

## 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.**

### 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









### 3.2.3 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 :**

---



---



---



---









## SECTION 6 – 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.

COUT 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>		
<b>TOTAL DES COÛTS</b>		

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 :		
<b>MISE DE FONDS</b>		
Argent liquide		
Transfert d'actif <i>(total des actifs en mains énumérés)</i>		
Investisseurs apparentés <i>(parents, amis)</i>		
Investisseurs privés		
<b>TOTAL - FINANCEMENT &amp; MISE DE FONDS</b>		

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.

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

## Prévision des dépenses

	Année 1 (prévision)	Année 2 (prévision)
<b>Coût des produits vendus</b>		
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		
<b>Total</b>		
<b>Frais d'administration</b>		
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...)		
<b>Total</b>		
<b>Frais de ventes</b>		
Dépenses véhicules		
Commissions sur ventes		
Frais de représentation (repas, hébergement, cadeaux...)		
Publicité et promotion (cartes d'affaires, annonces, lettrage...)		
<b>Total</b>		
<b>Frais financiers</b>		
Frais bancaires (frais de transaction, de chèques, AccèsD...)		
Intérêts court terme (marge de crédit, carte de crédit...)		
Intérêts sur emprunt		
<b>Total</b>		

## SECTION 7 – ÉCHÉANCIER DE RÉALISATION

Planifiez les principales étapes de réalisation de l'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.

DATE	STATUT	ACTIVITÉS
		○ Étude de marché.
		○ Rédaction et finalisation du plan d'affaires.
		○ Préparation des prévisions financières
		○ Rechercher le financement.
		○ Incorporer et immatriculer l'entreprise.
		○ Obtenir les différents permis (municipalité, environnement, etc...)
		○ Prendre une assurance responsabilité.
		○ Aménager les locaux et le terrain.
		○ Acheter et installer les équipements.
		○ Prendre les ententes avec les fournisseurs.
		○ Inscrire l'entreprise à la TPS et TVQ.
		○ Inscrire l'entreprise aux fichiers des employeurs.
		○ Inscrire l'entreprise à la CSST.
		○ Embaucher le personnel.
		○ Ouvrir le compte bancaire.
		○ Début des activités
		○
		○
		○
		○
		○
		○
		○
		○
		○

# ANNEXES

- **Conformité de zonage**
- **Bilan personnel**
- **Curriculum Vitae**

# FORMULAIRE DE CONFORMITÉ DE ZONAGE



Centre local de développement Rouyn-Noranda

161, avenue Murdoch  
Rouyn-Noranda (Québec)  
J9X 1E3

Téléphone : 819 762-0142  
Télécopieur : 819 762-7139  
Courriel : [info@cldm.ca](mailto:info@cldm.ca)

## À REMPLIR PAR LE PROMOTEUR

Nom : \_\_\_\_\_ Téléphone : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_ Télécopieur : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Cellulaire : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Description de l'activité : \_\_\_\_\_  
(usage spécifique) \_\_\_\_\_

Adresse du projet : \_\_\_\_\_ Téléphone : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Télécopieur : \_\_\_\_\_

Zonage municipal : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Signature

\_\_\_\_\_  
Date

## À REMPLIR PAR LE SERVICE D'AMÉNAGEMENT DE ROUYN-NORANDA (Module Permis)

La localisation du projet cité plus haut est conforme aux règlements  
de zonage et aux autres dispositions réglementaires

La localisation du projet cité plus haut n'est pas conforme au zonage actuel



Téléphone  
819 797-7110 poste 7319

Restriction, suggestions, commentaires, etc.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Signature

\_\_\_\_\_  
Date

# BILAN PERSONNEL

NOM : \_\_\_\_\_ EN DATE DU : \_\_\_\_\_

## ACTIF

Argent en main

Dépôt (caisse, banque, autres)

Actions (juste valeur marchande)

Reer (juste valeur marchande)

Assurance-vie (valeur de rachat)

Immeuble (juste valeur marchande)

Biens meubles

Automobile : (Valeur de revente)  
an \_\_\_\_ modèle \_\_\_\_\_

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

**ACTIF TOTAL**

## PASSIF

Marge de crédit

Emprunt Personnel  
versement mens. \_\_\_\_\_

Emprunt Automobile  
versement mens. \_\_\_\_\_

Hypothèque  
versement mens. \_\_\_\_\_

Cartes de crédit  
versement mens. \_\_\_\_\_

Impôt ou taxes exigibles

Autres éléments de passif

**PASSIF TOTAL**

**VALEUR NETTE DU PROMOTEUR**

(NOTE : Valeur nette = Actif total – Passif total)

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

Signature : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

# CURRICULUM VITAE

## RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_ Courriel : \_\_\_\_\_

## FORMATION ACADÉMIQUE

Date	Institution - Adresse	Diplôme - Attestation

## AUTRES FORMATIONS

Date	Institution - Adresse	Titre - Attestation

## EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Date	Employeur - Adresse	Fonction - Poste

## RÉALISATIONS ET APTITUDES PERTINENTES AU PROJET

---

---

---