

GUIDE DE RÉDACTION PLAN D'AFFAIRES



(nom de l'entreprise)

(nom du promoteur)

(numéro de téléphone)



Pourquoi rédiger un plan d'affaires ?

Certains entrepreneurs rédigeront un plan d'affaires pour satisfaire aux exigences d'une institution financière ou aux critères d'un programme d'aide. Nous croyons que vous devez rédiger votre plan d'affaires pour vous, afin de maximiser vos chances de réussite.

En effet, parce que le monde des affaires est un monde dynamique, concurrentiel et en perpétuel changement, votre plan d'affaires doit vous accompagner tout au long de votre parcours. Que ce soit pour votre démarrage ou pour vos projets d'expansion, la rédaction de votre plan d'affaires requiert une réflexion approfondie et de nombreuses recherches : le sérieux que vous y accorderez peut faire la différence entre votre succès ou votre échec.

Après tout, mieux vaut faire vos erreurs sur papier que sur chéquier !

Des ressources professionnelles à votre portée

Le Centre local de développement de Mékinac (CLD Mékinac) représente, en quelque sorte, une porte d'entrée pour les promoteurs puisqu'il agit comme un guichet d'orientation et de références en plus d'offrir des services de première ligne dans plusieurs domaines de l'entrepreneuriat.

Notre organisme a pour mission première de stimuler le développement économique du territoire de Mékinac. D'autres partenaires peuvent aussi vous aider dans votre cheminement.

Liste des partenaires du CLD Mékinac

CLD Mékinac
560, rue Notre-Dame
Saint-Tite, QC G0X 3H0
Tél. : (418) 365-6365
Fax : (418) 365-5715
www.regionmekinac.com

Carrefour jeunesse-emploi Mékinac
581, rue Saint-Paul, bureau 101
Saint-Tite, QC G0X 3H0
Tél. : (418) 365-7070
Fax : (418) 3337
www.cjemekinac.org

Centre financier aux entreprises
Mékinac des Chenaux
391, rue du Moulin
Saint-Tite, QC G0X 3H0
Tél. : (418) 365-4600
Fax : (418) 365-4602

Société d'aide au développement
des collectivités de la Vallée de la
Batiscan
54, rue Goulet
Saint-Stanislas, QC G0X 3E0
Tél. : (418) 328-4200
Fax : (418) 328-4201

TABLE DES MATIÈRES

Page

Guide de rédaction / plan d'affaires

1- Présentation du projet	6
• 1.1- Description du projet	6
• 1.2- Mission de l'entreprise	7
• 1.3- Objectifs et calendrier de réalisation	7
2- Les promoteurs	8
• 2.1- Convention entre partenaires	8
• 2.2- Assurances	8
• 2.3- Curriculum vitae	8
• 2.4- Bilan personnel	9
• 2.5- Besoins financiers personnels.....	10
3- Forme juridique de l'entreprise et réglementation	11
• 3.1- Forme juridique	11
• 3.2- Réglementation.....	11
4- Le marketing	12
• 4.1- Description des produits ou services offerts.....	12
• 4.2- Forces et faiblesses des produits et services.....	12
• 4.3- Service après vente et garanties.....	12
• 4.4- Le secteur.....	12
• 4.5- Le marché cible et potentiel.....	13
• 4.6- La clientèle-cible	13
• 4.7- La concurrence	14
• 4.8- Analyse de la concurrence et part de marché	15
5- Stratégie de marketing	15
• 5.1- La publicité et la promotion.....	15
• 5.2- Les ventes	17
• 5.3- Les prix	17
• 5.4- La distribution.....	18

6- Description des activités de production	18
• 6.1- Les opérations.....	18
• 6.2- Les équipements	19
• 6.3- Les fournisseurs.....	19
7- La main-d'oeuvre	19
8- Données financières	20
• 8.1- Les coûts et le financement du projet	20
• 8.2- Les hypothèses prévisionnels	21
• 8.3- État des résultats prévisionnels.....	24
• 8.4- Budget de caisse	25

AVIS AU LECTEUR

Bien que le modèle du plan d'affaires ait été conçu par le CLD Mékinac, ce dernier n'est toutefois pas responsable des informations qu'il contient. Ces renseignements ont été complétés par le promoteur, qui assume toute responsabilité quant à l'exactitude et à la validité de ces informations.

