

Étape 1	Étape 2	Étape 3
<p style="text-align: center;">Entreprise</p>	<p style="text-align: center;">Promoteur</p>	<p style="text-align: center;">Marketing</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Résumé du projet • Nom du projet ou raison sociale de l'entreprise • Adresse • Téléphone • Forme juridique choisie • Nature de l'entreprise • Mission de l'entreprise • Date prévue du démarrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Nom des partenaires • Participation financière des partenaires et leur pourcentage de propriété dans l'entreprise • Convention écrite entre les partenaires (s'il y a lieu) • Curriculum vitae de chaque partenaire • Bilan personnel de chaque partenaire 	<p><u>Produits et services</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Description de vos produits (ou services) ainsi que leurs forces et faiblesses <p><u>Marché</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Description de votre clientèle cible • Taille du marché et ses tendances • Concurrence • Votre part du marché et le niveau des ventes prévues <p><u>Plan de mise en marché</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Vos prix • Tactiques de vente • Politiques de service après-vente • Publicité
<p>Présenter les enseignements de base de votre entreprise.</p>	<p>Informer les acteurs principaux : qui vous êtes et ce que vous avez accompli.</p> <p>Vérifier vos qualifications et vos expériences en tant que promoteur.</p> <p>Le bilan personnel met en évidence votre situation financière et permet d'évaluer le capital qui est disponible pour investir dans l'entreprise (argents, placements, biens à donner en garantie).</p>	<p>Informer sur le domaine dans lequel vous travaillerez.</p> <p>Fournir aux promoteurs et aux investisseurs les informations nécessaires confirmant un marché suffisant pour les produits et services qui seront offerts.</p> <p>Valider les possibilités d'atteindre les ventes prévues au chiffre d'affaires estimé dans vos prévisions financières.</p> <p>Le plan de mise en marché informera sur les moyens mis en œuvre pour atteindre vos objectifs de ventes.</p>

Le plan d'affaires

Le tableau du cheminement

Étape 4	Étape 5
<h3>Plan d'exploitation et de production</h3>	<h3>Plan financier</h3>
<p>Plan d'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emplacement géographique • Installations et améliorations à apporter • Réglementation relative à votre domaine d'activité • Plan des ressources humaines • Main-d'œuvre (embauche, compétences, rôles, rémunération, formation, etc.) • Calendrier des réalisations • Principaux risques et problèmes <p>Plan de production (s'il y a lieu)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Processus de fabrication • Équipements, installation et plancher de travail • Capacité de production • Transport • Fournisseurs (stocks minimums, politique de paiements, etc.) • Sous-traitance • Normes de sécurité • Respect de l'environnement 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût et financement du projet • États des résultats prévisionnels sur 3 ans • Bilan prévisionnel sur 3 ans • Budget de caisse mensuel sur 3 ans • Hypothèses de base ayant servi à l'élaboration des prévisions financières • Tableaux des amortissements • Calendrier de remboursement des emprunts
<p>S'assurer que vos volumes de ventes prévus lors des prévisions financières tiennent compte de la logistique de votre entreprise.</p> <p>Vérifier si l'emplacement de votre entreprise et les heures d'ouverture sont adéquats.</p> <p>Prendre conscience des risques ou problèmes qui peuvent survenir et envisager des solutions pour faire face à ces difficultés.</p>	<p>Permet d'évaluer l'entreprise.</p> <p>Vérifier la faisabilité financière (possibilité de financement).</p> <p>Indiquer le potentiel de l'entreprise et définir quand elle atteindra une viabilité financière.</p>

