



**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
PRESCOTT & RUSSELL
DEVELOPMENT CORPORATION**



MANUEL

PLAN D'AFFAIRES

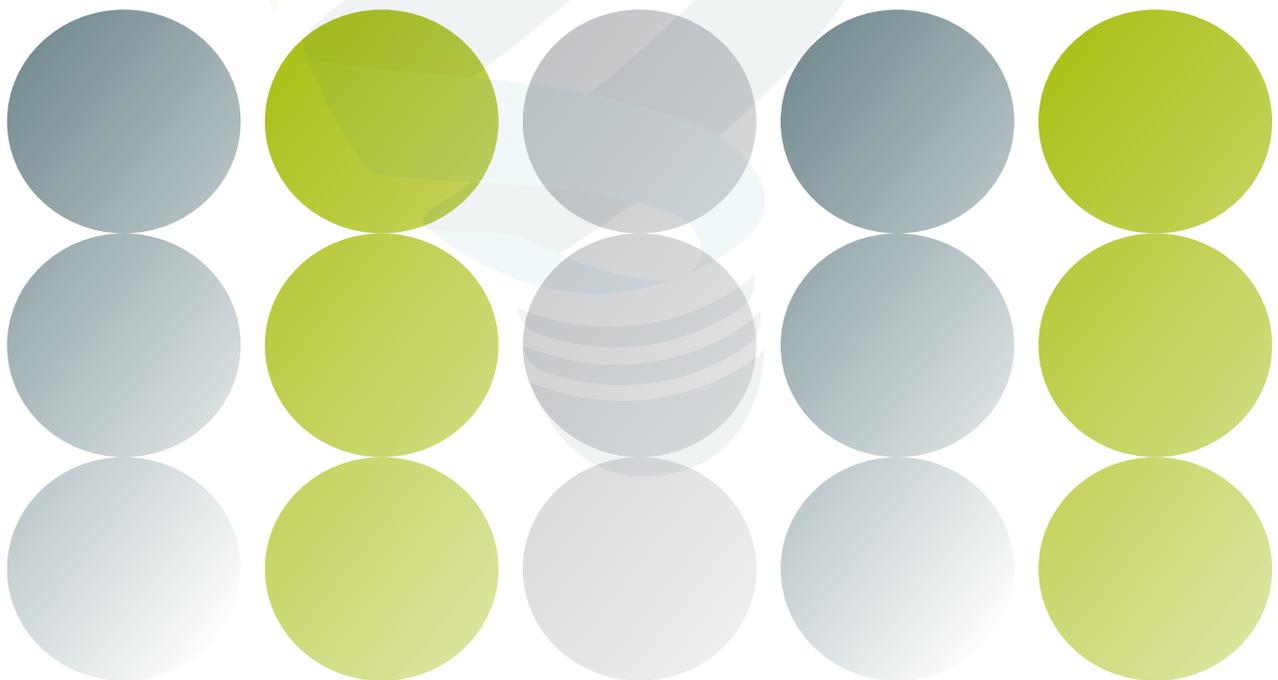
Financé par :
Agence fédérale de développement
économique pour le Sud de l'Ontario

Canada 

Table des matières

MANUEL

| | |
|------------------------------------|----|
| Information général | 03 |
| Évaluez vos idées | 04 |
| Structure d'entreprise | 05 |
| Sommaire exécutif | 06 |
| Marché cible | 08 |
| Analyse de la concurrence | 09 |
| Exigences et lois | 10 |
| Demandez aux experts | 10 |
| Plan de gestion et personnel | 11 |
| Notes | 13 |
| Mise en route | 14 |



Information général

Cette section doit présenter au lecteur un bref aperçu de vous et votre entreprise. Toutes les personnes impliquées dans ce projet doivent remplir cette section (partenaires, actionnaires) et inclure votre (vos) curriculum vitae.

NOM

ADRESSE PERSONNELLE

VILLE

PROVINCE

CODE POSTAL

TÉLÉPHONE

COURRIEL

Avez-vous déjà été travailleur autonome?

Oui

Non

Si oui, veuillez décrire.

Quelle est votre situation actuelle (travaille à temps plein, temps partiel, études, etc.)?



