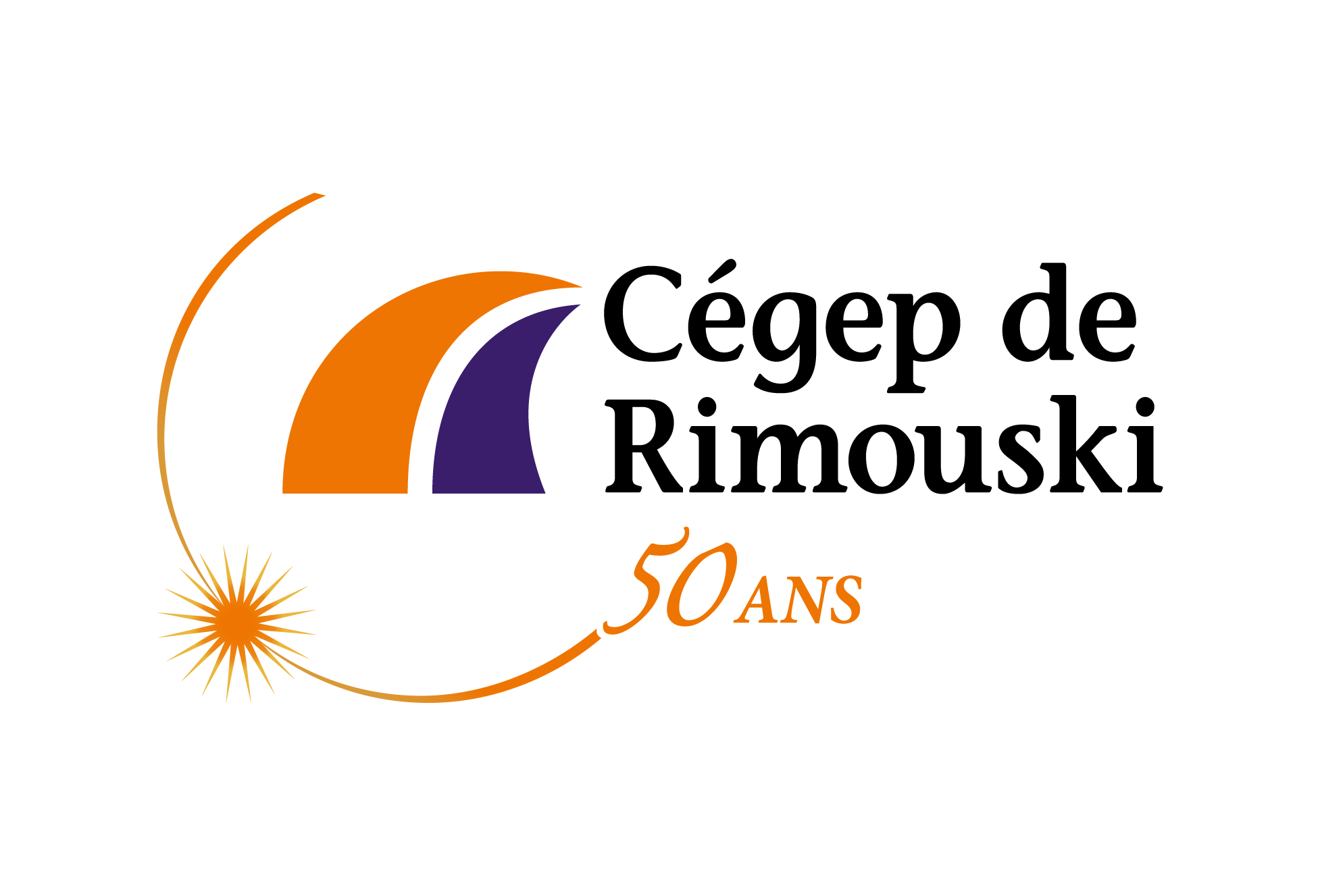


Catégorie « Entreprise en démarrage – CLASSE ouverte »

**Organisé par :**



**Avec la participation de :**



Vous avez démarré une entreprise après le 1er avril 2016 et celle-ci est toujours en activité ou vous êtes en processus actif de démarrage et votre lancement est prévu au plus tard le 31 décembre 2018 ?

