**Page titre**

**Table des matiÈres**

[**SECTION 1 - PROJET** 6](#_Toc96344438)

[**1.1 Origine du projet d’affaires** 6](#_Toc96344439)

[**1.2 Description du projet** 6](#_Toc96344440)

[**1.3 Mission, vision et valeurs de l’entreprise** 6](#_Toc96344441)

[**1.4 Objectifs de l’entreprise** 6](#_Toc96344442)

[**1.5 Aspects juridiques de l’entreprise** 6](#_Toc96344443)

[1.5.1 Forme juridique 6](#_Toc96344444)

[1.5.2 Permis, licences et autorisations 6](#_Toc96344445)

[**SECTION 2 - PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L’ENTREPRISE** 7](#_Toc96344446)

[**2.1 Présentation du promoteur** 7](#_Toc96344447)

[**2.2 Structure de la propriété** 7](#_Toc96344448)

[**2.3 Contacts d’affaires stratégiques** 7](#_Toc96344449)

[**SECTION 3 – MARCHÉ** 8](#_Toc96344450)

[**3.1 Secteur d’activité et environnement de l’entreprise** 8](#_Toc96344451)

[3.1.1 Secteur d’activité 8](#_Toc96344452)

[3.1.2 Environnement de l’entreprise 8](#_Toc96344453)

[**3.2 Concurrence** 8](#_Toc96344454)

[3.2.1 Avantages concurrentiels 8](#_Toc96344455)

[**3.3 Clientèle cible** 8](#_Toc96344456)

[3.3.1 Présentation de la clientèle cible 8](#_Toc96344457)

[3.3.2 Territoire visé 8](#_Toc96344458)

[**3.4 Méthode utilisée pour l’étude de marché** 8](#_Toc96344459)

[**3.5 Marché potentiel** 8](#_Toc96344460)

[**3.6 Évaluation de la demande** 9](#_Toc96344461)

[**SECTION 4 - PLAN DE COMMERCIALISATION** 10](#_Toc96344462)

[**4.1 Positionnement** 10](#_Toc96344463)

[**4.2 Stratégie de marketing** 10](#_Toc96344464)

[4.2.1 Stratégie de produit et de service 10](#_Toc96344465)

[4.2.3 Stratégie de communication 10](#_Toc96344466)

[4.2.4 Stratégie de distribution 10](#_Toc96344467)

[**4.3 Stratégie de partenariats** 11](#_Toc96344468)

[**4.4 Calendrier de commercialisation** 11](#_Toc96344469)

[**4.5 Localisation** 11](#_Toc96344470)

[**SECTION 5 - PLAN DES OPÉRATIONS** 12](#_Toc96344471)

[**5.1 Processus opérationnels** 12](#_Toc96344472)

[**5.2 Capacité de production** 12](#_Toc96344473)

[**5.3 Ressources humaines** 12](#_Toc96344474)

[5.3.1 Main-d’œuvre 12](#_Toc96344475)

[5.3.2 Politique des ressources humaines 12](#_Toc96344476)

[5.3.3 Plan de formation 12](#_Toc96344477)

[**5.4 Fournisseurs et sous-traitants** 12](#_Toc96344478)

[**5.5 Ressources physiques et technologiques** 12](#_Toc96344479)

[**5.6 Plan d’aménagement** 12](#_Toc96344480)

[**5.7 Éléments incorporels** 13](#_Toc96344481)

[**5.8 Couverture d’assurance** 13](#_Toc96344482)

[**5.9 Innovation (R&D)** 13](#_Toc96344483)

[**5.10 Développement durable** 13](#_Toc96344484)

[**SECTION 6 - PLAN FINANCIER** 14](#_Toc96344485)

[**6.1 États financiers prévisionnels** 14](#_Toc96344486)

[6.1.1 État des résultats pour trois ans 14](#_Toc96344487)

[6.1.2 Bilan pour trois ans 14](#_Toc96344488)

[6.1.3 Budget de caisse mensuel pour trois ans 14](#_Toc96344489)

[**6.2 Financement du projet** 14](#_Toc96344490)

[**SECTION 7 - CALENDRIER DE DÉMARRAGE** 15](#_Toc96344491)

[**ANNEXES** 16](#_Toc96344492)

**SOMMAIRE EXÉCUTIF**

# **SECTION 1 - PROJET**

**1.1 Origine du projet d’affaires**

# **1.2 Description du projet**

# **1.3 Mission, vision et valeurs de l’entreprise**

# **1.4 Objectifs de l’entreprise**

# **1.5 Aspects juridiques de l’entreprise**

## 1.5.1 Forme juridique

## 1.5.2 Permis, licences et autorisations

# **SECTION 2 - PROPRIÉTÉ ET DIRECTION DE L’ENTREPRISE**

# **2.1 Présentation du promoteur**

# **2.2 Structure de la propriété**

# **2.3 Contacts d’affaires stratégiques**

# **SECTION 3 – VALIDATION DU MARCHÉ**

# **3.1 Secteur d’activité et environnement de l’entreprise**

## 3.1.1 Secteur d’activité

## 3.1.2 Environnement de l’entreprise

# **3.2 Concurrence**

## 3.2.1 Avantages concurrentiels

# **3.3 Clientèle cible**

## 3.3.1 Présentation de la clientèle cible

## 3.3.2 Territoire visé

# **3.4 Méthode utilisée pour l’étude de marché**

# **3.5 Marché potentiel**

# **3.6 Évaluation de la demande**

# **SECTION 4 - PLAN DE COMMERCIALISATION**

# **4.1 Positionnement**

# **4.2 Stratégie de marketing**

## 4.2.1 Stratégie de produit et de service

* Produits/services
* Service à la clientèle et service après-vente
* Emballage, présentation et conditionnement

4.2.2 Stratégie et politique de prix

## 4.2.3 Stratégie de communication

* Stratégie de communication
* Choix des moyens de communication

## 4.2.4 Stratégie de distribution

# **4.3 Stratégie de partenariats**

# **4.4 Calendrier de commercialisation**

# **4.5 Localisation**

# **SECTION 5 - PLAN DES OPÉRATIONS**

# **5.1 Processus opérationnels**

# **5.2 Capacité de production**

# **5.3 Ressources humaines**

## 5.3.1 Main-d’œuvre

## 5.3.2 Politique des ressources humaines

## 5.3.3 Plan de formation

# **5.4 Fournisseurs et sous-traitants**

# **5.5 Ressources physiques et technologiques**

# **5.6 Plan d’aménagement**

# **5.7 Éléments incorporels**

# **5.8 Couverture d’assurance**

# **5.9 Innovation (R&D)**

# **5.10 Développement durable**

# **SECTION 6 - PLAN FINANCIER**

# **6.1 États financiers prévisionnels**

## 6.1.1 État des résultats pour trois ans

## 6.1.2 Bilan pour trois ans

## 6.1.3 Budget de caisse mensuel pour trois ans

# **6.2 Financement du projet**

# **SECTION 7 - CALENDRIER DE DÉMARRAGE**

# **ANNEXES**