###### C:\Users\sadcadm\Desktop\SADC Matagami RGB.jpg

###### PLAN D’AFFAIRES

**(Nom de l’entreprise)**

**Préparé par :**

**(Nom du ou des promoteurs)**

**En collaboration avec :**

**LA SOCIÉTÉ D’AIDE AU DÉVELOPPEMENT**

**DES COLLECTIVITÉS DE MATAGAMI**

**Date**

***TABLE DES MATIÈRES***

[1. PRÉSENTATION SOMMAIRE DU PROJET 2](#_Toc317171623)

[2. LE PROJET 2](#_Toc317171624)

[2.1 Historique du projet 2](#_Toc317171625)

[2.2 Mission de l’entreprise 2](#_Toc317171626)

[2.3 Description du projet 2](#_Toc317171627)

[2.4. Aspect juridique 2](#_Toc317171628)

[**2.4.1** **Forme juridique** 2](#_Toc317171629)

[**2.4.2** **Répartition de l’entreprise** 2](#_Toc317171630)

[2.5 Calendrier de réalisation 2](#_Toc317171631)

[3. LE PROMOTEUR 2](#_Toc317171632)

[3.1 Profil du / des promoteur (s) (voir curriculum vitae à l’annexe 1) 2](#_Toc317171633)

[3.2 Bilan personnel (Voir annexe 2) 2](#_Toc317171634)

[3.3 Assurance 2](#_Toc317171635)

[4. LE MARKETING 2](#_Toc317171636)

[4.1 Les produits et les services offerts 2](#_Toc317171637)

[4.2 Le marché 2](#_Toc317171638)

[**4.2.1** **Le secteur et ses tendances, les particularités du secteur d’activité** 2](#_Toc317171639)

[**4.2.2** **Réglementation** 2](#_Toc317171640)

[**4.2.3** **La clientèle visée** 2](#_Toc317171641)

[**4.2.4** **Le marché potentiel, possibilités de part de marché** 2](#_Toc317171642)

[4.3 La concurrence 2](#_Toc317171643)

[4.4 Stratégie de mise en marché 2](#_Toc317171644)

[**4.4.1** **Publicité et promotion** 2](#_Toc317171645)

[**4.4.2** **Stratégie de produit/service et de prix** 2](#_Toc317171646)

[**4.4.3** **Politique de service à la clientèle** 2](#_Toc317171647)

[5. LES OPÉRATIONS 2](#_Toc317171648)

[5.1 La production 2](#_Toc317171649)

[5.2 Localisation de l’entreprise et territoire desservi 2](#_Toc317171650)

[5.3 L’approvisionnement 2](#_Toc317171651)

[5.4 Réseau de distribution 2](#_Toc317171652)

[5.5 Structure organisationnelle 2](#_Toc317171653)

[6. LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES 2](#_Toc317171654)

[6.1 Description des immobilisations 2](#_Toc317171655)

[6.2 Structure de financement 2](#_Toc317171656)

[6.3 Analyses des ventes 2](#_Toc317171657)

[6.4 Les états financiers prévisionnels 2](#_Toc317171658)

# PRÉSENTATION SOMMAIRE DU PROJET

Date de démarrage prévue : Cliquez ici pour taper du texte.

Nom de l’entreprise: Cliquez ici pour taper du texte.

Nom(s) du (des) promoteur (s): Cliquez ici pour taper du texte.

Expérience (s) du (des) Cliquez ici pour taper du texte.

Promoteur (s):

Services offerts : Cliquez ici pour taper du texte.

Adresse d’affaires : Cliquez ici pour taper du texte.

Téléphone : Cliquez ici pour taper du texte.

Télécopieur : Cliquez ici pour taper du texte.

Courriel : Cliquez ici pour taper du texte.

Site internet : Cliquez ici pour taper du texte.

Création d’emploi : Cliquez ici pour taper du texte.

Investissement total ($) : Cliquez ici pour taper du texte.

Investissement personnel($) : Cliquez ici pour taper du texte.

Chiffre d’affaires prévu($) : Première année : Cliquez ici pour taper du texte.

 Deuxième année : Cliquez ici pour taper du texte.

