

# PLAN D'AFFAIRES

(Nom de l'entreprise)

PRÉPARÉ PAR :

(Nom du ou des promoteurs)

(Adresse personnelle complète)

(Numéro de téléphone)

(Adresse courriel)

(Mois et année)

Modèle de présentation fourni par



## POURQUOI PRÉPARER UN PLAN D'AFFAIRES ?

- ✓ Le plan d'affaires vous permet de faire une réflexion sur tous les aspects de l'entreprise, d'analyser vos chances de réussite et de réduire vos risques.
- ✓ La qualité et le réalisme de votre plan d'affaires démontrera le sérieux de votre démarche auprès d'investisseurs potentiels, des institutions financières et autres organismes prêteurs.
- ✓ Le plan d'affaires permet à l'entreprise d'envisager différents moyens pour répondre adéquatement aux pressions technologiques, écologiques et financières reliées au monde des affaires.
- ✓ La réflexion, les recherches et le sérieux accordés à la rédaction de votre plan d'affaires influenceront grandement le succès de votre entreprise.
- ✓ Votre plan d'affaires doit vous accompagner tout au long de l'existence de votre entreprise, vous devez y faire d'incessants retours, des additions et des corrections.
- ✓ Lors de la rédaction du plan d'affaires, placez-vous à la place du lecteur qui ne connaît probablement pas votre secteur d'activités; évitez les termes trop techniques (ou expliquez de quoi il s'agit) et vulgarisez au maximum afin que votre document soit compréhensible de tous.
- ✓ Surtout, n'oubliez pas que le secret de la réussite est la planification !

## TABLE DES MATIÈRES

<b>SOMMAIRE EXÉCUTIF</b>	<b>5</b>
<b>SECTION 1 – LE PROJET</b>	<b>7</b>
1.1 Historique du projet d'affaires	7
1.2 Description du projet	7
1.3 Mission et objectifs de l'entreprise	8
1.4 Forme juridique de l'entreprise	9
1.5 Permis et licences	9
1.6 Calendrier de réalisation	10
<b>SECTION 2 – LE (LES) PROMOTEUR(S)</b>	<b>11</b>
2.1 Présentation du (des) promoteur(s)	11
2.2 Répartition de la propriété	11
2.3 Partage des responsabilités entre associés	12
2.4 Ressources externes	12
<b>SECTION 3 – LE MARCHÉ</b>	<b>13</b>
3.1 Le secteur d'activité et ses tendances	13
3.2 Analyse de l'environnement de l'entreprise	14
3.3 Analyse de la concurrence	15
3.3.1 Avantages concurrentiels	15
3.4 La clientèle cible	16
3.5 Le marché potentiel	16
3.5.1 Estimation de la part de marché	17
<b>SECTION 4 – PLAN MARKETING</b>	<b>18</b>
4.1 Stratégie de produit ou service	18
4.2 Stratégie de prix	18
4.3 Stratégie de «place» et réseau de distribution	19
4.4 Publicité et promotion	19
4.5 Plan de commercialisation	20
<b>SECTION 5 – PLAN DES OPÉRATIONS</b>	<b>23</b>
5.1 La production	23
5.2 L'approvisionnement	23
5.3 Aménagement des lieux	24
5.4 Immobilisations	24
5.5 Qualité des produits et services	25
5.6 Assurances	25
5.7 Recherche et développement (innovation)	25
5.8 Développement durable	25

5.9	Structure organisationnelle	26
<b>SECTION 6 – LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES</b>		<b>27</b>
6.1	Description des immobilisations	27
6.2	Structure de financement	28
6.3	Analyse des ventes	29
6.4	Les états financiers prévisionnels	30
<b>ANNEXES À AJOUTER À VOTRE PLAN D’AFFAIRES</b>		
-	Curriculum vitae des promoteurs	
-	Bilan personnel des promoteurs	
-	Sondage auprès de la clientèle	
-	Entrevues auprès d’experts	
-	Convention d’actionnaires	
-	Plan d’aménagement	
-	Lettres d’intention	
-	Articles pertinents	
-	Autres éléments pertinents	

## SOMMAIRE EXÉCUTIF

- ✓ Vous devez remplir cette section **à la fin de la rédaction** de votre plan d'affaires, cette présentation fait ressortir les points importants de votre projet d'entreprise.
- ✓ Faites un **résumé vendeur**, n'oubliez pas que l'investisseur doit acheter votre proposition, vous devez le convaincre.
- ✓ Vous pouvez également **personnaliser votre demande** selon l'investisseur à qui vous le présentez en indiquant, dans un court paragraphe à la fin du sommaire exécutif, pourquoi vous vous adressez à lui. Dans le cas de programmes gouvernementaux, insistez sur les critères spécifiques à ces programmes (création d'emplois, développement durable, etc.).
- ✓ Le sommaire exécutif peut être placé avant la table des matières.