1- PRÉSENTATION DU PROJET

1.1 Description du projet

Il s'agit de présenter, de façon sommaire, votre projet. Cette présentation doit être précise et claire. Elle doit permettre au lecteur de se faire une bonne idée de votre projet. Il va sans dire qu'il faut la rédiger avec soin afin de piquer la curiosité du lecteur et lui donner ainsi le goût d'aller plus loin.

Nom du projet ou raison sociale de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Téléphone : () _____

Télécopieur : () _____

Courriel : _____

Secteur d'activités
(*commercial, industriel ou de services*) _____

Description sommaire du projet (*domaine d'activité, produit ou service, etc.*)

Historique du projet (*d'ou vous est venue l'idée de démarrer votre entreprise ?*)

1.2 Mission de l'entreprise (*Décrivez précisément la mission de l'entreprise. Par exemple : concevoir, fabriquer et vendre des meubles de haut de gamme ayant un design exclusif.*)

1.3 Objectifs et calendrier de réalisation (*Dans un ordre chronologique, identifiez les objectifs que vous désirez atteindre. Par la suite, fixez-vous une date d'échéance pour chacun des objectifs. Exemple : enregistrer mon entreprise d'ici un mois.*)

<u>ÉTAPES</u>	<u>DATE D'ÉCHÉANCE</u>

2- LES PROMOTEURS

2.1 Convention entre partenaires

- OUI (si oui, annexe une copie)
- NON

2.2 Assurances (De quelles assurances aurez-vous besoin ?)

2.3 Curriculum vitae

Nom: _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Téléphone : () _____ Télécopieur : () _____

Courriel : _____

Formation académique

<u>DATE</u>	<u>INSTITUTION</u>	<u>DIPLÔME, SPÉCIALISATION</u>

Réalisations pertinentes au projet

2.4 Bilan personnel

NOM : _____

EN DATE DU : _____

<u>ACTIF</u>	\$	<u>PASSIF</u>	\$
Argent en main	_____	<u>Court terme :</u>	
Dépôts (caisse, banque, autres)	_____	Marge de crédit	_____
R.E.E.R	_____	Carte de crédit	_____
Automobile (valeur marchande)	_____		
Année :		<u>Long terme :</u>	
Marque :		Prêt hypothécaire	_____
Maison (valeur marchande)			
Chalet			
Autres éléments d'actifs :		Autres prêts :	
(Exemple : bateau)		(Exemple : auto, étudiant, etc.)	
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
TOTAL DE L'ACTIF	_____	TOTAL DU PASSIF	_____
VALEUR NETTE (ACTIF – PASSIF)	_____		

Si vous avez connu une faillite, veuillez joindre une copie du certificat de libération de faillite.

2.5 Besoins financiers personnels

NOM: _____
DATE : _____
PERSONNES À CHARGE _____

BASE DE CALCUL :

- Hebdomadaire
- Mensuelle
- Annuelle

REVENUS \$

Salaire net personnel	_____
Salaire net du conjoint	_____
Revenus de loyer	_____
Allocations	_____
Divers :	_____
_____	_____
_____	_____

TOTAL DES REVENUS \$

DÉPENSES

Loyer ou remboursement hypothécaire	_____
Remboursements de prêts personnels	_____
Entretien et réparation	_____
Chauffage et électricité	_____
Téléphone	_____
Taxes / assurances	_____
Transport (essence, réparations, entretien, etc.)	_____
Alimentation	_____
Vêtements	_____
Loisirs / vacances	_____
Divers :	_____
_____	_____
_____	_____

TOTAL DES DÉPENSES \$

SURPLUS (REVENUS-DÉPENSES) \$

N.B. : Veuillez prendre note que toute institution financière est susceptible de vous demander des précisions sur certains éléments d'actif et de passif.

3- FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE ET RÉGLEMENTATION

3.1 Forme juridique (indiquez ici le nom des promoteurs, leur pourcentage de propriété et leur fonction au sein de l'entreprise.)

