

PLAN D'AFFAIRES

(Nom de l'entreprise)

PRÉPARÉ PAR :

(Nom du ou des promoteurs)

(Adresse personnelle complète)

(Numéro de téléphone)

(Adresse courriel)

(Mois et année)

Modèle de présentation fourni par



POURQUOI PRÉPARER UN PLAN D'AFFAIRES ?

- ✓ Le plan d'affaires vous permet de faire une réflexion sur tous les aspects de l'entreprise, d'analyser vos chances de réussite et de réduire vos risques.
- ✓ La qualité et le réalisme de votre plan d'affaires démontrera le sérieux de votre démarche auprès d'investisseurs potentiels, des institutions financières et autres organismes prêteurs.
- ✓ Le plan d'affaires permet à l'entreprise d'envisager différents moyens pour répondre adéquatement aux pressions technologiques, écologiques et financières liées au monde des affaires.
- ✓ La réflexion, les recherches et le sérieux accordés à la rédaction de votre plan d'affaires influenceront grandement le succès de votre entreprise.
- ✓ Votre plan d'affaires doit vous accompagner tout au long de l'existence de votre entreprise, vous devez y faire d'incessants retours, des additions et des corrections.
- ✓ Lors de la rédaction du plan d'affaires, placez-vous à la place du lecteur qui ne connaît probablement pas votre secteur d'activités; évitez les termes trop techniques (ou expliquez de quoi il s'agit) et vulgarisez au maximum afin que votre document soit compréhensible de tous.
- ✓ Surtout, n'oubliez pas que le secret de la réussite est la planification !

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	5
SECTION 1 – LE PROJET	7
1.1 Historique du projet d'affaires	7
1.2 Description du projet	7
1.3 Mission et objectifs de l'entreprise	8
1.4 Forme juridique de l'entreprise	9
1.5 Permis et licences	9
1.6 Calendrier de réalisation	10
SECTION 2 – LE (LES) PROMOTEUR(S)	11
2.1 Présentation du (des) promoteur(s)	11
2.2 Répartition de la propriété	11
2.3 Partage des responsabilités entre associés	12
2.4 Ressources externes	12
SECTION 3 – LE MARCHÉ	13
3.1 Le secteur d'activité et ses tendances	13
3.2 Analyse de l'environnement de l'entreprise	14
3.3 Analyse de la concurrence	15
3.3.1 Avantages concurrentiels	15
3.4 La clientèle cible	16
3.5 Le marché potentiel	16
3.5.1 Estimation de la part de marché	17
SECTION 4 – PLAN MARKETING	18
4.1 Stratégie de produit ou service	18
4.2 Stratégie de prix	18
4.3 Stratégie de «place» et réseau de distribution	19
4.4 Publicité et promotion	19
4.5 Plan de commercialisation	20
SECTION 5 – PLAN DES OPÉRATIONS	23
5.1 La production	23
5.2 L'approvisionnement	23
5.3 Aménagement des lieux	24
5.4 Immobilisations	24
5.5 Qualité des produits et services	25
5.6 Assurances	25
5.7 Recherche et développement (innovation)	25
5.8 Développement durable	25

5.9	Structure organisationnelle	26
SECTION 6 – LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES		27
6.1	Description des immobilisations	27
6.2	Structure de financement	28
6.3	Analyse des ventes	29
6.4	Les états financiers prévisionnels	30
ANNEXES À AJOUTER À VOTRE PLAN D’AFFAIRES		
-	Curriculum vitae des promoteurs	
-	Bilan personnel des promoteurs	
-	Sondage auprès de la clientèle	
-	Entrevues auprès d’experts	
-	Convention d’actionnaires	
-	Plan d’aménagement	
-	Lettres d’intention	
-	Articles pertinents	
-	Autres éléments pertinents	

SOMMAIRE EXÉCUTIF

- ✓ Vous devez remplir cette section **à la fin de la rédaction** de votre plan d'affaires, cette présentation fait ressortir les points importants de votre projet d'entreprise.
- ✓ Faites un **résumé vendeur**, n'oubliez pas que l'investisseur doit acheter votre proposition, vous devez le convaincre.
- ✓ Vous pouvez également **personnaliser votre demande** selon l'investisseur à qui vous le présentez en indiquant, dans un court paragraphe à la fin du sommaire exécutif, pourquoi vous vous adressez à lui. Dans le cas de programmes gouvernementaux, insistez sur les critères spécifiques à ces programmes (création d'emplois, développement durable, etc.).
- ✓ Le sommaire exécutif peut être placé avant la table des matières.

