



ACCÈS
MICROCRÉDIT
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine

FIER MEMBRE DU RÉSEAU **MicroEntreprendre**

CANEVAS DE PLAN D’AFFAIRES

NOM DE L’ENTREPRENEUR(E) :

NOM DE L’ENTREPRISE :

FORME JURIDIQUE :

LE PROMOTEUR(TRICE) :

Qui êtes-vous? Quelles sont vos forces et points à travailler par rapport à votre projet entrepreneurial? Qu’est-ce qui vous motive à lancer votre entreprise?

L’OFFRE (LE SERVICE OU LE PRODUIT) :

Quel produit/service proposez-vous? À quel besoin il répond? Quel est son avantage par rapport aux autres? Votre offre est-elle : nouvelle, moins chère, personnalisable, plus accessible, plus performante, etc ?



CANEVAS DE PLAN D'AFFAIRES (suite)

LE MARCHÉ ET LES CLIENTS CIBLES :

Quelles sont les tendances du marché? (ce qui est recherché, les attentes du client, la demande est-elle en croissance ou à la baisse?)
Qui sont vos clients? Quelles sont leurs caractéristiques? (entreprises, particuliers, âge, habitude de consommation...) Combien sont-ils? Où sont vos clients? (quel territoire comptez-vous desservir?)

LA SITUATION CONCURRENTIELLE :

Énumérez vos principaux concurrents avec leurs forces et faiblesses.

| Concurrents | Forces | Faiblesses |
|-------------|--------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |

LES PARTENAIRES CLÉS :

Qui sont les partenaires clés dont vous avez besoin? Ex: des fournisseurs, des sous-traitants, des organisations, des professionnels, des employés, des proches, etc.

LES RESSOURCES CLÉS :

Quels sont les ressources dont vous avez besoin? Avez-vous besoin de salarié, de savoir-faire, de fonds de commerce, de local, de permis, de matériel, etc ?



CANEVAS DE PLAN D’AFFAIRES (suite)

LES CANAUX :

Quels sont les canaux de distribution et de communication que vous allez utiliser pour valoriser votre offre, la distribuer et en assurer un service après-vente? (Distribution? Boutique, vente en ligne, vente directe, etc.) (Promotion? internet, réseaux sociaux, autres organisations, représentation directe, foires, expositions, etc.)

| |
|--|
| |
|--|

LES COÛTS :

Quelles sont les principales charges de votre activité (les dépenses)?
Quelles sont les charges fixes et les charges variables? (Ex : loyer, télécommunication, assurances, permis, licences, salaires, etc.)

| Dépenses | Montant mensuel |
|----------|-----------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

LE PRIX ET LES REVENUS :

Quels sont les prix de vente de vos produits ou services? Comment avez-vous déterminer le prix de vente? Quels sont vos objectifs de vente? Comment le client vous payera?

| |
|--|
| |
|--|

LE COÛT DU PROJET :

Indiquez d’abord l’ensemble des frais nécessaires au démarrage de l’entreprise. Ces frais ne doivent pas être liés aux activités courantes de l’entreprise, ils sont plutôt des dépenses exceptionnelles liées spécifiquement au démarrage. (Ex : équipements informatiques ou de production, bâtiment, fond de roulement, inventaire de début, matériel roulant, frais de notaires, etc.) Indiquez les éléments que vous possédez déjà et qui seront nécessaires dans votre entreprise.

| Dépenses | Montant |
|----------|---------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

