

GUIDE DE PLAN D'AFFAIRES



Société de développement communautaire

Prescott-Russell

Community Development Corporation

Une Société d'aide au développement des collectivités

A Community Futures Development Corporation

Hawkesbury, ON K6A 1B3
Tél: 613.632.0918/1.877.632.0918
Télécopieur: 613.632.7385
info@sdcp-prcdc.ca
www.sdcp-prcdc.ca

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
LE SOMMAIRE EXÉCUTIF	4
L'ENTREPRISE.....	5
MARCHÉ CIBLE ET MARKETING	10
LA COMPÉTITION.....	17
RÈGLEMENTS ET LOIS	20
ADMINISTRATION ET PERSONNEL.....	21
OPÉRATIONS.....	26
SITUATION FINANCIÈRE PERSONNELLE	288
VOS BESOINS DE FINANCEMENT	30
DESCRIPTION DU BUDGET	311
DOCUMENTS À SOUMETTRE.....	32

INTRODUCTION

Voici les grandes lignes d'un plan d'affaires :

- Page titre
- Résumé exécutif
- Table des matières

**Votre projet d'entreprise (le projet d'entreprise est le recueil de l'information de ce document)
De plus, ajouter les documents suivants (lorsque pertinent):**

- Copie des baux de location ou de l'offre de location
- Copie des licences et des brevets détenus
- Copie de la convention de franchise
- Copie de l'acte de l'enregistrement ou de constitution
- Copie de la charte de compagnie, de la convention entre actionnaires, etc.
- Sommaire des études de marché effectuées
- Brochures et autres dépliant promotionnels
- Sommaire des coûts et propositions de prix ou prix estimatifs des acquisitions prévues
- Plan d'arpentage ou certificat de localisation
- Plans et devis
- Évaluation foncière municipale
- Copie de l'acte de vente, de l'hypothèque existante et de l'offre d'achat
- Sommaire des coûts de construction
- États financiers réels des trois dernières années (pour une entreprise existante)
- La liste de tous les prêts d'affaires ou de contributions (subventions) que vous avez eu au sujet de cette entreprise, y compris : la date, montant, objet, histoire de remboursement, les montants en souffrance, les arriérés
- Joindre les dessins du site, les plans d'architecture, etc.
- Joindre les curriculum vitæ de toutes les personnes employables pour votre entreprise
- Vous devez joindre les documents et renseignements complémentaires que vous jugez nécessaires à l'évaluation de votre proposition

LA RÉDACTION DU PLAN D'AFFAIRES

Le but de ce document est de vous guider à travers le processus de la création d'un plan d'affaires. Bien que tout plan d'affaires soit différent, les plans d'affaires doivent contenir des informations de base qui vous permettront de mesurer le progrès de votre entreprise et de permettre aux gens de décider s'ils vont investir ou prêter des fonds pour votre entreprise.

Un plan d'affaires vous donne une image claire et réaliste de votre entreprise ou de votre idée. C'est un récit qui décrit les activités passées, courantes et futures de votre entreprise et qui explique clairement vos objectifs et vos attentes. C'est un élément vital au lancement de tout commerce. En bref le plan d'affaires permet de déterminer si votre idée ou votre entreprise est financièrement et logiquement rentable. Prenez le temps de bien préparer votre plan d'affaires.

LE SOMMAIRE EXÉCUTIF

Le sommaire exécutif est une description courte et précise de votre entreprise au complet.

Il ne devrait pas dépasser plus d'une page dactylographiée. Bien que le sommaire se trouve au début du plan d'affaires, il est généralement rédigé à la fin. Le sommaire sert à attirer l'attention du lecteur afin de le motiver à se renseigner davantage. Le sommaire doit décrire les éléments suivants : qui, quoi, pour qui, pourquoi, quand, comment, à quels coûts, pour quel revenu.

L'ENTREPRISE

Vous devez préparer une description détaillée de l'entreprise et de ses fonctions.
Cette description doit répondre aux questions suivantes :

Nom de l'entreprise	
Nom de l'appliquant	
Adresse	
Ville	
Code postal	
Municipalité	
Téléphone	
Télécopieur	
Courriel	
Site web	

S'il s'agit d'une entreprise existante, donnez un bref historique de l'entreprise.