### Description de l'entreprise

Résumez ici, en un paragraphe, l'essentiel de votre projet. Profitez-en pour dire à quel besoin du consommateur votre projet répondra, ou de quelle façon il sera novateur, afin de stimuler immédiatement l'attention du lecteur.

---

---

---

---

### Nombre d'emplois créés

---

### Propriété et direction de l'entreprise

Noms des promoteurs

Propriété de l'entreprise (en %)

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

### Expérience du (des) promoteur(s)

Décrivez brièvement l'expérience pertinente du ou des promoteurs quant à la mission de l'entreprise, aux qualités entrepreneuriales et à la gestion. Démontrez la complémentarité de l'équipe.

---

---

---

---

### Clientèles visées et marché potentiel

Résumez en quelques lignes quelle sera votre clientèle-cible et l'ampleur du marché que celle-ci représente. Soulevez les points forts de votre étude de marché.

---

---

---

### Prévisions financières

Année	Chiffre d'affaires prévu	Dépenses prévues	Profit ou perte prévu
1			
2			
3			

### Coûts et financement du projet

Indiquez les différents coûts inhérents au démarrage de votre entreprise (immobilisations, inventaire, fond de roulement, etc.) et la façon dont vous prévoyez les financer (mise de fonds, transfert d'actifs, emprunt bancaire, marge de crédit, organismes de financement, programmes gouvernementaux, etc.).

Coûts du projet	\$	Financement	\$
<b>Total</b>	<b>\$</b>		<b>\$</b>

Date de démarrage prévue :

---

## SECTION 1 – LE PROJET

### 1.1 Historique du projet d'affaires

Présentez comment vous est venue l'idée du projet (opportunité d'affaires, intérêt personnel, développement d'un nouveau produit, créer mon propre emploi, etc.). Expliquez les différentes phases de développement de l'idée d'entreprise.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 1.2 Description du projet

Indiquez les grandes lignes du projet en mentionnant vos champs d'intervention et les produits et/ou services que vous offrirez à l'intérieur de chacun de ces champs. Parlez de l'aspect unique de chacun de vos produits et/ou services et quels sont les besoins des consommateurs auxquels ils répondront.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 1.3 Mission et objectifs de l'entreprise

La mission résume, en une phrase ou deux, la raison d'être de l'entreprise. Elle recouvre l'ensemble des activités de l'entreprise. La mission doit répondre aux questions suivantes :

- L'entreprise fait quoi ?
- Pour qui ?
- De quelle manière ?
- Sur quel territoire ?

Décrivez les objectifs que votre entreprise poursuivra à court terme (première année d'opération), à moyen terme (2 à 3 ans) et à long terme (5 ans et plus). Ces objectifs peuvent être chiffrés (objectifs quantitatifs) ou non (objectifs qualitatifs). Voici des exemples d'objectifs qu'une entreprise peut se fixer :

- Chiffre d'affaires;
- Nombre de clients;
- Taux d'occupation;
- Standards de qualité;
- Marge de profits;
- Nombre d'unités produites;
- Positionnement de l'entreprise face à l'industrie;
- Etc.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



#### **1.4 Forme juridique de l'entreprise**

Présentez sous quelle forme juridique vous comptez démarrer votre entreprise (entreprise individuelle, société en noms collectifs, compagnie incorporée, organisme sans but lucratif, coopérative). Expliquez les raisons qui motivent ce choix. Indiquez la date d'enregistrement ou d'incorporation prévue. Si vous êtes déjà immatriculé, joignez une copie de la charte en annexe.

---

---

---

---

---

#### **1.5 Permis et licences**

Décrivez tous les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise. Voici quelques exemples :

##### *Municipal*

Permis d'exploitation, règlements de zonage, permis de construction, taxes d'affaires, etc.