 Troisième année : Cliquez ici pour taper du texte.

Bénéfice net prévu($) : Première année : Cliquez ici pour taper du texte.

 Deuxième année : Cliquez ici pour taper du texte.

 Troisième année : Cliquez ici pour taper du texte.

# 2. LE PROJET

## 2.1 Historique du projet

 Cliquez ici pour taper du texte.

## 2.2 Mission de l’entreprise

Cliquez ici pour taper du texte.

## 2.3 Description du projet

Cliquez ici pour taper du texte.

## 2.4. Aspect juridique

### **2.4.1 Forme juridique**

Cliquez ici pour taper du texte.

### **2.4.2 Répartition de l’entreprise**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Partenaires / Actionnaires** | **Mise de fonds ($)** | **% de propriété** |
| **Argent** | **Transfert d’actifs** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## 2.5 Calendrier de réalisation

|  |  |
| --- | --- |
| **Étapes de réalisation** | **Échéancier** |
| Étude de marché |  |
| Rédaction du plan d’affaires incluant les prévisions financières |  |
| Faire un premier contact auprès de personnes ressources (avocats, notaires, comptables, assurances, etc.) |  |
| Forme juridique de l’entreprise |  |
| Obtention des permis municipaux, de l’environnement et gouvernementaux |  |
| Recherche de financement |  |
| Construction et aménagement du bâtiment ou du local |  |
| Achat des équipements, machinerie et fournitures |  |
| Approvisionnement en matières premières et fournitures |  |
| Publicité et marketing |  |
| Embauche de la main-d’œuvre |  |
| Démarrage de l’entreprise |  |
| Autres |  |

#

# 3. LE PROMOTEUR

## 3.1 Profil du / des promoteur (s) (voir curriculum vitae à l’annexe 1)

**Noms et coordonnées des promoteurs**

|  |  |
| --- | --- |
| Nom |  |
| Âge |  |
| Occupation |  |
| Adresse |  |
| Téléphone  |  |
| Expérience pertinente |  |
| Formation pertinente |  |
| Habiletés, connaissances et aptitudes particulières |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Nom |  |
| Âge |  |
| Occupation |  |
| Adresse |  |
| Téléphone  |  |
| Expérience pertinente |  |
| Formation pertinente |  |
| Habiletés, connaissances et aptitudes particulières |  |

## 3.2 Bilan personnel (Voir annexe 2)

## 3.3 Assurance

Cliquez ici pour taper du texte.

# 4. LE MARKETING

## 4.1 Les produits et les services offerts

Cliquez ici pour taper du texte.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produits ou services** | **Description détaillée** | **Prix de vente ($)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

##

## 4.2 Le marché

### **4.2.1 Le secteur et ses tendances, les particularités du secteur d’activité**

Cliquez ici pour taper du texte.

### **4.2.2 Réglementation**

Cliquez ici pour taper du texte.

### **4.2.3 La clientèle visée**

Cliquez ici pour taper du texte.

### **4.2.4 Le marché potentiel, possibilités de part de marché**

 Cliquez ici pour taper du texte.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Nombre réel de personnes** | **% visé** | **Prix ($)****(produit ou service)** | **Marché potentiel réel $ (nombre pers. x % visé x prix)** |
| **Année 1** |  |  |  |  |
| **Année 2** |  |  |  |  |
| **Année 3** |  |  |  |  |

## 4.3 La concurrence

|  |
| --- |
| **Nom du concurrent no 1 :**  |
| **Critères d’analyse** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Prix |  |  |
| Qualité |  |  |
| Service à la clientèle |  |  |
| Force de vente |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |
| Localisation |  |  |
| Encrage dans le milieu |  |  |
| **Nom du concurrent no 2 :** |
| **Critères d’analyse** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Prix |  |  |
| Qualité |  |  |
| Service à la clientèle |  |  |
| Force de vente |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |
| Localisation |  |  |
| Encrage dans le milieu |  |  |
| **Nom du concurrent no 3 :** |
| **Critères d’analyse** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Prix |  |  |
| Qualité |  |  |
| Service à la clientèle |  |  |
| Force de vente |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |
| Localisation |  |  |
| **Nom du concurrent no 4 :** |
| **Critères d’analyse** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Prix |  |  |
| Qualité |  |  |
| Service à la clientèle |  |  |
| Force de vente |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |
| Localisation |  |  |
|  |  |  |
| **Mon entreprise** |
| **Critères d’analyse** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Prix |  |  |
| Qualité |  |  |
| Service à la clientèle |  |  |
| Force de vente |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |
| Localisation |  |  |