Constitution et structure :

- | | | |
|---|-------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> Propriétaire unique | Date d'enregistrement : | _____ |
| <input type="checkbox"/> Société en nom collectif | Date d'enregistrement : | _____ |
| <input type="checkbox"/> Compagnie | Date de constitution : | _____ |
| <input type="checkbox"/> Coopérative | Date de constitution : | _____ |

Si vous n'êtes pas le seul actionnaire de votre entreprise, donnez le nom des autres propriétaires ou dirigeants.

Nom : _____ % d'actions : _____

Nom : _____ % d'actions : _____

Nom : _____ % d'actions : _____

Avez-vous signé une convention entre actionnaires ? Oui Non

Secteur d'activité :

- Vente au détail
- Fabrication
- Vente en gros / distribution Construction
- Services
- Nom de la franchise : _____
- Nom de la bannière : _____
- Autre (précisez) : _____

Vos activités sont-elles saisonnières ? Si oui, expliquez.

Décrivez en quoi consistera votre entreprise, quel produit ou service elle fournira.

Décrivez de quelle façon votre produit ou service sera distribué.

Décrivez les détails du passé : date de lancement, location, produits/services.

Décrivez la situation actuelle dans votre secteur (croissance, récession, expansion).

Décrivez la raison qui vous fait croire que l'entreprise va réussir.

Décrivez les attributs actuels de la possession de l'entreprise.

Décrivez les objectifs/buts de l'entreprise (mission).

Décrivez le personnel principal de votre commerce et une description de leur rôle dans la réussite de l'entreprise.

Décrivez les états financiers qui démontrent les projections des ventes, des dépenses et des profits pour les 2 à 3 prochaines années.

MARCHÉ CIBLE ET MARKETING

Tout bon plan de marketing devrait comprendre deux parties principales. Une définition de votre marché cible, et un plan de mise sur le marché (4P – produit, prix, publicité/promotion, place/location). Cela permettra d'affirmer que vos objectifs stratégiques et tactiques sont réalistes.

MARCHÉ CIBLE

Décrivez l'information sur vos clients et où sont-ils situés.

Décrivez vos marchés ou vos clients potentiels.

Décrivez l'emplacement et la taille géographiques de votre secteur de marché.

Décrivez votre part de marché.

Décrivez combien de clients vivent dans ce secteur de marché.

Décrivez vos recherches menées dans votre marché.

Décrivez le potentiel de croissance de votre part de marché.

MARKETING

1) Produit :

Décrivez l'historique de vos ventes par produit / service.

Décrivez combien coûte la production de chaque produit ou service.

Décrivez vos profits par produit / service.

Décrivez vos objectifs de ventes par produit / service.

Décrivez les caractéristiques qui rendent vos produits ou vos services différents ou supérieurs à ceux offerts par vos concurrents ex : personnel, produit unique.

2) Prix :

Décrivez les prix que vous demanderez pour votre produit ou service.

Décrivez les prix selon la quantité ou un tarif horaire. Veuillez fournir un état détaillé du processus d'établissement des prix incluant le prix de revient ainsi que votre marge de profit.

Décrivez vos politiques de crédit et d'escompte.

Décrivez vos politiques de garantie et de service après-vente.

3) Publicité/Promotion :

Décrivez comment vous envisagez de faire la promotion de votre produit / service.

Décrivez comment vous allez encourager les gens à acheter chez vous.

Décrivez comment vous allez mesurer la réussite de votre plan de promotion.

Décrivez comment vous allez attirer de nouveaux clients.

Décrivez qu'est-ce que vous allez offrir que personne d'autre n'ait à offrir.

4) Place (location) :

Décrivez brièvement votre lieu d'affaires principal :

Site: _____

Bâtiment : _____

Superficie des locaux occupés : _____

En êtes-vous :

Propriétaire Date d'acquisition: _____

 Type de zonage : _____

Locataire Date d'expiration du bail : _____

 Coût au pied carré: _____

Décrivez comment ce site est idéal pour votre entreprise.

Décrivez l'importance de cet endroit.

Décrivez la proximité des marchés et les fournisseurs.

Décrivez les caractéristiques de votre location.

Décrivez si cela consiste d'une construction d'un nouveau bâtiment, joindre les images ou les plans d'architecture.

LA COMPÉTITION

L'analyse de la section de la compétition et de la concurrence de votre entreprise est une étape importante qui déterminera les différences et les comparaisons entre votre entreprise et vos concurrents. Soyez clair et honnête sur vos concurrents et de leurs forces et leurs faiblesses. Les investisseurs veulent voir que d'autres entreprises sont rentables et la réussite dans votre marché.

Décrivez la situation de concurrence dans votre marché.

