

# 1. Guide du promoteur et plan d'affaires



PRODUIT PAR  
 **Entrepreneuriat**  
Québec

 **RÉSEAU DES**  
**SADC**  
DU QUÉBEC  
Développement économique Canada  
appuie financièrement les SADC et les CAE

**MON Avenir** **Lancement**  
**d'une entreprise**

#5264  
Programme de formation professionnelle  
Du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport

[www.lancement-e.com](http://www.lancement-e.com)

## NOTE

Ce recueil fournit des informations d'ordre général concernant le démarrage d'une entreprise. Le générique masculin est utilisé sans aucune discrimination et uniquement pour alléger la présentation.

Pour obtenir la liste des commissions scolaires participantes, consulter le site Internet <http://www.lancement-e.com>.

## COLLABORATEURS

Nous remercions tous les formateurs qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce projet. Il est important de souligner que tous les cahiers d'apprentissage sont en constante évolution et que leur mise à jour est réalisée par les commissions scolaires qui ont adhéré aux outils pédagogiques. Merci de nous aviser si certaines erreurs s'y sont glissées. Les droits d'utilisation appartiennent au réseau des commissions scolaires participantes.

Éditeur :	Entrepreneuriat Québec
Auteurs :	Membres Entrepreneuriat Québec
Révisseur :	Geneviève Prévost
Agence de distribution :	Entrepreneuriat Québec

Tous droits de traduction et d'adaptation totale ou partielle réservés pour tous les pays. La reproduction d'un extrait quelconque de ce livre, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, en particulier par photocopie, est interdite sans l'autorisation écrite des éditeurs.

Dépôt légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2007  
Dépôt légal - Bibliothèque et Archives Canada, 2007  
ISBN 978-2-9809310-3-1

Révision : Avril 2009

# Plan d'affaires

**Nom de l'entreprise**

par

**Nom du promoteur**

Fait en collaboration avec le centre de formation professionnelle

*CFP*

Adresse complète

No de téléphone

No de télécopie

Courriel

Site Internet

Date

# Sommaire exécutif

Projet

Marché

Forces de l'équipe ou du promoteur

Prévision des ventes

	Première année	Deuxième année
<b>Ventes prévues</b>	\$	\$
<b>Bénéfices prévus</b>	\$	\$

**Coût du projet et financement souhaité**

Coûts		Financement	
Immeuble	\$		\$
Équipement	\$		\$
Etc.	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$

# TABLE DES MATIÈRES

<b>SECTION 1</b>	<b>PROJET</b>	<b>1</b>
1.1	DESCRIPTION DU PROJET	1
1.1.1	Historique de l'entreprise ou du projet	1
1.1.2	Description du projet	1
1.2	MISSION DE L'ENTREPRISE	2
1.3	OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE	3
1.4	CALENDRIER DE RÉALISATION	4
1.5	FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE	5
1.5.1	Forme juridique	5
1.5.2	Permis et licences	5
<b>SECTION 2</b>	<b>PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE</b>	<b>6</b>
2.1	PRÉSENTATION DU PROMOTEUR	6
2.2	STRUCTURE DE LA PROPRIÉTÉ	6
2.3	RESSOURCES STRATÉGIQUES	6
<b>SECTION 3</b>	<b>MARCHÉ</b>	<b>7</b>
3.1	SECTEUR D'ACTIVITÉ ET ENVIRONNEMENT	7
3.2	CLIENTÈLE CIBLE	9
3.2.1	Clientèle cible (segment du marché)	9
3.2.2	Territoire visé	9
3.3	CONCURRENCE	10
3.3.1	Avantages concurrentiels	11
3.4	MARCHÉ POTENTIEL	11
3.5	ESTIMATION DES VENTES; PART DE MARCHÉ	11
<b>SECTION 4</b>	<b>PLAN DE COMMERCIALISATION</b>	<b>12</b>
4.1	STRATÉGIES DE MARKETING	12
4.1.1	Stratégie de produit et de service	12
4.1.2	Stratégie de prix	12
4.1.3	Stratégie de distribution et de localisation	12
4.1.4	Autres stratégies	12
4.2	STRATÉGIES PROMOTIONNELLES	13
4.2.1	Choix des moyens	13
4.2.2	Budget et échéances	14

# TABLE DES MATIÈRES

<b>SECTION 5</b>	<b>PLAN DES OPÉRATIONS</b>	<b>15</b>
5.1	PROCESSUS D'OPÉRATION	15
5.2	CAPACITÉ DE PRODUCTION, DE VENTE ET DE SERVICE	15
5.3	APPROCHE QUALITÉ	15
5.4	APPROVISIONNEMENT	15
5.5	PLAN D'AMÉNAGEMENT	16
5.6	IMMOBILISATIONS	17
5.7	MAIN-D'ŒUVRE	18
5.8	ASSURANCE	18
5.9	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (INNOVATION)	18
<b>SECTION 6</b>	<b>PLAN DE FINANCEMENT</b>	<b>19</b>
6.1	COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET	19
6.2	BUDGETS DE CAISSE	19
6.3	ÉTATS DES RÉSULTATS	19
6.4	BILANS	19
6.5	SEUIL DE RENTABILITÉ	19

