



PLAN  
D'AFFAIRES  
MODÈLE  
SUGGÉRÉ

**LOGO**  
**et nom de l'entreprise**

**Nom du promoteur**  
123, rue Principale

450 123-4567  
courriel@courriel.com  
www.siteweb.com

# TABLE DES MATIÈRES

<b>SOMMAIRE EXÉCUTIF</b>	<b>5</b>
Projet	5
Marché	5
Forces du promoteur	
Prévisions des ventes	6
Financement souhaité	6
<b>1. PROJET</b>	<b>7</b>
<b>1.1 DESCRIPTION DU PROJET</b>	<b>7</b>
1.1.1 Historique de l'entreprise ou du projet	7
1.1.2 Description du projet	7
<b>1.2 MISSION DE L'ENTREPRISE</b>	<b>7</b>
<b>1.3 OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE</b>	<b>8</b>
<b>1.4 CALENDRIER DE RÉALISATION</b>	<b>8</b>
<b>1.5 FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE</b>	<b>8</b>
1.5.1 Forme juridique	8
1.5.2 Permis et licences	8
<b>2. PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L'ENTREPRISE</b>	<b>9</b>
<b>2.1 PRÉSENTATION DU PROMOTEUR</b>	<b>9</b>
<b>2.2 STRUCTURE DE LA PROPRIÉTÉ</b>	<b>9</b>
<b>2.3 RESSOURCES STRATÉGIQUES</b>	<b>9</b>
<b>3. MARCHÉ</b>	<b>10</b>
<b>3.1 SECTEUR D'ACTIVITÉ ET SES TENDANCES</b>	<b>10</b>
<b>3.2 ENVIRONNEMENT EXTERNE DE L'ENTREPRISE (PESTEL)</b>	<b>10</b>
<b>3.3 CLIENTÈLE CIBLE</b>	<b>10</b>
3.3.1 Territoire visé	11
<b>3.4 CONCURRENCE</b>	<b>11</b>
<b>3.5 AVANTAGES CONCURRENTIELS</b>	<b>12</b>
<b>3.6 ANALYSE FFMO (SWOT)</b>	<b>12</b>
<b>4. PLAN DE COMMERCIALISATION</b>	<b>13</b>
<b>4.1 STRATÉGIES DE MARKETING</b>	<b>13</b>
4.1.1 Stratégie de produit et de service	13
4.1.2 Stratégie de prix	13
4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation	13
4.1.4 Autres stratégies	13
<b>4.2 STRATÉGIES PROMOTIONNELLES</b>	<b>14</b>
4.2.1 Choix des moyens	14
4.2.2 Budget	14

# TABLE DES MATIÈRES

<b>5. 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 PLAN D'AMÉNAGEMENT	15
5.5 IMMOBILISATIONS	16
5.6 MAIN-D'ŒUVRE ET POLITIQUE DES RESSOURCES HUMAINES	16
5.7 RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	17
5.8 APPROVISIONNEMENT	17
<b>6. PLAN DE FINANCEMENT</b>	<b>18</b>
ANNEXE 1 : CURRICULUM VITAE	20
ANNEXE 2 : BILAN PERSONNEL	21
ANNEXE 3 : CONVENTION D'ACTIONNAIRES	23
ANNEXE 4 : LISTE DES CLIENTS POTENTIELS	24
ANNEXE 5 : LETTRES D'INTENTION ET DE RÉFÉRENCE	25
ANNEXE 6 : ARTICLES PERTINENTS	26
ANNEXE 7 : PHOTOS	27

# SOMMAIRE EXÉCUTIF

## Projet

## Marché

## Forces du promoteur

# SOMMAIRE EXÉCUTIF

## Prévisions des ventes

	Première année	Deuxième année
Ventes prévues	\$	\$
Bénéfices prévus	\$	\$

## Financement souhaité

# 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, vision et valeurs de l'entreprise

# Section 1: Projet

## 1.3 Objectifs de l'entreprise

Objectif	Court terme (moins d'un an)	Moyen terme (1 à 3 ans)	Long terme (3 ans et plus)
Financier			
Administratif			
Marketing			
Ressources humaines			
Opérationnel			