Inscrire l'information de vos concurrents :

Nom de l'entreprise	Municipalité	Année de fondation
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

Décrivez comment gros sont-ils par rapport à votre entreprise.

Décrivez comment sont-elles semblables / différentes de votre entreprise.

Décrivez d'après vous pourquoi les gens achètent d'eux. (les forces).

Décrivez d'après vous que pouvez-vous faire mieux qu'eux. (leurs faiblesses).

Décrivez l'effet que votre entreprise aura sur les entreprises existantes dans votre communauté.

RÈGLEMENTS ET LOIS

Quels sont les règlements gouvernementaux, licences, assurances et permis requis pour l'exploitation de votre entreprise ? Quelles démarches avez-vous entreprises pour les obtenir ?

Votre produit ou service respecte-t-il les exigences en matière de protection de l'environnement ?

Détenez-vous un brevet ou une licence pour votre produit ou service ?

RENSEIGNEMENT PERSONNEL

NOM	
PRÉNOM	
DATE DE NAISSANCE	
No. D'ASSURANCE SOCIALE	
ADRESSE	
VILLE	
CODE POSTAL	
MUNICIPALITÉ	
TÉLÉPHONE	

Propriétaire

Locataire

Montant du loyer mensuel: \$_____

Depuis combien de temps demeurez-vous à cette adresse? _____

Adresse précédente si moins de trois ans: _____

Rôle dans l'entreprise: _____

Niveau de scolarité: _____

Expérience professionnelle : _____

Votre participation dans cette entreprise sera-t-elle temps plein temps partiel

Avez-vous déjà été travailleur (euse) autonome ? oui non

Nom de l'entreprise: _____
Téléphone: _____
Adresse: _____
Poste: _____
Revenu annuel brut: \$ _____
Responsabilités: _____
Dates d'emploi : de _____ à _____
Pour quelle raison avez-vous quitté cet emploi ? _____

Nom de l'entreprise: _____
Téléphone: _____
Adresse: _____
Poste: _____
Revenu annuel brut: \$ _____
Responsabilités: _____
Dates d'emploi : de _____ à _____
Pour quelle raison avez-vous quitté cet emploi ? _____

LES EMPLOYÉS

Décrivez votre équipe de l'entreprise.

Travaille-t-il à temps partiel ou à temps plein, à quels salaires, quelle fonction, etc.

Décrivez les expériences pertinentes dont votre équipe apporte à l'entreprise.

PRINCIPAUX DIRIGEANTS NON-ACTIONNAIRES

Nom : _____ Prénom: _____

Poste occupé dans l'entreprise: _____

Expérience et compétences: _____

Nom : _____ Prénom: _____

Poste occupé dans l'entreprise: _____

Expérience et compétences: _____

COLLABORATEURS EXTÉRIEURS DE L'ENTREPRISE

	Nom du collaborateur et de la firme	Téléphone
Avocat	_____	_____
Banquier	_____	_____
Comptable	_____	_____
Courtier d'assurances	_____	_____
Autres (précisez)	_____	_____
	_____	_____

OPÉRATIONS

Le plan d'opération décrit dont la façon dont vous allez gérer l'entreprise. Vous devriez être en mesure de décrire votre produit de conception et de la livraison, l'inventaire et le contrôle de la qualité des systèmes, des processus de production et vous avez des idées pour la recherche et le développement.

Décrivez comment vous allez offrir et livrer vos produits ou services.

Décrivez les processus de production.

Décrivez l'inventaire que vous allez maintenir sur le site, quelle est la valeur de cet inventaire.

Décrivez comment vous allez maintenir le contrôle de la qualité.

Décrivez vos assurances, ce que sera le coût.

Décrivez combien d'heures par semaine, votre entreprise est ouverte et ce qui seront vos heures de travail.

FOURNISSEURS

Qui sont vos principaux fournisseurs ?

Décrivez les conditions de crédit vous sont consenties.

SITUATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

Situation financière personnelle en date du _____ - _____ - _____

ACTIF (valeurs et biens possédés)

Espèces	_____	\$
Actifs liquides (actions, etc.)	_____	\$
Véhicule (valeur actuelle)	_____	\$
Bien immobilier (valeur actuelle)	_____	\$
TOTAL DE L'ACTIF		_____ \$

PASSIF (engagements financiers)

Hypothèque (solde)	_____	\$
Prêt personnel (impayé)	_____	\$
Carte(s) de crédit (solde)	_____	\$
Marge de crédit	_____	\$
TOTAL DU PASSIF		_____ \$

Valeur nette (total de l'actif moins total du passif) : _____ \$

Avez-vous cautionné les emprunts d'une tierce personne ? oui non

Détails, montants compris : _____

Êtes-vous sur le coup de jugements ou de poursuites judiciaires ? oui non

Détails, montants compris: _____

Avez-vous déjà déclaré faillite ? oui non

Détails (année, syndic, montant, raison) : _____

Énumérez toutes vos sources de revenus mensuels ainsi que les montants.

