



Nom de l'entreprise

Sommaire du projet d'entreprise

CDEC Rosemont-Petite-Patrie
Date (mois, année)

1. Identification

1.1 L'entreprise

Nom de l'entreprise :

Personne-contact :

Adresse :

Ville :

Code postal :

Téléphone :

Télécopieur :

Téléphone portable :

Courriel :

Site Internet :

Date de fin d'année financière :

Secteur d'activités de l'entreprise :

Forme juridique de l'entreprise :

1.2 La mission de l'entreprise et son historique

- Décrire la mission de l'entreprise
- Expliquer brièvement les différentes phases de développement de votre entreprise (historique de l'entreprise).

2. Le produit ou les services

- Décrire vos produits ou services et leurs avantages sur le marché.

2.1 Les étapes de la production

- Pour les entreprises manufacturières, décrire le fonctionnement de votre production (étapes de fabrication, matières premières, réglementation, etc.).

3. Le(s) promoteur(s)

- Indiquer la répartition de la propriété entre les associés ou les actionnaires de l'entreprise ainsi que leur mise de fonds.

PROMOTEURS	% DE PROPRIÉTÉ OU % DES ACTIONS	MISE DE FONDS (\$)

- Démontrer en quoi les compétences des promoteurs pourront assurer le succès de l'entreprise (joindre le curriculum vitae des promoteurs).

4. Marché et stratégie marketing

4.1 Le marché et les clients

- Déterminer le marché potentiel pour les produits et services de votre entreprise et décrire les tendances et les perspectives de ce secteur.
- Décrire le territoire visé (municipal, régional, provincial, canadien, international).
- Décrire la clientèle visée par votre entreprise.
- Fournir les lettres d'intention d'affaires et votre carnet de commandes (le cas échéant).

4.2 La mise en marché

- Décrire la stratégie de mise en marché de vos produits et services (sur quoi sera mis l'accent : la qualité du produit ou service, les prix, l'innovation, etc.)

4.3 La stratégie de prix

- Expliquer votre stratégie de prix pour vos produits et services auprès de vos clients.
- Comparer vos prix avec ceux de vos concurrents.

4.4 La distribution

- Décrire votre stratégie de distribution ainsi que votre réseau de ventes (vente directe, distributeur, grossiste, livraison à domicile, etc.).
- Parler de votre force de vente.
- Décrire les avantages de la localisation de votre entreprise par rapport à la clientèle visée.

4.5 La promotion

- Décrire votre stratégie de promotion auprès de votre clientèle.
- Énumérer vos outils promotionnels (annonces dans les journaux, télémarketing, publipostage, dépliant, affiche, etc.) et leur utilisation.
- Évaluer le budget annuel lié à la publicité et à la promotion.

5. La concurrence

- Décrire vos concurrents directs et indirects.
- Énumérer les forces et faiblesses de vos concurrents.
- Décrire vos avantages concurrentiels face aux compétiteurs.
- Expliquer en quoi vos produits et services se démarquent de la concurrence.

6. Impact sur l'emploi

- Définir les responsabilités et les tâches qui seront accomplies par les employés et les promoteurs (vous pouvez inclure un organigramme).
- Indiquer clairement le nombre d'emplois maintenus et créés par votre projet d'entreprise.
- Préciser l'utilisation de services de sous-traitance (s'il y a lieu).

7. Cadre financier

7.1 Projet de financement

- Composer votre structure de financement et fournir toutes les informations pertinentes.
- Expliquer plus spécifiquement les raisons de votre demande de financement à la CDEC. Exemples : achat d'équipement, améliorations locatives, fonds de roulement, achat de bâtiment, etc.
- Fournir des soumissions pour les actifs (équipements, bâtiment, matériel roulant, etc.).
- Préciser les phases si nécessaire (recherche et développement, exportation, commercialisation, etc.).

Exemple de structure de financement

PROJET		FINANCEMENT	
Améliorations locatives	\$	Mise de fonds	\$
Équipements	\$	CDEC (FLI)	\$
Bâtiment	\$	Institution financière	\$
	\$		\$
Total	\$	Total	\$

7.2 Analyse de l'état financier (pour les entreprises déjà en affaires)

- Analyser les résultats financiers de votre entreprise à ce jour (commenter la progression de ventes, de bénéfices bruts et nets, la rentabilité. Commenter l'endettement de l'entreprise ainsi que la situation concernant de comptes à recevoir et à payer. Fournir une liste de ces comptes s'il y a lieu).

- Expliquer de quelle façon l'investissement supplémentaire améliorera la rentabilité future de votre entreprise.

7.3 Le chiffre d'affaires prévisionnels

- Indiquer le chiffre d'affaires (ventes prévues) que vous visez dans les deux prochaines années.
- Calculer votre marge brute et votre marge nette sur vos produits.
- Fournir toutes les hypothèses et les informations qui vous permettent d'affirmer et de valider ce chiffre d'affaires.

	Année XX	%	Année XX	%
Ventes prévues (1)				
Coût des marchandises vendues (2)				
Marge brute (1-2)				
Marge nette				

8. Autres informations pertinentes (s'il y a lieu)

- Soumettre toutes les informations supplémentaires que vous jugez pertinentes.
- Préciser quel sera l'impact de votre projet sur l'arrondissement Rosemont–La Petite-Patrie.