Description de l'entreprise

Résumez ici, en un paragraphe, l'essentiel de votre projet. Profitez-en pour dire à quel besoin du consommateur votre projet répondra, ou de quelle façon il sera novateur, afin de stimuler immédiatement l'attention du lecteur.

Nombre d'emplois créés

Propriété et direction de l'entreprise

Noms des promoteurs

Propriété de l'entreprise (en %)

<hr/>	<hr/>

Expérience du (des) promoteur(s)

Décrivez brièvement l'expérience pertinente du ou des promoteurs quant à la mission de l'entreprise, aux qualités entrepreneuriales et à la gestion. Démontrez la complémentarité de l'équipe.

Clientèles visées et marché potentiel

Résumez en quelques lignes quelle sera votre clientèle-cible et l'ampleur du marché que celle-ci représente. Soulevez les points forts de votre étude de marché.

Prévisions financières

Année	Chiffre d'affaires prévu	Dépenses prévues	Profit ou perte prévu
1			
2			
3			

Coûts et financement du projet

Indiquez les différents coûts inhérents au démarrage de votre entreprise (immobilisations, inventaire, fond de roulement, etc.) et la façon dont vous prévoyez les financer (mise de fonds, transfert d'actifs, emprunt bancaire, marge de crédit, organismes de financement, programmes gouvernementaux, etc.).

Coûts du projet	\$	Financement	\$
Total	\$		\$

Date de démarrage prévue :

1.4 Forme juridique de l'entreprise

Présentez sous quelle forme juridique vous comptez démarrer votre entreprise (entreprise individuelle, société en noms collectifs, compagnie incorporée, organisme sans but lucratif, coopérative). Expliquez les raisons qui motivent ce choix. Indiquez la date d'enregistrement ou d'incorporation prévue. Si vous êtes déjà immatriculé, joignez une copie de la charte en annexe.

1.5 Permis et licences

Décrivez tous les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise. Voici quelques exemples :

Municipal

Permis d'exploitation, règlements de zonage, permis de construction, taxes d'affaires, etc.

Fédéral et provincial

Taxes à la consommation, numéro d'employeur, impôts sur le revenu, retenues à la source (RRQ, assurance emploi, etc.), CSST, Commission des normes du travail, etc.

Autres

Brevets, marques de commerce, permis d'alcool, permis d'hébergement, permis de transport, permis de restauration, permis du MAPAQ, ordres professionnels, etc.

1.6 Calendrier de réalisation

Planifiez les principales étapes du démarrage de votre entreprise. Le tableau suivant donne des exemples de démarches à effectuer, vous devez l'adapter à votre projet et inscrire les activités par ordre chronologique.

Étapes de réalisation	Échéancier
Étude de marché	
Rédaction du plan d'affaires incluant les prévisions financières	
Forme juridique de l'entreprise (enregistrement, incorporation)	
Obtention des permis (permis de la municipalité, de l'environnement, inscription aux instances gouvernementales)	
Recherche de financement	
Construction et aménagement du bâtiment ou du local	
Achat des équipements, machineries et fournitures	
Approvisionnement en matières premières et fournitures	
Publicité, marketing	
Embauche de la main d'oeuvre	
Démarrage de l'entreprise	
Autres :	
Autres :	

SECTION 2 - LE (LES) PROMOTEUR(S)

2.1 Présentation du (des) promoteur(s)

Dans cette section, vous devez indiquer les compétences que vous possédez afin d'assurer le succès de l'entreprise :

- Formation académique;
- Expériences de travail et de bénévolat pertinentes au projet;
- Habilités, connaissances, intérêts et aptitudes particulières;
- Vos qualités entrepreneuriales.

Si vous êtes plusieurs promoteurs, mettez en évidence la complémentarité de l'équipe. Comme la qualité des promoteurs est très importante dans la décision des institutions financières de prêter ou non pour un projet, il est primordial de vous mettre en valeur au maximum dans cette section.

Votre curriculum vitae doit être annexé au plan d'affaires.