##### *Fédéral et provincial*

Taxes à la consommation, numéro d'employeur, impôts sur le revenu, retenues à la source (RRQ, assurance emploi, etc.), CSST, Commission des normes du travail, etc.

##### *Autres*

Brevets, marques de commerce, permis d'alcool, permis d'hébergement, permis de transport, permis de restauration, permis du MAPAQ, ordres professionnels, etc.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 1.6 Calendrier de réalisation

Planifiez les principales étapes du démarrage de votre entreprise. Le tableau suivant donne des exemples de démarches à effectuer, vous devez l'adapter à votre projet et inscrire les activités par ordre chronologique.

Étapes de réalisation	Échéancier
Étude de marché	
Rédaction du plan d'affaires incluant les prévisions financières	
Forme juridique de l'entreprise (enregistrement, incorporation)	
Obtention des permis (permis de la municipalité, de l'environnement, inscription aux instances gouvernementales)	
Recherche de financement	
Construction et aménagement du bâtiment ou du local	
Achat des équipements, machineries et fournitures	
Approvisionnement en matières premières et fournitures	
Publicité, marketing	
Embauche de la main d'oeuvre	
Démarrage de l'entreprise	
Autres :	
Autres :	

## SECTION 2 - LE (LES) PROMOTEUR(S)

### 2.1 Présentation du (des) promoteur(s)

Dans cette section, vous devez indiquer les compétences que vous possédez afin d'assurer le succès de l'entreprise :

- Formation académique;
- Expériences de travail et de bénévolat pertinentes au projet;
- Habiletés, connaissances, intérêts et aptitudes particulières;
- Vos qualités entrepreneuriales.

Si vous êtes plusieurs promoteurs, mettez en évidence la complémentarité de l'équipe. Comme la qualité des promoteurs est très importante dans la décision des institutions financières de prêter ou non pour un projet, il est primordial de vous mettre en valeur au maximum dans cette section.

Votre curriculum vitae doit être annexé au plan d'affaires.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 2.2 Répartition de la propriété

Indiquez la répartition de la propriété entre les associés ou les actionnaires de l'entreprise. Indiquez également quelle sera la mise de fonds de chacun des associés ou des partenaires.

Nom et prénom	Mise de fonds		% de propriété
	En argent	Transfert d'actif	

### 2.3 Partage des responsabilités entre associés

Indiquez ici quels seront les rôles et les tâches des différents associés au sein de l'entreprise.

Nom et prénom Fonction	Rôles et tâches

### 2.4 Ressources externes

Présentez ici les ressources externes à l'entreprise qui vous seront utiles dans le démarrage de votre entreprise et tout au long de son existence. Indiquez de quelle type de ressource il s'agit, son nom et l'apport qu'il offrira à votre entreprise (conseils, comptabilité, rédaction de contrats, etc.). Quelques exemples vous sont présentés dans le tableau suivant, vous pouvez en supprimer ou en ajouter selon votre réalité.

Ressource	Nom et prénom	Apport
Association ou ordre professionnel		
Notaire, avocat		
Comptable		
Mentor		
Coach		
Chambre de commerce		



### 3.2 Analyse de l'environnement de l'entreprise

Analysez les opportunités et les menaces qui pourront influencer votre projet d'entreprise. Cette analyse doit se faire sur cinq facteurs, soit l'environnement politique et légal, l'environnement économique, l'environnement socioculturel et démographique, l'environnement technologique et l'environnement écologique. Par la suite, présentez de quelles façons vous comptez profiter des opportunités et déjouer les menaces.

Opportunités	Menaces
Politique et légal	
Économique	
Socioculturel et démographique	
Technologique	
Écologique	

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 3.3 Analyse de la concurrence

Dans cette section, identifiez vos concurrents et faites ressortir leurs forces ainsi que leurs faiblesses. Vous pourrez par la suite positionner votre future entreprise face à vos concurrents.

<b>Concurrents</b> Identifiez le nom de l'entreprise ainsi que ses coordonnées	<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>

#### 3.3.1 Avantages concurrentiels

Les avantages concurrentiels sont les forces ou tout autre élément que vous avez de plus que vos concurrents et qui font que votre produit ou service est meilleur. Identifiez ici vos avantages concurrentiels.