ANNEXE 1 : CURRICULUM VITAE

ANNEXE 2 : BILAN PERSONNEL

ANNEXE 3 : CONVENTION D'ACTIONNAIRES

ANNEXE 4 : LISTE DES CLIENTS POTENTIELS

ANNEXE 5 : SONDAGES – LETTRES D'INTENTION ET DE RÉFÉRENCE

ANNEXE 6 : ARTICLES PERTINENTS

ANNEXE 7 : AUTRES ÉLÉMENTS PERTINENTS

## **Section 1   Projet**

### **1.1   Description du projet**

#### **1.1.1   Historique de l'entreprise ou du projet**

#### **1.1.2   Description du projet**

### **1.2 Mission de l'entreprise**

**1.3 Objectifs de l'entreprise**

<b>Objectifs</b>	<b>Première année</b>	<b>Deuxième année</b>
Chiffre d'affaires :		
Nombre de clients :		
Nombre d'unités produites :		
Nombre d'intermédiaires : (ou points de vente)		
Nombre d'heures facturées :		
Volume de production :		
Taux d'occupation :		
Nombre d'employés :		
Développement de nouveaux produits :		
Bénéfice net : (de l'entreprise)		
Objectifs qualitatifs :		

**1.4 Calendrier de réalisation**

Étapes de réalisation	Mois prévu
<input type="checkbox"/> Obtenir les permis et licences	
<input type="checkbox"/> Prendre une assurance responsabilité	
<input type="checkbox"/> Inscrire l'entreprise à la TPS et la TVQ	
<input type="checkbox"/> Choisir la localisation et obtenir le permis d'occupation	
<input type="checkbox"/> Aménager les locaux et le terrain	
<input type="checkbox"/> Acheter et installer les équipements	
<input type="checkbox"/> Prendre les ententes de politique de crédit avec les fournisseurs	
<input type="checkbox"/> Acheter les inventaires	
<input type="checkbox"/> Inscrire l'entreprise aux fichiers provincial et fédéral des employeurs	
<input type="checkbox"/> Inscrire l'entreprise à la CSST	
<input type="checkbox"/> Embaucher le personnel	
<input type="checkbox"/> Mettre en œuvre le plan de publicité d'ouverture	
<input type="checkbox"/> Début des activités	

### **1.5 Forme juridique de l'entreprise**

#### **1.5.1 Forme juridique**

L'entreprise aura comme nom :

Nous choisissons comme forme juridique,

Pour les raisons suivantes :

#### **1.5.2 Permis et licences**

### Section 2 Propriété et direction de l'entreprise

#### 2.1 Présentation du promoteur

Expériences, compétences, réalisations :

- 

Qualités entrepreneuriales

- 

#### 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 Ressources stratégiques

Ressources	Nom	Apport dans l'entreprise
Association		
Notaire		
Comptable		
Parrain		
Autres		

### Section 3 Marché

#### 3.1 Secteur d'activité et environnement

Le code SCIAN de l'entreprise est : , il se définit comme

### Synthèse de l'environnement de l'entreprise

Opportunités	Menaces

### 3.2 Clientèle cible

#### 3.2.1 Clientèle cible (segment du marché)

Clientèle -cible	Caractéristiques ou comportements d'achat
1.	•
2.	•
3.	•

#### 3.2.2 Territoire visé

**3.3 Concurrence**

Faiblesses					
Forces					
Prix des produits et services					
Principaux produits et services					
Coordonnées du concurrent (nom et adresse)					

## Section 3 : MARCHÉ

### 3.3.1 Avantages concurrentiels

### 3.4 Marché potentiel

Clientèle-cible	Nombre sur le territoire	Dépense moyenne annuelle	Total du marché
		\$	\$
		\$	\$
		\$	
<b>Grand total</b>			\$

### 3.5 Estimation des ventes; part de marché

Prévisions des ventes années 1 et 2			
Produits et services	Année 1	Année 2	% de ventes
Produit/service 1	\$	\$	%
Produit/service 2	\$	\$	%
Produit/service 3	\$	\$	%
Produit/service 4	\$	\$	%
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>100 %</b>

Part de marché : 
$$\frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{Marché potentiel}} = \text{\%}$$

### **Section 4 Plan de commercialisation**

#### **4.1 Stratégies de marketing**

##### **4.1.1 Stratégie de produit et de service**

- Produits/services
- Service après-vente
- Positionnement

##### **4.1.2 Stratégie de prix**

##### **4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation**

##### **4.1.4 Autres stratégies**

## Section 4 : PLAN DE COMMERCIALISATION

### 4.2 Stratégies promotionnelles

#### 4.2.1 Choix des moyens

<b>Actions promotionnelles</b>	<b>Moyens retenus</b>
Marketing direct	
Vente directe	
Relations publiques	
Publicité payante	
Publicité gratuite	
Promotion des ventes	
Signature de l'entreprise	

## Section 4 : PLAN DE COMMERCIALISATION

### 4.2.2 Budget et échéances

Moyens	Année 1		Année 2	
	Coût (\$)	Échéance	Coût (\$)	Échéance
<b>Marketing direct</b>				
<b>Vente directe</b>				
<b>Relations publiques</b>				
<b>Publicité payante</b>				
<b>Publicité gratuite</b>				
<b>Promotion des ventes</b>				
<b>Signature de l'entreprise</b>				
<b>Total du budget années 1 et 2</b>		%		%

## Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

### Section 5 Plan des opérations

#### 5.1 Processus d'opération

#### 5.2 Capacité de production, de vente et de service

#### 5.3 Approche qualité

#### 5.4 Approvisionnement

La valeur nécessaire des stocks au démarrage est \_\_\_\_\_ \$.

