

PLAN D'AFFAIRES

NOM DE L'ENTREPRISE

Nom du promoteur

Adresse

Rouyn-Noranda, Québec

Code postal

Téléphone : (819)

Télécopieur : (819)

Con

Les renseignements conti
à de tier

Ce plan d'affaire représen

SOMMAIRE DU PROJET

Description du projet

Marché

Forces du promoteur

Prévisions financières

	AN 1	AN 2
Ventes prévues	\$	\$
Bénéfices prévus	\$	\$

Financement souhaité

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	III
SECTION 1 - LE PROJET	1
1.1 DESCRIPTION DU PROJET.....	1
1.2 MISSION DE L'ENTREPRISE.....	1
1.3 OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE.....	1
1.4 CALENDRIER DE RÉALISATION.....	1
1.5 FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE.....	2
1.5.1 <i>Forme juridique</i>	2
1.5.2 <i>Permis et licences</i>	2
SECTION 2 - LES PROMOTEURS	2
2.1 PRÉSENTATION DU PROMOTEUR.....	2
2.2 STRUCTURE DE LA PROPRIÉTÉ.....	2
2.3 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....	3
2.3.1 <i>Répartition des tâches</i>	3
2.3.2 <i>Organigramme</i>	3
SECTION 3 - LE MARKETING	3
3.1 LES PRODUITS ET SERVICES OFFERTS.....	3
3.2 ANALYSE DE MARCHÉ.....	3
3.2.1 <i>Le secteur d'activité et l'environnement</i>	3
3.2.2 <i>La clientèle cible</i>	3
3.2.3 <i>Concurrence</i>	4
3.2.4 <i>Marché potentiel & estimation de ventes</i>	4
3.3 PLAN DE COMMERCIALISATION.....	4
3.3.1 <i>Stratégie de prix</i>	4
3.3.2 <i>Stratégie de distribution et de localisation</i>	4
3.3.3 <i>Stratégie promotionnelle</i>	4
SECTION 4 - PLAN DES OPÉRATIONS	5
4.1 PROCESSUS D'OPÉRATION.....	5
4.2 CAPACITÉ DE PRODUCTION, DE VENTE ET DE SERVICE.....	5
4.3 APPROCHE QUALITÉ.....	5
4.4 APPROVISIONNEMENT.....	5
4.5 PLAN D'AMÉNAGEMENT.....	5
4.6 IMMOBILISATIONS.....	5
4.7 RESSOURCES HUMAINES.....	6
4.8 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT.....	6
SECTION 5 - ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE	6
5.1 RÉGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE.....	7
5.2.1 GESTION DES REJETS ET RÉSIDUS INDUSTRIELS.....	7
SECTION 6 - LE PLAN FINANCIER	7
5.1 COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET AU DÉMARRAGE.....	7
5.4 LE SEUIL DE RENTABILITÉ.....	9
ANNEXES	10

ANNEXE 1	CURRICULUM VITAE.....	11
ANNEXE 2	BILAN PERSONNEL	12
ANNEXE 3	CHARTRE ET CONVENTION D’ACTIONNAIRES.....	14
ANNEXE 4	LISTE DES CLIENTS POTENTIELS ET LETTRES D’INTENTION.....	15
ANNEXE5	CONFORMITÉ DE ZONAGE	16
ANNEXE 6	ANNEXES FINANCIÈRES	18
	COUT ET FINANCEMENT DU PROJET	19
	ÉTATS FINANCIERS PRÉVISIONNELS	20
	SEUIL DE RENTABILITÉ.....	21
	TABLEAU DES AMORTISSEMENTS.....	22

SECTION 1 - LE PROJET

1.1 Description du projet

1.2 Mission de l'entreprise

1.3 Objectifs de l'entreprise

Objectifs court terme:

-
-

Objectifs long terme:

-
-

1.4 Calendrier de réalisation

DATE	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.
	○ Embaucher le personnel.

	<input type="radio"/> Ouvrir le compte bancaire.
	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>

1.5 Forme juridique de l'entreprise

1.5.1 Forme juridique

La forme juridique de l'entreprise

1.5.2 Permis et licences

SECTION 2 - LES PROMOTEURS

2.1 Présentation du promoteur

Les documents suivants concernant le promoteur sont regroupés en annexe :

- Curriculum vitae;
- Bilan personnel.