Vous avez un projet dans l’une ou l’autre des MRC suivantes :

* MRC de Rimouski-Neigette;
* MRC de La Mitis.

Vous aimeriez obtenir les conseils judicieux d’intervenants socio-économiques de la MRC de Rimouski-Neigette ou de la MRC de La Mitis et par le fait même avoir la possibilité de gagner une bourse ?

La catégorie **« Entreprise en démarrage – classe ouverte »** du Défi Dragonest pour vous ! Ce concours a pour principal objectif de mettre en valeur les projets entrepreneuriaux tant sous la forme de projet étudiant qu’en création d’entreprise. Participer au Défi vous donnera l’occasion de défendre votre projet face à un jury d’experts dans le but d’y gagner une bourse et de rencontrer des représentants des organismes de développement socio-économique.

Pour participer, vous devez déposer votre dossier au plus tard le **12 février 2018 à 23h59** à l’adresse courriel suivante : [defidragon@soper-rimouski.ca](mailto:defidragon@soper-rimouski.ca).

Lors du dépôt du dossier, vous devez fournir le titre du projet, le nom des participants et le choix de la catégorie, soit **« Entreprise en démarrage – classe ouverte »**. Si le projet est réalisé en équipe, vous devrez désigner un maximum de quatre participants. Référez-vous à la section « Déroulement de l’activité et échéancier » pour connaître les dates importantes.

Pour présenter votre projet, complétez le modèle de plan d’affaires proposé aux pages 9 à 20 du présent document. Si votre modèle diffère, assurez-vous de répondre aux critères d’évaluation de votre catégorie et en cas de doute, communiquez avec nous par courriel ou téléphone au 418 722-4781, poste 237.

*N.B. Si vous avez déjà fait un plan d’affaires pour votre projet, nous vous recommandons fortement de le mettre à jour afin de tenir compte des modifications entre votre projet initial et la situation réelle de votre entreprise.*

**Critères GÉNÉRAUX**

1. Accepter que le projet puisse être rendu public (des ententes de confidentialité seront signées avec les membres des différents jurys et les participants ne présenteront que l’information non confidentielle de leurs projets au public).
2. Les participants doivent faire preuve de créativité et démontrer que le projet est innovant.
3. Les participants au Défi doivent avoir participé de façon active et significative au projet. Ils doivent également détenir un rôle décisionnel.
4. Un projet ne peut être déposé que dans l’une ou l’autre des 4 catégories, soit « Projet étudiant – classe étudiante », « Plan d’affaires – classe étudiante », « Entreprise en activité – classe étudiante » ou « Entreprise en démarrage – classe ouverte ».
5. Le projet doit répondre à la définition d’un projet entrepreneurial.

Le projet entrepreneurial a pour but **créer un produit, un service ou un événement** dans le but de **répondre à un besoin ou à une demande** du milieu, de **trouver une solution à une problématique** ou **d’améliorer une situation** pour un **public cible** qui s’étend plus loin que les participants au projet eux-mêmes (ex. : un établissement scolaire, la communauté, la famille, un groupe en particulier, etc.)

Source : Défi OSEntreprendre

**Critères spécifiques**

CATÉGORIE « Entreprise en démarrage – CLASSE ouverte »

Les projets présentés dans cette catégorie se retrouvent soit dans la MRC de Rimouski-Neigette ou dans la MRC de La Mitis.

**Critères spécifiques à la catégorie**

* L’entreprise ne doit pas avoir de ventes avant le 1er avril 2016 ou doit être en processus actif de démarrage prévoyant un lancement d’ici le 31 décembre 2018;
* L’aspect novateur du projet devra être mis en évidence;
* Les participants devront préciser, dans leur dossier de candidature, le montant nécessaire pour concrétiser leur projet et de quelle façon sera investi l’argent obtenu.

**Critères d’évaluation**

* Les critères d’évaluation sont définis dans le document « Grille d’évaluation – Entreprise en démarrage – classe ouverte » joint sur le site Internet [www.soper-rimouski.ca/defi-dragon-2018/](http://www.soper-rimouski.ca/defi-dragon-2018/).

