

Guide de rédaction du plan d'affaires

Raison sociale ou nom du projet

En date du mois année

TABLE DES MATIÈRES

1. PRÉSENTATION DU PROJET	2
1.1 Description du projet	2
1.2 Mission de l'entreprise	3
1.3 Objectifs	3
1.4 Calendrier des réalisations	4
2. PROMOTEUR(S) DU PROJET	5
2.1 Structure de propriété détaillée	5
2.2 Portrait du(des) promoteur(s)	5
2.3 Bilan personnel	6
2.4 Dépenses mensuelles personnelles	7
2.5 Forme juridique de l'entreprise et réglementation	8
3. MARKETING	9
3.1 Description des produits ou des services offerts	9
3.2 Service à la clientèle	10
3.3 Secteur	10
3.4 Marché cible et potentiel	11
3.5 Concurrence	13
3.6 Stratégie de marketing	18
4. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	23
4.1 Opérations	23
4.2 Équipements	24
4.3 Matières premières	24
4.4 Évaluation environnementale	25
4.5 Localisation	25
5. RESSOURCES HUMAINES	27
5.1 Équipe dirigeante	27
5.2 Main-d'œuvre	29
5.3 Aide externe	32

1. PRÉSENTATION DU PROJET

Les consignes écrites en caractère italique bleu sont des directives seulement. N'oubliez pas de les supprimer lors de la rédaction au propre de votre plan d'affaires.

Vous pouvez télécharger ce guide de rédaction en version Word sur notre site Internet : www.idetr.com – Section Services aux entrepreneurs, démarrer votre entreprise sous l'onglet Guides et outils.

1.1 DESCRIPTION DU PROJET

NOM DU PROJET OU RAISON SOCIALE DE L'ENTREPRISE :

ADRESSE PRÉVUE DU LIEU D'AFFAIRES :

TÉLÉPHONE : _____ - _____

TÉLÉCOPIEUR : _____ - _____

COURRIEL : _____

DATE PRÉVUE DE DÉMARRAGE : _____

1.1.1 DESCRIPTION SOMMAIRE 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 dans sa lecture. En quelques phrases, expliquez brièvement quels seront les produits ou les services offerts par votre entreprise, sans entrer dans les détails.

1.1.2 HISTORIQUE DU PROJET

D'où vous est venue l'idée de démarrer votre entreprise? Expliquez les raisons qui vous incitent à vous lancer en affaires.

1.2 MISSION DE L'ENTREPRISE

Décrivez précisément la mission de votre entreprise.

Exemple : Entreprise de fabrication de meubles de haute qualité : concevoir, fabriquer et vendre des meubles haut de gamme ayant un design exclusif.

1.3 OBJECTIFS

Dans un ordre chronologique (c'est-à-dire à court (1 an), moyen (2 à 3 ans) et long termes (5 ans et plus)), détaillez les objectifs que vous désirez atteindre. Idéalement, ces objectifs doivent être quantifiables.

Exemple : Détenir d'ici trois mois un fichier clients de 150 personnes.

1.4 CALENDRIER DES RÉALISATIONS

Quelles sont toutes les étapes préalables à la réalisation de votre projet?

ÉTAPE	DATE D'ÉCHÉANCE
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

2. PROMOTEUR(S) DU PROJET

2.1 STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ DÉTAILLÉE

Quels seront le pourcentage de propriété et la participation financière de chacun des partenaires?

PARTENAIRE	% DE PROPRIÉTÉ	PARTICIPATION FINANCIÈRE

Si vous êtes plusieurs associés, avez-vous défini les aspects de votre relation avec vos partenaires? (Partage des tâches, salaires, conditions de départ, assurances, etc.). Si oui, détaillez.

2.2 PORTRAIT DU(DES) PROMOTEUR(S)

Insérez votre curriculum vitae complet en annexe ainsi que celui de tous les promoteurs directement impliqués dans le projet, s'il y a lieu. Dans cette section, ne faites que relater les faits saillants de votre CV qui démontrent vos aptitudes et vos compétences à mener à bien le projet.

