

**FORMULAIRE D’OUVERTURE DE DOSSIER**

NOM : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

ENTREPRISE : Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

# **Information générale**

## **Documents requis**

Afin que Accès Entreprise Beauharnois-Salaberry (AEBHS) puisse traiter votre requête, nous vous demandons de nous transmettre par courriel la version Word du formulaire d’ouverture de dossier signée.

Toute information fournie ou à fournir sera traitée confidentiellement par les membres de AEBHS affectés au processus décisionnel de votre dossier.

## **L’objectif du formulaire d’ouverture de dossier**

Les renseignements demandés sont nécessaires pour l'analyse de votre dossier et pour des fins de compilations statistiques.

Ce document doit demeurer clair et concis. Vos informations doivent donc être véridiques et vérifiables. Nous vous demandons donc de remplir ce document au meilleur de vos connaissances.

Sachez que nos analyses et décisions ne sont aucunement influencées si vous faites appel à un consultant.

Par la suite, un conseiller vous sera attitré et vous accompagnera tout au long de votre cheminement entrepreneurial.

# **Clause de non-responsabilité**

1. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE consulte le CONSEILLER, en l’occurrence ACCÈS ENTREPRISE BEAUHARNOIS-SALABERRY, pour l’élaboration d’un plan d’entreprise et reconnaît que les services du CONSEILLER se limitent à fournir le support technique dans le cheminement du dossier d’entreprise du PROMOTEUR ADMISSIBLE.
2. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE déclare que toutes les informations et conclusions du plan d’entreprise sont ses propres informations ; il en garantit la véracité et en assume l’entière responsabilité. De plus, tout retard occasionné par la cueillette d’informations demeure la responsabilité du PROMOTEUR ADMISSIBLE.
3. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE renonce expressément à l’exercice de tout recours légal contre ACCÈS ENTREPRISE BEAUHARNOIS-SALABERRY, ses employés, ses consultants et conseillers comme responsables pour toute perte, tout dommage, ou tout manque à gagner suite à la mise en œuvre de son projet d’entreprise.
4. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE reconnaît que ACCÈS ENTREPRISE BEAUHARNOIS-SALABERRY, ses employés, ses consultants et conseillers agissent uniquement à titre de ressources dans l’élaboration d’un dossier d’entreprise. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE demeure le seul promoteur et décideur du projet et en assume l’entière responsabilité.
5. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE autorise ACCÈS ENTREPRISE BEAUHARNOIS-SALABERRY, ses employés, conseillers et membres du comité d’investissement commun à discuter de sa situation et de son projet d’entreprise avec toute personne, toute entreprise ou tout organisme qu’ils jugent approprié.
6. L’utilisation des services d’ACCÈS ENTREPRISE BEAUHARNOIS-SALABERRY ne préjuge en rien de la décision finale quant à l’octroi de l’aide financière demandée, le pouvoir décisionnel appartenant au comité d’investissement commun.
7. Le PROMOTEUR ADMISSIBLE certifie que les renseignements contenus dans les présentes et les documents ci-annexés sont, à sa connaissance, complets et véridiques.

# Le(s) promoteur(s)

*Présenter un bref descriptif des forces du/des promoteur(s)*

# Proposition de valeur

*À quels besoins/problèmes répondez-vous? Quelles sont les caractéristiques principales de vos produits/services? Quels sont vos avantages concurrentiels, ce qui vous distingue?*

# Clientèles Cibles

*Pour la clientèle, est-ce que vous misez sur les individus ou les entreprises? Quel est le profil général de ces clientèles cibles (ex., âge, sexe, revenus, style de vie)? Qui sont vos clients cibles ou segments de clients? Quels sont leurs besoins?*

# Stratégie marketing

*Quelle est la stratégie que vous établirez afin de :*

1. *Rejoindre*
2. *Fidéliser*
3. *Générer et maintenir la clientèle cible?*

*Par quels canaux distribuez-vous vos produits ou services? Comment allez-vous rejoindre vos clients? Quels sont les canaux de distribution qui permettront aux clients d’acquérir votre proposition de valeur?*

*Quels seront les moyens de communication privilégiés avec la clientèle (ex : Facebook, Instagram, site web, LinkedIn, Twitter, courriel, téléphone)?*

# Ressources clés

*Quels sont vos besoins en ressources financières, humaines, intellectuelles et matérielles? Qui sont vos partenaires et fournisseurs indispensables (ou investisseurs, associations, distributeurs, etc.) ? Quels partenaires vous permettent de réaliser les activités que vous ne faites pas à l’interne? Que pouvez-vous offrir en contrepartie à ces partenaires clés? Qu’avez-vous besoin de posséder pour réaliser votre projet?*

# Revenus

*Quel est le prix qu’ils seraient prêts à payer? À partir de quels critères évaluez-vous le prix de vos produits ou services ? (Coûts de revient, concurrence, valeur perçue, rareté du produit, etc.) Comment vos clients payent-ils? Comment préfèrent-ils payer? (Ex., honoraires, vente, forfait, abonnement, location, licence) Quels sont les produits ou les services les plus rentables?*

# Structure des coûts

*Quels en sont les coûts annuels approximatifs (voir le tableau ci-dessous)?*

*Considérez les ressources, les activités et les partenaires clés lorsque vous calculerez les coûts du projet.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Coût de projet | | Financement du projet | |
| Frais de démarrage |  | Mise de fonds |  |
| Fonds de roulement |  | Emprunt |  |
| Besoin en équipement |  | Subvention |  |
| Divers |  |  |  |
| Total |  | Total |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **États des résultats prévisionnels simplifiés** | | | | |
|  | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Notes |
| **Ventes brutes** |  |  |  |  |
| Coût des marchandises vendues |  |  |  |  |
| **Bénéfice brut** |  |  |  |  |
| **Charges d'exploitation** |  |  |  |  |
| Loyer |  |  |  |  |
| Honoraires professionnels |  |  |  |  |
| Formation |  |  |  |  |
| Assurances commerciales |  |  |  |  |
| Frais de déplacement |  |  |  |  |
| Frais de bureau |  |  |  |  |
| Salaires |  |  |  |  |
| Avantages sociaux |  |  |  |  |
| Publicité |  |  |  |  |
| Charges : |  |  |  |  |
| Charges : |  |  |  |  |
| Charges : |  |  |  |  |
| **Total des charges d'exploitations** |  |  |  |  |
| **Impôts (20%)** |  |  |  |  |
| **Bénéfice net** |  |  |  |  |

*\*Les prévisions complètes se feront avec un analyste d’Accès Entreprise Beauharnois-Salaberry.*

*Fait à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Signature du promoteur : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*