Déroulement de l’activité et échéancier

1. **Lundi 12 février 2018 à 23h59**

Date limite du dépôt de votre dossier par courriel à l’adresse suivante : [defidragon@soper-rimouski.ca](mailto:defidragon@soper-rimouski.ca).

Votre dossier devra contenir les éléments suivants :

* Plan d’affaires;
* Pièces jointes (photos, vidéo, autres documents pertinents) – maximum de 5.

Notez qu’advenant un nombre élevé d’inscriptions, une première élimination se fera en fonction de l’analyse de votre dossier par un comité nommé.

Une vidéo pourrait être utile au jury dans leur délibération, mais est facultative. Cette vidéo pourrait inclure les éléments suivants :

1. La catégorie dans laquelle vous posez votre candidature;
2. Le nom du projet;
3. Les noms des membres de l’équipe;
4. Un résumé des éléments de votre plan d’affaires;
5. L’information nécessaire afin de connaître de quelle façon serait investi le financement obtenu.
6. **Jeudi 15 février 2018 à 17h00**

Les participants retenus pour la ronde préliminaire seront informés par courriel. Ils pourront ainsi préparer leur présentation PowerPoint (ou l’équivalent).

1. **Mercredi 28 février 2018 à 18h00**

Ronde préliminaire

Chaque équipe retenue pour cette étape disposera de 5 minutes pour présenter son projet devant un jury composé de 3 à 5 personnes issues du milieu économique de la MRC Rimouski-Neigette ou MRC de La Mitis. Ces présentations ne seront pas ouvertes au public.

Un temps additionnel de 5 minutes sera accordé pour répondre aux questions éventuelles. Suite aux présentations, le jury devra déterminer quels projets passeront en phase finale.

Les 3 projets retenus de cette catégorie passeront à la ronde finale.

1. **Mercredi 28 mars 2018**

11h30 à 13h30 – Dîner réseautage

Afin que les participants puissent rencontrer différents acteurs du milieu entrepreneurial, un dîner réseautage aura lieu au Cégep de Rimouski. Y seront conviés des gens impliqués dans le domaine de l’entrepreneuriat, des entrepreneurs de la région ainsi que les étudiants des catégories étudiantes.

19h00 à 22h00 – Ronde finale

Chaque équipe finaliste disposera de 5 minutes pour présenter son projet devant les Dragons. Un temps additionnel de 5 minutes sera accordé pour répondre aux questions éventuelles.

Suite aux présentations, les Dragons auront un moment pour délibérer du classement de chacune des catégories et le public pourra voter pour le prix « Coup de cœur ». De plus, de nombreux prix en argent et en services seront remis aux lauréats.

Vous trouverez dans les pages suivantes le modèle de plan d’affaires correspondant à la catégorie « Entreprise en démarrage – classe ouverte ».

Réfléchissez bien à votre projet et remplissez-le.

Soyez clairs et concis.

**Impressionnez les Dragons!**

**Persuadez-les!**



##### **PLAN D’Affaires**

NOM DE L’ENTREPRISE

Préparé par

Nom du promoteur

Date

##### **SOMMAIRE EXÉCUTIF**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nom du ou des participants : | |  | |
| Nom de l’entreprise : | |  | |
| MRC d’implantation de l’entreprise : | |  | |
| Forme juridique : | |  | |
| Début des activités commerciales : | |  | |
| Description sommaire de votre entreprise (produits/services offerts, clientèle et territoire visés) : | |  | |
| Objectifs de développement de votre entreprise (votre vision de votre entreprise dans 3 à 5 ans) : | |  | |
| Chiffres réalisés (si applicable) : Dernière année : | | Chiffre d’affaires : \_\_\_\_\_\_\_\_$ Bénéfice net : \_\_\_\_\_\_\_\_$ | |
| Prévisions financières : Prochaine année :  Deuxième année :  Troisième année : | | Chiffre d’affaires : \_\_\_\_\_\_\_\_$ Bénéfice net : \_\_\_\_\_\_\_\_$  Chiffre d’affaires : \_\_\_\_\_\_\_\_$ Bénéfice net : \_\_\_\_\_\_\_\_$  Chiffre d’affaires : \_\_\_\_\_\_\_\_$ Bénéfice net : \_\_\_\_\_\_\_\_$ | |
| Sommaire du projet : | Coût de projet (Actif)   |  |  | | --- | --- | |  | 0 $ | |  | 0 $ | |  | 0 $ | |  | 0 $ | |  | 0 $ | |  | 0 $ | | Total | **0 $** | | | Financement recherché (Passif)   |  |  | | --- | --- | |  | 0 $ | |  | 0 $ | |  | 0 $ | | Sous total | 0 $ |   Mise de fonds (Avoir)   |  |  | | --- | --- | |  | 0 $ | |  | 0 $ | |  | 0 $ | | Sous total | 0 $ | | Total | **0 $** | |