##

## 4.4 Stratégie de mise en marché

### **4.4.1 Publicité et promotion**

Cliquez ici pour taper du texte.

**Estimé du budget publicitaire annuel**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Période** | **Pourcentage des ventes annuelles** | **Montant estimé** |
| **Démarrage** |  $ |
| **1ière année** |  % des ventes nettes |  $ |
| **2e année** |  % des ventes nettes |  $ |
| **3e  année** |  % des ventes nettes |  $ |

**Répartition mensuelle du budget publicitaire**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mois** | **%du budget** | **Moyens utilisés** |
| Janvier |  |  |
| Février |  |  |
| Mars |  |  |
| Avril |  |  |
| Mai |  |  |
| Juin |  |  |
| Juillet |  |  |
| Août |  |  |
| Septembre |  |  |
| Octobre |  |  |
| Novembre |  |  |
| Décembre |  |  |
| Total | 100% |  |

**Publicité de lancement de l’entreprise**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Description**  | **Quantité** | **Coût** |
| Création publicitaire  |  |  |
| En-tête de lettres |  |  |
| Cartes professionnelles |  |  |
| Circulaires |  |  |
| Dépliants |  |  |
| Autres imprimés administratifs |  |  |
| Lettrage du véhicule, de la vitrine |  |  |
| Panneaux, affiches et décoration  |  |  |
| Publicité dans les hebdomadaires |  |  |
| Publicité dans les quotidiens |  |  |
| Publicité dans les revues spécialisées |  |  |
| Radio |  |  |
| Télévision |  |  |
| **Montant total** |  |

### **4.4.2 Stratégie de produit/service et de prix**

Cliquez ici pour taper du texte.

**Politique de prix**

Comment fixerez-vous vos prix : selon la marge de profit souhaitée, selon le prix de la concurrence, selon les conseils de vos fournisseurs, selon un taux horaire (pour une entreprise de services)? Quelle est la sensibilité du client au prix ?

Cliquez ici pour taper du texte.

**Politique d’escompte ou de crédit**

(Quel rabais accorderez-vous aux clients réguliers ou aux clients qui achètent en grande quantité?) (Combien de jours accorderez-vous aux clients pour payer?)

Cliquez ici pour taper du texte.

**Stratégie de prix par rapport aux concurrents**

(Votre prix est-il inférieur ou supérieur aux concurrents? Votre produit a-t-il un style plus attirant? A-t-il plus d’utilité que ceux de vos concurrents? Est-il plus facile à entretenir?)

 Cliquez ici pour taper du texte.

### **4.4.3 Politique de service à la clientèle**

Cliquez ici pour taper du texte.

# 5. LES OPÉRATIONS

## 5.1 La production

Cliquez ici pour taper du texte.

## 5.2 Localisation de l’entreprise et territoire desservi

 Cliquez ici pour taper du texte.

## 5.3 L’approvisionnement

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produits | **Fournisseurs** | **Conditions**Délai de livraisonCoûts de transportConditions de paiement | **% des achats**(approximatif) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## 5.4 Réseau de distribution

Cliquez ici pour taper du texte.

## 5.5 Structure organisationnelle

**5.5.1 L’équipe de travail**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Employés | **Tâches** | **Taux horaire** | **Nbre h/s** | **Salaire** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**5.5.2 Collaborateurs externes**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Collaborateurs externes | **Nom** | **Coût annuel** |
| Comptable |  |  |
| **Avocat** |  |  |
| **Notaire** |  |  |
| **Mentor** |  |  |
| **Autres** |  |  |

**5.5.3 Philosophie de gestion des ressources humaines**

Cliquez ici pour taper du texte.

