

Dresser un plan d'affaires

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires?

Un plan d'affaires est un document écrit qui présente dans le détail la façon dont une entreprise – habituellement naissante – compte réaliser ses objectifs. Rédigé d'un point de vue marketing, financier et opérationnel, ce plan est essentiel au démarrage de toute entreprise. Il vous est nécessaire pour demander un prêt, utile pour évaluer vos progrès et pratique pour fixer votre destination et guider vos efforts.

Facteurs à considérer avant de vous lancer :

1. Combien de temps avez-vous pour élaborer votre projet d'entreprise?
2. De combien d'argent disposez-vous?
3. Avez-vous les connaissances et les compétences nécessaires au succès de votre entreprise?
4. Quel est le niveau de risque? Quelle est votre tolérance au risque?
5. Votre entreprise vous permettra-t-elle de gagner votre vie?
6. Sera-t-elle une source de plaisir pour vous?
7. Aura-t-elle une incidence négative sur votre vie familiale?
8. Avez-vous fait appel à des professionnels, par exemple un avocat, un comptable, un planificateur financier, un courtier d'assurances ou un représentant gouvernemental?

Pour savoir pourquoi ces questions sont cruciales, rendez-vous sur cbdc.ca/fr.



1

Introduction :

- + **Date**
- + **Nom de l'entreprise**
- + **Nom du ou des demandeurs**
- + **Coordonnées**, dont le numéro de téléphone et les adresses courriel et postale du ou des demandeurs et de l'entreprise.
- + **Forme juridique :**
 - Société de personnes
 - Société par actions
 - Entreprise individuelle
 - Coopérative
- + **Emplacement proposé pour l'entreprise**



2

Propriété et direction :

- + Dressez la liste des administrateurs, des actionnaires et des employés clés, avec le nom, le poste et les coordonnées de chacun d'entre eux.
- + Définissez les devoirs et responsabilités de la direction et du personnel clé.



3

Profil d'entreprise :

- + **Profil d'entreprise :** Détaillez la nature de l'entreprise et les raisons pour lesquelles elle prospérera.
- + **Dates importantes :** Énoncez les dates importantes pour l'acquisition d'équipement, l'inventaire, la dotation en personnel, le financement et d'autres questions à régler avant le lancement.

LES ÉLÉMENTS CLÉS



4

Profil de l'industrie :

- + **Produits et services :** Dressez la liste de vos produits et services en donnant le plus de détails possible. S'il existe un produit ou un service semblable dans votre zone commerciale, décrivez en quoi votre entreprise peut se démarquer (prix, approvisionnement en matières premières, transport ou autre).
- + **Indiquez si les produits et services de votre entreprise sont saisonniers.**
- + **Donnez vos heures d'ouverture**
- + **Faites le portrait de votre client type** (tranche d'âge, niveau de revenu, etc.) Servez-vous d'autres entreprises ou le grand public? S'il s'agit d'autres entreprises, nommez-les. Avez-vous préparé des lettres d'intention? (Si oui, fournissez-les.)
- + **Zone commerciale :** Votre entreprise visera-t-elle un territoire limité ou rayonnera-t-elle à une plus grande échelle?
- + **Concurrence actuelle :** Qui sont vos concurrents, où se trouvent-ils et depuis combien de temps sont-ils sur le marché? Quelles sont leurs forces et faiblesses?
- + **Justification du marché :** En quoi la zone commerciale visée est-elle un bon choix pour votre projet d'entreprise?
- + **Publicité / Promotion :** Comment comptez-vous publiciser vos produits et services? Indiquez combien il vous en coûtera.
- + **Base de projection :** Où avez-vous obtenu ces renseignements sur le marché? Tenez-vous d'une entreprise semblable, ou vous fondez-vous sur les normes de l'industrie ou sur une autre méthode?



5

Finances :

- + **États financiers antérieurs :** Joignez les états financiers de vos trois dernières années d'exploitation (le cas échéant).
- + **États financiers pro forma :**
 - *Bilans annuels des trois dernières années;*
 - *États des résultats annuels des trois dernières années;*
 - *États des flux de trésorerie, avec projections sur une base mensuelle pour les deux premières années d'exploitation;*
 - *Seuil de rentabilité;*
 - Si vous êtes propriétaire unique, veuillez joindre vos avis d'imposition personnels pour les trois dernières années.
- + **Prévision des ventes :**
 - *Ventes :* Expliquez comment vous avez calculé vos ventes prévues (p. ex. à partir d'un pourcentage du marché total, du nombre d'unités vendues, du prix de vente ou des ventes par unité de temps) par semaine, par mois ou par année.
 - *Coûts en matériel :* Faites un lien direct avec le nombre d'unités vendues.
 - *Rémunération / salaires et avantages sociaux :* Indiquez la rémunération de chaque propriétaire.
 - *Autres dépenses :* Expliquez comment vous avez déterminé les montants indiqués pour chaque catégorie de dépenses; précisez s'ils sont estimatifs ou réels. Veillez à ce que les intérêts et les frais bancaires correspondent à l'endettement projeté dans votre demande de prêt.
 - *Autres revenus :* Énoncez clairement tout autre revenu, et indiquez-en le caractère ponctuel ou permanent.
 - *Retraits et impôt :* Si l'entreprise n'est pas constituée en personne morale, prenez soin d'indiquer le total des sommes retirées par le propriétaire ou par l'ensemble des associés. Tenez également compte de l'impôt payable sur les profits.

Communiquez avec nous pour en apprendre davantage sur l'élaboration d'un plan d'affaires. Nous avons 41 bureaux répartis à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve-et-Labrador.

Suivez-nous sur : [f AACBDC](https://www.facebook.com/AACBDC) [t @CBDCAtlantic](https://twitter.com/CBDCAtlantic) [y @AtlanticCBDCs](https://www.youtube.com/channel/UCAtlanticCBDCs) [in Atlantic Association of CBDCs](https://www.linkedin.com/company/AtlanticAssociationofCBDCs)