*Cette section est à compléter à la fin de votre plan d’affaires et aidera le jury à observer rapidement les éléments essentiels à sa compréhension du dossier.*

Table des matières

[1. L’ENTREPRISE 12](#_Toc495669373)

[1.1 Origine 12](#_Toc495669374)

[1.2 Historique de développement 12](#_Toc495669375)

[1.3 Résultats financiers 12](#_Toc495669376)

[2. LE PROJET 12](#_Toc495669377)

[2.1 Projet de développement 12](#_Toc495669378)

[2.2 Objectifs de développement 12](#_Toc495669379)

[2.3 Innovation 13](#_Toc495669380)

[3. LES PROMOTEURS 13](#_Toc495669381)

[3.1 Identification des promoteurs 13](#_Toc495669382)

[3.2 Présentation des réalisations et compétences 13](#_Toc495669383)

[3.3 Collaborateurs 13](#_Toc495669384)

[4. LE MARCHÉ 14](#_Toc495669385)

[4.1 Les tendances du marché (opportunités et menaces) 14](#_Toc495669386)

[4.2 Marché cible 14](#_Toc495669387)

[4.3 Situation concurrentielle 14](#_Toc495669388)

[5. COMMERCIALISATION 15](#_Toc495669389)

[5.1 Description de l’offre (produits et/ou services) 15](#_Toc495669390)

[5.2 Positionnement (avantages concurrentiels) 15](#_Toc495669391)

[5.3 Prix 15](#_Toc495669392)

[5.4 Publicité et promotion 16](#_Toc495669393)

[5.5 Place d’affaires 16](#_Toc495669394)

[5.6 Distribution 16](#_Toc495669395)

[6. LES OPÉRATIONS 16](#_Toc495669396)

[6.1 Les ressources humaines 16](#_Toc495669397)

[6.2 Les ressources matérielles 17](#_Toc495669398)

[6.3 Approvisionnement 17](#_Toc495669399)

[6.4 Normes et réglementations 17](#_Toc495669400)

[7. LE PLAN FINANCIER 17](#_Toc495669401)

[7.1 Structure de financement 17](#_Toc495669402)

[Annexe 1 – Prévisions financières 19](#_Toc495669403)

[Annexe 2 – Hypothèses de travail (paramètres de prévisions) 20](#_Toc495669404)

[Annexe 3 – Curriculum vitae (optionnel) 20](#_Toc495669405)

[Annexe 4 – Soumissions (si applicable) 20](#_Toc495669406)

[Annexe 5 – Autres (si applicable) 20](#_Toc495669407)

# 1. L’ENTREPRISE

## 1.1 Origine

*Expliquez l’origine de votre entreprise (d’où et quand l’idée de démarrer ou d’acquérir cette entreprise vous est venue). Dans un second temps, expliquez ce que fait votre entreprise de façon concise.*

## 1.2 Historique de développement (si applicable)

*Expliquez de quelle façon s’est développée votre entreprise jusqu’à maintenant. Quels sont les défis auxquels vous avez eu à faire face ? De quelle façon avez-vous surmonté ceux-ci ?*

## 1.3 Résultats financiers (si applicable)

*Quels sont vos résultats financiers antérieurs ? Présentez ceux de la dernière année.*

