

SOMMAIRE DE PROJET D'AFFAIRES



INFORMATIONS DE L'ENTREPRISE

Nom de l'entreprise : _____

Nom du requérant : _____

N° de téléphone : _____ Courriel : _____

Adresse d'exploitation : _____

Site Internet : _____

Forme juridique : _____

Date : _____

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Rédigez une introduction générale, exemple : secteur d'activité, historique, description des principaux produits/services, résultats des ventes, superficie du local, nombre d'employés, etc. :

IDENTIFICATION DU PROJET D'INVESTISSEMENT

Décrivez ici, en détail, le projet relié à votre demande de financement :

STRUCTURE DE COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET D'INVESTISSEMENT

Coût du projet		Financement du projet	
	\$	Mise de fonds	\$
	\$	Aides gouvernementales	
	\$		\$
	\$		\$
	\$	Autres sources de financement	
	\$		\$
	\$		\$
Coût total	\$	Financement total	\$

Décrivez la provenance et l'avancement de chaque source de financement :

ÉQUIPE DE DIRECTION

Décrivez brièvement la ou les fonctions des gestionnaires, la formation, l'expérience et le pourcentage de l'actionnariat :

Nom	Poste	Formation/Expérience	% Actionnariat

ANALYSE DU MARCHÉ

Potentiel du marché

Décrivez votre secteur d'activité, votre marché (tendances, volumes et statistiques) et votre principal marché cible :

Analyse de la concurrence

Démontrez que vous connaissez bien vos concurrents :

Concurrents	Forces	Faiblesses



Avantage concurrentiel

Indiquez votre avantage concurrentiel par rapport à vos concurrents :

Prévisions de ventes

Justifiez vos prévisions de ventes, exemple : démarche de votre étude de marché, clients potentiels, hypothèses de calcul, etc. *Énumérez les contrats et/ou commandes en cours de réalisation :

PLAN DE MARKETING

Stratégie de produits/services

Décrivez de façon détaillée vos principaux produits/services qui génèrent la plus grande portion de votre chiffre d'affaires :



Stratégie de prix

Expliquez votre politique de prix pour vos principaux produits/services, exemple : prix détail, taux horaires, marge bénéficiaire, etc. :

Stratégie de promotion

Identifiez les moyens stratégiques que vous utilisez afin que vos produits/services soient connus de votre clientèle cible :

Stratégie de distribution

Expliquez le choix de votre emplacement. Si vous n'attirez pas tous vos clients à vos locaux, veuillez expliquer vos stratégies pour rendre disponibles vos produits/services, exemple : développer un réseau de partenaires, distribution, etc. :



PLAN DES OPÉRATIONS

Afin de bien comprendre le fonctionnement de vos opérations, décrivez le fonctionnement général de l'entreprise, exemple : processus de vente, ressources en main-d'œuvre, matériel nécessaire, etc. :

NOTES SUPPLÉMENTAIRES