---

---

---

---

---

### 3.4 La clientèle-cible

Décrivez la clientèle susceptible d'acheter vos produits ou services (âge, sexe, profession, revenu, scolarité, lieu de résidence, nombre d'enfants, etc.). Énumérez leurs habitudes d'achat (fréquence et critères d'achat). Appuyez vos affirmations par des données statistiques et énumérez les méthodes que vous aurez utilisé pour recueillir ces informations (données statistiques publiques, focus group, questionnaire maison, entrevues avec des experts dans le domaine, etc.). Vous pouvez établir plusieurs segments de marché à l'intérieur de votre marché potentiel (marché primaire, secondaire et tertiaire). Dans ce cas, faites une description pour chacun de vos segments de marché. La clientèle-cible peut être présentée sous forme de texte ou de tableau.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 3.5 Le marché potentiel

Déterminez votre marché potentiel en complétant le tableau suivant. Votre marché potentiel représente toutes les dépenses faites annuellement pour un produit comme le vôtre. Comme vous devrez partager le marché avec vos concurrents, votre chiffre d'affaires ne représentera qu'un pourcentage du marché potentiel. Si vous avez déjà un carnet de commandes, des lettres d'intention de clients ou autres, mentionnez-les à la suite du tableau et annexez-les au document.

Segment de marché	Nombre de clients sur le territoire	Dépenses moyennes annuelles	Dépenses totales par segment
Marché potentiel			\$

---

---

---



### 3.5.1 Estimation de la part de marché

Estimez la part de marché que vous comptez conquérir en effectuant le calcul suivant : chiffre d'affaires prévu / marché potentiel. Ce calcul vous donnera le pourcentage qui représente la part de marché que vous prévoyez pour votre entreprise. Soyez réaliste et conservateur lorsque vous estimerez votre chiffre d'affaires. Justifiez votre estimation de la part de marché de votre entreprise.

---

---

---

---

---

---

---

---

## SECTION 4 – PLAN MARKETING

### 4.1 Stratégie de produit ou service

Faites ici une description de vos produits et/ou services. Décrivez les différentes gammes, comment ils seront présentés aux clients, quels sont leurs avantages, en quoi ils sont supérieurs à ceux de vos concurrents, etc.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 4.2 Stratégie de prix

Déterminez la politique générale de prix de vos produits et/ou services et situez vos prix par rapport à ceux de vos concurrents. Présentez le prix de revient de chacun de vos produits et/ou services. Avez-vous une politique de crédit ? Présentez ici de quelle façon votre prix et vos politiques de paiement seront avantageux dans le positionnement de votre produit.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 4.3 Stratégie de «place» et réseau de distribution

Déterminez en quoi l'emplacement des locaux de votre entreprise est stratégique. Décrivez également votre réseau de distribution (vente directe, distributeur, grossiste, livraison à domicile, etc.). Parlez de vos frais et de vos délais de livraison. Justifiez vos choix.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 4.4 Publicité et promotion

Quels moyens utiliserez-vous pour faire connaître votre entreprise ? Quels seront vos outils promotionnels ? Voici quelques exemples d'outils promotionnels : cartes d'affaires, articles promotionnels, lettrage des véhicules, annonces dans les journaux, annonces télévisées, publicité radio, site Web, médias sociaux, parution dans un magazine spécialisé, enseigne publicitaire, télémarketing, publipostage, salons et expositions, conférence de presse, dépliants, affiches, etc.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4.5 Plan de commercialisation

Dans le tableau ci-dessous, remplacez les chiffres par les mois à partir de trois mois avant le démarrage de votre entreprise. Par la suite, indiquez les actions promotionnelles que vous prévoyez avant le démarrage et pour la première année d'opération de votre entreprise. Indiquez à l'endroit approprié le montant par mois que vous comptez déboursier pour chacun de ces moyens promotionnels. Vous pourrez par la suite calculer le montant que vous investirez par mois dans la promotion de votre entreprise ainsi que le montant à investir pour la première année d'opération. Faites le même exercice pour la deuxième et la troisième année d'opération dans les tableaux des pages suivantes.