# 2. LE PROJET

## 2.1 Échéancier

*Si votre entreprise est déjà démarrée, quel est le projet de développement qui vous permettra d’amener votre entreprise à un niveau supérieur ? Énumérez une série d’actions à mettre en branle en vous dotant d’un échéancier afin de mener à bien le développement de votre entreprise.*

*Si votre entreprise n’est pas démarrée, énumérez une série d’actions à mettre en branle en vous dotant d’un échéancier afin de mener à bien le démarrage de votre entreprise.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Actions** | **Date** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## 2.2 Objectifs de développement

*Quels sont vos objectifs à court (prochaine année), moyen (d’ici deux à quatre ans) et long terme (cinq ans et plus) pour votre entreprise ?*

## 2.3 Innovation

*Si votre projet est innovant, faites-en ressortir l’aspect novateur. L’innovation peut être à bien des niveaux (être à l’avant-garde de son industrie, implanter de nouvelles idées pour répondre aux besoins du marché, faire preuve d’originalité dans la gestion de son entreprise, des ressources humaines et/ou des ressources matérielles, etc.).*

# 3. LES PROMOTEURS

## 3.1 Identification des promoteurs

*Copiez et remplissez le tableau pour chaque membre de l’équipe de promoteurs.*

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Prénom et nom du promoteur** |
| Date de naissance |  |
| Adresse |  |
| Numéro de téléphone |  |
| Courrier électronique |  |
| % de participation (si applicable) |  |

## 3.2 Présentation des réalisations et compétences

*Pour chacun des promoteurs, listez les réalisations et compétences en précisant leur contribution respective à l’entreprise. Vous pouvez joindre votre curriculum à l’annexe 3.*

## 3.3 Collaborateurs

*Qui sont les personnes et organismes qui collaborent au développement de votre entreprise ou à votre projet d’affaires ?*

|  |  |
| --- | --- |
| **Collaborateurs/Partenaires** | **Type d’aide (technique, financière ou autre)** |
| *Exemple : SOPER / CLD* | *Aide technique et financière* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 4. LE MARCHÉ

## 4.1 Les tendances du marché (opportunités et menaces)

*Décrivez les tendances de marché qui ont ou qui peuvent avoir un impact sur votre entreprise (opportunités et menaces). Ces tendances peuvent être de nature politique, économique, sociodémographique, technologique ou environnementale. Une bonne connaissance de l’environnement externe permet de mieux cibler les créneaux de marché à développer. Par exemple, expliquez de quelle façon les habitudes de consommation de la population en général, en lien avec votre projet, évoluent dans le temps.*

## 4.2 Marché cible

*Définissez la clientèle (actuelle ou future) propice à consommer votre produit ou service (groupe d’âge, habitudes de consommation, etc.). Si votre produit ou service répond aux besoins de différentes clientèles, nous vous recommandons de segmenter la clientèle. Les segments regroupent des clients ayant des besoins et comportements similaires.*

*Ces segments vous permettront d’adapter vos stratégies de commercialisation en fonction du profil et du comportement de vos groupes cibles. L’exemple ci-bas est basé sur un contexte de restaurant qui sert des repas du midi de moyenne à haut de gamme avec des produits du terroir.*

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Caractéristiques du groupe cible** |
| ***Segment 1 :***  *Exemple : Gens d’affaires* | **Géographique**   * *Résidents de la MRC Rimouski-Neigette.*   **Sociodémographique**   * *Âgés entre 25 et 64 ans;* * *Propriétaires d’entreprise ou autres professionnels.*   **Comportemental**   * *Disposent de peu de temps pour dîner;* * *Sensibles à leur empreinte écologique et au commerce local;* * *Privilégient des produits de qualité plutôt qu’un bas prix.* |
| **Segment 2 :**  *Exemple :*  *Travailleurs* | **Géographique**   * *Résidents de la MRC Rimouski-Neigette.*   **Sociodémographique**   * *Âgés de 18 à 64 ans;* * *Ayant un revenu familial annuel de 50 000 $ et plus.*   **Comportemental**   * *Privilégient des produits de qualité plutôt qu’un bas prix;* * *Vont une fois par semaine dîner au restaurant;* * *Ont l’habitude de dîner entre 11h30 et 13h30.* |
| **Etc.** |  |

