



CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT

MRC DE BÉCANCOUR

Centre-du-Québec

Guide de rédaction

PLAN D'AFFAIRES INDUSTRIEL

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 :

➤ EN EMPLOI Temps plein Temps partiel

➤ SANS EMPLOI

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

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

PRÉSENTATION DU PROJET

➤ *NOM DU PROJET OU RAISON SOCIALE DE L'ENTREPRISE :*

➤ *NOM PRÉVUE DU LIEU D'AFFAIRES :*

TÉLÉPHONE () _____ *TÉLÉCOPIEUR ()* _____

DATE PRÉVUE DE DÉMARRAGE : _____

SECTEUR D'ACTIVITÉ : *commercial*
 industriel
 service

DESCRIPTION SOMMAIRE DU PROJET : (domaine d'activités, produits ou services, etc.)

HISTORIQUE DU PROJET : (d'où vient l'idée de partir en affaires)

STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ DÉTAILLÉE :

- *QUELLE SERA LA FONCTION ET LE POURCENTAGE DE PROPRIÉTÉ DE CHACUN DES PARTENAIRES?*

<i>PARTENAIRES</i>	<i>FONCTION</i>	<i>% DE PROPRIÉTÉ</i>

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

- *QUELLES SONT LES FORCES ET FAIBLESSES DES DIRIGEANTS?*

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

LE MARCHÉ CIBLE ET POTENTIEL :

IDENTIFIEZ LE TYPE DE MARCHÉ VISÉ :

Local National
Régional International

➤ IDENTIFIEZ LES LIMITES GÉOGRAPHIQUES DU TERRITOIRE VISÉ.

➤ DÉCRIVEZ VOTRE CLIENTÈLE-CIBLE (Qui sont-ils? Âge, revenu, occupation...)

LA CONCURRENCE :

➤ ÉTABLISSEZ LA LISTE DE VOS CONCURRENTS DIRECTS PAR IMPORTANCE.

Qui sont-ils?	Où sont-ils?	Depuis quand existent-ils?	Leurs forces? Leurs faiblesses?

➤ IDENTIFIEZ LES INSATISFACTIONS EXPRIMÉES PAR LA CLIENTÈLE DE CES CONCURRENTS.

- **QUELS AVANTAGES AUREZ-VOUS SUR VOS CONCURRENTS?**

LES VENTES :

- **COMMENT SERONT EFFECTUÉES LES VENTES?** (*directes, vendeur, catalogue, etc...*)

- **QUEL SERA LE PRIX DE VENTE 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?*)

LA DISTRIBUTION :

- **QUEL SERA VOTRE RÉSEAU DE DISTRIBUTION?**

ÉVALUATION DU COÛT DU PROJET :

- ① Liste des biens et équipements que vous possédez et qui serviront pour votre projet d'entreprise.
- ② Liste des biens et équipements à acquérir.

COÛT DE VOTRE PROJET		
DESCRIPTION	EN MAIN	A ACQUÉRIR (comparez l'achat, neuf ou usagé et la location)
Inventaires :	\$	\$
Équipement et outillage :	\$	\$
Bâtiment :	\$	\$
Terrain :	\$	\$
Équipement de bureau :	\$	\$
Véhicule :	\$	\$
Améliorations locatives :	\$	\$
Autres :	\$	\$
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? Salaire? Nombre d'heures?)

BILAN FINANCIER PERSONNEL

ACTIF (Ce que vous possédez)	PASSIF (Ce que vous devez)
Argent en main :	Solde de cartes de crédit :
REER :	Solde d'emprunt automobile :
Équipement lié au projet :	Solde d'emprunt personnel :
Meubles :	Solde d'emprunt hypothécaire :
Voiture : Année _____ Marque _____	Autres :
Maison, immeuble :	
Autres :	
Total :	Total :