Guide de rédaction

PLAN D’AFFAIRES

[NOM DE L’ENTREPRISE

LOGO



Téléphone : (418) 287-5339

Télécopieur : (418) 287-3420

cpaquet@caniapiscau.net

www.caniapiscau.net

Mise à jour : août 2019

**Consignes**

**À lire attentivement**

* Nous vous recommandons de remplir votre plan d’affaires vous-même parce que vous serez en mesure de mieux maîtriser votre dossier lorsque vous aurez à le présenter à l’éventuel investisseur ou financier.
* Prenez note que ce n’est pas un concours pour savoir si vous excellez en rédaction de texte. Si vous n’êtes pas à l’aise en écriture, vous pouvez demander à un proche qu’il vous aide dans la rédaction de votre plan d’affaires, mais soyez sûr de bien maîtriser tout de même les données.
* Vous devez développer suffisamment pour qu’on soit en mesure de bien comprendre votre projet. Cependant, notez qu’un plan d’affaires n’est pas un roman. De ce fait, vous devez être court et précis dans vos explications.
* Évitez d’être redondant dans vos descriptions et soyez cohérent. Par exemple, si vous prévoyez dans l’analyse du marché que vous ciblez un potentiel de marché de 100 000 $, vous devez inscrire le même montant dans le plan financier.
* Portez une attention particulière à **l’analyse du marché et le plan financier**, ce sont les parties du plan d’affaires les plus importantes qui démontrent si votre projet possède de bonnes possibilités de viabilité et de rentabilité.
* N’ayez pas peur d’appeler et de demander conseil à votre agent à la MRC.
* Des modèles de plan d’affaires sont également disponibles sur internet, voici les liens :
* <https://www.desjardins.com/entreprises/projets-entreprise/demarrer-entreprise/rediger-plan-affaires/index.jsp>
* <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/gabarits-documents-guides-affaires/pages/modele-plan-affaires.aspx>

**SOMMAIRE DU PROJET**

**Vous pouvez remplir cette section en dernier, il sera alors plus facile pour vous de rédiger cette partie quand le projet sera bien défini.**

Faites une brève description de votre projet :

* Décrivez l’occasion d’affaires, la stratégie utilisée pour exploiter votre entreprise.
* Présentez l’équipe entrepreneuriale ainsi que leurs compétences en rapport avec votre projet.
* Décrivez brièvement le marché visé
* Présentez le chiffre d’affaires visé et la rentabilité de votre projet (voir tableau ci-dessus).
* Indiquez le montant du financement recherché.
* Atteindre un chiffre d’affaires de 90 000 $ / année;
* Établir une notoriété auprès des clients potentiels;
* Développer le marché pour devenir sous-traitant en région.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PRÉVISION DES VENTES | PREMIÈRE ANNÉE | DEUXIÈME ANNÉE |
| Ventes prévues |  |  |
| Bénéfices prévus |  |  |

Table des matières

[**SOMMAIRE DU PROJET** 3](#_Toc500245135)

[1.1 Description du projet 5](#_Toc500245136)

[1.2 La mission de l’entreprise 5](#_Toc500245137)

[1.3 Les objectifs de l’entreprise 5](#_Toc500245138)

[1.4 Le calendrier des réalisations 6](#_Toc500245139)

[1.5 La forme juridique 6](#_Toc500245140)

[1.6 Permis et licences 6](#_Toc500245141)

[2 L’ÉQUIPE ENTREPRENEURIALE OU LE PROMOTEUR 7](#_Toc500245142)

[2.1 Présentation des promoteurs 7](#_Toc500245143)

[2.2 Bilan personnel 7](#_Toc500245144)

[2.3 La main-d’œuvre 8](#_Toc500245145)

[3 L’ANALYSE DU MARCHÉ 8](#_Toc500245146)

[3.1 Localisation 9](#_Toc500245147)

[3.2 Secteur d’activité 9](#_Toc500245148)

[3.3 La clientèle cible et le territoire visé 10](#_Toc500245149)

[3.4 L’analyse de la concurrence 10](#_Toc500245150)

[3.5 Le marché potentiel – part de marché 11](#_Toc500245151)

[4 LE PLAN MARKETING 12](#_Toc500245152)

[4.1 La stratégie de produits et services 12](#_Toc500245153)

[4.2 La stratégie de prix 12](#_Toc500245154)