# 6. LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

## 6.1 Description des immobilisations

Immobilisations en main (ce que vous possédez déjà)

|  |  |
| --- | --- |
| **Description des immobilisations** | **Valeur marchande estimée** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **TOTAL** |  |

Immobilisations à acquérir

|  |  |
| --- | --- |
| **Description des immobilisations** | **Valeur marchande estimée** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **TOTAL** |  |

## 6.2 Structure de financement

* Dans la colonne de gauche, vous devez indiquer le coût total de votre projet
* Dans la colonne de droite, vous indiquez les sources de financement de votre projet
* Le total des deux colonnes doit être identique

|  |  |
| --- | --- |
| **Coûts** | **Source de financement**  |
| Fonds de roulement | $$$ | Mise de fonds | $$$ |
| Argent liquide |  | Argent comptant |  |
| Inventaire de départ |  | Transfert d’actifs |  |
| Frais de démarrage |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Immobilisations |  | Emprunts |  |
| Terrain |  | Prêt à court terme |  |
| Bâtiment |  | Prêt à long terme |  |
| Améliorations locatives |  | Marge de crédit |  |
| Mobilier |  |  |  |
| Équipements |  | Prêt |  |
| Voiture |  | Prêt SADC |  |
| Autres |  | Prêt CLD |  |
|  |  | SOLIDE |  |
|  |  |  |  |
|  |  | Subventions |  |
|  |  | Jeunes promoteurs |  |
|  |  | Économie sociale |  |
|  |  |  |  |
|  |  | Autres |  |
|  |  |  |  |
| **Total** |  | **Total** |  |

## 6.3 Analyses des ventes

* Répartissez vos ventes sur les douze mois de l’année
* Vous devez tenir compte des périodes où la consommation de vos produits ou services est la plus forte (Été, Noël, Pâques etc.)
* Refaites cet exercice pour chacun de vos produits ou services.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Mois** | **Ventes ($)****année 1** | **Ventes ($)** **année 2** | **Ventes ($)****année 3** |
| **Janvier** |  |  |  |
| **Février** |  |  |  |
| **Mars** |  |  |  |
| **Avril** |  |  |  |
| **Mai** |  |  |  |
| **Juin** |  |  |  |
| **Juillet** |  |  |  |
| **Août** |  |  |  |
| **Septembre** |  |  |  |
| **Octobre** |  |  |  |
| **Novembre** |  |  |  |
| **Décembre** |  |  |  |
| **Total ventes annuelles** |  |  |  |

## 6.4 Les états financiers prévisionnels

**États des résultats prévisionnels pour l’exercice se terminant le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Revenus** |  |  |  |  |
| Ventes | 1 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Autres revenus | 2 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Total des revenus (1+2) | 3 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| **Coût des marchandises vendues** |  |  |  |  |
| Stock au début | 4 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| + Achats matières premières et fournitures | 5 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Moins Stock de la fin | 6 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Coût total des marchandises vendues (4 + 5- 6) | 7 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| **Bénéfice brut (3-7)** | 8 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| **Frais de vente et d’administration** |  |  |  |  |
| Salaires et avantages sociaux | 9 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Frais de représentation | 10 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Publicité et promotion | 11 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Dépenses de roulant | 12 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Loyer | 13 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Entretien et réparations | 14 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Électricité et chauffage | 15 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Taxes et permis | 16 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Assurances | 17 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Honoraires professionnels | 18 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Fournitures de bureau | 19 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Télécommunications (téléphone, fax, Internet) | 20 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Total des frais (9 à 20) | 21 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| **Frais financiers** |  |  |  |  |
| Intérêts et frais bancaires | 22 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Intérêt sur dette à court terme | 23 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Intérêt sur dette à long terme | 24 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Total des frais financiers (22 à 24) | 25 |  |  |  |
| **Bénéfice (perte) avant impôt (8-21-25)** | 26 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Amortissement | 27 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| Impôt | 28 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_$ |
| **Bénéfice net (perte nette) (26-27-28)** |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**Bilan prévisionnel**