2.2 Structure de la propriété

Nom et prénom	Forme de Participation (active ou passive)	Mise de fonds		Participation en %
		En argent	Transfert d'actifs	

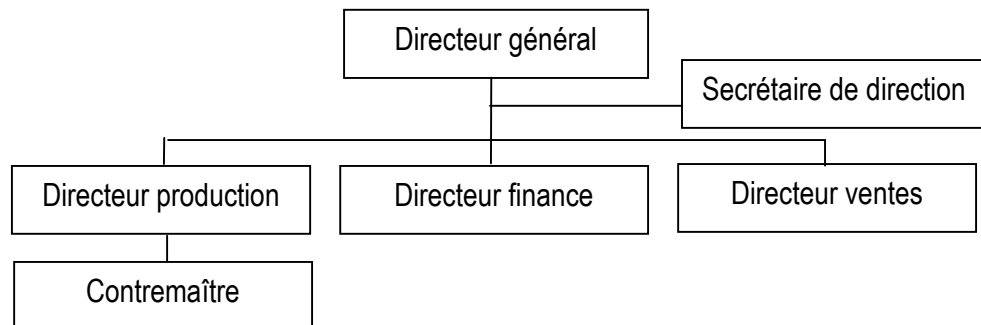
2.3 Structure organisationnelle

2.3.1 Répartition des tâches

Inscrire le nom du promoteur sera le dirigeant de Inscrire le nom de l'entreprise. Il occupera le poste de directeur général et veillera aux aspects suivants :

- Vente et représentation;
- Ressources humaines;
-

2.3.2 Organigramme



SECTION 3 - LE MARKETING

3.1 Les produits et services offerts

-
-
-

3.2 Analyse de marché

3.2.1 Le secteur d'activité et l'environnement

3.2.2 La clientèle cible

CLIENTÈLE CIBLE	INFORMATION

3.2.3 Concurrence

CONCURRENTS	FORCES	FAIBLESSES
	○ ○	○ ○
	○ ○	○ ○

3.2.4 Marché potentiel & estimation de ventes

3.3 Plan de commercialisation

3.3.1 Stratégie de prix

La tarification sera établie en fonction

Conditions de paiement

Les conditions de paiement seront les mêmes que celles offertes habituellement sur le marché. La clientèle bénéficiera d'un escompte de 2 % pour un paiement à l'intérieur de dix (10) jours. Si elle n'utilise pas l'escompte de 2 %, la clientèle effectuera son paiement net au bout de trente (30) jours.

3.3.2 Stratégie de distribution et de localisation

3.3.3 Stratégie promotionnelle

SECTION 4 – PLAN DES OPÉRATIONS

4.1 Processus d'opération

Les différentes étapes de fabrication du produit ou de la prestation du service sont :

-
-
-

4.2 Capacité de production, de vente et de service

4.3 Approche qualité

4.4 Approvisionnement

FOURNISSEURS	LOCALISATION	INFORMATION
	○	○
	○	○
	○	○

4.5 Plan d'aménagement

4.6 Immobilisations

Équipements & outillages

	EN MAIN	À ACQUÉRIR
TOTAL		

Matériel roulant

	EN MAIN	À ACQUÉRIR
TOTAL		

4.7 Ressources humaines

POSTE	TÂCHES ET RESPONSABILITÉS	RÉMUNÉRATION
	<ul style="list-style-type: none">○○○	\$ l'heure 40 heures / semaine
	<ul style="list-style-type: none">○○	\$ l'heure 40 heures / semaine
	<ul style="list-style-type: none">○○○	\$ l'heure 40 heures / semaine

4.8 Recherche et développement

SECTION 5 - ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE

5.1 Réglementation environnementale

5.2.1 Gestion des rejets et résidus industriels

SECTION 6 - LE PLAN FINANCIER

Le plan financier comprend une présentation sommaire des hypothèses de travail ainsi que les documents prévisionnels du projet.

6.1 Hypothèses de travail

Financement

Marge de crédit

Une demande de marge de crédit au montant de \$ sera effectuée auprès d'une institution financière. Cette marge de crédit sera décaissée au besoin par tranche de \$ et portera intérêts à % par année.

Prêt

Une demande de prêt au montant de \$ sera adressée au Centre local de développement de Rouyn-Noranda (CLDRN) dans le cadre du Fonds local d'investissement (FLI). Ce prêt, remboursable sur une période de mois, portera intérêts à % par année.

Mise de fonds

Une mise de fonds en argent de \$ et un transfert d'actifs au montant de \$ seront injectés dans l'entreprise par Inscrire le nom du promoteur.

Ventes

Comptes à recevoir (30,60,90 jours):

Coûts des marchandises vendues

Comptes à payer (30,60,90 jours):

Dépenses

Salaires

Les charges sociales sont estimées à 14,353% du salaire brut se répartissant ainsi : Régime d'assurance parentale du Québec – 0,583%, Assurance-emploi - 2,04%, Régime des Rentes du Québec - 4,95 %, Fonds des services de santé - 2,7 %, Commission des normes du travail - 0,08 % et vacances - 4 %. (NOTE : Ce taux exclu la Cotisation à la CSST- taux moyen 2,24 %).