## 1.4 Calendrier de réalisation

Étapes de réalisation	Date prévue (mois/année)	Responsable
1- Finaliser le plan d'affaires		
2-Recherche de financement		
3-Incorporation ou immatriculation de l'entreprise		
4-Obtention des permis et autorisations requises		
5-Prendre une assurance responsabilité		
6- Choisir la localisation		
7-Aménager les locaux et le terrain		
8-Acquérir et installer les équipements		
9-Négocier les ententes avec les fournisseurs		
10-Acheter les inventaires		
11-Inscrire l'entreprise à la TPS et la TVQ		
12-Inscrire l'entreprise à la CNESST		
13-Embaucher le personnel		
14-Mettre en œuvre la planification marketing		
15-Ouvrir un compte bancaire		
16-Date prévue de démarrage		
17-Autres		



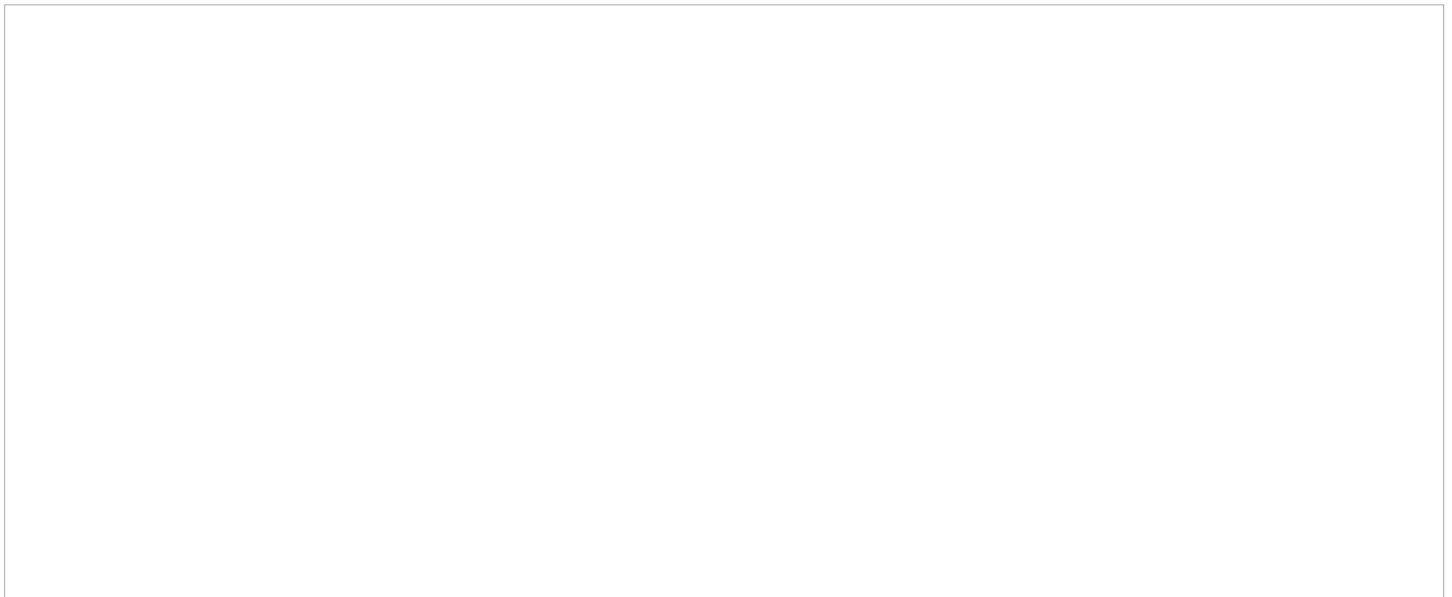
# Section 1: Projet

## 1.5 Forme juridique de l'entreprise

### 1.5.1 Forme juridique



### 1.5.2 Permis et licences



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

### 2.1 Présentation du promoteur

### 2.2 Structure de la propriété

Nom et prénom	Mise de fonds		Participation en %
	Argent	Transfert d'actifs	

### 2.3 Ressources stratégiques

## Section 3: Marché

### 3.1 Secteur d'activité et ses tendances

#### Définition du secteur

Code SCIAN	Définition

#### La situation générale de votre secteur d'activité :

#### Les opportunités offertes :

#### Les associations qui œuvrent autour de votre secteur d'activité :

#### Résumé favorable de votre secteur d'activité :

### 3.2 Environnement externe de l'entreprise (PESTEL)

Facteurs externes	Menaces / Restrictions	Opportunités / Occasions
Politique		
Économique		
Sociodémographique		
Technologique		
Environnemental		
Légal		

