

Centre local de développement de Rouyn-Noranda

PLAN D'AFFAIRES PRÉLIMINAIRE

Le CLD R-N peut vous apporter une aide technique précieuse pour l'élaboration de votre projet d'entreprise. Le CLD R-N dispose aussi d'outils financiers pouvant vous permettre d'assurer le démarrage et la croissance de votre entreprise tout en vous assurant une saine structure financière. Ces aides techniques et financières sont accordées aux promoteurs selon certains critères de sélection qui ont été présentés lors de la séance d'information. Afin de nous permettre d'assurer un service de qualité, nous vous demandons de bien vouloir remplir ce document préliminaire. Les documents incomplets et/ou illisibles ne seront pas retenus.

Si vous manquez d'espace pour répondre à certaines questions, veuillez utiliser l'endos de la page.

Partie un – Identification du promoteur

Nom :	_____		
Adresse :	_____		Code Postal : _____
Téléphone :	_____	N.A.S. :	_____
Courriel :	_____		

Je, soussigné, présente mon plan d'affaires préliminaire. Je reconnais que le CLD Rouyn-Noranda prendra la décision de poursuivre les démarches dans mon dossier que sur la base des informations que je lui transmets. Je reconnais aussi être entièrement responsable du plan d'affaires qui sera produit conjointement avec ce CLD.

Les documents transmis demeurent la propriété du ou des promoteur(s). Le CLD R-N en assurera la confidentialité. Toutefois, j'autorise le CLD R-N à échanger avec les organismes gouvernementaux ou les ministères, tous les renseignements ou documents nécessaires à l'étude de cette demande. J'autorise aussi le CLD R-N à recevoir, à consulter et à fournir les renseignements sur mon compte et mon expérience de crédit auprès de tout ministère, organisme, prêteur, bureau de crédit et tout autre fournisseur de produits ou services.

Date : _____ **Signature :** _____

Le conseiller en développement responsable de votre dossier entrera en contact avec vous dès qu'il aura terminé l'étude de votre dossier.

Veuillez remettre votre plan d'affaires préliminaire au CLD R-N au
161, avenue Murdoch
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 1E3

Réservé au CLD

Date de réception

Signature du conseiller

4.4 La situation concurrentielle

Les produits ou services que vous voulez offrir sont-ils disponibles dans la région où vous voulez opérer ? Si, oui, nommez les principaux concurrents et analysez-les minutieusement. Analysez leurs forces / faiblesses leur localisation, leur distribution. et leurs fournisseurs. Renseignez-vous sur la qualité de leur main-d'œuvre, leur situation financière, leur clientèle, leur publicité, leur image corporative, leurs promotions, leur garantie après vente, leurs politiques de prix - de paiement et de crédit.

Mais où trouver toutes ces informations ? Faites vous-mêmes un mini-sondage (choisir de 75 à 100 personnes au hasard et leur poser des questions pertinentes qui vous permettront de répondre aux questions ci-haut mentionnées). **Plus il y aura de personnes interrogées, plus votre sondage sera précis. Remettre la compilation du sondage en annexe ;** Interrogez subtilement vos concurrents ou des entrepreneurs qui ont de l'expérience ; Si vous envisagez lancer une entreprise manufacturière, interrogez des distributeurs ou des commerçants susceptibles de vendre votre produit, ils pourront vous donner une très bonne idée de vos ventes potentielles ; Autres sources d'information : les pages jaunes ; le répertoire des gens d'affaires de la région ; les journaux locaux ; les revues spécialisées ; la Chambre de commerce et d'industrie ; la Société de développement commercial 797-6855 ; les associations de fabricants et détaillants ; les fournisseurs ; Communication Québec 763-3241 ; CLD R-N 762-0142 pour le Répertoire des produits fabriqués au Québec ; Statistique Québec 1-800-463-4090 ; MAPAC pour agriculture 764-6791 ; Syndicat des producteurs de bois 762-0835 ; l'Hôtel de ville de votre municipalité, etc. **Ces différents organismes sont de véritables mines d'or d'information.**

CONCURRENTS	FORCES	FAIBLESSES
MON ENTREPRISE		

Commentaires :

Partie six – Coût et financement de votre projet d'entreprise :

À la lumière des informations et des démarches que vous avez effectuées, il est temps maintenant d'évaluer le coût de votre projet et le mode de financement requis. Des exemples vous sont proposés à titre de guide et la dernière colonne vous sert à inscrire les chiffres relatifs à votre projet d'entreprise.

COÛT DU PROJET	EN MAIN	A ACQUÉRIR
Fonds de roulement <i>(Prévoir les frais de fonctionnement pour 3 mois d'opération (salaires, loyer, énergies, frais financiers, frais de vente, frais administratifs, entretien, frais d'installation ...))</i>		
Inventaires <i>(Prévoir un inventaire raisonnable pour satisfaire la clientèle, assurer un service adéquat et soutenir les opérations en fonction du secteur d'activité et des contraintes d'approvisionnement.)</i>		
Immobilisation <i>(terrain, bâtiments)</i>		
Améliorations locatives		
Matériel roulant <i>(véhicules de service, camions de livraison, équipements roulants lourds, chargeuse...)</i>		
Équipement de production		
Équipement informatique <i>(ordinateur, imprimante, etc...)</i>		
Équipement & matériel de bureau <i>(bureau, chaise, etc...)</i>		
TOTAL DES COÛTS		