2.2 Répartition de la propriété

Indiquez la répartition de la propriété entre les associés ou les actionnaires de l'entreprise. Indiquez également quelle sera la mise de fonds de chacun des associés ou des partenaires.

Nom et prénom	Mise de fonds		% de propriété
	En argent	Transfert d'actif	

3.2 Analyse de l'environnement de l'entreprise

Analysez les opportunités et les menaces qui pourront influencer votre projet d'entreprise. Cette analyse doit se faire sur cinq facteurs, soit l'environnement politique et légal, l'environnement économique, l'environnement socioculturel et démographique, l'environnement technologique et l'environnement écologique. Par la suite, présentez de quelles façons vous comptez profiter des opportunités et déjouer les menaces.

Opportunités	Menaces
Politique et légal	
Économique	
Socioculturel et démographique	
Technologique	
Écologique	

3.3 Analyse de la concurrence

Dans cette section, identifiez vos concurrents et faites ressortir leurs forces ainsi que leurs faiblesses. Vous pourrez par la suite positionner votre future entreprise face à vos concurrents.

Concurrents Identifiez le nom de l'entreprise ainsi que ses coordonnées	Forces	Faiblesses

3.3.1 Avantages concurrentiels

Les avantages concurrentiels sont les forces ou tout autre élément que vous avez de plus que vos concurrents et qui font que votre produit ou service est meilleur. Identifiez ici vos avantages concurrentiels.

3.5.1 Estimation de la part de marché

Estimez la part de marché que vous comptez conquérir en effectuant le calcul suivant : chiffre d'affaires prévu / marché potentiel. Ce calcul vous donnera le pourcentage qui représente la part de marché que vous prévoyez pour votre entreprise. Soyez réaliste et conservateur lorsque vous estimerez votre chiffre d'affaires. Justifiez votre estimation de la part de marché de votre entreprise.

4.5 Plan de commercialisation

Dans le tableau ci-dessous, remplacez les chiffres par les mois à partir de trois mois avant le démarrage de votre entreprise. Par la suite, indiquez les actions promotionnelles que vous prévoyez avant le démarrage et pour la première année d'opération de votre entreprise. Indiquez à l'endroit approprié le montant par mois que vous comptez déboursier pour chacun de ces moyens promotionnels. Vous pourrez par la suite calculer le montant que vous investirez par mois dans la promotion de votre entreprise ainsi que le montant à investir pour la première année d'opération. Faites le même exercice pour la deuxième et la troisième année d'opération dans les tableaux des pages suivantes.

Première année d'opération

Mois				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total	
Moyen promotionnel	Avant l'ouverture			Première année d'opération													
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Total	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Deuxième année d'opération

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Moyens promotionnels	Deuxième année d'opération												
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Total	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Troisième année d'opération

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Moyens promotionnels	Troisième année d'opération												
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Total	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

SECTION 5 – PLAN DES OPÉRATIONS

5.1 La production

Décrivez ici toutes les étapes du processus de fabrication de chacun de vos produits ou les étapes du processus de prestation de vos services. Indiquez le temps nécessaire pour réaliser chacune de ces étapes. Indiquez à quel endroit dans ces processus vous ferez affaire avec des sous-traitants, si tel est le cas. Fixez votre capacité de production.

5.2 L'approvisionnement

Indiquez qui seront vos fournisseurs, ce qu'ils seront en mesure de vous fournir, le coût des matières premières ainsi que leurs conditions de paiement (facturation, payable sur livraison, etc.).

Fournisseurs	Produits ou matières premières	Coûts (incluant le transport)	Conditions de paiement

5.5 Qualité des produits et services

Décrivez ici de quelle façon vous procéderez afin de vous assurer de la qualité de vos produits et/ou services.

5.6 Assurances

Quelles seront les couvertures d'assurances dont vous aurez besoin afin d'opérer votre entreprise ? Décrivez ces couvertures d'assurances, quel sera votre fournisseur d'assurances ainsi que les coûts pour vos couvertures.

5.7 Recherche et développement (innovation)

L'innovation est très importante au sein d'une entreprise. Décrivez de quelle façon vous aller faire innover vos produits et services avec le temps.

5.8 Développement durable

De quelle façon votre entreprise intégrera le développement durable dans son fonctionnement ?

5.9 Structure organisationnelle

Définissez les responsabilités et les tâches qui seront accomplies par le ou les promoteurs et les employés. Quels seront les salaires de vos employés et le vôtre ?