2.3 BILAN PERSONNEL

Tous les promoteurs du projet doivent compléter le bilan financier personnel ci-dessous.

NOM : _____ EN DATE DU : _____

ACTIF	MONTANT
Argent en main	
Dépôt (caisse, banque, autres)	
Actions (valeur de rachat)	
Obligations	
REER	
Automobile (valeur marchande) Année : _____ Marque : _____	
Immeubles (valeur marchande)	
Mobilier et effets personnels	
Autres éléments d'actifs :	
TOTAL DE L'ACTIF	

PASSIF	MONTANT
<i>Court terme</i>	
Marge de crédit	
Carte de crédit	
<i>Long terme</i>	
Hypothèque (ex. : maison)	
Autres prêts : (ex. : prêt pour auto, prêt étudiant, etc.)	
TOTAL DU PASSIF	
VALEUR NETTE (ACTIF-PASSIF)	

Signature : _____

2.4 DÉPENSES MENSUELLES PERSONNELLES

À compléter, afin de calculer quelles sont vos obligations financières personnelles et ainsi, mesurer si l'entreprise pourra subvenir à vos besoins.

Loyer/hypothèque	_____
Nourriture/épicerie	_____
Pharmacie/médicaments	_____
Téléphonie/Internet	_____
Câble/antenne satellite	_____
Essence	_____
Électricité/chauffage	_____
Impôts fonciers/taxes scolaires	_____
Prêts (auto, étudiant, personnel, etc.)	_____
Frais de garde	_____
Assurances (maison, auto, vie, etc.)	_____
Loisirs/sorties	_____
Autres	_____

TOTAL DES DÉPENSES MENSUELLES	\$

EXPÉRIENCES DE CRÉDIT

INSTITUTION	DATE	NATURE DES ACTIVITÉS	MONTANT
1.			\$
2.			\$
3.			\$
4.			\$
5.			\$

2.5 FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE ET RÉGLEMENTATION

Vous devez choisir la forme juridique la plus appropriée à votre projet. De plus, vous devez connaître la réglementation qui s'applique à votre domaine d'activité.

2.5.1 FORME JURIDIQUE

Entreprise individuelle

Société en nom collectif

Société en participation

Compagnie à responsabilité limitée

Autre, précisez : _____

2.5.2 EXIGENCES GOUVERNEMENTALES ET PERMIS

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

Fédérales : _____

Provinciales : _____

Municipales : _____

Assurances requises : _____

3. MARKETING

3.1 DESCRIPTION DES PRODUITS OU DES SERVICES OFFERTS

Décrivez en détail les produits ou services qui seront offerts par votre entreprise.

3.1.1 FORCES ET FAIBLESSES DES PRODUITS OU DES SERVICES

Décrivez les forces et les faiblesses de vos produits ou services.

Forces :

Faiblesses :

3.2 SERVICE À LA CLIENTÈLE

Quels services à la clientèle offrirez-vous? En ce qui concerne les coûts, le délai, la qualité, les heures d'ouverture, etc. Comparez avec le service à la clientèle des concurrents.

3.2.1 SERVICE APRÈS-VENTE ET GARANTIES

Dans votre secteur d'activité, est-il de mise d'offrir un service après-vente ou des garanties? Si oui, détaillez ce que vous allez offrir.

3.3 SECTEUR

Cette section a pour but de présenter la situation actuelle et l'évolution anticipée du secteur d'activité dans lequel votre entreprise aura à fonctionner. Soulignez tout ce qu'il y a de nouveau au chapitre des produits, de l'activité en recherche et développement, de la tendance des marchés, de l'évolution de la clientèle, des réalisations effectuées par les autres entreprises; et indiquez les tendances et les facteurs économiques et nationaux qui pourraient affecter votre entreprise positivement ou négativement. Notez bien vos sources d'information.

Secteur d'activité dans lequel œuvre l'entreprise :

(Exemples : un concepteur de sites Web œuvre dans le secteur de l'infographie et du multimédia. Un centre d'équitation œuvre dans le secteur des loisirs – sports équestres.)

