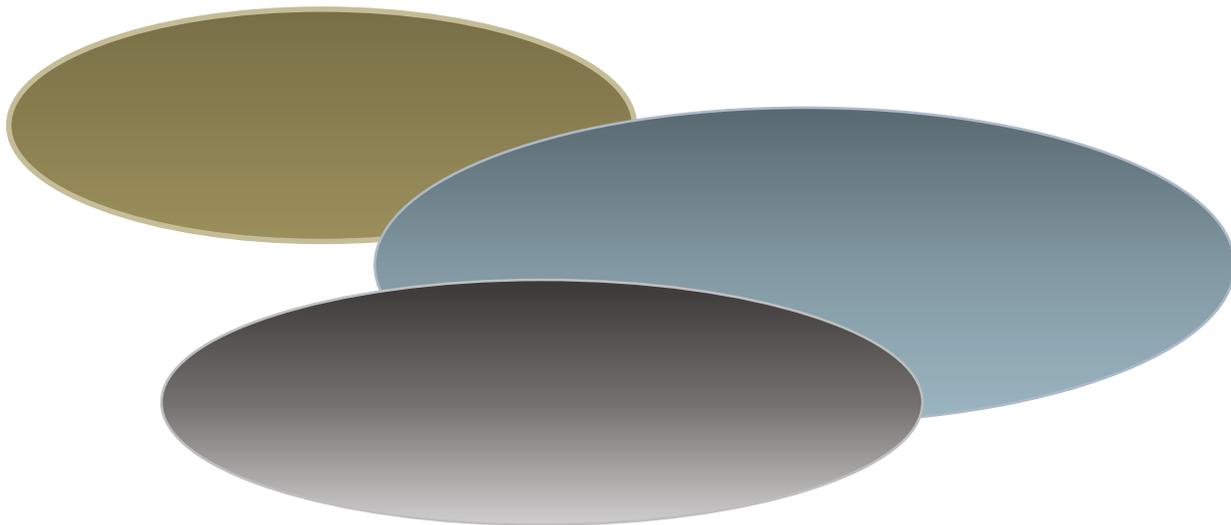


# RÉFLEXION IDÉE D'AFFAIRES



700, boulevard Laure, bureau 231, Sept-Îles (Québec) G4R 1Y1

Tél. : 418 962-7677 | Fax : 418 968-2084

[desi@deseptiles.com](mailto:desi@deseptiles.com) | [www.deseptiles.com](http://www.deseptiles.com)

Ce document sert à vous présenter, vous ainsi que votre projet. Il vous permet de clarifier vos idées et vous servira d'outil pour favoriser la réussite de votre projet d'affaires. Veuillez prendre le temps de bien le compléter. Toute information sera traitée de façon confidentielle.

## Démarche d'une demande Développement Économique Sept-Îles (DÉSI)

- Aucune demande ne sera traitée sans la remise de ce document.
- Suite à la remise du document, on analysera votre projet d'affaires et on vous informera sur les possibilités de développement de votre dossier et/ou des démarches à suivre.
- Pour tous les promoteurs, il faut joindre obligatoirement les documents suivants selon le projet :
  - Curriculum vitae
  - Test du profil entrepreneurial
  - Certificat de libération de faillite, s'il y a lieu
  - Soumission des coûts du projet
  - Lettre d'intention, s'il y a lieu
  - Annexer une copie de vos attestations d'étude ou tous autres documents pertinents
  - Copie de la promesse d'achat ou de vente par écrit, s'il y a acquisition
  - Les états financiers des 3 dernières années, s'il y a acquisition
  - Immatriculation ou charte de l'entreprise, s'il y a acquisition
  - Évaluation agréée des actifs, s'il y a acquisition
  - Bilan personnel et consentement à l'échange de renseignements
- À remarquer que nous indiquons le document de référence pour vous aider dans votre parcours.