Fournitures

Les fournitures sont évaluées à _____ \$ par mois.

Les charges sociales sont estimées à 14,353% du salaire brut se répartissant ainsi : Régime d'assurance parentale du Québec – 0,583%, Assurance-emploi - 2,04%, Régime des Rentes du Québec - 4,95 %, Fonds des services de santé - 2,7 %, Commission des normes du travail - 0,08 % et vacances - 4 %. (NOTE : Ce taux exclu la Cotisation à la CSST).

Loyer, électricité et chauffage

La dépense de loyer est budgétée à _____ \$ par année, soit ± _____ \$ pi². Les frais d'électricité et de chauffage sont, quant à eux, estimés à _____ \$ par mois, plus un montant supplémentaire de _____ \$ au premier mois pour payer les frais d'installation et de dépôt à Hydro Québec.

Assurances

Les assurances sur la bâtisse, les équipements et la responsabilité coûteront approximativement _____ \$ par année, décaissées mensuellement.

Taxes et permis

La taxe d'affaires coûtera _____ \$ par année et sera décaissée au deuxième mois de chaque année. De plus, au premier mois, Inscrire le nom du promoteur a budgété _____ \$ pour l'immatriculation du matériel roulant.

Entretien et réparation

Un montant mensuel de _____ \$ est prévu pour l'entretien et la réparation des équipements.

Télécommunication

Les dépenses en télécommunication sont estimées à _____ \$ par mois et représentent les frais de ligne téléphonique, d'interurbains, de télécopieur, de cellulaire et d'Internet. Au premier mois, un montant de _____ \$ a été ajouté pour les frais d'installation.

Véhicule

Les frais de déplacement sont évalués à ± _____ \$ par année et varient selon les mois plus ou moins achalandés.

Frais de représentation

Les frais de représentation sont estimés à _____ \$ par mois.

Publicité et promotion

Un montant approximatif de _____ \$ par année servira à payer les cartes d'affaires et dépliant promotionnels de l'entreprise.

Fournitures de bureau

Au premier mois, un montant de _____ \$ est prévu pour acheter les fournitures de bureau. Par la suite, un montant de _____ \$ par mois est prévu.

Honoraires

Un montant de _____ \$ par mois servira à payer les frais de la tenue de livres. Au dernier mois de chaque année, un montant supplémentaire de _____ \$ sera nécessaire pour payer la firme comptable responsable de produire les états financiers et rapports d'impôts.

Frais de banque

Les frais de banque sont évalués à _____ \$ par mois. De plus, au premier mois, un montant de _____ \$ est prévu pour les frais de gestion de dossier de crédit.

6.2 Coût et financement du projet au démarrage

Tous les documents suivants sont placés à la suite, en annexe :

- Coûts et financement du projet;
- État des résultats prévisionnels;
- Bilan prévisionnel;
- Seuil de rentabilité;
- Budget de caisse;
- Tableaux des amortissements;

6.3 Le seuil de rentabilité

Selon les prévisions financières établies, le seuil de rentabilité se situe à _____ \$ de vente la première année et à _____ \$ la deuxième année (voir annexe pour calcul détaillé).

ANNEXES

En annexe, vous trouverez les documents suivants :

- Curriculum vitae des promoteurs
- Bilan personnel des promoteurs
- Charte et convention d'actionnaires
- Liste de clients potentiels et lettres d'intention
- Formulaire de conformité de zonage
- Plan financier
- États financiers des années antérieures
-

AVIS

Dans le cadre d'un projet de démarrage d'entreprise, à partir du moment où votre produit/service est prêt à être commercialisé, le **Centre local de développement de Rouyn-Noranda** mets à la disposition des promoteurs une équipe de professionnels dans le but de les appuyer techniquement dans le démarrage de leur entreprise. De façon plus spécifique, nous pouvons :

- Vous orienter dans vos démarches;
- Analyser, avec vous, la faisabilité de votre projet;
- Vous aider et vous conseiller dans la réalisation de votre plan d'affaires, incluant les études de pré-faisabilité et la préparation d'états financiers prévisionnels;
- Vous aider dans la recherche de financement;
- Vous informer sur le potentiel de la région, de ses facteurs de localisation et de ses infrastructures d'accueil;
- Vous informer des occasions d'affaires, du développement des marchés, des nouvelles technologies, etc.;
- Vous référer, au besoin, à des services plus spécialisés.

