



CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT

MRC DE BÉCANCOUR

Centre-du-Québec

Guide de rédaction

PLAN D'AFFAIRES COMMERCIAL



3689-1, boul. Bécancour
Bécancour G9H 3W7

Tél.: 819 298-2070
Télec. : 819 298-2041
Sans frais : 1 866 441-0404

cldbécancour.qc.ca

Des ressources professionnelles à votre portée

Le Centre local de développement (CLD) de la MRC de Bécancour représente la porte d'entrée pour les promoteurs puisqu'il agit comme un guichet d'orientation et de références en plus d'offrir des services de première ligne dans plusieurs domaines de l'entrepreneuriat.

Cet organisme a pour mission de stimuler le développement économique de son territoire. Le CLD a des mandats élargis et offre un volet touristique, rural, agroalimentaire, forêt et d'économie sociale dans le cadre même de ses activités.

Les promoteurs désirant se prévaloir de ses services peuvent communiquer avec le CLD de la MRC de Bécancour inc.

CLD de la MRC de Bécancour
3689, boul. Bécancour, bureau 1
Bécancour (Québec) G9H 3W7
Tél. : (819) 298-2070
Télec. : (819) 298-2041
cldbécancour.qc.ca



Yves Boisvert
Analyste financier

y.boisvert@cldbécancour.qc.ca

819 298-3300, poste 223

FICHE D'IDENTIFICATION

NOM : _____ PRÉNOM : _____

ADRESSE : _____

CODE POSTAL : _____ TÉL. : (Maison) : (____) _____
TÉL. : (Bureau) : (____) _____

DATE DE NAISSANCE : _____ N.A.S. : _____

AVEZ-VOUS DÉJÀ POSSÉDÉ UNE ENTREPRISE : OUI
NON

SITUATION ACTUELLE :

<input type="checkbox"/> EN EMPLOI	<input type="checkbox"/> Temps plein	<input type="checkbox"/> Temps partiel	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> SANS EMPLOI	<input type="checkbox"/> Prest. Séc. Rev.	<input type="checkbox"/> Prest. S.A.A.Q.	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> Prest. C.S.S.T.	<input type="checkbox"/> Étudiant(e)	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> Prest. Ass. emploi	<input type="checkbox"/> Sans revenu	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> Autres	_____	_____

Important : S'il vous plaît, annexer votre curriculum vitae.

J'autorise le cas échéant, les représentants du Centre local de développement (CLD) et le Centre local d'emploi (CLE) à échanger entre eux ou avec d'autres personnes ou entreprises, les seuls renseignements nécessaires au traitement de mon dossier.

Signature du promoteur

Date

STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ DÉTAILLÉE :

➤ **QUELLE SERA LA FORME JURIDIQUE DE VOTRE ENTREPRISE?**

Entreprise individuelle _____
Société en nom collectif _____
Compagnie à charte _____
Autre _____

➤ **QUELLE SERA LA FONCTION DE CHACUN DES PARTENAIRES ? IDENTIFIEZ LE POURCENTAGE DE PROPRIÉTÉ DE CHACUN? [annexe le curriculum vitae de chacun des partenaires]**

PARTENAIRES	FONCTION	% DE PROPRIÉTÉ

➤ **SI VOUS ÊTES PLUS D'UN PROMOTEUR, POURQUOI VOUS ASSOCIEZ-VOUS?**

➤ **AVEZ-VOUS PRÉPARÉ UNE CONVENTION ÉCRITE ENTRE PARTENAIRES?**

Oui

Non

Si oui, annexe une copie.

➤ **QUELLES SONT LES FORCES ET FAIBLESSES DES PARTENAIRES?**

➤ **DESCRIPTION DES PRODUITS OU SERVICES OFFERTS** (gamme de produits ou de services)

LE MARCHÉ CIBLE ET POTENTIEL :

IDENTIFIEZ LE TYPE DE MARCHÉ VISÉ :

Local Provincial International
Régional National

➤ **IDENTIFIEZ LES LIMITES GÉOGRAPHIQUES DU TERRITOIRE VISÉ.**

➤ **DÉCRIVEZ VOTRE CLIENTÈLE-CIBLE** (Qui sont-ils? Âge, revenu, occupation, leur nombre...) Avez-vous une étude de marché en main? Si oui, annexe une copie.