### 3.3 Clientèle cible

## Section 3: Marché

### 3.3.1 Territoire visé

--

### 3.4 Concurrence

#### Quatre principaux concurrents directs

Nom de l'entreprise				
Emplacement géographique				
Nombre d'employés				
Produits ou services				
Prix des produits ou des services				
Clientèle				
Ses stratégies de marketing et de promotion				
Site Internet				
Ses points forts				
Ses points faibles				

#### Quatre principaux concurrents indirects

Nom de l'entreprise				
Emplacement géographique				
Nombre d'employés				
Produits ou services				
Prix des produits ou des services				
Clientèle				
Ses stratégies de marketing et de promotion				
Site Internet				
Ses points forts				
Ses points faibles				

## Section 3: Marché

### 3.5 Avantages concurrentiels

--

### 3.6 Analyse FFMO (SWOT)

Forces	Faiblesses
Opportunités	Menaces

## Section 4: Plan de commercialisation

### 4.1 Stratégies de marketing

#### 4.1.1 Stratégie de produit et de service

#### 4.1.2 Stratégie de prix

#### 4.1.3 Stratégie de distribution et de localisation

#### 4.1.4 Autres stratégies (ex : stratégie de partenariat)



## Section 5: Plan des opérations

### 5.1 Processus d'opération

Processus de production (ou de vente ou de prestation de service)		
Tâches	Étapes	Temps alloué

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

### 5.3 Approche qualité

### 5.4 Plan d'aménagement



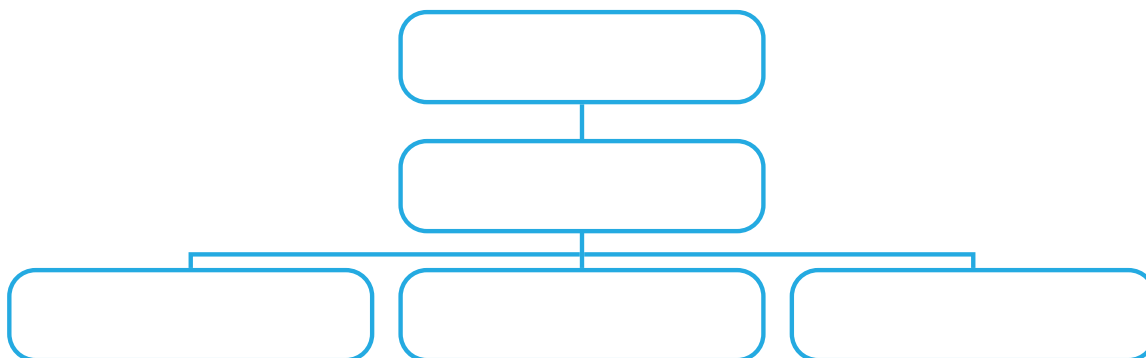
## Section 5: Plan des opérations

### 5.5 Immobilisations

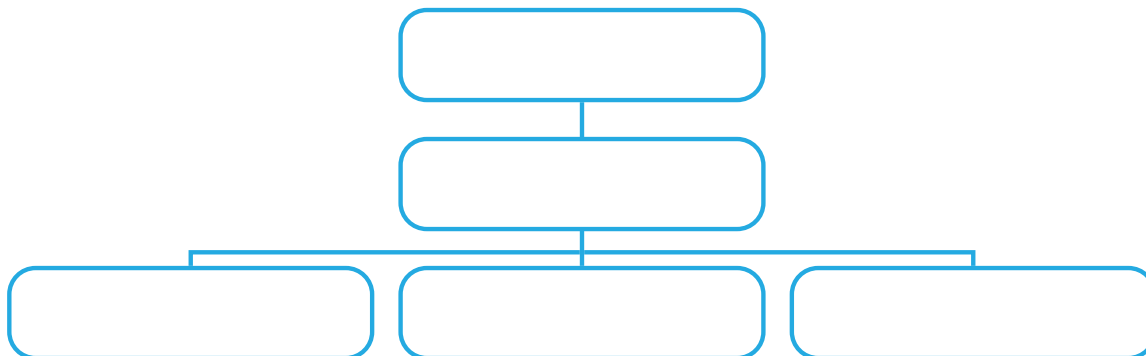
Description	À acquérir Coût (incluant les taxes)	En main (juste valeur marchande)
Matériel roulant	\$	\$
Matériel et fournitures	\$	\$
Système informatique	\$	\$
Équipement de bureau	\$	\$
Autres	\$	\$
<b>Total</b>	\$	\$