La liste de l'inventaire est fournie à l'annexe \_\_\_\_\_.

Nos fournisseurs sont :

Nom et ville	Minimum à commander	Délai de livraison	Politique de crédit	Produits	Coût de la 1 <sup>re</sup> commande
<b>Total de la première commande</b>					<b>\$</b>

### **5.5 Plan d'aménagement**

## Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS

### 5.6 Immobilisations

Description	À acquérir Coût (incluant les taxes)	En main Juste valeur marchande	Total
Terrain	\$	\$	\$
Bâtisse	\$	\$	\$
Aménagement de terrain	\$	\$	\$
Amélioration locative	\$	\$	\$
Matériel roulant	\$	\$	\$
Équipement	\$	\$	\$
Outillage	\$	\$	\$
Matériel et fournitures	\$	\$	\$
Système informatique	\$	\$	\$
Logiciels	\$	\$	\$
Équipement de bureau	\$	\$	\$
Mobilier atelier	\$	\$	\$
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>

## **Section 5 : PLAN DES OPÉRATIONS**

**5.7 Main-d'œuvre**

**5.8 Assurance**

**5.9 Recherche et développement (Innovation)**

### **Section 6 Plan de financement**

**6.1 Coût et financement du projet**

**6.2 Budgets de caisse**

**6.3 États des résultats**

**6.4 Bilans**

**6.5 Seuil de rentabilité**

- Annexe 1 : Curriculum vitae**
- Annexe 2 : Bilan personnel**
- Annexe 3 : Convention d'actionnaires**
- Annexe 4 : Liste des clients potentiels**
- Annexe 5 : Sondage – Lettres d'intention et de référence**
- Annexe 6 : Articles pertinents**
- Annexe 7 : Autres éléments pertinents**

# **Annexe 1 Curriculum vitae**

**A  
N  
N  
E  
X  
E  
  
1**

## **CURRICULUM VITÆ D’AFFAIRES**

XXX, rue X  
Ville (Québec) Code Postal

Tél. : (XXX) XXX-XXXX

Formation académique :

Date	Institutions	Diplômes, spécialisations
------	--------------	---------------------------

Expériences de travail :

Date	Employeurs	Fonctions
------	------------	-----------

Réalisations pertinentes au projet :

**Annexe 2**  
**Bilan personnel**

**A**  
**N**  
**N**  
**E**  
**X**  
**E**  
**2**

**BILAN PERSONNEL DE [PRÉNOM NOM]**

Au

(date du jour)

ACTIF		MONTANT (\$)
• Liquidités	Comptes d'épargne	
	Obligations d'épargne	
	Dépôts à terme	
	Autres	
• Placements	Actions et obligations	
	Immeubles (sauf résidence)	
	Autres	
• Régimes différés	Fonds de pension	
	RÉER	
• Biens privés	Résidence principale (ma part)	
	Biens mobiliers (meubles, outils, etc.)	
	Voiture et matériel roulant	
	Bijoux, œuvres d'art, etc.	
	Autres	
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>		<b>\$</b>

PASSIF		MONTANT (\$)
• Court terme	Cartes de crédit	
	Marges de crédit	
	Comptes à payer	
• Long terme	Prêt pour auto	
	Prêt personnel	
	Contrat de location (crédit-bail)	
	Prêt hypothécaire (ma part)	
	Autres	
<b>TOTAL DU PASSIF</b>		<b>\$</b>

<b>VALEUR NETTE (Actif - Passif)</b>	<b>\$</b>
--------------------------------------	-----------

<b>RATIO (Actif - Passif)</b>	<b>FOIS</b>
-------------------------------	-------------

Je déclare que les renseignements fournis sont exacts et complets.

\_\_\_\_\_  
Signature\_\_\_\_\_  
Date

**Annexe 3  
Convention  
d'actionnaires**

**A  
N  
N  
E  
X  
E  
  
3**



**Annexe 4**  
**Liste des clients potentiels**

**A  
N  
N  
E  
X  
E  
  
4**



**Annexe 5**  
**Sondage**  
**Lettres d'intention**  
**et de référence**

**A**  
**N**  
**N**  
**E**  
**X**  
**E**  
**5**



**Annexe 6**  
**Articles pertinents**

**A**  
**N**  
**N**  
**E**  
**X**  
**E**  
**6**



**Annexe 7**  
**Autres éléments**  
**pertinents**

**A**  
**N**  
**N**  
**E**  
**X**  
**E**  
**7**

