

PLAN D'AFFAIRES

(nom de l'entreprise sociale)

(adresse)

CONFIDENTIEL – NE PAS DIFFUSER. Ce plan d'affaires contient des renseignements confidentiels et exclusifs et ne peut être communiqué, copié ou diffusé sans l'autorisation écrite de son auteur-e.

Contenu élaboré par mécèNESS, inspiré du matériel élaboré par Ethel Côté et du CCO.

SOMMAIRE

Résumé de la description de l'entreprise : objectifs, structure, etc.

Résumé du plan d'affaires : activité économique

Résumé de la stratégie de marketing et du plan de commercialisation

Résumé des finances : coût de l'activité économique, budget, etc.

1. L'entreprise

1.1 Résumé

(Précisez les grandes lignes de votre projet)

1.2 Historique

1.3 Mission de l'entreprise sociale

(définir votre philosophie et votre raison d'être)

1.4 Objectifs

(que désirez-vous combler ou atteindre de façon quantifiable et réaliste avec votre projet)

1)

2)

3)

1.5 Calendrier des réalisations

(Identifier les différents mandats à effectuer dans le temps)

<i>ÉTAPES</i>	DATE PRÉVUE
Recherche du financement	
Incorporation ou immatriculation de l'entreprise	
Choix de la localisation	
...	
Date d'ouverture de l'entreprise	

2. INDIVIDU-E OU GROUPE DE PROMOTION

2.1 Les membres de fondation

(Liste des fondateurs et fondatrices de l'entreprise)

Nom	Adresse	Rôle	Expérience	Formation

2.2.1 Répartition des tâches

(déterminer les responsables des différentes tâches de l'entreprise sociale)

<i>TACHES</i>	RESPONSABLE

2.2.2 Organigramme

2.3 La forme juridique

(coopérative, organisme communautaire en affaires, entreprise privée, ou autre)

Notre entreprise est une _____ dont l'objet est de ...

2.4 Répartition de la propriété de l'entreprise

(membres, investisseurs, actionnaires, etc.)

3. Marketing - commercialisation

3.1 L'emplacement

3.2 Les services et produits offerts

(définissez de façon assez détaillée les services et produits offerts par votre entreprise sociale)

3.2 Analyse du marché

3.2.1 Marché global

3.2.2 Marché visé

(A l'aide de votre description du marché global, décrivez la part de marché que vous désirez occuper et avec quelle clientèle particulière de membres – marché cible et potentiel)

3.2.3 Concurrence

(analysez et décrivez les forces et faiblesses de vos concurrent-e-s ainsi que les forces et faiblesses de votre organisation)

CONCURRENT-E-S		ENTREPRISE SOCIALE	
Forces	Faiblesses	Forces	Faiblesses

3.3 Stratégie de mise en marché

3.3.1 Diffusion, distribution, ...

3.3.2 Promotion

(quelles seront vos stratégies de vente et de recrutement des nouveaux membres?)

3.3.3 Tarification

(dans cette section, vous devez déterminer les prix des services ou produits chargés aux membres. Il sera aussi essentiel de déterminer les méthodes de paiements pour chacun des services offerts)

Services	Prix	Méthodes de paiement

3.3.3 Plan de marketing

(dans cette section, vous devez préciser votre positionnement, les stratégies générales de publicité, etc.)

4. Opérations

4.1 Aménagement

(comment sera fait l'aménagement de vos installations et immobilisations pour bien desservir la population)

4.2 Main d'œuvre – ressources humaines

(la main d'œuvre est la ressource la plus importante de votre organisation, comment allez-vous la traiter? Combien d'employé.e.s devriez-vous embaucher et de quels types de spécialisation? Est-ce que vos employé.e.s seront engagés dans un processus de gestion participative de votre entreprise? Vous pourriez aussi ajouter en annexe un exemple de contrat avec les employé.e.s et les autres professionnel.le.s)

4.2 Ressources matérielles, matières premières, évaluation environnementale

4.3 Évaluation du risque

5. Finances

5.1 Fonds de démarrage

(dans cette partie du travail, vous devez estimer les coûts réels de démarrage de l'entreprise sociale. Ceci incluant le terrain, le bâtiment, les équipements, les permis d'incorporations et les différentes études, etc.)

<i>DEPENSES</i>	COÛT (\$)
Terrain	
Bâtiment	
Équipement	
Permis d'incorporation	
Eudes	
Autres	
TOTAL	

5.2 Budget de caisse¹

(Le budget de caisse est l'outil financier permettant la planification des flux monétaires (cash-flows) au cours d'une année. Il est essentiel de préparer un budget de caisse pour prévoir les entrées et sorties d'argent de l'entreprise afin d'éviter les mauvaises surprises pendant un exercice financier. De plus, Cet outil facilitera la détermination de votre fonds de roulement.

Budget de caisse	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Mois													
Encaisse début													
Recette													
Ventes encaissées													
Total													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Subvention(s)													
Autres													
Total :													
Déboursés													
Achat													
Salaires													
Avantages sociaux													
Loyer													
Électricité													
Téléphone et fax													
Publicité													
Équipement													
Éducation coopérative													
Remboursement													
Intérêts													
Capital													
Immobilisations													
Autres													
Total :													
Excédent mensuel													
Excédent cumulatif													
Fonds de roulement													
Emprunt bancaire													
Encaisse a la fin du mois													

¹ Certaines institutions financières peuvent exiger de compléter un budget caisse pour les deux ou trois premières années.

5.3 États financiers prévisionnels

États des résultats prévisionnels

Revenus	An 1	An 2
Ventes		
Autres		
Total des revenus		
Coût des services		
Coût des services		
Marge brute		
Dépenses		
Équipement		
Loyer		
Électricité		
Salaire et avantage sociaux		
Publicité		
Formation		
Téléphone et fax		
Frais bancaire		
Intérêts sur emprunt		
Amortissement		
Total des dépenses		
Surplus (déficit) avant impôt		
Impôt		
Surplus net (perte net)		

Bilan prévisionnel

ACTIFS	An 1	An 2
Actif à court terme		
Encaisse		
Comptes à recevoir		
Autres		
Total de l'actif à court terme		
Actif à long terme		
Immobilisations		
Moins : amortissements accumulés		
Total de l'actif à long terme		
TOTAL DE L'ACTIF		
PASSIF		
Passif à court terme		
Emprunt bancaire		
Compte à payer		
Total du passif à court terme		
Passif à long terme		
Dettes à long terme		
Autres		
Total du passif à long terme		
TOTAL DU PASSIF		
AVOIR		
Capital social		
Surplus non répartis		
Total de l'avoir net		
Total du passif et de l'avoir net		

CONCLUSION DU PLAN D'AFFAIRES

(Vous devriez aussi ajouter, en annexe, certains documents pertinents comme vos lettres d'enregistrement, études connexes et autres)