[4.3 La stratégie de distribution et de localisation 12](#_Toc500245155)

[4.4 La stratégie promotionnelle 13](#_Toc500245156)

[5 LES OPÉRATIONS 13](#_Toc500245157)

[5.1 Le processus opérationnel 14](#_Toc500245158)

[5.2 L’approvisionnement 14](#_Toc500245159)

[5.3 L’aménagement des lieux 15](#_Toc500245161)

[5.4 L’aspect réglementaire du secteur 15](#_Toc500245162)

[5.5 L’échéancier de l’aménagement du terrain ou des lieux 16](#_Toc500245163)

[6 LE PLAN FINANCIER 16](#_Toc500245164)

[6.1 Le coût et le financement du projet 16](#_Toc500245165)

[6.2 Les hypothèses de calcul 18](#_Toc500245166)

[6.3 Le budget de caisse 20](#_Toc500245167)

**LE PROJET**

## Description du projet

**Décrire en quoi consiste votre projet.**

Quelles seront vos activés, le produit ou service offert? Le marché visé et qui fait partie de l’équipe entrepreneuriale (propriétaire(s)) et leur expérience en lien avec le projet.

* Atteindre un chiffre d’affaires de 90 000 $ / année;
* Établir une notoriété auprès des clients potentiels;
* Développer le marché pour devenir sous-traitant en région.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## La mission de l’entreprise

La mission de l’entreprise constitue sa raison d’être. C’est un résumé des produits/services offerts, le type de clientèle que vous souhaitez, le territoire desservi, la technologie utilisée et les valeurs de l’entreprise.

<https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/strategie-affaires-planification/definir-strategie/pages/definir-votre-enonce-mission.aspxx>

* Atteindre un chiffre d’affaires de 90 000 $ / année;
* Établir une notoriété auprès des clients potentiels;
* Développer le marché pour devenir sous-traitant en région.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Les objectifs de l’entreprise

Quels sont vos objectifs à court (1 an), moyen (2 à 3 ans) et à long terme (dans 5 ans).

Vos objectifs financiers, projets d’expansions et de diversifications, embauche de personnel, etc.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Le calendrier des réalisations

Décrire les étapes à effectuer pour réaliser le projet.

|  |  |
| --- | --- |
| ÉTAPES | DATE PRÉVUES |
| Rédaction du plan d’affaires |  |
| Recherche de financement |  |
| Permis d’exploitation d’un commerce |  |
| Immatriculation au Registraire des entreprises du Québec. |  |
| Choix de l’emplacement |  |
| Achat d’équipement, aménagement, etc. |  |
| Main d’œuvre |  |
| Assurance |  |
| Inscription : CNESST, Taxes, Revenu QC et Agence de Revenu Canada, etc. |  |
| Publicité et promotion |  |
| Autres |  |

## La forme juridique

Le choix de la structure juridique aura une conséquence sur le fonctionnement de l’entreprise, les impôts à payer et votre degré de responsabilité. Il est important de choisir la forme juridique qui sera la plus appropriée selon vos activités. Si vous avez des associées, déterminer le pourcentage de propriété pour chacun.

<http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/demarrer/differentes-formes-juridiques/>

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Permis et licences

**Indiquez la liste des permis nécessaires pour l’exploitation de votre entreprise.**

<https://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/recherche?x=permis>

MAPAQ, SAAQ, Licence RBQ, etc.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

# L’ÉQUIPE ENTREPRENEURIALE OU LE PROMOTEUR

## Présentation des promoteurs

Décrivez ce brièvement ce que vous ou l’équipe entrepreneuriale avez comme expériences, compétences, vos forces que vous apporterez dans le projet. Si vous êtes plusieurs, indiquez les parts de chacun dans l’entreprise.

**Mettre le curriculum vitae des promoteurs et la convention des actionnaires, en annexe**.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Bilan personnel

**Cliquez deux fois sur le tableau et entrez vos données financières, le calcul se fait automatiquement.**

**Vous pouvez modifier tout ce qui est en noir.**

*Actif* = ce que vous possédez et le *Passif* = ce que vous devez

****

## La main-d’œuvre

Décrivez brièvement vos besoins en main-d’œuvre. Quels seront les postes à combler, les tâches à effectuer et les salaires de vos employées? Si vous êtes un travailleur autonome, inscrivez les ressources

**Dans le tableau ne rien inscrire dans les cases bleues, le calcul se fait automatiquement.**

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

****

# L’ANALYSE DU MARCHÉ

## Localisation

Où se situe le local de votre entreprise (adresse)?