#### Au\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Date

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Actif** |  |  |  |
| **Actif à court terme** |  |  |  |
| Encaisse | $ | $ | $ |
| Compte-clients | $ | $ | $ |
| Stocks | $ | $ | $ |
| Autres | $ | $ | $ |
| **Total de l’actif à court terme** | $ | $ | $ |
| **Immobilisations** |  |  |  |
| Terrain | $ | $ | $ |
| Bâtiment | $ | $ | $ |
| Machinerie | $ | $ | $ |
| Équipements et outillage | $ | $ | $ |
| Matériel roulant | $ | $ | $ |
| Autres | $ | $ | $ |
| Moins : les amortissements | $ | $ | $ |
| Total des immobilisations | $ | $ | $ |
| **Total de l’actif** | **$** | **$** | **$** |
|  |  |  |  |
| **Passif** |  |  |  |
| **Passif à court terme** |  |  |  |
| Comptes fournisseurs | $ | $ | $ |
| Emprunt à court terme | $ | $ | $ |
| Marge de crédit | $ | $ | $ |
| Partie de la dette échéant à moins d’un an | $ | $ | $ |
| **Total du passif à court terme** | **$** | **$** | **$** |
|  |  |  |  |
| **Passif à long terme** |  |  |  |
| Dette à long terme | $ | $ | $ |
| Hypothèque | $ | $ | $ |
| Subventions reportées | $ | $ | $ |
| **Total du passif à long terme** | $ | $ | $ |
|  |  |  |  |
| **CAPITAL** |  |  |  |
| Capital actions ou mise de fonds | $ | $ | $ |
| Bénéfices non répartis | $ | $ | $ |
| Prélèvements | $ | $ | $ |
| **Total de l’avoir du propriétaire** | **$** | **$** | **$** |
|  |  |  |  |
| **TOTAL DU PASSIF ET DE L’AVOIR** **DU PROPRIÉTAIRE** | **$** | **$** | **$** |

**budget de caisse prévisionneL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Total** | **Janv.** | **Fév.** | **Mars** | **Avril** | **Mai** | **Juin** | **Juil.** | **Août** | **Sept.** | **Oct.** | **Nov.** | **Déc.** |
| **Recettes** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ventes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunt court terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunt long terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mise de fonds |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Aides financières |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Autres revenus |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total des encaissements |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| sorties de fonds |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Salaires et avantages sociaux |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Frais de représentation |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Publicité et promotion |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dépenses de roulant |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Loyer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Entretien et réparations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Électricité et chauffage |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Taxes et permis |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Assurances |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Honoraires professionnels |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fournitures de bureau |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Télécommunications |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Achats de matières premières |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Frais bancaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Intérêt dette à long terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Intérêt dette à court terme |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prélèvements ou dividendes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Impôts |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Autres frais |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total des décaissements |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaissement moins décaissements |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaisse au début |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaisse à la fin |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

#### **calcul du Seuil de rentabilité**

Le seuil de rentabilité permet de déterminer le niveau des ventes où l’entreprise ne subit ni perte, ni profit.

|  |  |
| --- | --- |
| Seuil de rentabilité ou point mort = | Frais fixes |
| 1- | Frais variables |
|  | Ventes |

|  |  |
| --- | --- |
| Votre calcul |  |
| 1- |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Frais fixes** | **$** |
| Salaire administration et avantages sociaux |  |
| Loyer |  |
| Permis et taxes |  |
| Assurances |  |
| Publicité et promotion |  |
| Fournitures de bureau |  |
| Honoraires professionnels |  |
| Intérêts emprunt à long terme |  |
| Frais bancaires |  |
| Amortissements |  |
| Autres |  |
| **Total des frais fixes** |  |
|  |  |
| **Frais variables** | **$** |
| Achats matières premières et fournitures |  |
| Salaire production et avantages sociaux |  |
| Électricité et chauffage |  |
| Frais de déplacement |  |
| Dépenses de roulant |  |
| Télécommunications |  |
| Entretien et réparations |  |
| Impôts |  |
| Autres |  |
| **Total des frais variables** |  |

