
Table des matières

	<u>Page</u>
1. Le projet d'entreprise	2
1.1 Identification	2
1.2 Historique	3
1.3 Sommaire	4
1.4 Les ressources humaines.....	4
2. Le contexte d'affaires	5
2.1 Les produits et le marché de l'entreprise.....	5
2.2 Législation	5
2.3 La concurrence	6
3. Le promoteur	7
3.1 Curriculum vitae	7
3.2 Informations complémentaires.....	10
3.3 Bilan personnel	10
4. Analyse des forces et faiblesses.....	13
4.1 Forces et faiblesses de l'entreprise.....	13
4.2 Forces et faiblesses de la direction.....	13
4.3 Forces et faiblesses du marché.....	13
4.4 Pourquoi j'ai besoin de Stratégie Jeunesse ?.....	13
5. Le financement et les prévisions financières	14
5.1 Besoins et sources de financement	14
5.2 Les garanties détenues par d'autres créanciers.....	15
5.3 Prévisions financières	15

Exemples de documents à annexer au plan d'affaires :

(Lettres d'intention d'affaires, curriculum vitae, bilan personnel, liste de prix, charte de la compagnie, plan d'aménagement, permis, soumissions, articles de journaux ou de magazines, etc. ...)

1. Le projet d'entreprise

1.1 Identification

NOM DU PROJET : _____

Nom de l'entreprise : _____

Forme juridique : _____

Adresse du lieu d'affaires :

No. civique et rue _____

Ville / prov. _____

Code postal _____

Téléphone _____

Télécopieur _____

Courrier électronique _____

COORDONNÉES PERSONNELLES

Promoteur _____

No. civique et rue _____

Ville / prov. _____

Code postal _____

Téléphone _____

Date de naissance _____

Répartition de la propriété _____

Promoteur _____

No. civique et rue _____

Ville / prov. _____

Code postal _____

Téléphone _____

Date de naissance _____

Répartition de la propriété _____

3. Le promoteur

3.1 Curriculum vitae

Complétez le modèle de curriculum vitae aux pages suivantes et joindre une photocopie des diplômes et/ou attestations et/ou relevés de notes.

(Ne pas compléter cette partie si vous possédez une copie de votre curriculum vitae à jour qui sera annexée au document).

Curriculum vitae

FORMATION SCOLAIRE

Date

Diplôme et/ou spécialité _____

Institution _____

Ville _____

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

Diplôme et/ou spécialité _____

Institution _____

Ville _____

Nbr. d'heures et/ou d'unités et/ou de crédits ____

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

a) Nom et numéro de téléphone de l'employeur :

Poste occupé et dates d'emploi :

_____ De : _____ À : _____

Poste à temps plein

Poste à temps partiel

Fonctions : _____

b) Nom et numéro de téléphone de l'employeur :

Poste occupé et dates d'emploi :

_____ De : _____ À : _____

Poste à temps plein

Poste à temps partiel

Fonctions : _____

c) Nom et numéro de téléphone de l'employeur :

Poste occupé et dates d'emploi :

_____ De : _____ À : _____

Poste à temps plein

Poste à temps partiel

Fonctions : _____

ACTIVITÉS PARAPROFESSIONNELLES

a) Nom de l'organisme :

Titre et période :

_____ De : _____ À : _____

Fonctions :

b) Nom de l'organisme :

Titre et période :

_____ De : _____ À : _____

Fonctions :

IMPLICATIONS SOCIALES (bénévole, membre d'un club, etc.)

INTÉRÊTS ET PASSE-TEMPS

3.2 Informations complémentaires

a) Avez-vous d'autres sources de revenus ? (CSST, RAAQ, fonds de pensions, etc.)

oui combien _____ \$ par mois non

b) Avez-vous déjà fait une faillite personnelle ou déposé un avis d'intention à des créanciers ? oui non

Avez-vous déjà fait une faillite d'entreprise ou déposé un avis d'intention à des créanciers ? oui non

Si oui à quel date avez-vous été libéré ? _____

c) Avec quelle institution financière faites-vous affaires ?

