

# **PLAN D'AFFAIRES**



Promoteur(s) :

Nom du projet :

Date :

# Résumé du projet

---

*(Faites un court résumé d'environ une demi-page de votre projet. Dans cette section, on devrait retrouver tous les éléments permettant de comprendre l'essentiel du projet, soit le nombre de promoteurs, s'il s'agit d'une nouvelle entreprise ou d'un rachat, le type de produits ou services, le montant total du projet et le montant demandé à chaque partenaire financier.)*

 ...

---

*Signature du ou des promoteurs*

# Table des matières

---

Projet .....	1
Présentation des promoteurs .....	1
Description de l'entreprise, des produits et services .....	1
Analyse du marché .....	2
Les clients potentiels .....	2
Forces et faiblesses des concurrents.....	2
Positionnement stratégique .....	3
La stratégie de produits.....	3
La stratégie de prix .....	3
La stratégie de distribution .....	3
La stratégie de publicité et promotion.....	3
Production .....	4
Les ressources matérielles.....	4
Les ressources humaines.....	4
Annexes .....	5

# Projet

---

## *Présentation des promoteurs*

<b>Prénom :</b>	<b>Nom :</b>
<b>Adresse :</b>	
<b>Ville :</b>	<b>Code postal :</b>
<b>Téléphone :</b>	<b>Cellulaire :</b>
<b>Courriel :</b>	

*(Copiez et remplissez le tableau pour chaque membre de l'équipe de promoteurs. Faites ensuite un court paragraphe pour chaque membre de l'équipe expliquant vos connaissances et expériences en lien avec le projet)*

 ...

## *Description de l'entreprise, des produits et services*

*(Fournissez l'essentiel des informations nécessaires pour bien comprendre ce qu'est l'entreprise et ce qu'elle fait. Par exemple, les produits qu'elle fabrique ou les services qu'elle offre, le nombre d'employé, le volume des ventes prévu, le statu juridique, la localisation géographique, etc. Dans le cas d'un rachat d'entreprise, indiquez aussi le nom des propriétaires actuels et le chiffre d'affaires actuel.)*

 ...

# Analyse du marché

---

## **Les clients potentiels**

*(Décrivez l'ensemble des personnes ou entreprises qui sont susceptibles d'acheter vos produits ou services. S'il s'agit d'entreprises, faites-en la liste ou encore décrivez-les de façon suffisamment précise pour être capable d'élaborer une liste. S'il s'agit d'individus, identifiez le plus précisément possible leurs caractéristiques socio-économiques [âge, scolarité, niveau économique, style de consommation, etc.] de façon à être capable de développer des moyens de communication efficaces pour les rejoindre.)*

 ...

## **Forces et faiblesses des concurrents**

*(Identifiez l'ensemble des autres entreprises ou individus qui offrent des produits ou services similaires sur le territoire que vous désirez couvrir. Pour chacun, identifiez la principale force et la principale faiblesse. Il peut s'agir ici de qualité des produits, réseau de distribution, image de marque, service à la clientèle, ressources humaines, capacité de production, innovation technologique, prix, etc.)*

 ...

# Positionnement stratégique

---

## **La stratégie de produits**

*(Décrivez précisément vos produits ou services et indiquez de quelle façon ils se distinguent de ceux offerts par vos concurrents)*

 ...

## **La stratégie de prix**

*(Indiquez de quelle façon vous procéderez pour fixer le prix de vos produits ou services. Si vous connaissez déjà ces prix, écrivez-les. Indiquez comment ils se distinguent de ceux de vos concurrents.)*

 ...

## **La stratégie de distribution**

*(Indiquez comment vous procéderez pour distribuer vos produits [réseau de distributeur, par vous-même, en consignation, réseau de vendeurs, etc.]. Si vous connaissez déjà vos distributeurs, énumérez-les. Décrivez de quelle façon cette stratégie se distingue de celle de vos concurrents.)*

 ...

## **La stratégie de publicité et promotion**

*(Indiquez de quelle façon vous procéderez pour faire connaître vos produits. Ces moyens de communication devraient être cohérents avec les caractéristiques de vos clients potentiels énumérées plus haut. Indiquez comment ces moyens de communication se distinguent de ceux utilisés par vos concurrents.)*

 ...

# Production

---

## *Les ressources matérielles*

*(Indiquez tous les biens nécessaires pour démarrer votre projet [équipements, outillage, bâtiments, mobilier, véhicules, etc.]. Dans le cas d'une nouvelle entreprise, faites une liste pour les biens que vous devrez vous procurer et une liste pour les biens que vous possédez déjà. Dans le cas d'un rachat d'entreprise, faites une liste pour les biens compris dans la transaction, une liste pour les biens que vous possédez déjà, et une liste pour les biens que vous devrez acquérir en plus de la transaction.)*



## *Les ressources humaines*

*(Indiquez le nombre d'employés que vous aurez besoins et faites la liste des postes à combler. Pour chaque poste, indiquez les compétences recherchées, s'il s'agit d'un poste saisonnier ou permanent, le nombre d'heures travaillées par semaine et le salaire horaire.)*



# Annexes

---

*Annexe 1*                      *Structure de financement et prévisions financières*

*Annexe 2*                      *Bilan personnel des promoteurs*

*Annexe 3*                      *Curriculum vitae des promoteurs*

*Annexe 4*                      *Autres documents pertinents*



# Annexe 1

*Structure de financement et prévisions financières*

# Annexe 2

*Bilan personnel des promoteurs*

# Annexe 3

*Curriculum vitae des promoteurs*

# Annexe 4

*Autres documents pertinents*