## 4.3 Situation concurrentielle

*Dressez une liste de vos concurrents directs ou indirects et énumérez leurs forces et faiblesses. Le concurrent direct propose un produit ou service similaire au vôtre et le concurrent indirect propose un produit ou service différent, mais répondant au même besoin.*

*Exemple : Pour un producteur de bagels, les concurrents directs seraient les autres entreprises offrant des bagels, et les concurrents indirects pourraient être toutes les autres entreprises offrant des produits de boulangerie.*

*Ensuite, établissez la liste des forces et faiblesses tant de vos concurrents que les vôtres. Cet exercice vous aidera à mieux établir vos avantages concurrentiels.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Principaux concurrents directs** | **Principaux produits et/ou services offerts** | **Forces** | **Faiblesses** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| *Votre entreprise* |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Principaux concurrents indirects** | **Principaux produits et/ou services offerts** | **Forces** | **Faiblesses** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 5. COMMERCIALISATION

## 5.1 Description de l’offre (produits et/ou services)

*Expliquez exhaustivement les caractéristiques des produits ou services offerts par votre entreprise. Cette section est primordiale et l’ensemble de vos produits ou services doit s’y retrouver. Les membres du jury doivent être en mesure de se faire une image concrète de votre offre.*

## 5.2 Positionnement (avantages concurrentiels)

*Comment pouvez-vous vous différencier des concurrents identifiés précédemment ? Précisez les bénéfices engendrés par la création de valeurs de votre offre en fonction des offres actuelles. Indiquez les éléments fondamentaux qui vous démarqueront des concurrents. Les stratégies que vous détaillerez aux points suivants doivent contribuer à la création et au maintien de ces avantages concurrentiels.*

*Exemple : Votre entreprise sera le seul restaurant dans toute la ville à offrir la livraison à domicile de plats gastronomiques.*

## 5.3 Prix

*La détermination du prix du produit ou service est un exercice qui demande l’analyse de divers aspects :*

1. *Prix de revient*
2. *Prix de la concurrence*
3. *Prix en fonction du positionnement*
4. *Prix en fonction de la marge de profit visé*

*Expliquez de quelle façon vous avez établi votre prix. Cette donnée sera essentielle afin de préparer vos prévisions financières.*

## 5.4 Publicité et promotion

*En fonction des segments de marché ciblés par votre entreprise, quels moyens utilisez-vous ou comptez-vous utiliser pour rejoindre ces clients ? Identifiez les canaux de communication les plus efficaces pour rejoindre votre clientèle.*

## 5.5 Place d’affaires

*Dans le cas où vous avez déjà votre place d’affaires, où est-elle située ? Prévoyez-vous une relocalisation pour assurer le développement de votre entreprise ? À partir de quels critères et pour quelles raisons avez-vous arrêté votre choix sur cet emplacement ? Si vous prévoyez une relocalisation, réfléchissez à la superficie du local nécessaire et complétez le tableau ci-bas.*

*Dans le cas où vous n’avez pas encore de place d’affaires, où serait l’emplacement idéal pour votre entreprise ? À partir de quels critères et pour quelles raisons avez-vous arrêté votre choix sur cet emplacement ? Réfléchissez à la superficie du local nécessaire pour votre entreprise afin de bien estimer le coût d’occupation.*

*Les dépenses relatives aux améliorations locatives et à la décoration font partie du coût de votre projet de développement. Estimez ceux-ci et si vous avez des soumissions joignez-les à l’annexe 4. Dans le cas d’une construction d’un bâtiment, précisez le type de bâtiment et listez à l’annexe 4 les coûts.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Améliorations locatives ou rénovations** | |  |
|  | *Exemple : Plomberie* | $ |
|  | $ |
|  | $ |
| **Décoration** | |  |
|  | *Exemple : Grands miroirs* | $ |
|  | $ |
|  | $ |
| **TOTAL** | | **$** |