<u>NOM DES PROMOTEURS</u>	<u>% DE PROPRIÉTÉ</u>	<u>FONCTION</u>

Forme juridique

- Entreprise individuelle
- Société en nom collectif
- Société en participation
- Coopérative

3.2 Réglementation

Quelles sont les exigences gouvernementales particulières auxquelles vous devez vous soumettre ?

(Exemple : zonage, permis d'exploitation selon votre secteur d'activité, permis et normes de construction, de sécurité, lois et règlements relatifs à la protection de l'environnement, brevets, marques de commerce, droits d'auteur, licences d'exportation ou d'importation, etc.)

Fédérales : _____

Provinciales : _____

Municipales : _____

4- LE MARKETING

4.1 Description des produits ou services offerts

4.2 Quelles sont les forces et faiblesses des produits ou des services ?

4.3 Offrirez-vous un service après vente ou des garanties ?

4.4 Le secteur

Dans quel secteur classez-vous votre entreprise ?

Avez-vous de l'expérience reliée à ce secteur (*si oui, décrivez là*)

Décrivez ce secteur :

Ses forces : _____

Ses faiblesses : _____

4.5 Le marché cible et potentiel

Identifiez le type de marché visé :

- Local
- Régional
- National
- International

4.6 La clientèle-cible

Identifiez votre clientèle-cible :

- Individu
- Entreprise

Individu (*âge, revenu, occupation, situation familiale*)

Entreprise (*secteur d'activités, ou et comment achète-il ?*)

Avez-vous une étude de marché en main ? Si oui, annexe une copie.

- OUI
- NON

Quelle est la population totale de votre marché cible ?

Quel pourcentage de cette population pourrait faire partie de votre clientèle ?

Avez-vous déjà établi des contacts avec vos clients potentiels ?

Quelle est la fréquence d'achat de vos produits ou services par le même client ?

Quels sont les critères d'achat de vos clients ?

- Le prix
- La qualité
- Le service
- L'habitude
- La réputation

4.7 La concurrence (*établissez la liste de vos concurrents directs et indirects par importance, leur localisation et depuis quand ils existent.*)

Y-a-t-il des concurrents qui ont fermé leurs portes récemment. Si oui, pourquoi selon vous ?

4.8 Analyse de la concurrence et part du marché

Les produits ou services que vous voulez offrir sont-ils disponibles dans le secteur ou vous voulez opérer ? Si oui, analysez minutieusement les principaux concurrents afin de déterminer vos avantages concurrentiels, c'est-à-dire pourquoi le client achèterait à votre entreprise plutôt que chez vos concurrents.

Établissez leurs points forts, leurs points faibles, leur part respective du marché et le pourcentage (%) du marché que votre entreprise compte occuper.

Nom des concurrents	Points forts	Points faibles	Part du marché %

Part du marché que votre entreprise compte occuper _____ %

Quels avantages aurez-vous sur vos concurrents ?

5- STRATÉGIE DE MARKETING

5.1 La publicité et la promotion (quels moyens publicitaires utiliserez-vous pour faire connaître vos produits ou services ? Exemple : publicité à la télévision, radio, journaux, etc.)

Précisez la fréquence de diffusion ou de publication de votre publicité :

Évaluez les coûts de chacun des médias choisis :

Afin de vous aider, énumérez les activités de promotion et de publicité et indiquez le coût de ces activités vis-à-vis les mois auxquels elles auront lieu. (budget de publicité)

Planification des activités de la première année

Activités	Mois ; le premier étant :											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Quel sera votre budget consacré à la publicité et à la promotion ?

La 1^{re} année : _____ \$

La 2^e année : _____ \$

La 3^e année : _____ \$

5.2 Les ventes

Comment seront effectuées les ventes ? (directes, vendeurs, catalogues, etc.)

Quelle sera votre politique en ce qui concerne les commissions aux vendeurs ?

5.3 Les prix

Comment avez-vous établi vos prix (*coûts, sur une marge de profits, concurrents*) ?

Quel est le prix de revient pour chaque produit fabriqué (*s'il y a lieu*) ?

Quelles seront la politique de crédit, les conditions de paiement, les politiques d'escompte et de rabais ?

5.4 La distribution

Quel sera votre réseau de distribution, les délais de livraison et le moyen de transport utilisé ?