### 5.6 Main-d'œuvre et politique des ressources humaines

#### Organigramme (court terme - année 1)



#### Organigramme (Moyen et long terme - année 2)

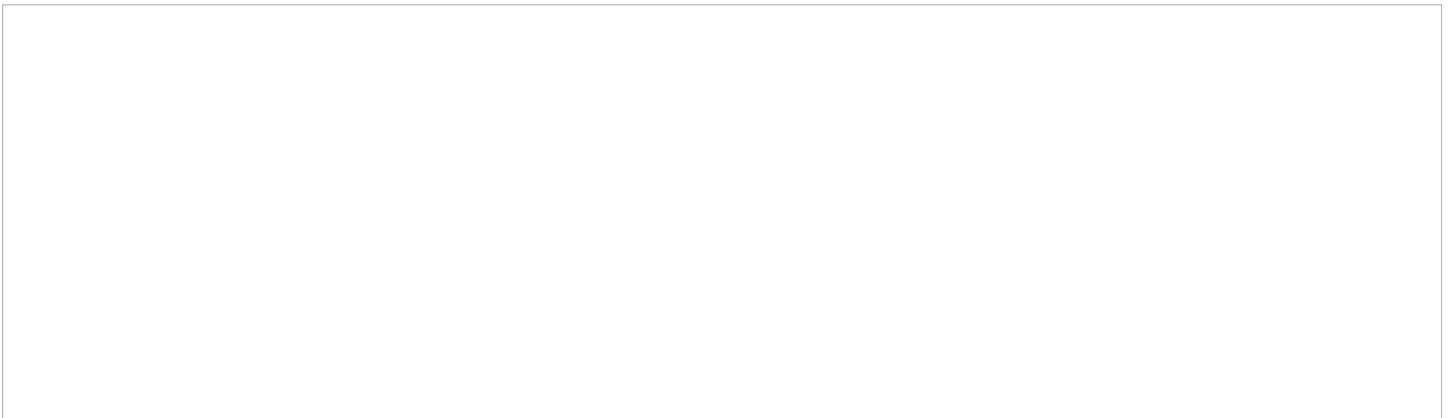


## Section 5: Plan des opérations

### 5.7 Recherche et développement



### 5.8 Approvisionnement



## Section 6: Plan des ressources financières

**Voir prévisions financières en annexe**

# Annexes

**Annexe 1 : Curriculum vitae**

**Annexe 2 : Bilan personnel**

**Annexe 3 : Convention d'actionnaires**

**Annexe 4 : Liste des clients potentiels**

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

**Annexe 6 : Articles pertinents**

**Annexe 7 : Photos**

ANNEXE I

# CURRICULUM VITAE

ANNEXE II

# BILAN PERSONNEL

# Annexe II

**Bilan personnel de** \_\_\_\_\_ **(prénom, nom)**

**Au** \_\_\_\_\_ **(date du jour)**

Actif	Montant
<b>Liquidités</b>	
Comptes d'épargne	\$
Obligations d'épargne	\$
Dépôts à terme	\$
Autres	\$
<b>Placements</b>	
Actions et obligations	\$
Immeubles (sauf résidence)	\$
Autres	\$
Obligations d'épargne	\$
<b>Régimes différés</b>	
Fonds de pension	\$
RÉER	\$
<b>Biens privés</b>	
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
<b>Court terme</b>	
Cartes de crédit	\$
Marges de crédit	\$
Comptes à payer	\$
<b>Long terme</b>	
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>
--------------------------------------	-----------

Je déclare que les renseignements fournis sont exacts et complets.

Signature

Date JJ/MM/AAAA

ANNEXE III

# CONVENTION D'ACTIONNAIRES



ANNEXE IV

# LISTES DES CLIENTS POTENTIELS

ANNEXE V

# LETTRES D'INTENTION ET DE RÉFÉRENCE

ANNEXE VI

# ARTICLES PERTINENTS

ANNEXE VII

# PHOTOS