Date de remise : \_\_\_\_\_

### CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ ET D'EXCLUSION À L'AIDE TECHNIQUE DE DÉSI

- ✓ Proposer un projet d'entreprise implantée sur le territoire de la ville de Sept-Îles
- ✓ Démontrer un avantage concurrentiel
- ✓ Présenter un projet innovant
- ✓ Posséder un profil entrepreneurial (motivation, expérience, connaissance dans le monde des affaires, etc.)
- ✓ Ne pas avoir un passif important, ni être impliqué dans un litige et être libéré d'une faillite
- ✓ Les projets suivants sont inadmissibles : projets à caractère religieux, politique ou sexuel

# LE PROMOTEUR

## IDENTIFICATION

Nom		Prénom	
Adresse		Ville	Code postal
Téléphone	Cellulaire	Courriel	
Date de naissance	Employeur	Salaire annuel	
Nom du conjoint	Employeur du conjoint	Salaire annuel du conjoint	

- Quel est le type de projet :
  - Démarrage
  - Acquisition
  - Expansion
- Part du promoteur dans l'entreprise : \_\_\_\_\_ %
- Si vous êtes plusieurs promoteurs veuillez indiquer le nombre ( \_\_\_ ) et complétez l'annexe pour chacun

### L'IDÉE D'AFFAIRES

## PARLEZ-NOUS DE VOUS

Pourquoi avez-vous pris la décision de démarrer une entreprise? Quels sont vos objectifs et motivations personnelles dans la réalisation de ce projet d'entreprise? Est-ce à la suite d'une opportunité d'affaires? Est-ce un projet que vous avez en tête depuis longtemps?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Quelles sont vos compétences, connaissances et habiletés qui vous permettent de partir ce projet? Vous devez annexer votre curriculum vitae et celui de chaque partenaire, s'il y a lieu.

L'ENTREPRENEUR

Avez-vous déjà été en affaires? \_\_\_\_ Si oui, veuillez compléter le tableau.

Nom de l'entreprise	Secteur d'activités	Nombre d'années	Raisons de la fermeture

## VOTRE SITUATION FINANCIÈRE ET PERSONNELLE

Antécédents	Oui	Non	Explications
Êtes-vous présentement impliqué ou avez-vous déjà été impliqué dans un litige, procédure judiciaire ?			
Avez-vous déjà fait une faillite personnelle ou d'affaires ?			
Acceptez-vous que l'on puisse vérifier vos antécédents de crédit, s'il y a lieu (enquête de crédit) ?			

Quelles sont vos implications personnelles, familiales et/ou sociales? Comment pourriez-vous décrire votre réseautage?

---

---

---

---

---

## VOTRE BILAN PERSONNEL

ACTIF		PASSIF	
Argent en banque			Solde : Limite :
Placements	Actions (\$)	Cartes de crédit	Solde : Limite :
	REER (\$)	Marge de crédit	Solde : Limite :
	CELI (\$)	Prêts automobiles	Solde :
Assurances-vie	Valeur de rachat (\$)		Solde :
Véhicules	Valeur (\$) Modèle/année	Emprunts	Solde :
	Valeur (\$) Modèle/année		Solde :
Immeubles	Type Valeur (\$) % de propriété	Prêts hypothécaires	Solde :
	Type Valeur (\$) % de propriété		Solde :
TOTAL DE L'ACTIF (A)		TOTAL DU PASSIF (B)	
		VALEUR NETTE (A-B) = C	
		TOTAL GLOBAL (B+C)	



### VEUILLEZ NOTER

S'il y a plus d'un promoteur, chacun doit remplir un bilan personnel avec son identification et son consentement. Cette fiche se trouve à la fin de ce document, en annexe.

Avez-vous d'autres sources de revenus (pension, CSST, etc.)? Si oui, quelles sont ces sources? De quel montant disposez-vous pour investir dans votre projet?

---



---



---



---



---



---



À propos du marché, quelle place votre entreprise occupe-t-elle? Quelles démarches faites pour valider votre marché?

LE MARCHÉ

---

---

---

---

---

---

---

---

À qui pensez-vous offrir votre produit ou service?  
Cochez s.v.p.

LE MARCHÉ

Particuliers

Femme

Âges

18 ans et moins

Homme

19 à 40 ans

41 à 60 ans

61 ans et plus

Entreprises

Services

Très petites entreprises

Commerciales

Petites et moyennes entreprise

Manufacturiers

Grandes entreprises

Pourquoi visez-vous cette clientèle?

LE MARCHÉ

---

---

---

---

---

---

---

---

● Avez-vous identifié vos concurrents?  Oui  Non

LE MARCHÉ

Si non, référez-vous à partir du Web, du bottin téléphonique et/ou du bottin des entreprises de DÉSI (www.deseptiles.com) afin de les identifier. Si oui, complétez le tableau ci-dessous.