3.3.1 DESCRIPTION DU SECTEUR

Ses forces :

Ses faiblesses :

Ses perspectives d'avenir :

3.4 MARCHÉ CIBLE ET POTENTIEL

MARCHÉ ACTUEL

Local
Régional
National
International

MARCHÉ FUTUR

Local
Régional
National
International

3.4.1 CLIENTÈLE CIBLE

Décrivez votre clientèle cible. (Qui sont vos clients? Qui achètera vos produits ou services? Exemple : Services ou produits offerts à l'individu : âge, revenu, occupation, propriétaire ou locataire, situation familiale. Services ou produits offerts à l'organisme ou à l'entreprise : secteur d'activité, où et comment achètent-ils?)

3.4.2 CONTACTS ÉTABLIS AVEC DES CLIENTS POTENTIELS

Si vous avez eu des contacts avec des clients potentiels, faites-nous en part.

3.4.3 FRÉQUENCE D'ACHAT DES PRODUITS OU DES SERVICES PAR LE MÊME CLIENT

Un même client est susceptible d'acheter votre produit ou service à quelle fréquence : une fois par an, une fois par mois, une fois par semaine?

3.4.4 CRITÈRES D'ACHAT DES CLIENTS

Dans votre secteur d'activité, quels sont les critères d'achat des clients?

Exemples : réputation de votre entreprise, prix, qualité des produits, bon emplacement, service à la clientèle, etc.

3.5 CONCURRENCE

3.5.1 CONCURRENCE DIRECTE

Qui sont les entreprises qui offrent les mêmes produits ou services que vous?

Nom du concurrent n° 1 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 2 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 3 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 4 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 5 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

3.5.2 CONCURRENCE INDIRECTE

Quelles entreprises offrent un produit ou service comblant les besoins du client d'une manière différente?

Nom du concurrent n° 1 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 2 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 3 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 4 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

Nom du concurrent n° 5 : _____

Adresse : _____

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES

Commentaires _____

3.5.3 INSATISFACTIONS EXPRIMÉES PAR LA CLIENTÈLE DES CONCURRENTS

*Avez-vous entendu des commentaires négatifs de la part de la clientèle des concurrents?
Si oui, détaillez.*

3.5.4 AVANTAGES CONCURRENTIELS

Quels avantages aurez-vous sur vos concurrents?

3.6 STRATÉGIE DE MARKETING

3.6.1 PUBLICITÉ ET PROMOTION

Quels moyens de publicité ou de promotion utiliserez-vous pour faire connaître vos produits ou vos services? (Exemples : publicité à la télévision, radio, journaux, dépliants promotionnels, présentoirs spéciaux, échantillons, envois postaux, pages jaunes, expositions, foires, salons, etc.). Soyez créatif!

3.6.1.1 Coûts de chacun des médias choisis

Vérifiez quel est le coût de chacun des médias et des outils promotionnels mentionnés au point précédent.

Budget annuel dédié à la publicité et à la promotion :

Quel sera votre budget consacré :

La 1^{re} année : _____ \$, la 2^e année : _____ \$, la 3^e année : _____ \$.

3.6.2 VENTES

Comment seront effectuées les ventes? (Directes en magasin, par une équipe de vendeurs, par un catalogue, etc.)

3.6.2.1 Politique de commissions aux vendeurs

Si vous avez des vendeurs, reçoivent-ils une commission? Si oui, combien?

3.6.3 PRIX

Comment avez-vous établi vos prix? (En tenant compte de la marge de profit, des coûts, et des concurrents?)

3.6.3.1 Prix de revient

Si vous fabriquez des produits, quel est le prix de revient de chacun d'eux?

3.6.3.2 Marge de profit

Quelle est la marge de profit sur les produits vendus?

3.6.3.3 Politique de crédit, conditions de paiement, politiques d'escomptes et de rabais

Quelles modalités de paiement allez-vous offrir aux clients?

3.6.4 DISTRIBUTION

Si vous fabriquez un produit, quel sera votre réseau de distribution? Avez-vous recours à un agent manufacturier ou à un distributeur?