* Comptez-vous acheter ou louer le bâtiment (coût)?
* Expliquez pourquoi cet endroit est idéal pour vos activités (visibilités, accessibilité des lieux, etc.).
* Décrire précisément l’aménagement des lieux et les coûts s’y rattachant (au besoin inclure un plan).

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Secteur d’activité

Pour obtenir de l’information sur le secteur d’activité, n’hésitez pas à faire des recherches sur internet**.** <https://www.ic.gc.ca/app/scr/app/cis/search-recherche?lang=fra> et <http://www.stat.gouv.qc.ca/>**,**

**Exemple de recherche :** information sur le secteur de la restauration (indiquez la source de votre recherche)

Quel est votre secteur d’activité, restauration, réparation de véhicule, commerce de détail, esthétique...

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## La clientèle cible et le territoire visé

Cette section a pour but de présenter la situation actuelle et l’évolution du secteur dans lequel votre entreprise aura à fonctionner. C’est en quelque sorte la partie statistique du plan d’affaires.

Décrire avec exactitude la clientèle qui achètera le produit ou utilisera le service en incluant les données suivantes si nécessaires : âge, sexe, profession, revenu, scolarité, lieu de résidence, nombre d’enfants, habitudes d’achat (fréquence et critère d’achat, etc.) Combien achètent-elles par année?

http://caniapiscau.net/files/view/f7f5fc8cdc8094f

http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/profils/region\_09/region\_09\_00.htm

http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/ind01/l3\_3868\_2180-fra.htm?hili\_famil132

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## L’analyse de la concurrence

Expliquez sommairement la situation de la concurrence. Qui sont-ils? Qu’est-ce qui vous différencie de la concurrence?

* concurrence directe (ceux qui offrent le même produit/service)
* indirecte (ceux qui offrent un produit/service similaire ou de remplacement)

Dans le tableau, analyser vos principaux concurrents directs et indirects. Trouvez leurs forces et leurs faiblesses. Quelle est leur stratégie de vente? Au point de vue de la qualité et de leur prix, qu’en est-il? Quelle est leur part de marché? Ont-ils une bonne clientèle?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CONCURRENTS** | **PRODUITS/SERVICES OFFERT** | **FORCES** | **FAIBLESSES** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Le marché potentiel – part de marché

Quelle sera votre part de marché ? Quel sera votre chiffre d’affaires. Référez-vous à la section 4.3 du plan d’affaires pour évaluer les ventes potentielles et les parts s’y rattachant. Vous pourriez vous-mêmes effectuer un sondage ou demander des lettres d’intention à vos futurs clients.

**Formule pour déterminer le marché potentiel / chiffre d’affaires :**

Nombre d’acheteurs X consommation annuelle = Marché ou le chiffre d’affaires potentiel

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

# LE PLAN MARKETING

Dans les sections 4.1 à 4.4, décrivez la façon dont vous allez joindre votre clientèle et la convaincre d’acheter et de revenir acheter vos produits / services.

##

## La stratégie de produits et services

Décrivez les produits/services offerts, le service après-vente ou garantie offert aux clients et votre positionnement, c’est-à-dire la place que vous allez occuper dans le marché.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## La stratégie de prix

Comment avez-vous établi vos prix? Êtes-vous compétitif? Qu’est-ce qui est entré en ligne de compte pour établir vos prix? Est-ce le prix de revient ou encore le marché?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## La stratégie de distribution et de localisation

De quelle façon votre produit se rendra-t-il au marché cible ? Déterminez où le marché cible s’attend de trouver vos produits/services ?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## La stratégie promotionnelle

Décrire de quelle façon vous publiciserez le produit ou le service. Quels seront les moyens de communication (radio, journaux, représentation, etc.)?

Création d’une page Facebook, site web, affiche publicitaire, carte fidélité, lettrage, cartes professionnelles, etc.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Détaillez les coûts dans le tableau ci-dessous.



# LES OPÉRATIONS

Prenez note que certaine partie du plan d’affaires peut-être facultatives pour plusieurs projets entre autres pour un travailleur autonome. Elle s’applique surtout pour ceux qui se situent dans le secteur manufacturier, agricole ou industriel. Demandez conseil à votre agent avant d’entreprendre cette section du plan d’affaires.