## 5.6 Distribution

*Où sont ou seront distribués vos produits ? Si vous prévoyez vendre des produits par l’intermédiaire de points de vente, dressez la liste de ces intermédiaires actuels et futurs (susceptibles).*

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom du distributeur** | **Localisation** |
| *Exemple : Boutique Cadeaux* | *Rimouski* |
|  |  |
|  |  |

# 6. LES OPÉRATIONS

## 6.1 Les ressources humaines

*Combien prévoyez-vous avoir besoin d’employés pour vos activités d’entreprise ? Quelles seront les qualifications requises pour exercer chacun des postes ? Quel taux horaire prévoyez-vous offrir à vos employés et combien d’heures par semaine travailleront-ils ?*

*Décrivez le processus que vous privilégierez pour recruter votre personnel (si applicable).*

## 6.2 Les ressources matérielles

*Les dépenses relatives aux ressources matérielles font partie du coût du projet. Estimez celles-ci et dans le cas où vous avez des soumissions, joignez-les à l’annexe 4.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Équipements** |  |
| *Exemple : Bureau* | $ |
|  | $ |
|  | $ |
| **TOTAL** | **$** |

## 6.3 Approvisionnement

*Qui sont ou seront vos fournisseurs et/ou sous-traitants ?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fournisseur ou Sous-traitant** | **Localisation** | **Produits** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## 6.4 Normes et réglementations

*Vous devez vous assurer que votre entreprise opère dans le respect de la législation à laquelle elle est soumise. Quels sont les réglementations, licences et permis, requis pour l’exploitation d’une entreprise dans votre secteur d’activité ? Par exemple, un permis de rénovation, la réglementation sur l’affichage, le zonage commercial, l’impôt sur le revenu, les normes sur la santé et sécurité au travail, la loi de la protection du consommateur, etc. Placez les documents pertinents à l’annexe 5.*

# 7. LE PLAN FINANCIER

## 7.1 Structure de financement

*Indiquez d’abord l’ensemble des frais nécessaires à votre projet. Ces frais ne doivent pas être liés aux activités courantes de l’entreprise, ils sont plutôt des dépenses exceptionnelles. Il peut s’agir d’équipements de production ou de bâtiments, mais il peut s’agir aussi d’éléments incorporels tels que des frais légaux, des brevets, un fonds de roulement, etc.*

***Coût du projet***

|  |  |
| --- | --- |
| **Description** | **Nécessaire au projet** |
| ***Fonds de roulement*** |  |
| Encaisse | $ |
| Stocks | $ |
| **Immobilisations** |  |
| Bâtiment | $ |
| Équipements | $ |
| Enseigne | $ |
| Matériel roulant | $ |
| Équipement informatique | $ |
| Autres… | $ |
| **Frais liés au projet** |  |
| Frais de notaires | $ |
| Frais de financement | $ |
| Autres frais liés au projet | $ |
| **TOTAL** | **$** |

*Indiquez ensuite la structure de financement du projet, c’est-à-dire qui finance les éléments qui sont indiqués dans le coût du projet. Les éléments appartenant au promoteur et qui sont transférés dans l’entreprise correspondent à une mise de fonds de la part du promoteur. Si vous connaissez les modalités de paiement des prêts, inscrivez-les aussi. Veuillez noter que le total du financement doit correspondre au total du coût du projet.*

***Structure de financement***

|  |  |
| --- | --- |
| **Description** | **Montant** |
| Mise de fonds en argent | $ |
| Mise de fonds en actifs | $ |
| Institution financière | $ |
| SOPER | $ |
| SADC | $ |
| Autres (précisez) | $ |
| **TOTAL** | **$** |

# 

# Annexe 1 – Prévisions financières

*Il vous faut maintenant traduire votre projet en chiffres afin d’examiner et de valider la viabilité et la rentabilité de votre projet. Cette étape va ainsi vous donner (ou non) le "go" !*

*L'établissement de ces prévisions est une démarche qui permet progressivement de faire apparaître tous les besoins financiers de votre entreprise et les possibilités de ressources qui y correspondent. Cette étape vous permettra de faire le va-et-vient entre les options prises sur votre projet, leur traduction en termes financiers et leurs conséquences sur les équilibres financiers.*