##### Première année d'opération

Mois				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
<b>Moyen promotionnel</b>	Avant l'ouverture			Première année d'opération												
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Deuxième année d'opération

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
<b>Moyens promotionnels</b>	Deuxième année d'opération												
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Troisième année d'opération

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
<b>Moyens promotionnels</b>	Troisième année d'opération												
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

## SECTION 5 – PLAN DES OPÉRATIONS

### 5.1 La production

Décrivez ici toutes les étapes du processus de fabrication de chacun de vos produits ou les étapes du processus de prestation de vos services. Indiquez le temps nécessaire pour réaliser chacune de ces étapes. Indiquez à quel endroit dans ces processus vous ferez affaire avec des sous-traitants, si tel est le cas. Fixez votre capacité de production.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 5.2 L'approvisionnement

Indiquez qui seront vos fournisseurs, ce qu'ils seront en mesure de vous fournir, le coût des matières premières ainsi que leurs conditions de paiement (facturation, payable sur livraison, etc.).

Fournisseurs	Produits ou matières premières	Coûts (incluant le transport)	Conditions de paiement

### 5.3 Aménagement des lieux

Décrivez de quel espace vous aurez besoin pour vos activités. Avez-vous déjà un bâtiment ou un local en vue ? Décrivez quels aménagements ou améliorations locatives vous devrez réaliser sur le terrain et/ou le bâtiment pour qu'ils soient adaptés à vos activités. Joignez un plan en annexe.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 5.4 Immobilisations

Quels sont les équipements, bâtiments, matériel de bureau ou autres dont vous aurez besoin pour l'exploitation de votre entreprise. Les avez-vous déjà en main (transfert d'actifs) ou vous devrez les acquérir ? Faites la liste des immobilisations dont vous aurez besoin ainsi que leur valeur marchande.

Description de l'immobilisation	En main (transfert d'actifs)	À acquérir (indiquez le coût d'achat)	Coût de location
Terrain			
Aménagement du terrain			
Bâtiment			
Améliorations locatives			
Matériel roulant			
Équipements et outillages			
Équipement de bureau			
Informatique			
Logiciels			
Autres			
Autres			



### **5.5 Qualité des produits et services**

Décrivez ici de quelle façon vous procéderez afin de vous assurer de la qualité de vos produits et/ou services.

---

---

---

---

---

---

### **5.6 Assurances**

Quelles seront les couvertures d'assurances dont vous aurez besoin afin d'opérer votre entreprise ? Décrivez ces couvertures d'assurances, quel sera votre fournisseur d'assurances ainsi que les coûts pour vos couvertures.

---

---

---

---

---

---

### **5.7 Recherche et développement (innovation)**

L'innovation est très importante au sein d'une entreprise. Décrivez de quelle façon vous aller faire innover vos produits et services avec le temps.

---

---

---

---

---

---

### **5.8 Développement durable**

De quelle façon votre entreprise intégrera le développement durable dans son fonctionnement ?

---

---

---

---

---

---

### 5.9 Structure organisationnelle

Définissez les responsabilités et les tâches qui seront accomplies par le ou les promoteurs et les employés. Quels seront les salaires de vos employés et le vôtre ?

Nom Poste occupé	Description de tâches	Taux horaire	Avan. sociaux	Nbre d'heures /sem.	Rémunération totale/ année

## SECTION 6 – LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

### 6.1 Description des immobilisations

Quels sont les équipements, le matériel roulant, les bâtiments et tout autre actif qui seront nécessaires au fonctionnement de l'entreprise ? (fournir les soumissions)

*Immobilisations que vous possédez déjà (transfert d'actifs)*

Description des immobilisations	Valeur marchande estimée (\$)
<b>Total</b>	<b>\$</b>

*Immobilisations à acquérir*

Description des immobilisations	Valeur marchande (\$)
<b>Total</b>	<b>\$</b>

## 6.2 Structure de financement

Dans la colonne de gauche, vous devez indiquer le coût total de votre projet. Dans la colonne de droite, indiquez les sources de financement que vous comptez utiliser afin de financer votre projet. Les totaux des deux colonnes doivent être identiques.

Coûts		Sources de financement	
<b>Fonds de roulement</b>	\$	<b>Mise de fonds</b>	\$
Argent liquide		Argent comptant	
Inventaire de départ		Transfert d'actifs	
Frais de démarrage			
		<b>Emprunts</b>	
<b>Immobilisations</b>		Prêt à court terme	
Terrain		Prêt à long terme	
Bâtiment		Hypothèque commerciale	
Améliorations locatives		Prêt SADC	
Mobilier		Prêt SOLIDE	
Équipements		Prêt CLD	
Matériel de bureau		Marge de crédit	
Matériel informatique			
Logiciels			
Matériel roulant			
Aménagement terrain		<b>Subventions</b>	
Frais d'incorporation		Jeune promoteur	
Autres		Économie sociale	
		<b>Autres</b>	
<b>Total</b>	\$	<b>Total</b>	\$

### 6.3 Analyse des ventes

Répartissez vos ventes sur les douze mois de l'année. Vous devez tenir compte des périodes où la consommation de vos produits ou services est la plus forte (été, Noël, Pâques, etc.). Refaites cet exercice pour chacun de vos produits ou services.

