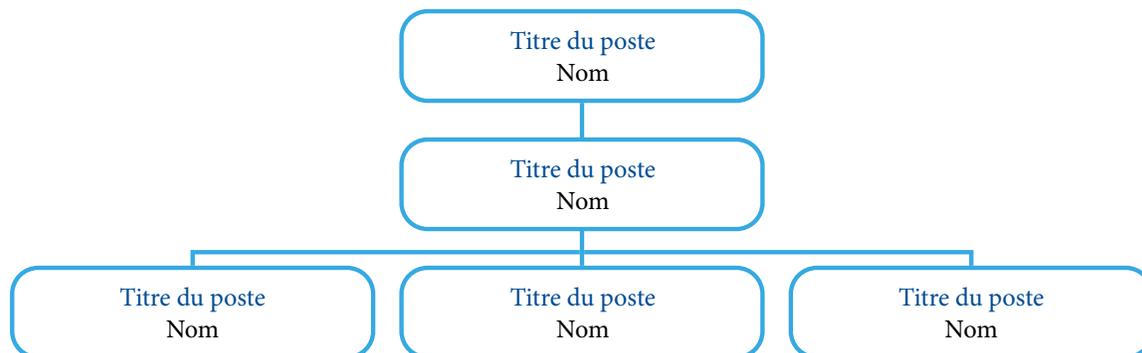
Description	À acquérir Coût (incluant les taxes)	En main (juste valeur marchande)
Matériel roulant	\$	\$
Matériel et fournitures	\$	\$
Système informatique	\$	\$
Équipement de bureau	\$	\$
Autres	\$	\$

5.6 Main-d'œuvre et politique des ressources humaines

Organigramme (court terme – année 1)



Organigramme (moyen terme – année 2)

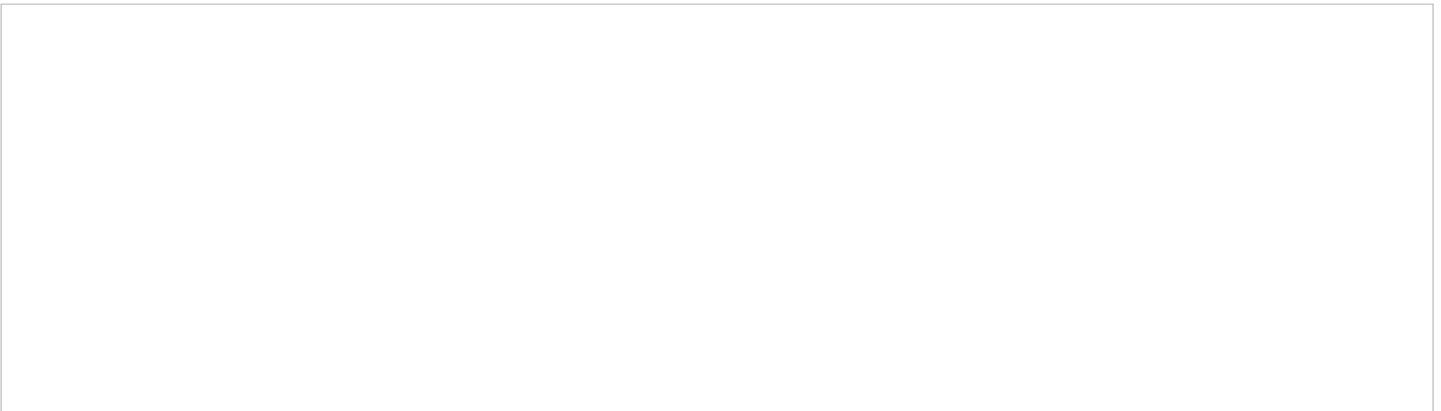


Section 5: Plan des opérations

5.7 Recherche et développement



5.8 Approvisionnement



Section 6: Plan des ressources financières

6.1 Coût et financement du projet

--

6.2 Budgets de caisse

--

6.3 État des résultats

--

6.4 Bilan

--

6.4 Seuil de rentabilité

--

Annexes

Annexe 1 : Curriculum vitae

Annexe 2 : Bilan personnel

Annexe 3 : Convention d'actionnaires

Annexe 4 : Liste des clients potentiels

Annexe 5 : Lettres d'intention et de référence

Annexe 6 : Articles pertinents

Annexe 7 : Photos

ANNEXE I

CURRICULUM VITAE

ANNEXE II

BILAN PERSONNEL

Annexe II

Bilan personnel de _____ (prénom, nom)

Au _____ (date du jour)

Actif	Montant
Liquidités	
Comptes d'épargne	\$
Obligations d'épargne	\$
Dépôts à terme	\$
Autres	\$
Placements	
Actions et obligations	\$
Immeubles (sauf résidence)	\$
Autres	\$
Obligations d'épargne	\$
Régimes différés	
Fonds de pension	\$
RÉER	\$
Biens privés	
Résidence principale (ma part)	\$
Biens mobiliers (meubles, outils, etc.)	\$
Voiture et matériel roulant	\$
Bijoux, œuvres d'art, etc.	\$
Autres	\$
Total de l'actif	\$

Passif	Montant
Court terme	
Cartes de crédit	\$
Marges de crédit	\$
Comptes à payer	\$
Long terme	
Prêt pour auto	\$
Prêt personnel	\$
Contrat de location (crédit-bail)	\$
Prêt hypothécaire (ma part)	\$
Autres	\$
Total du passif	\$

Valeur nette (Actif - Passif)	\$
--------------------------------------	-----------

Je déclare que les renseignements fournis sont exacts et complets.

Signature

Date JJ/MM/AAAA

ANNEXE III

CONVENTION D'ACTIONNAIRES

ANNEXE IV

LISTES DES CLIENTS POTENTIELS

ANNEXE V

LETTRES D'INTENTION ET DE RÉFÉRENCE

ANNEXE VI

ARTICLES PERTINENTS

ANNEXE VII

PHOTOS