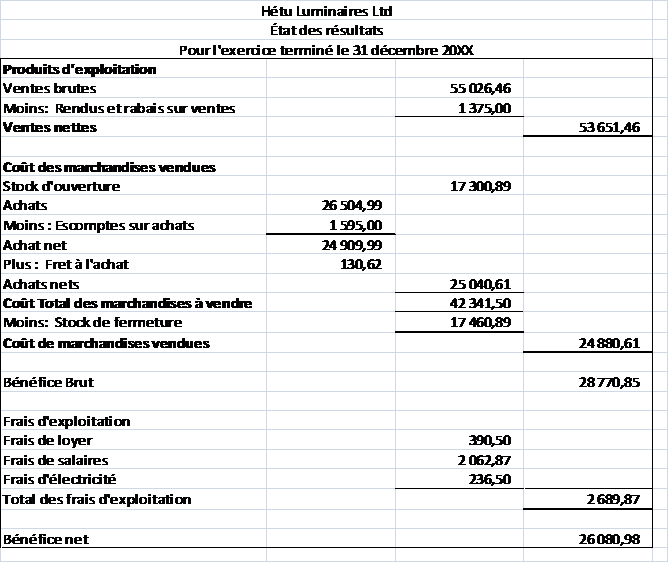
*Vous pourrez ainsi vérifier la cohérence financière de votre projet. Pour cela, vous serez peut être amené à prendre des décisions difficiles comme réduire vos ambitions sur telle ou telle option ou au contraire renforcer vos fonds propres.*

*De telles prévisions vous seront indispensables si vous avez recours à des financements extérieurs. Il faudra convaincre et rassurer vos partenaires en leur apportant des éléments chiffrés. Vos prévisions financières constitueront une partie importante de votre plan de développement.*

*Les prévisions financières demandées sont sur une base annuelle et devront couvrir les trois prochaines années d’exploitation. Aux fins du présent Défi, nous vous demandons minimalement de présenter un état des résultats prévisionnel pour chacune des années. L’évaluation portera davantage sur la cohérence de ces prévisions.*

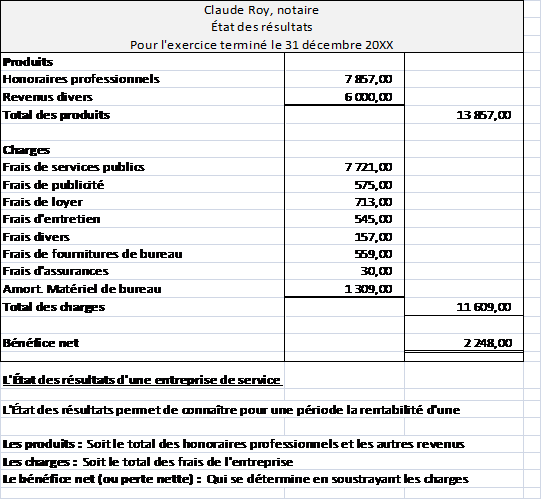
***Exemple d’état des résultats d’un commerce de détail***

***Source : http://pages.videotron.com/fesa/Module6/Cours33/EntrepriseVenteDetails.html***



***Exemple d’état des résultats d’une entreprise de services***

***Source : http://pages.videotron.com/fesa/Module6/Cours33/EtatsResultatsCapitauxPropres.html***



# Annexe 2 – Hypothèses de travail (paramètres de prévisions)

*Dans cette section, vous présenterez toute votre démarche menant à la réalisation de vos prévisions financières. Pour ce qui est de vos ventes, vous devrez émettre une hypothèse sur le nombre de clients représentant votre part de marché, la fréquence d’achat de ceux-ci ainsi que sur la facture moyenne. Assurez-vous de respecter votre capacité de production ! Quant aux charges d’exploitation, précisez la provenance des montants (soumission, avis d’un expert, estimation du promoteur, etc.).*

# Annexe 3 – Curriculum vitae (optionnel)

# Annexe 4 – Soumissions (si applicable)

# Annexe 5 – Autres (si applicable)