Concurrents	Services/Produits offerts	Qu'est-ce qui les distingue de votre entreprise ?

● Sur quels éléments vous démarquerez-vous de la concurrence? Pourquoi les gens feront affaires avec votre entreprise plutôt qu'avec une autre offrant le même type de produit/service?

LE MARCHÉ

---

---

---

---

---

---

---

---

● Identifiez les permis et/ou les normes à respecter auprès des instances gouvernementales (RBQ, MAPAQ, Ville, etc.) :

LE MARCHÉ

Permis - Normes	Délai d'obtention

LA PRÉPARATION  
ET LA  
PLANIFICATION

- À quel prix désirez-vous vendre votre produit/service? Où se situe-t-il par rapport à celui de la concurrence?

LA PRÉPARATION  
ET LA  
PLANIFICATION

---

---

---

---

---

---

LE MARCHÉ

- De quelle façon vous ferez-vous connaître auprès de la population? Comment vous comptez aller chercher votre clientèle?

LA PRÉPARATION  
ET LA  
PLANIFICATION

---

---

---

---

---

---

- Croyez-vous avoir besoin de ressources humaines pour réaliser toutes les opérations de votre entreprise? Si oui, vous avez besoin de :

Employés    Nombre : \_\_\_\_\_

Sous-traitant    Dans quel domaine : \_\_\_\_\_

LA PRÉPARATION  
ET LA  
PLANIFICATION

- Indiquez vos prévisions des ventes (facultatif):

LA PRÉPARATION  
ET LA  
PLANIFICATION

Prix de vente unitaire (en moyenne le taux horaire, prix de vente unité) : \_\_\_\_\_

Quantité mensuelle de ventes (nombre d'heures ou nombre de forfaits ou de contrats) : \_\_\_\_\_

Votre capacité mensuelle de production (combien d'heures facturable, combien de produits fabriqués) : \_\_\_\_\_

- Quel chiffre d'affaires (ventes) pensez-vous réaliser pour la première année d'opération (facultatif) ?

LA PRÉPARATION  
ET LA  
PLANIFICATION

---

---

🌀 Dressez la liste des équipements en main et/ou à acquérir.

Noter qu'il ne faut pas inclure vos biens personnels, seulement ceux qui serviront à l'exploitation de l'entreprise.

ÉLÉMENTS EN MAIN	Valeur

ÉLÉMENTS À ACQUÉRIR	Valeur

🌀 En situation d'acquisition d'entreprise, est-ce que vous achetez les actifs ou les actions? Est-ce qu'il y a une balance de prix de vente par le propriétaire?

---



---



---



---



---



---

## STRUCTURE DE FINANCEMENT

FINANCEMENT		COÛT		
			JE POSSÈDE	JE PAIE
Investissement en argent		Encaisse (compte bancaire)		
Transfert d'actifs personnels		Fonds de roulement (vos besoins afin de couvrir vos dépenses pour une période de 3 mois)		
Total de la mise de fonds		Frais de démarrage (honoraires professionnels, publicité, fournitures de bureau, dépôts pour téléphone et électricité, etc.)		
Prêt 1		Inventaire de départ (matières premières, stocks)		
Prêt 2		Améliorations locatives (modification, rénovation, aménagement des locaux)		
Love Money		Équipement de production		
Autres Financement		Équipement de bureau (télécopieur, imprimante)		
		Matériel roulant (camion, voiture)		
		Équipement informatique		
		Logiciel		
		Bâtiment - Aménagement		
		Autres		
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	(1)	(2)

LE  
FINANCEMENT

MONTANT À  
FINANCER

- Assurez-vous que le total du financement est égal au total du coût du projet.
- Obligatoirement, il vous faudra prévoir une mise de fonds **en argent d'au moins 20 % du coût total du projet**. Autant pour un prêt dans une institution financière que pour l'admissibilité à un programme gouvernemental.

Coût total approximatif du projet (1+2) \_\_\_\_\_ \$ X 20 % = \_\_\_\_\_ \$

Êtes-vous en mesure d'effectuer une mise de fonds en argent  OUI  NON

Si non, comment prévoyez-vous l'obtenir (aide de la famille, associés, etc) ? Joindre une lettre d'intention

---



---

## AIDE ET ACCOMPAGNEMENT

Quels sont les aspects pour lesquels Développement Économique Sept-Îles et ses conseillers peuvent vous aider et/ou vous accompagner dans le déploiement de votre projet d'affaires?