FINANCEMENT	EN MAIN	A ACQUÉRIR
Marge de crédit		
Prêt à court terme <i>(Sert à financer l'actif à court terme dans des proportions d'environ 50% en temps normal. Au démarrage d'une entreprise, ce financement n'est pas accessible et doit être financé par le propriétaire par mise de fonds personnelle et/ou garantie de prêts (cautionnement))</i>		
Prêt à long terme <i>(Sert à financer des actifs à long terme dans une proportion d'environ 75% à l'état neuf. Certaines garanties de prêt gouvernemental permettent une proportion de 90% (PPE). À noter que la location peut être envisagée pour diminuer le financement de façon appréciable.)</i>		
Autres :		
MISE DE FONDS		
Argent liquide		
Transfert d'actif <i>(total des actifs en mains énumérés)</i>		
Investisseurs apparentés <i>(parents, amis)</i>		
Investisseurs privés		
TOTAL - FINANCEMENT & MISE DE FONDS		

N.B. La mise de fonds du propriétaire et/ou ses garanties personnelles (hypothèque sur maison familiale) sont incontournables. Il ne faut pas se faire d'illusions, il s'agit de votre entreprise et vous devez partager les risques avec les autres investisseurs.

ANNEXES

- **Prévisions des ventes mensuelles**
- **Prévisions des dépenses**
- **Bilan personnel**
- **Curriculum Vitae**

Prévision des ventes mensuelles

Il n'existe malheureusement pas de recette magique pour déterminer votre chiffre d'affaires. Par contre, une bonne façon d'y parvenir est de baser celui-ci sur des hypothèses que vous faites à la lumière des informations recueillies.

Quel volume de ventes espérez-vous atteindre par semaine ou par mois? Quel nombre d'unités sera vendu? Combien d'heures facturerez-vous à vos clients si vous êtes une entreprise de service?

Mois	Produit 1	Produit 2	Autres	Total
Année 1				
Mois 1				
Mois 2				
Mois 3				
Mois 4				
Mois 5				
Mois 6				
Mois 7				
Mois 8				
Mois 9				
Mois 10				
Mois 11				
Mois 12				
Total année 1				
Année 2				
Mois 13				
Mois 14				
Mois 15				
Mois 16				
Mois 17				
Mois 18				
Mois 19				
Mois 20				
Mois 21				
Mois 22				
Mois 23				
Mois 24				
Total année 2				

Prévision des dépenses

	Année 1 (prévision)	Année 2 (prévision)
Coût des produits vendus		
Matières premières et/ou Achats		
Salaires de production		
Avantages sociaux (CSST, RRQ, AE, FSS, RQAP)		
Sous-traitance		
Fournitures d'atelier (petits outils de moins de 200 \$)		
Transport		
Total		
Frais d'administration		
Salaires - administration		
Avantages sociaux (CSST, RRQ, AE, FSS, RQAP)		
Loyer		
Électricité/chauffage		
Assurances (responsabilité, auto, bâtisse...)		
Taxes et permis		
Entretien et réparation (bâtisse, équipement, auto...)		
Télécommunications (téléphone, télécopieur, Internet, interurbains...)		
Formation		
Fournitures de bureau		
Abonnements / cotisations		
Honoraires professionnels (avocat, comptable, notaire...)		
Total		
Frais de ventes		
Dépenses véhicules		
Commissions sur ventes		
Frais de représentation (repas, hébergement, cadeaux...)		
Publicité et promotion (cartes d'affaires, annonces, lettrage...)		
Total		
Frais financiers		
Frais bancaires (frais de transaction, de chèques, AccèsD...)		
Intérêts court terme (marge de crédit, carte de crédit...)		
Intérêts sur emprunt		
Total		

BILAN PERSONNEL

NOM : _____ EN DATE DU : _____

ACTIF

PASSIF

Argent en main

Marge de crédit

Dépôt (caisse, banque, autres)

Emprunt Personnel
versement mens. _____

Actions (juste valeur marchande)

Emprunt Automobile
versement mens. _____

Reer (juste valeur marchande)

Hypothèque
versement mens. _____

Assurance-vie (valeur de rachat)

Cartes de crédit
versement mens. _____

Immeuble (juste valeur marchande)

Impôt ou taxes exigibles

Biens meubles

Autres éléments de passif

Automobile : (Valeur de revente)
an ___ modèle _____

Autres éléments :
(bateau-motoneige-moto-outil)
(Valeur de revente)

Passif total

Avoir du promoteur

Actif total

**Passif total
et Avoir du Promoteur**

N.B. : Actif total = Passif total et avoir du promoteur

Je certifie que les renseignements contenus dans le présent formulaire sont exacts et complets.

Signature : _____ Date : ____ / ____ / ____

CURRICULUM VITAE

RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____ Date de naissance : _____

Courriel : _____

FORMATION ACADÉMIQUE

Date	Institution - Adresse	Diplôme – Attestation

AUTRES FORMATIONS

Date	Institution - Adresse	Titre – Attestation

Curriculum Vitae (suite)

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Date	Employeur - Adresse	Fonction - Poste

RÉALISATIONS PERTINENTES AU PROJET

APTITUDES

RÉFÉRENCES

Disponibles sur demande.