VOS BESOINS DE FINANCEMENT

DESCRIPTION DES FONDS

Le dernier élément de la narration pour un plan d'entreprise (depuis un tel plan est en cours de préparation à l'appui d'une demande de fonds) est une description de la manière dont ces fonds vont être utilisés. Les investisseurs potentiels ou les sources de financement veulent être certains que les fonds vont être utilisés de façon appropriée.

Décrivez si l'entreprise a déjà reçu du financement ainsi que tous les détails relatifs à ce financement.

Décrivez le projet pour lequel vous êtes à la recherche de financement.

Énumérez les principales dépenses que vous devez assumer :

TABLEAU REPRÉSENTATIF DES PRÊTS/EMPRUNTS

Emprunt bancaire - établissement:	_____	_____	\$
Emprunt IDE		_____	\$
Marge de crédit - institution financière :	_____	_____	\$
Autres sources de financement (précisez)	_____	_____	\$
FONDS TOTAUX		_____	\$

NOTE

DESCRIPTION DU BUDGET – ANNEXE FINANCIER

Veillez consulter notre site web (www.ideso.ca) pour un modèle en blanc d'annexe financier.

La compagnie	Les informations de votre entreprise.
Ventes	Les produits ou services que vous vendez
Coûts des ventes	Aussi appelé « coûts des produits vendus » ou « coûts variables », il s'agit des coûts engagés pour réaliser les ventes
Charges	Les coûts fixes qui doivent être engagés pour assurer l'exploitation courante de votre entreprise.
État du résultat	Autres revenus ou les charges particulières qui ne figurent pas dans les sections précédentes.
État de la situation financière	L'actif, le passif et les capitaux propres de votre entreprise.
Budget de caisse	Les mouvements de caisse – selon qu'ils sont négatifs ou positifs – détermineront de quelle façon votre entreprise utilisera ses emprunts.
Besoins financiers	Le financement dont vous avez besoin et les fins auxquelles il servira.
Indicateurs de rendement	Calcul automatique des principaux ratios à partir des chiffres inscrits dans les états précédents, soit l'état de la situation financière et l'état du résultat.
Situation personnelle	Situation personnelle des propriétaires de l'entreprise (maximum 3) et de leur famille



**Documents à soumettre nouvelle entreprise
(moins de 2 ans)**

- Formulaire de demande de financement, incluant consentement personnel et corporatif signé
- Plan d'affaires
- Projections financières pour 3 ans (prévisions budgétaires)
- Bilan personnel du (des) propriétaire (s)
- Dernier rapport d'impôt du requérant et des partenaires, ou avis de cotisation
- Budget du projet
- Preuve de citoyenneté (pour nouvel arrivant)
- Preuve d'identification avec photo
- Enregistrement d'entreprise ou articles d'incorporation
- Note :

**Documents à soumettre entreprise existante
(2 ans et plus)**

- Formulaire de demande de financement, incluant consentement personnel et corporatif signé
- Plan d'affaire ou présentation du projet
- Projections financières pour 3 ans (prévisions budgétaires)
- Bilan personnel du (des) propriétaire (s)
- Dernier rapport d'impôt du requérant et des partenaires, ou avis de cotisation
- Budget du projet
- Preuve de citoyenneté (pour nouvel arrivant)
- Preuve d'identification avec photo
- Enregistrement d'entreprise ou articles d'incorporation
- Note :

À tous ceux qui démarrent une entreprise, félicitations pour le courage de poursuivre vos rêves. Vous êtes les hommes et femmes qui changent le visage de la région – en créant des emplois et de la richesse, en construisant un esprit entrepreneurial inégalé par d'autres communautés. Bonne chance dans votre projet d'affaires.



INITIATIVE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU SUD DE L'ONTARIO (IDE)

519, rue Main E.
Hawkesbury, Ontario
K6A 1B3
613-632-0918
1-877-632-0918
info@ideso.ca
www.ideso.ca

Ce projet est financé par le Gouvernement du Canada.
This project is funded by the Government of Canada.

Canada 

