## Nom de l’entreprise

Logo/Photo

Plan d’affaires

Date

Nom de l’auteur

Numéro de téléphone

Adresse courriel

**VUE D’ENSEMBLE DE L’ENTREPRISE**

**Description de l’entreprise**

Présentez un aperçu détaillé de votre entreprise :

* Quels sont les produits et/ou les services offerts?
* Comment l’entreprise fonctionnera-t-elle?
* Y a-t-il un besoin pour votre type d’entreprise?
* Qui seront vos clients?
* Quels seront vos emplacements et vos heures d’ouverture?

|  |
| --- |
|  |

**La proposition de valeur**

Quels avantages le client obtient-il en achetant vos produits et/ou vos services? Qu’est-ce qui rend votre entreprise spéciale et unique et pourquoi les clients devraient-ils choisir votre produit ou service au lieu d’aller ailleurs? Comment votre produit ou service résout-il un problème du client ou améliore-t-il sa vie?

|  |
| --- |
|  |

**Les compétences et l’expérience**

Quelles sont vos compétences et votre expérience en rapport avec l’exploitation de ce genre d’entreprise?

|  |
| --- |
|  |

**Les risques**

Quels sont les risques que votre entreprise pourrait affronter et comment allez-vous les surmonter?

|  |
| --- |
|  |

**Les assurances**

Malgré la planification la plus attentive, l’exploitation d’une entreprise comporte des risques. Pour participer à notre programme, vous devez obtenir une assurance responsabilité civile d’entreprise d’au moins 2 millions de dollars. Il est obligatoire d’obtenir ce type d’assurance et il n’est pas permis d’y substituer la police d’assurance habitation d’un parent ou tout autre type de police d’assurance personnelle pour couvrir les risques de responsabilité. De plus, la police doit nommer la Ville du Grand Sudbury comme autre partie assurée (ce qui peut se faire sans frais additionnels). Lorsque vous planifiez vos besoins en matière d’assurance :

* Indiquez les propositions de prix obtenues des assureurs que vous avez contactés.
* Si vous prévoyez utiliser votre maison ou votre véhicule pour vos activités d’affaires, assurez-vous de consulter votre assureur pour voir si vous aurez besoin d’obtenir une couverture additionnelle.

|  |
| --- |
|  |

**LE PLAN DE MARKETING**

**Le marché cible**

Pensez à vos clients idéaux et dressez une liste de leurs caractéristiques. Tenez compte de ces facteurs, entre autres : profil démographique, emplacement, mode de vie, passe-temps, intérêts, habitudes de consommation. Une bonne connaissance de votre marché cible vous aidera à savoir où et comment faire votre promotion.

|  |
| --- |
|  |

**La concurrence**

Qui sont vos concurrents et qu’est-ce qui fait leur succès? Comment votre entreprise va-t-elle se distinguer de la concurrence?

|  |
| --- |
|  |

**Les prix**

Comment allez-vous fixer le prix de vos produits/services? Facteurs à considérer : les coûts et le temps requis pour fabriquer le produit ou fournir le service; ce que les gens sont prêts à payer pour votre produit/service; et le prix que vos concurrents demandent pour des produits et services pareils ou similaires aux vôtres?

|  |
| --- |
|  |

**La stratégie de vente**

Comment allez-vous vendre vos produits/services à vos clients? Aurez-vous un site Web, un magasin, une présence dans les marchés locaux, etc.? *Toutes les méthodes de vente qui comportent des coûts devront être mentionnées plus tard dans votre PLAN FINANCIER.*

|  |
| --- |
|  |

**Les activités de marketing**

Comment allez-vous faire la promotion de votre nouvelle entreprise pour attirer des clients? *Toutes les activités de marketing qui comportent des coûts devront être mentionnées plus tard dans votre PLAN FINANCIER.*

|  |
| --- |
|  |

**LE PLAN FINANCIER**

**Les projections de vente**

Remplissez le tableau suivant pour estimer votre chiffre de vente à la semaine pour la durée du programme. Utilisez cette information pour remplir la section « Total des revenus » dans vos prévisions de trésorerie.

**\*\*DOUBLE-CLIQUER SUR LE TABLEAU POUR LE MODIFIER \*\***

****

**Le budget de démarrage**

Présentez en détail tout ce dont vous aurez besoin pour établir votre entreprise et l’exploiter pendant les 30 premiers jours. Tenez compte de toutes les dépenses, comme les permis, l’enregistrement de l’entreprise, les frais bancaires, l’assurance, l’équipement, la publicité, le stock de produits, les fournitures de bureau, etc.

*N.B. Vous pouvez dépenser jusqu’à 1500 $ de votre subvention sur les coûts de démarrage. Veuillez contacter le bureau de coordination du programme si vous avez besoin de conseils sur les meilleures façons d’utiliser votre budget de démarrage.*

**\*\*DOUBLE-CLIQUER SUR LE TABLEAU POUR LE MODIFIER \*\***



**Apport de fonds personnels**

Si votre budget de démarrage dépasse les 1500 $, comment allez-vous couvrir la différence?

Y mettrez-vous des fonds personnels, ou compterez-vous sur les ventes pour combler le manque?

**Facteurs à considérer :**

* Pourriez-vous réalistement générer des ventes sans faire les dépenses initiales indiquées dans votre budget?
* Y a-t-il des façons de prioriser les éléments essentiels de manière à lancer votre entreprise plus vite?

**Prévisions de trésorerie**

Estimez le montant du revenu (entrée de fonds) que vous prévoyez générer chaque mois, en incluant votre budget de démarrage dans le premier mois. Puis, indiquez et estimez les dépenses (sortie de fonds) que vous prévoyez pour chaque mois. Soustrayez vos dépenses de vos revenus pour calculer votre profit net ou votre perte nette.

**\*\*DOUBLE-CLIQUER SUR LE TABLEAU POUR LE MODIFIER \*\***