6- DESCRIPTION DES ACTIVITÉS DE PRODUCTION

6.1 Les opérations (*décrivez les opérations et les étapes de production*)

Avez-vous songé à la sous-traitance ? Si oui, pour quels types de travaux ?

6.2 Les équipements

Dressez la liste des équipements dont vous aurez besoin :

<u>En main</u>	<u>Description</u>	<u>Valeur marchande</u>
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$

<u>À acquérir</u>	<u>Description</u>	<u>Coût</u>
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$
		\$

6.3 Les fournisseurs

Auprès de quels fournisseurs vous approvisionnerez-vous ?

7- LA MAIN-D'ŒUVRE

La main d'œuvre (*description des emplois qui seront créés, des tâches, moment ou l'embauche sera nécessaire, etc.*)

8- DONNÉES FINANCIÈRES

8.1 Les coûts et le financement du projet

Coûts du projet	\$	Financement du projet	\$
Terrain	_____	Prêts long terme	_____
Bâtisse	_____	_____	_____
Équipements	_____	_____	_____
Matériel roulant (véhicule)	_____	Marge de crédit	_____
Rénovations	_____	Mise de fonds	_____
Inventaire	_____	<i>Argent</i>	_____
Fonds de roulement	_____	_____	_____
	_____	<i>Biens</i>	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
TOTAL	_____ \$	TOTAL	_____ \$

Le total des coûts doit être égal au total du financement

Voici quelques précisions pour l'établissement de l'état du coût et du financement de votre projet :

- ✓ *Le financement détermine la provenance des fonds pour financer les coûts du projet, donc les coûts déterminent le financement nécessaire au projet ;*
- ✓ *Les coûts du projet représentent les investissements pour démarrer le projet ainsi que les dépenses de départ (frais de notaire, constitution d'un inventaire, etc.). Ces coûts excluent les dépenses courantes telles que les assurances, l'électricité, les salaires, etc.*
- ✓ *Le fonds de roulement représente les liquidités nécessaires pour défrayer les dépenses à court terme et comprend également la marge de crédit.*

8.2 Les hypothèses prévisionnels

Pour cette section, décortiquer chacun des postes de l'état des résultats prévisionnels. Par exemple, pour le poste revenus, vendre 10 meubles par mois à 100 dollars chacun. Ce montant étant basé sur les résultats obtenus à la section 4, le marketing.

Revenus (vente) :

Dépenses :

Achats :

Salaires :

Avantages sociaux :

Loyer :

Électricité, chauffage :

Taxes :

Assurances :

Publicité, promotion :

Frais de déplacement :

Dépenses véhicule :

Téléphone :

Fournitures bureau :

Honoraires professionnels :

Intérêts et frais de banque :

Amortissement :

Divers :

Stock de début :

Stock de fin :

8.3 État des résultats prévisionnels

	<i>1ère année</i>	<i>2e année</i>	<i>3e année</i>
REVENUS			
DÉPENSES			
Achats			
Salaires			
Avantages sociaux			
Loyer			
Électricité, chauffage			
Taxes			
Assurances			
Publicité, promotion			
Frais de déplacement			
Dépenses véhicule			
Téléphone			
Fournitures bureau			
Honoraires professionnels			
Intérêts et frais de banque			
Amortissement			
Divers			
Total des dépenses			
Stock de début (+ dépenses)			
Stock de fin (- dépenses)			
DÉPENSES *			
PROFIT (PERTE) **			

* DÉPENSES = Total des dépenses + stock de début – stock de fin

** PROFIT (PERTE) = REVENUS – DÉPENSES

8.4 Budget de caisse

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
REVENUS												
DÉPENSES												
Achats												
Salaires												
Avantages sociaux												
Loyer												
Électricité, chauffage												
Taxes												
Assurances												
Publicité, promotion												
Frais de déplacement												
Dépenses véhicule												
Téléphone												
Fournitures bureau												
Honoraire professionnels												
Intérêts et frais de banque												
Amortissement												
Divers												
Total des dépenses												
Plus : Stock de début												
Moins : Stock de fin												
DÉPENSES*												
PROFIT**												

* DÉPENSES = Total des dépenses + stock de début – stock de fin

** PROFIT (PERTE) = REVENUS – DÉPENSES