**Annexe 1**

**Curriculum vitae**

*Curriculum vitae*

Nom du promoteur

Adresse

Ville

Code postal

Téléphone

Langue parlée et écrite

**Expériences professionnelles** (la plus récente en premier)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date**  | **employeur** | **titre et fonctions** |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |

**Formation** (la plus récente en premier)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date**  | **Institutions** | **Diplômes et spécialisation** |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |

**Autres formations** (la plus récente en premier)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date**  | **Institutions** | **Diplômes et spécialisation** |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |

**Réalisations et implications personnelles** (pertinentes au projet d’entreprise)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date**  | **organismes** | **fonctions** |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |
| Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. | Cliquez ici pour taper du texte. |

**Loisirs**

|  |
| --- |
| Cliquez ici pour taper du texte. |
|  |
|  |

**Références**

|  |
| --- |
| Fournies sur demande |
|  |

***Nom du promoteur***

**Annexe 2**

**bilan personnel**

###### Bilan personnel

**Nom :** Cliquez ici pour taper du texte.

**Téléphone :** Cliquez ici pour taper du texte.

**Numéro d’assurance sociale :** Cliquez ici pour taper du texte.

**En date du :**  Cliquez ici pour taper du texte.

|  |
| --- |
| **actif** |
| **Argent en banque** | **description** | **total** |
| Compte courant |  |  |
| Placement (pas les REER) |  |  |
|  |  |  |
| **Valeurs négociables** |  |  |
| Actions |  |  |
| Obligations |  |  |
| REER |  |  |
|  |  |  |
| **Assurance-vie** (valeur de rachat) |  |  |
|  |  |  |
|  |
| **Automobile** (valeur marchande) | **Marque** | **Modèle** | **Année** | **Valeur** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  | **total** |  |
|  |
| **Immeuble** (valeur marchande) | **Adresse** | **Prix coutant** | **Année d’achat** | **Valeur** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  | **total** |  |
|  |
| **Autres actifs** (bijoux, collection, etc.) | **Valeur** |
|  |  |
|  |  |

**TOTAL DE L’ACTIF : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |
| --- |
| **PASSIF** |
| **Emprunts** | **Prêteur** | **Mensualité** | **Solde** |
| Carte de crédit |  |  |  |
| Carte de crédit |  |  |  |
| Carte de crédit |  |  |  |
| Marge de crédit |  |  |  |
| Hypothèque |  |  |  |
| Prêt auto |  |  |  |
| Autres prêts |  |  |  |
| Impôts et taxes à payer |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **VALEUR NETTE (ACTIF – PASSIF)** | $\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

|  |  |
| --- | --- |
| **TOTAL DU PASSIF** |  $\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

|  |
| --- |
| **CAUTIONS ET / OU ENGAGEMENTS INDIRECTS (Incluant les pensions alimentaires)** |
| **Nature** | **Pour le bénéfice de :** | **Montant** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **AUTRES DÉPENSES** |
| **Taxes municipales & scolaires** (si vous déclarez un immeuble) | **Mensualité** |
| **Loyer** |  |
| Assurances |  |
| Autres  (spécifiez) : |  |

 **Je certifie que les renseignements contenus dans le présent document sont véridiques, exacts et complets et comprends que la SADC de Matagami les utilisera pour déterminer ma solvabilité.**

De plus, j'autorise la SADC de Matagami à obtenir, de la manière qu'ils le jugeront satisfaisante, tous les renseignements nécessaires et sans limiter la qualité de ce qui précède et l'autorise à obtenir les informations concernant la divulgation de mon crédit, quelle qu'en soit la source, l'informateur étant autorisé par la présente à lui fournir ces renseignements, et ce, nonobstant la loi sur la confidentialité