Mois	Ventes année 1 (\$)	Ventes année 2 (\$)	Ventes année 3 (\$)
Janvier			
Février			
Mars			
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			
Octobre			
Novembre			
Décembre			
<b>Total des ventes annuelles</b>			

## 6.4 Les états financiers prévisionnels

### État des résultats prévisionnels pour l'exercice se terminant le \_\_\_\_\_

		Année 1	Année 2	Année 3
<b>Revenus</b>				
Ventes	1	\$	\$	\$
Autres revenus	2	\$	\$	\$
Total des revenus (1+2)	3	\$	\$	\$
<b>Coûts des marchandises vendues</b>				
Stocks au début	4	\$	\$	\$
Achats matières premières et fournitures	5	\$	\$	\$
Stocks à la fin	6	\$	\$	\$
Coût total des marchandises vendues (4+5-6)	7	\$	\$	\$
<b>Bénéfice brut (3-7)</b>	8	\$	\$	\$
<b>Frais de vente et d'administration</b>				
Salaires et avantages sociaux	9	\$	\$	\$
Frais de représentation	10	\$	\$	\$
Publicité et promotion	11	\$	\$	\$
Dépenses de roulant	12	\$	\$	\$
Loyer	13	\$	\$	\$
Entretien et réparation	14	\$	\$	\$
Électricité et chauffage	15	\$	\$	\$
Taxes et permis	16	\$	\$	\$
Assurances	17	\$	\$	\$
Honoraires professionnels	18	\$	\$	\$
Fournitures de bureau	19	\$	\$	\$
Télécommunications	20	\$	\$	\$
Total des frais (additionnez 9 à 20)	21	\$	\$	\$
<b>Frais financiers</b>				
Intérêts et frais bancaires	22	\$	\$	\$
Intérêts sur dette à court terme	23	\$	\$	\$
Intérêts sur dette à long terme	24	\$	\$	\$
Total des frais financiers (additionnez 22 à 24)	25	\$	\$	\$
<b>Bénéfice (perte) avant impôts (8-21-25)</b>	26	\$	\$	\$
Amortissement	27	\$	\$	\$
Impôts	28	\$	\$	\$
<b>Bénéfice net (perte nette) (26-27-28)</b>		\$	\$	\$

**Bilan prévisionnel au \_\_\_\_\_**  
Date

		<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>
<b>ACTIF</b>				
<b>Actif à court terme</b>				
Encaisse	1	\$	\$	\$
Comptes clients	2	\$	\$	\$
Stocks	3	\$	\$	\$
Autres	4	\$	\$	\$
<b>Total de l'actif à court terme (1+2+3+4)</b>	<b>5</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Immobilisations</b>				
Terrain	6	\$	\$	\$
Bâtiment	7	\$	\$	\$
Machinerie	8	\$	\$	\$
Équipements et outillage	9	\$	\$	\$
Matériel roulant	10	\$	\$	\$
Autres	11	\$	\$	\$
Amortissement	12	\$	\$	\$
<b>Total des immobilisations (6+7+8+9+10+11-12)</b>	<b>13</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF (5+13)</b>	<b>14</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>PASSIF</b>				
<b>Passif à court terme</b>				
Comptes fournisseurs	15	\$	\$	\$
Emprunts à court terme	16	\$	\$	\$
Marge de crédit	17	\$	\$	\$
Partie de la dette échéant à moins d'un an	18	\$	\$	\$
<b>Total du passif à court terme (15+16+17+18)</b>	<b>19</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Passif à long terme</b>				
Dette à long terme	20	\$	\$	\$
Hypothèque	21	\$	\$	\$
Subventions reportées	22	\$	\$	\$
<b>Total du passif à long terme (20+21+22)</b>	<b>23</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>CAPITAL</b>				
Capital action ou mise de fonds	24	\$	\$	\$
Bénéfices non-répartis	25	\$	\$	\$
Prélèvements	26	\$	\$	\$
<b>Total de l'avoir du propriétaire (24+25-26)</b>	<b>27</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>TOTAL DU PASSIF ET DE L'AVOIR DU PROPRIÉTAIRE</b>	<b>28</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>