- Service-conseil      Préciser : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- Aide technique      Préciser : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- Financement      Préciser : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
- Autres      Préciser : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## CONSENTEMENT ET ENGAGEMENT

*Je certifie que l'information fournie dans ce document et au bilan personnel est vraie, exacte et au meilleure de ma connaissance. Et, dans le cadre de mon cheminement d'affaires, j'autorise Développement Économique Sept-Îles (DÉSI) à obtenir tous les renseignements et à prendre connaissance de tous les rapports, déclarations ou autres documents concernant mon projet d'affaires et ce, auprès d'organismes pouvant détenir de l'information pertinente.*

Signature : \_\_\_\_\_      Date : \_\_\_\_\_



**Noter que chaque personne du projet d'affaires doit fournir un bilan personnel puis signer son consentement et engagement**



À compléter s'il y a plus d'un promoteur - ANNEXE

## IDENTIFICATION

Nom		Prénom	
Adresse		Ville	Code postal
Téléphone	Cellulaire	Courriel	
Date de naissance	Employeur	Salaire annuel	
Nom du conjoint	Employeur du conjoint	Salaire annuel du conjoint	

Part du promoteur dans le projet d'affaires : \_\_\_\_\_%

## BILAN PERSONNEL



ACTIF		PASSIF	
Argent en banque		Cartes de crédit	Solde : Limite :
Placements	Actions (\$)		Marge de crédit
	REER (\$)	Prêts automobiles	
	CELI (\$)		Emprunts
Assurances-vie	Valeur de rachat (\$)	Prêts hypothécaires	
Véhicules	Valeur (\$) Modèle/année		Prêts hypothécaires
	Valeur (\$) Modèle/année	Solde :	
Immeubles	Type Valeur (\$) % de propriété	Prêts hypothécaires	Solde :
	Type Valeur (\$) % de propriété		Solde :
TOTAL DE L'ACTIF (A)		TOTAL DU PASSIF (B)	
		VALEUR NETTE (A-B) = C	
		TOTAL GLOBAL (B+C)	

Je certifie que l'information fournie au bilan personnel est vraie, exacte et au meilleure de ma connaissance. Et, dans le cadre de mon cheminement d'affaires, j'autorise Développement Économique Sept-Îles (DÉSI) à obtenir tous les renseignements et à prendre connaissance de tous les rapports, déclarations ou autres documents concernant mon projet d'affaires et ce auprès d'organismes pouvant détenir de l'information pertinente.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_





À compléter s'il y a plus d'un promoteur - ANNEXE

## IDENTIFICATION

Nom		Prénom	
Adresse		Ville	Code postal
Téléphone	Cellulaire	Courriel	
Date de naissance	Employeur		Salaire annuel
Nom du conjoint		Employeur du conjoint	Salaire annuel du conjoint



Part du promoteur dans le projet d'affaires : \_\_\_\_\_%

## BILAN PERSONNEL

ACTIF		PASSIF	
Argent en banque		Cartes de crédit	Solde : Limite :
Placements	Actions (\$)		Marge de crédit
	REER (\$)	Prêts automobiles	
	CELI (\$)		Emprunts
Assurances-vie	Valeur de rachat (\$)	Prêts hypothécaires	
Véhicules	Valeur (\$) Modèle/année		TOTAL DU PASSIF (B)
	Valeur (\$) Modèle/année	VALEUR NETTE (A-B) = C	
Immeubles	Type Valeur (\$) % de propriété		TOTAL GLOBAL (B+C)
	Type Valeur (\$) % de propriété		
TOTAL DE L'ACTIF (A)			

Je certifie que l'information fournie au bilan personnel est vraie, exacte et au meilleure de ma connaissance. Et, dans le cadre de mon cheminement d'affaires, j'autorise Développement Économique Sept-Îles (DÉSI) à obtenir tous les renseignements et à prendre connaissance de tous les rapports, déclarations ou autres documents concernant mon projet d'affaires et ce, auprès d'organismes pouvant détenir de l'information pertinente.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