NOM DE L'ENTREPRISE

VOTRE RÔLE DANS L'ENTREPRISE



Évaluer vos idées

Découvrir des idées d'entreprise n'est qu'une partie du processus de la création d'une entreprise. Les idées doivent être examinées et évaluées pour déterminer celles qui méritent une enquête plus approfondie.

Dans chaque section ci-dessous, vous trouverez un certain nombre de questions qui vous aideront à identifier vos motivations personnelles et professionnelles pour choisir l'option d'entreprise qui répondra le mieux à vos besoins. Les questions ont été écrites sous forme de questions ouvertes sans réponses correctes ou incorrectes. Ils sont utilisés pour vous aider à faire votre choix d'entreprise.

Le marché

Est-ce qu'il y a un besoin pour ce produit ou service?

Oui Non Incertain

Est-ce qu'il y a un potentiel de croissance de votre marché?

Est-ce que le marché est assez grand pour justifier l'idée?

Les finances

Est-ce que ce produit ou service peut être fabriqué ou livré à un prix raisonnable?

Oui Non Incertain

Est-ce que le client paiera le prix demandé pour pouvoir faire un profit?

Êtes-vous prêt à risquer votre argent personnel?

Les opérations

Est-ce que le produit ou service peut être livré dans un délai raisonnable?

Oui Non Incertain

Est-ce qu'il y a des changements dans l'industrie qui pourraient affecter la production ou la livraison?

Est-ce que votre immeuble ou vos équipements sont adéquats pour la demande?

Les idées entrepreneuriales

Est-ce que l'idée du projet est une extension de votre expérience de travail, passe-temps et/ou éducation?

Oui Non Incertain

Est-ce que l'idée du projet coïncide avec vos propres valeurs et convictions?

Est-ce que vous avez fait toutes les recherches concernant ce produit et service?



Structure d'entreprise

Quelle est votre structure d'entreprise?

Entreprise individuelle

Partenariat ou corporation

NOM (partenaire ou actionnaire)

POSITION

% D' ACTIONS



NOM (partenaire ou actionnaire)

POSITION

% D' ACTIONS



NOM (partenaire ou actionnaire)

POSITION

% D' ACTIONS

Avez-vous signé une convention entre actionnaires?

Oui Non

Avez-vous enregistré votre entreprise?

Oui Non

Avez-vous consulté un avocat?

Oui Non

Avez-vous consulté un comptable?

Oui Non

Avez-vous fait des recherches sur les frais associés à votre structure d'entreprise?

Oui Non

Cette structure d'entreprise répondra-t-elle à vos besoins?

Oui Non



Sommaire exécutif





Marché cible

Décrivez les clients actuels ou potentiels dans votre région.

ÂGE

REVENUE

ÉDUCATION

MOYEN D'ACHAT

NOMBRE D'ENFANTS

Décrivez vos recherches sur le marché.

Avez-vous testé le marché avant de lancer votre produit ou service?

Oui

Non

Si oui, comment et quels étaient les résultats?



Analyse de la concurrence

Qui sont les cinq principaux concurrents sur votre marché?

Nom du concurrent

Année de fondation

Nombre d'employés

| | | |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

Décrivez la ressemblance/différence de vos concurrents avec votre entreprise.

Décrivez la stratégie de marketing de votre concurrent.

Décrivez les effets positifs et négatifs que votre entreprise aura sur les entreprises existantes de votre communauté.



Exigences et lois

Quels sont les licences et permis requis pour votre entreprise?

FÉDÉRAL

PROVINCIAL

MUNICIPAL

Avez-vous les licences et permis requis? Sinon, quelles mesures avez-vous prises pour les obtenir?

Demandez aux experts

Dressez une liste des collaborateurs externes de votre entreprise.

Personne contact

Courriel

AVOCAT

BANQUE

COMPTABLE

ASSURANCE

AUTRE



Plan de gestion et personnel

Qui sont les principaux dirigeants dans votre entreprise? Chaque dirigeant doit inclure son curriculum vitae dans le plan d'affaires.