3.6.4.1 Délais de livraison

Quels seront vos délais de livraison moyens?

4. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

4.1 OPÉRATIONS

Si vous fabriquez un produit, décrivez les étapes de production. Si vous oeuvrez dans le domaine du commerce ou des services, quelles seront les étapes à suivre pour servir la clientèle?

4.1.1 SOUS-TRAITANCE

Y a-t-il des étapes où vous aurez recours à un sous-traitant? Si oui, pour quels types de travaux ?

4.2 ÉQUIPEMENTS

Dressez la liste des équipements dont vous aurez besoin et ceux que vous possédez déjà.

EN MAIN	
Description	Valeur marchande
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

À ACQUÉRIR	
Description	Coût
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

4.3 MATIÈRES PREMIÈRES

Si vous fabriquez un produit ou offrez un service, quelles sont les matières premières requises?

4.3.1 FOURNISSEURS

Où allez-vous vous approvisionner? Identifiez vos fournisseurs (nom, localisation, transport, délai de livraison, conditions de vente, etc.).

4.4 ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE

Selon votre secteur d'activité, y a-t-il des normes environnementales à respecter? Utilisez-vous des produits dangereux? Si oui, comment allez-vous en disposer?

4.5 LOCALISATION

Définir les caractéristiques du local choisi pour démarrer votre entreprise.

4.5.1 ADRESSE DE L'ENTREPRISE

Superficie du local : _____

Coût de location ou d'acquisition : _____

Avantages : _____

Inconvénients : _____

4.5.2 MODIFICATIONS À APPORTER AU LOCAL CHOISI

Y a-t-il des modifications à apporter au local, des travaux à faire, de la décoration à apporter, etc.? Si oui, quel coût cela représente-t-il?

5. RESSOURCES HUMAINES

5.1 ÉQUIPE DIRIGEANTE

Vous devez maintenant réfléchir sur la gestion de votre entreprise, à savoir quels sont les postes de direction et qui les occupera. De plus, vous devez prendre conscience des forces et des faiblesses des dirigeants en regard des tâches et des responsabilités que vous aurez définies.

Poste :	Nom :
----------------	--------------

Tâches et responsabilités :

Forces et faiblesses du dirigeant :

Moyens utilisés pour pallier à ses faiblesses :

Poste :	Nom :
----------------	--------------

Tâches et responsabilités :

Forces et faiblesses du dirigeant :

Moyens utilisés pour pallier à ses faiblesses :

5.2 MAIN-D'OEUVRE

Description des emplois générés par le projet.

POSTE	N ^{BRE} DE PERSONNES			TAUX HORAIRE	N ^{BRE} D'HEURES DE TRAVAIL PAR SEMAINE	N ^{BRE} DE SEMAINES DE TRAVAIL PAR ANNÉE
	AN 1	AN 2	AN 3			
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

5.2.1 DESCRIPTION DES POSTES

Poste n° 1 :

Tâches et responsabilités :

Qualifications requises :

Poste n° 2 :

Tâches et responsabilités :

Qualifications requises :

Poste n° 3 :

Tâches et responsabilités :

Qualifications requises :

Poste n° 4 :

Tâches et responsabilités :

Qualifications requises :

Poste n° 5 :

Tâches et responsabilités :

Qualifications requises :

5.3 AIDE EXTERNE

Cette partie vise à faire connaître aux lecteurs externes du plan d'affaires, les conseillers qui vous ont aidé ou soutenu dans votre démarche.

Professionnel(le) en développement économique

Nom : _____

Tél. : _____ - _____

Expert-comptable

Nom : _____

Tél. : _____ - _____

Conseiller juridique

Nom : _____

Tél. : _____ - _____

Institutions financières

Tél. : _____ - _____

Tél. : _____ - _____

Autre, spécifiez :

Tél. : _____ - _____

Tél. : _____ - _____

Si vous vous entourez d'un comité de gestion ou d'un conseil d'administration, en mentionner la composition ci-dessous.