Institution _____ Responsable _____

Institution _____ Responsable _____

3.3 Bilan personnel

Complétez votre bilan personnel à la page suivante en décrivant ce que vous possédez et les dettes que vous détenez à ce jour. Inscrivez la valeur marchande de vos actifs (valeur actuelle) et/ou municipale dans le cas de votre résidence.

Il est important de bien compléter le bilan personnel selon votre situation personnelle, par exemple, il faut considérer les éléments suivants :

- Inscrivez la valeur marchande (valeur actuelle) de vos biens, c'est-à-dire, la somme d'argent que vous pourriez recevoir aujourd'hui pour la vente de l'un de vos actifs ;
- Considérez la valeur nette de vos actifs, par exemple, pour la possession d'une propriété, inscrivez la valeur municipale aux actifs et la valeur de l'hypothèque résiduelle à ce jour ;
- Dans le cas où vous partagez une résidence avec votre conjoint(e), veuillez inscrire la moitié de la valeur municipale, ainsi que de l'hypothèque s'y rattachant.

Bilan personnel

(Complétez le bilan personnel pour chacun des partenaires)

Bilan personnel de : _____

N.A.S. : _____

En date du : _____

ACTIF

Argent en main : _____ \$

Dépôts (caisse, banque, autres) : _____

R.E.E.R. _____

R.E.E.R. _____

Fonds de pension : nom _____

Autres placements : _____

Actions (valeur en bourse) : _____

Fonds mutuels : _____

Obligations d'épargnes, obligations municipales, coupons : _____

Valeur de rachat sur assurance-vie, s'il y a lieu : _____

Immeuble (**valeur municipale**) : (**joindre copie de l'évaluation**) _____

Automobile (valeur marchande) : _____

Année : _____ Marque : _____

Automobile (valeur marchande) : _____

Année : _____ Marque : _____

Inventaire (pour votre entreprise) : _____

Liste d'équipements (pour votre entreprise) : _____

Liste d'équipements de bureau (pour votre entreprise) : _____

Autres matériels roulants : _____

Autres éléments de l'actif : _____

TOTAL _____ \$

PASSIF

Marge de crédit personnelle : _____

Prêt personnel : _____

Compagnie de crédit : _____

Emprunt sur police d'assurance : _____

Hypothèques : (**joindre relevé de la dette**) _____

Cartes de crédit : _____

Cartes de crédit : _____

Impôts ou taxes exigibles : _____

Particuliers et autres éléments du passif : _____

TOTAL _____ \$

AVOIR NET _____ \$

J'AFFIRME QUE LES RENSEIGNEMENTS SUR CE FORMULAIRE SONT VÉRIDIQUES

Date : _____ Signature : _____

BILAN PERSONNEL (SUITE)

Bilan personnel de : _____

N.A.S. : _____

En date du : _____

CAUTIONNEMENTS OU ENDOSSEMENT :

Nom de la personne ou de l'entreprise	Montant (\$)	Date de début	Date de fin

J'AFFIRME QUE LES RENSEIGNEMENTS SUR CE FORMULAIRE SONT VÉRIDIQUES

Date : _____ Signature : _____

4. Analyse des forces et des faiblesses

4.1 Forces et faiblesses de l'entreprise

FORCES	FAIBLESSES

4.2 Forces et faiblesses de la direction

FORCES	FAIBLESSES

4.3 Forces et faiblesses du marché

FORCES	FAIBLESSES

4.4 Pourquoi j'ai besoin de Stratégie Jeunesse ?

5. Le financement et les prévisions financières

5.1 Besoins et sources de financement

BESOINS/actif

ACTIF À COURT TERME

Frais de départ		_____	\$
Fonds de roulement		_____	
Inventaire	déjà acquis	_____	
	à être acquis	_____	