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Signature Date

**Références utiles qui vous permettent d’être mieux informé.**

|  |
| --- |
| **Gouvernement du Canada** |
| Portail du Gouvernement du Canada | [www.canada.gc.ca](http://www.canada.gc.ca) |
| Développement Économique Canada | [www.dec-ced.gc.ca](http://www.dec-ced.gc.ca)  |
| Industrie Canada | [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)  |
| Revenu Canada | [www.cra-arc.gc.ca](http://www.cra-arc.gc.ca)  |

|  |
| --- |
| **Gouvernement du québec** |
| Portail du Gouvernement du Québec | [www.gouv.qc.ca](http://www.gouv.qc.ca)  |
| Ministère Développement Économique, Innovation et Exportation | [www.mdeie.gouv.qc.ca](http://www.mdeie.gouv.qc.ca)  |
| Revenu Québec | [www.revenu.gouv.qc.ca](http://www.revenu.gouv.qc.ca)  |
| Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation  | [www.mapaq.gouv.qc.ca](http://www.mapaq.gouv.qc.ca)  |
| Ministère du Développement durable, de l’Environnement et des Parcs | [www.mddep.gouv.qc.ca](http://www.mddep.gouv.qc.ca)  |
| **Ministère des Ressources naturelles et de la Faune** | [www.mrnfp.gouv.qc.ca](http://www.mrnfp.gouv.qc.ca)  |
| Ministère du Tourisme | [www.bonjourquebec.com](http://www.bonjourquebec.com)  |

|  |
| --- |
| **Services aux entrepreneurs** |
| Services aux Entreprises - Québec | [www.entreprises.gouv.qc.ca](http://www.entreprises.gouv.qc.ca)  |
| Entreprises Canada | [www.entreprisescanada.gc.ca](http://www.entreprisescanada.gc.ca)  |
| Info Entrepreneurs | [www.infoentrepreneurs.org](http://www.infoentrepreneurs.org)  |

|  |
| --- |
| **Informations corporatives et légales** |
| Registraire des Entreprises du Québec | [www.req.gouv.qc.ca](http://www.req.gouv.qc.ca)  |
| Registre des Droits Personnels et Réels Mobiliers | [www.rdprm.gouv.qc.ca](http://www.rdprm.gouv.qc.ca/)  |

|  |
| --- |
| **Ressources humaines** |
| Commission des normes du travail du Québec | [www.cnt.gouv.qc.ca](http://www.cnt.gouv.qc.ca)  |
| Régie des rentes du Québec | [www.rrq.gouv.qc.ca](http://www.rrq.gouv.qc.ca)  |
| Commission de la Santé et Sécurité au Travail | [www.csst.qc.ca](http://www.csst.qc.ca)  |

|  |
| --- |
| **Support au financement** |
| Banque de Développement du Canada | [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)  |
| Investissement Québec | [www.investquebec.com](http://www.investquebec.com)  |
| Exportation Développement Canada | [www.edc.ca](http://www.edc.ca)  |

|  |
| --- |
| **Exportation-Importation** |
| Canada International | [www.canadainternational.gc.ca](http://www.canadainternational.gc.ca)  |
| ExportSource.ca | [www.exportsource.ca](http://www.exportsource.ca)  |
| ImportSource.ca | [www.importsource.ca](http://www.importsource.ca)  |
| Agence canadienne de développement international | [www.acdi-cida.gc.ca](http://www.acdi-cida.gc.ca)  |

|  |
| --- |
| **Recherche et développement** |
| Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) | [www.icriq.com](http://www.icriq.com)  |
| Conseil national de recherches du Canada | [www.nrc-cnrc.gc.ca](http://www.nrc-cnrc.gc.ca)  |
| Centre de recherche et développement sur les aliments | <http://res2.agr.gc.ca/crda/>  |
| Conseil canadien des Normes | [www.scc.ca](http://www.scc.ca)  |
| Bureau de normalisation du Québec | [www.bnq.qc.ca](http://www.bnq.qc.ca)  |

|  |
| --- |
| **Brevet – Propriété intellectuelle** |
| Office de la propriété intellectuelle du Canada | [www.cipo.gc.ca](http://www.cipo.gc.ca)  |
| United States Patent and Trademark Office | [www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)  |
| Office Européen des Brevets | <http://ep.espacenet.com/>  |
| Organisation Mondiale de la propriété intellectuelle | [www.wipo.int](http://www.wipo.int)  |

|  |
| --- |
| **Sources statistiques** |
| Statistiques Canada | [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)  |
| Institut de la statistique du Québec | [www.stat.gouv.qc.ca](http://www.stat.gouv.qc.ca)  |