### Budget de caisse prévisionnel – année 1

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total année
<b>REVENUS</b>													
Ventes													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Aides financières													
Autres revenus													
<b>TOTAL DES REVENUS</b>													
<b>SORTIES DE FONDS</b>													
Salaires et avantages sociaux													
Achat d'immobilisations													
Frais de représentation													
Publicité et promotion													
Dépenses de roulant													
Loyer													
Entretien et réparations													
Électricité et chauffage													
Taxes et permis													
Assurances													
Honoraires professionnels													
Fournitures de bureau													
Télécommunications													
Achats de matières premières													
Frais bancaires													
Intérêts dette à long terme													
Intérêts dette à court terme													
Prélèvements ou dividendes													
Impôts													
Remboursement de prêts													
Autres frais													
<b>TOTAL DES DÉCAISSEMENTS</b>													
<b>REVENUS MOINS DÉCAISSEMENTS</b>													
<b>ENCAISSE AU DÉBUT</b>													
<b>ENCAISSE À LA FIN</b>													



### Budget de caisse prévisionnel – année 2

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total année
<b>REVENUS</b>													
Ventes													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Aides financières													
Autres revenus													
<b>TOTAL DES REVENUS</b>													
<b>SORTIES DE FONDS</b>													
Salaires et avantages sociaux													
Achat d'immobilisations													
Frais de représentation													
Publicité et promotion													
Dépenses de roulant													
Loyer													
Entretien et réparations													
Électricité et chauffage													
Taxes et permis													
Assurances													
Honoraires professionnels													
Fournitures de bureau													
Télécommunications													
Achats de matières premières													
Frais bancaires													
Intérêts dette à long terme													
Intérêts dette à court terme													
Prélèvements ou dividendes													
Impôts													
Remboursement de prêts													
Autres frais													
<b>TOTAL DES DÉCAISSEMENTS</b>													
<b>REVENUS MOINS DÉCAISSEMENTS</b>													
<b>ENCAISSE AU DÉBUT</b>													
<b>ENCAISSE À LA FIN</b>													

### Budget de caisse prévisionnel – année 3

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total année
<b>REVENUS</b>													
Ventes													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Aides financières													
Autres revenus													
<b>TOTAL DES REVENUS</b>													
<b>SORTIES DE FONDS</b>													
Salaires et avantages sociaux													
Achat d'immobilisations													
Frais de représentation													
Publicité et promotion													
Dépenses de roulant													
Loyer													
Entretien et réparations													
Électricité et chauffage													
Taxes et permis													
Assurances													
Honoraires professionnels													
Fournitures de bureau													
Télécommunications													
Achats de matières premières													
Frais bancaires													
Intérêts dette à long terme													
Intérêts dette à court terme													
Prélèvements ou dividendes													
Impôts													
Remboursement de prêts													
Autres frais													
<b>TOTAL DES DÉCAISSEMENTS</b>													
<b>REVENUS MOINS DÉCAISSEMENTS</b>													
<b>ENCAISSE AU DÉBUT</b>													
<b>ENCAISSE À LA FIN</b>													

## Calcul du seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité (ou point mort) permet de déterminer le niveau des ventes où l'entreprise de subir ni perte, ni profit.

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{frais fixes}}{1 - \frac{\text{frais variables}}{\text{ventes}}}$$

Votre calcul : \_\_\_\_\_  
1- \_\_\_\_\_

<b>Frais fixes</b>	
Salaires administration et avantages sociaux	\$
Loyer	\$
Permis et taxes	\$
Assurances	\$
Publicité et promotion	\$
Fournitures de bureau	\$
Honoraires professionnels	\$
Intérêts emprunt à long terme	\$
Frais bancaires	\$
Amortissements	\$
Autres	\$
<b>Total des frais fixes</b>	<b>\$</b>
<b>Frais variables</b>	<b>\$</b>
Achat matières premières et fournitures	\$
Salaires production et avantages sociaux	\$
Électricité et chauffage	\$
Frais de déplacement	\$
Dépenses de roulant	\$
Télécommunications	\$
Entretien et réparations	\$
Impôts	\$
Autres	\$
<b>Total des frais variables</b>	<b>\$</b>