IMMOBILISATIONS

Terrain	déjà acquis	_____	\$
	à être acquis	_____	
Aménagement du terrain		_____	
Bâtiment	déjà acquis	_____	
	à être acquis	_____	
Matériel roulant	déjà acquis	_____	
	à être acquis	_____	
Équipement spécialisé	déjà acquis	_____	
	à être acquis	_____	
Équipement de bureau	déjà acquis	_____	
	à être acquis	_____	
Améliorations locatives		_____	
TOTAL DE L'ACTIF		_____	\$

SOURCES DE FINANCEMENT/passif + avoir

PASSIF À COURT TERME

Marge de crédit	_____	\$
-----------------	-------	----

PASSIF À LONG TERME

Prêt à long terme	_____	\$
Prêt Stratégie Jeunesse	_____	

AVOIR

Mise de fonds financière	_____	\$
Mise de fonds sous forme d'inventaire	_____	
Mise de fonds sous forme d'immobilisations	_____	

TOTAL DU PASSIF ET DE L'AVOIR	_____	\$
--------------------------------------	-------	----

5.2 *Les garanties détenues par d'autres créanciers*

5.3 *Prévisions financières*

Déterminez les revenus et les dépenses mensuelles pour la première année d'exploitation de l'entreprise, ainsi que les projections annuelles des trois premières années que vous trouverez aux pages suivantes. Vous devez tenir compte des périodes pour lesquelles la consommation de vos produits ou services sont les plus fortes (saison estivale, période des Fêtes, etc. ...)

État des résultats mensuels prévisionnels

	MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	TOTAL												
VENTES													
C.M.V.													
Coût matières premières:													
Stock début													
Achats													
Moins: stock fin													
Total mat. prem.													
FRAIS D'OPÉRATION													
Main-d'œuvre directe													
Main-d'œuvre indirecte													
Charges sociales													
Ent. & rép. Bâtisse													
Ent. & rép. Équipement													
Sous-traitance													
Chauffage & électricité													
Fournitures d'usine													
Autres													
TOTAL frais d'opération													
TOTAL CMV													
BÉNÉFICE BRUT													

État des résultats mensuels prévisionnels

MOIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
TOTAL												

FRAIS VENTES & ADM.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Salaires												
Charges sociales												
Assurances												
Loyer												
Dépenses véhicule												
Frais de déplacement												
Publicité et promotion												
Télécommunications												
Fournitures de bureau												
Permis & licence												
Hon. professionnels												
Intérêts et frais bancaires												
Intérêts sur d.i.t.												
Autres												
TOTAL ventes & adm.												
BÉNÉFICE avant impôt												
Amortissements												
Impôts												
BÉN. NET (perte nette)												

État des résultats annuels prévisionnels

	Année 1	Année 2	Année 3
VENTES			
<u>Coût des marchandises vendues</u>			
Coût matières premières:			
Stock début			
Achats			
Moins: stock fin			
Total matières premières			
FRAIS D'OPÉRATION			
Main-d'œuvre directe			
Main-d'œuvre indirecte			
Charges sociales			
Entretien & réparation bâtisse			
Entretien & réparation équipement			
Sous-traitance			
Chauffage & électricité			
Fournitures d'usine			
Autres			
TOTAL frais d'opération			
TOTAL CMV			
BÉNÉFICE BRUT			
FRAIS DE VENTES & D'ADM.			
Salaires			
Charges sociales			
Assurances			
Loyer			
Dépenses véhicule (location, essence)			
Frais de déplacement			
Publicité et promotion			
Télécommunications (téléphone, fax, Internet)			
Fournitures de bureau			
Permis & licence			
Honoraires professionnels			
Intérêts et frais bancaires			
Intérêts sur dette long terme			
Autres			
TOTAL frais de ventes et adm.			
Amortissement			
Impôts			
BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE)			