Oui Non

- **DÉMONTREZ QU'IL EXISTE UNE CLIENTÈLE SUFFISANTE ET INTÉRESSÉE À ACHETER VOS PRODUITS OU SERVICES :**

- **QUELS SONT LES CRITÈRES D'ACHAT DE VOS CLIENTS?**

Le prix _____	L'habitude _____
La qualité _____	La réputation _____
Le service _____	Divers _____

LES VENTES :

- COMMENT SERONT EFFECTUÉES LES VENTES?** (en magasin, au bureau, vendeur à commission, catalogue, site Web transactionnel, etc...)

- QUEL SERA LA MARGE BRUTE DE VOS PRODUITS OU SERVICES?** (Comment l'avez-vous déterminé?)

- **QUEL CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVOYEZ-VOUS POUR LA PREMIÈRE ANNÉE?** (Comment l'avez-vous déterminé?)

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE :

- **OFFRIREZ-VOUS UN SERVICE APRÈS VENTE OU DES GARANTIES?**

- **QUELS SERVICES À LA CLIENTÈLE OFFRIREZ-VOUS?** (en terme de coût, délai, qualité, comparez avec le service à la clientèle des concurrents?)

LA STRATÉGIE DE MARKETING :

- **QUEL EST VOTRE PLAN MARKETING?** (objectifs et cibles de la communication, budget, choix des médias et véhicules, création des messages, fréquence, ...)

LA CONCURRENCE :

- **ÉTABLISSEZ LA LISTE DE VOS CONCURRENTS DIRECTS PAR IMPORTANCE.**

Qui sont-ils?	Où sont-ils?	Depuis quand existent-ils?	Leurs parts de marché en %	Leurs forces? Leurs faiblesses?

- **IDENTIFIEZ LES INSATISFACTIONS EXPRIMÉES PAR LA CLIENTÈLE DE CES CONCURRENTS.**

- **QUELS AVANTAGES AUREZ-VOUS SUR VOS CONCURRENTS ? POURQUOI LA CLIENTÈLE VA CHOISIR VOTRE ENTREPRISE AU LIEU DE LA CONCURRENCE?**

ÉVALUATION DU COÛT DU PROJET :

Coût du projet	Sources de financement
1. Fonds de roulement	1. Emprunt à court terme
◆ Inventaire nécessaire _____ \$	◆ Emprunt à court terme _____ \$
◆ Autres : _____ \$	◆ Autres : _____ \$
_____ \$	
2. Immobilisations	2. Emprunts à long terme
◆ Équipement et outillage _____ \$	◆ Emprunt à long terme _____ \$
◆ Bâtiment _____ \$	◆ Hypothèque _____ \$
◆ Terrain _____ \$	◆ Autres : _____ \$
◆ Équipement de bureau _____ \$	
◆ Matériel roulant _____ \$	
◆ Améliorations locatives _____ \$	3. Mise de fonds personnelle
◆ Autres : _____ \$	◆ Liquidité _____ \$
_____ \$	◆ Transfert d'actifs _____ \$
_____ \$	
3. Autres	4. Subventions
◆ _____ \$	◆ _____ \$
◆ _____ \$	◆ _____ \$
4. Autres	
◆ _____ \$	
◆ _____ \$	
Coût total du projet _____ \$	Financement total _____ \$

COMBIEN D'ARGENT POUVEZ-VOUS INVESTIR DANS VOTRE PROJET?
_____ \$

AVEZ-VOUS D'AUTRES APPORTS FINANCIERS PROVENANT DE PARENTS, AMIS, ETC. SI OUI, COMBIEN?

NOM	MONTANT
	\$
	\$

FOURNISSEURS :

➤ **AVEC QUELS FOURNISSEURS VOUS APPROVISIONNEREZ-VOUS? IDENTIFIEZ-LES.** (Nom, localisation, transport, délai de livraison, conditions de vente, etc.)

LOCALISATION :

➤ **CRITÈRES DE CHOIX DE LA VILLE OU DE LA MUNICIPALITÉ.**

MUNICIPALITÉ	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS

MAIN-D'ŒUVRE :

AUREZ-VOUS BESOIN D'EMPLOYÉS? (Si oui, combien? Taux horaire? Nombre d'heures de travail/semaine, commission, bonus, ... ?)

➤ **CONTENU À FOURNIR EN ANNEXE**

État des revenus et dépenses (1 an)

États des résultats prévisionnels (3 ans)

Bilans prévisionnels (3 ans)

Budget de caisse prévisionnel (1 an)

Seuil de rentabilité (point mort, 3 ans)

Hypothèses de base ayant servi à la préparation des états prévisionnels

Tableaux des amortissements

Cédules de remboursement des emprunts

Curriculum vitae du ou des partenaire(s)

Bilan personnel du ou des partenaire(s)