## Le processus opérationnel

Si vous êtes une entreprise de fabrication, décrivez très sommairement le processus de production en identifiant les principales étapes.

|  |  |
| --- | --- |
| **EXEMPLE** | * Usiner le bois (rabotage, dégauchissage, découpage des pièces)
* Couper et assembler les métaux (coupage, soudage, perçage)
* Assembler la base de bois et de métal
 |
| **Étape 1****(une journée)** |  |
| **Étape 2****(une journée)** |  |
| **Étape 3****(une journée)** |  |
| **Étape 4****(une journée)** |  |
| **Étape 4****(une journée)** |  |
|  |  |

## L’approvisionnement

##

Quelles seront les matières premières requises? De quels fournisseurs vous approvisionnerez-vous (nom, délai de livraison, délai de paiement, etc.).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FOURNISSEUR**  | **TYPE DE FOURNITURES** | **DÉLAI DE LIVRAISON** | **DÉLAI DE PAIEMENT** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## L’aménagement des lieux

Qu’avez-vous besoin comme espace pour aménager votre entreprise? Par exemple, un simple atelier vous suffit ou vous avez besoin d’un grand atelier avec entrepôt et terrain? Quelles sont les dimensions? Quels sont les coûts reliés à la construction (vous devez obtenir des soumissions)? Ferez-vous les travaux vous-même?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

## L’aspect réglementaire du secteur

Identifiez les permis nécessaires auprès des instances gouvernementales (MAPAQ, ministère de l’Environnement, municipalité, etc.) et les délais d’obtention de ces derniers.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **MINISTÈRE OU ORGANISME** | **DÉLAI D’OBTENTION** |
| Permis MRC – Ouverture de commerce |  |  |
| Zonage |  |  |
| Permis de construction |  |  |
| Certification |  |  |
| Permis (MAPAQ, Régie alcool, etc.) |  |  |
| Autres : |  |  |

##

## L’échéancier de l’aménagement du terrain ou des lieux

Si votre projet se développe sur plusieurs années, il sera pertinent de préciser à quel moment vous effectuerez l’aménagement et les coûts s’y rattachant. Cette partie est exigée lorsque votre projet se situe, par exemple, dans le secteur agricole.

****

#

# LE PLAN FINANCIER

## Le coût et le financement du projet

Indiquez le coût total de votre projet (colonne de droite) et les sources de financement (colonne de gauche). Obligatoirement, il vous faudra prévoir une mise de fonds en argent pouvant aller jusqu’à 25% du coût total du projet, tant pour l’obtention d’un prêt dans une institution financière que pour l’admissibilité à un programme gouvernemental.

****

**Liste des équipements en main**

Dressez la liste des actifs que vous possédez, équipement, bâtiment, outillage, machinerie, etc., et inscrivez leur valeur.

****

**Liste des équipements à acquérir**

Dressez la liste des équipements, bâtiments, outillages, machinerie, etc. que vous devez acquérir et inscrivez leur valeur.

****

## Les hypothèses de calcul

Établir les prévisions de vente en fonction de mois types : saison morte, régulière et haute saison (méthodes 1).

S’il y a une grande variation d’un mois à l’autre, vous pouvez déterminer vos prévisions pour chaque mois de l’année (méthode 2).

De plus, il faut que vos hypothèses de calcul soient en cohérence avec vos prévisions déterminées dans l’analyse du marché à la section 3.

Si vous faites l’acquisition d’une entreprise déjà existante, il n’est pas nécessaire de remplir cette section. Vous aurez toutefois besoin d’obtenir les états financiers des 3 dernières années de l’entreprise afin de déterminer vos futures prévisions financières.

**MÉTHODE 1**

HAUTE SAISON :



SAISON RÉGULIÈRE :



SAISON MORTE :

****

**MÉTHODE 2**

****

## Le budget de caisse

****

ANNEXE

Dans cette section, vous pouvez annexer tous les documents complémentaires que vous croyez pertinents pour le lecteur. Il peut s’agir de :

* curriculum vitae;
* plan de localisation;
* contrats divers;
* conventions d’associés ou d’actionnaires;
* états financiers réels lors d’une acquisition d’entreprise;
* lettres d’intention d’affaires;
* permis, autorisations, etc.;
* soumissions;
* prévisions financières 3 ans (coût du projet, budget de caisse, état de résultat, bilan, etc.).