Pour de plus amples informations, **contactez-nous par téléphone au (819) 762-0142.**

ANNEXE 1

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

ANNEXE 2

BILAN PERSONNEL

BILAN PERSONNEL

NOM : _____ **EN DATE DU :** _____

ACTIF

PASSIF

Argent en main	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Marge de crédit	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Dépôt (caisse, banque, autres)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Emprunt Personnel versement mens. _____	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Actions (juste valeur marchande)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Emprunt Automobile versement mens. _____	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Reer (juste valeur marchande)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Hypothèque versement mens. _____	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Assurance-vie (valeur de rachat)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Cartes de crédit versement mens. _____	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Immeuble (juste valeur marchande)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Impôt ou taxes exigibles	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Biens meubles	<input style="width: 100%;" type="text"/>	Autres éléments de passif	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Automobile : (Valeur de revente) an ___ modèle _____	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Autres éléments (valeur de revente): (bateau-motoneige-moto-outil)	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
ACTIF TOTAL	<input style="width: 100%; border: 2px solid black;" type="text"/>	PASSIF TOTAL	<input style="width: 100%; border: 2px solid black;" type="text"/>

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 : _____ / _____ / _____

ANNEXE 3

CHARTRE ET CONVENTION D'ACTIONNAIRES

ANNEXE 4

LISTE DES CLIENTS POTENTIELS ET LETTRES D'INTENTION

ANNEXE5

CONFORMITÉ DE ZONAGE

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@cldrn.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



Restriction, suggestions, commentaires, etc.

Signature

Date

Ce document est à l'usage strictement confidentiel du Centre local de développement Rouyn-Noranda et du service d'aménagement de la Ville de Rouyn-Noranda

ANNEXE 6

ANNEXES FINANCIÈRES

COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET

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 des contraintes d'approvisionnement.)</i>		
Immobilisation <i>(terrain, bâtiments)</i>		
Améliorations locatives		
Matériel roulant <i>(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 DU PROJET	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, 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.)</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.

ÉTATS FINANCIERS PRÉVISIONNELS

PÉRIODE DU _____ AU _____

	Année _____	Année _____
VENTES	_____ \$	_____ \$
COÛT DES MARCHANDISES VENDUES:		
• Stock au début	_____	_____
• Achats	_____	_____
• Moins: (Stock de la fin)	_____	_____
Total coût des marchandises:	_____	_____
BÉNÉFICE BRUT	_____	_____
FRAIS D'EXPLOITATION:		
• Salaires	_____	_____
• Avantages sociaux	_____	_____
• Loyer	_____	_____
• Électricité, chauffage	_____	_____
• Taxes, permis	_____	_____
• Assurances	_____	_____
• Téléphone	_____	_____
• Entretien et réparations	_____	_____
• Dépenses de véhicules	_____	_____
• Frais de représentation	_____	_____
• Publicité et promotion	_____	_____
• Fournitures de bureau	_____	_____
• Honoraires de conseiller	_____	_____
• Divers	_____	_____
Total des frais d'exploitation	_____	_____
FRAIS FINANCIERS:		
• Frais bancaires	_____	_____
• Intérêts/emprunts C.T.	_____	_____
• Intérêts/emprunts L.T.	_____	_____
• Intérêts/marge C.T.	_____	_____
Total des frais financiers	_____	_____
AMORTISSEMENT	_____ \$	_____ \$
DÉPENSES TOTALE	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE/PERTE NET AVANT IMPÔT	_____ \$	_____ \$
IMPÔT	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE (PERTE) NET (TE) APRÈS IMPÔT	_____ \$	_____ \$

TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

L'amortissement est une dépense permise par le système fiscal pour amortir le coût d'une immobilisation sur sa durée de vie prévue. Il s'agit de calculer la dépréciation des actifs de l'entreprise.

1re année (1/2 taux)	A Immobilisation (\$)	B Taux amortissement (%)	C Dépenses amortissement A * B	D Immobilisation net A - B
Équipement et outillage	_____	10 %	_____	_____
Bâtiment	_____	5 %	_____	_____
Équipement de bureau	_____	10 %	_____	_____
Matériel roulant	_____	15 %	_____	_____
Amélioration locative	_____	5 %	_____	_____
TOTAL	_____		_____	_____
2e année				
Équipement et outillage	_____	20 %	_____	_____
Bâtiment	_____	10 %	_____	_____
Équipement de bureau	_____	20 %	_____	_____
Matériel roulant	_____	30 %	_____	_____
Amélioration locative	_____	10 %	_____	_____
Total	_____		_____	_____
3e année				
Équipement et outillage	_____	20 %	_____	_____
Bâtiment	_____	10 %	_____	_____
Équipement de bureau	_____	20 %	_____	_____
Matériel roulant	_____	30 %	_____	_____
Amélioration locative	_____	10 %	_____	_____
Total	_____		_____	_____