NOM

POSITION

EXPÉRIENCE ET COMPÉTENCES

TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

TEMPS PLEIN

TEMPS PARTIEL



NOM

POSITION

EXPÉRIENCE ET COMPÉTENCES

TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

TEMPS PLEIN

TEMPS PARTIEL

Plan de gestion et personnel

NOM

POSITION

EXPÉRIENCE ET
COMPÉTENCES

TÂCHES ET
RESPONSABILITÉS

TEMPS PLEIN

TEMPS PARTIEL



NOM

POSITION

EXPÉRIENCE ET
COMPÉTENCES

TÂCHES ET
RESPONSABILITÉS

TEMPS PLEIN

TEMPS PARTIEL



Notes



Mise en route

Une fois que l'entreprise est opérationnelle, il est important de planifier une évaluation périodique de sa performance. C'est facile de se laisser emporter par les tâches quotidiennes de l'administration et de négliger la perspective d'ensemble - c'est-à-dire, la performance réelle de l'entreprise par rapport aux objectifs visés. La plus importante méthode d'évaluation de l'entreprise est d'avoir toujours à l'esprit votre plan d'affaires initial. La liste de contrôle suivante peut vous être utile afin d'évaluer les résultats de votre entreprise.

PREMIER 90 JOURS

● Opération

- Mon système de comptabilité est fonctionnel;
- Mon bureau est équipé avec les outils nécessaires (ordinateur, téléphone, internet);
- J'ai installé tous les logiciels nécessaires et j'ai appris comment les utiliser;
- J'ai organisé mon système de classement et j'ai catalogué mes dossiers;
- J'ai complété tous les formulaires mensuels de mon entreprise (DAS, TVH/TPS);
- J'ai bien formé mon personnel et j'ai assigné leurs responsabilités;

● Ventes et marketing

- J'ai commandé mes cartes d'affaires;
- Je dédie mon temps aux activités qui génèrent les revenus;
- Je contacte mes relations d'affaires importantes chaque jour;
- J'ai publié un communiqué de presse annonçant l'inauguration de mon entreprise;
- Je respecte mon plan de publicité et média;
- J'organise des réunions avec des clients et je visite des clients potentiels;
- J'envoie la correspondance publicitaire et explore de nouvelles perspectives;
- Je demande (et reçois) des références de mes clients.

● Finances

- J'ai fondé mes prévisions des ventes sur des ratios certifiés dans mon industrie;
- Je compare mes finances prévisionnelles aux finances réelles chaque semaine;
- J'ai établi une ligne de crédit pour les imprévus;
- Je respecte mes politiques des comptes recevables et payables;
- J'étudie les méthodes pour diminuer mes dépenses et accroître mes revenus.



Mise en route

PREMIER 6 MOIS

● Opération

- J'ai établi un système de suivi pour mes clients;
- J'ai comparé les prix et frais de mes fournisseurs ;
- J'ai évalué les performances de mon personnel;
- J'ai créé une base de données (clients, fournisseurs, contacts);
- J'ai complété tous les formulaires mensuels de mon entreprise (DAS, TVH/TPS).

● Ventes et marketing

- J'ai révisé mon analyse concurrentielle pour assurer mon avantage compétitif;
- J'ai distribué un sondage à mes clients (amélioration de services);
- J'offre de nouveaux produits ou services à des prix compétitifs sur le marché;
- J'évalue le budget pour items promotionnels et site web;
- Je suis présent sur les réseaux sociaux.

● Finances

- J'ai rencontré mon banquier et/ou investisseur pour l'analyse de mes finances;
- J'ai ajusté mes prévisions pour les coordonner avec les dépenses et revenus;
- Je recouvre mes comptes payables régulièrement;
- Je développe de nouvelles politiques de crédit pour les comptes recevables.

PREMIÈRE ANNÉE

● Opération

- J'ai une documentation adéquate sur mes clients et fournisseurs;
- J'ai rencontré et négocié avec mes fournisseurs principaux.

● Ventes et marketing

- J'ai révisé mes objectifs de vente et conditions d'opération;
- Je maintiens des programmes continus de formation pour moi et mon équipe;
- J'ai révisé les montants consacrés à la publicité et la promotion;
- Je vais m'intégrer dans des groupes de réseautage (Chambres de commerce, etc.)

● Finances

- Je complète mes états financiers, prépare mes impôts et ajuste mes prévisions;
- Je révise le statut de mon entreprise et analyse ma situation avec mon comptable





**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
PRESCOTT & RUSSELL
DEVELOPMENT CORPORATION**



MANUEL

PLAN D'AFFAIRES

Financé par :
Agence fédérale de développement
économique pour le Sud de l'Ontario

Canada 