Nom Poste occupé	Description de tâches	Taux horaire	Avan. sociaux	Nbre d'heures /sem.	Rémunération totale/ année

6.2 Structure de financement

Dans la colonne de gauche, vous devez indiquer le coût total de votre projet. Dans la colonne de droite, indiquez les sources de financement que vous comptez utiliser afin de financer votre projet. Les totaux des deux colonnes doivent être identiques.

Coûts		Sources de financement	
Fonds de roulement	\$	Mise de fonds	\$
Argent liquide		Argent comptant	
Inventaire de départ		Transfert d'actifs	
Frais de démarrage			
		Emprunts	
Immobilisations		Prêt à court terme	
Terrain		Prêt à long terme	
Bâtiment		Hypothèque commerciale	
Améliorations locatives		Prêt SADC	
Mobilier		Prêt SOLIDE	
Équipements		Prêt CLD	
Matériel de bureau		Marge de crédit	
Matériel informatique			
Logiciels			
Matériel roulant			
Aménagement terrain		Subventions	
Frais d'incorporation		Jeune promoteur	
Autres		Économie sociale	
		Autres	
Total	\$	Total	\$

6.3 Analyse des ventes

Répartissez vos ventes sur les douze mois de l'année. Vous devez tenir compte des périodes où la consommation de vos produits ou services est la plus forte (été, Noël, Pâques, etc.). Refaites cet exercice pour chacun de vos produits ou services.

Mois	Ventes année 1 (\$)	Ventes année 2 (\$)	Ventes année 3 (\$)
Janvier			
Février			
Mars			
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			
Octobre			
Novembre			
Décembre			
Total des ventes annuelles			

6.4 Les états financiers prévisionnels

État des résultats prévisionnels pour l'exercice se terminant le _____

		Année 1	Année 2	Année 3
Revenus				
Ventes	1	\$	\$	\$
Autres revenus	2	\$	\$	\$
Total des revenus (1+2)	3	\$	\$	\$
Coûts des marchandises vendues				
Stocks au début	4	\$	\$	\$
Achats matières premières et fournitures	5	\$	\$	\$
Stocks à la fin	6	\$	\$	\$
Coût total des marchandises vendues (4+5-6)	7	\$	\$	\$
Bénéfice brut (3-7)	8	\$	\$	\$
Frais de vente et d'administration				
Salaires et avantages sociaux	9	\$	\$	\$
Frais de représentation	10	\$	\$	\$
Publicité et promotion	11	\$	\$	\$
Dépenses de roulant	12	\$	\$	\$
Loyer	13	\$	\$	\$
Entretien et réparation	14	\$	\$	\$
Électricité et chauffage	15	\$	\$	\$
Taxes et permis	16	\$	\$	\$
Assurances	17	\$	\$	\$
Honoraires professionnels	18	\$	\$	\$
Fournitures de bureau	19	\$	\$	\$
Télécommunications	20	\$	\$	\$
Total des frais (additionnez 9 à 20)	21	\$	\$	\$
Frais financiers				
Intérêts et frais bancaires	22	\$	\$	\$
Intérêts sur dette à court terme	23	\$	\$	\$
Intérêts sur dette à long terme	24	\$	\$	\$
Total des frais financiers (additionnez 22 à 24)	25	\$	\$	\$
Bénéfice (perte) avant impôts (8-21-25)	26	\$	\$	\$
Amortissement	27	\$	\$	\$
Impôts	28	\$	\$	\$
Bénéfice net (perte nette) (26-27-28)		\$	\$	\$

Bilan prévisionnel au _____
Date

		Année 1	Année 2	Année 3
ACTIF				
Actif à court terme				
Encaisse	1	\$	\$	\$
Comptes clients	2	\$	\$	\$
Stocks	3	\$	\$	\$
Autres	4	\$	\$	\$
Total de l'actif à court terme (1+2+3+4)	5	\$	\$	\$
Immobilisations				
Terrain	6	\$	\$	\$
Bâtiment	7	\$	\$	\$
Machinerie	8	\$	\$	\$
Équipements et outillage	9	\$	\$	\$
Matériel roulant	10	\$	\$	\$
Autres	11	\$	\$	\$
Amortissement	12	\$	\$	\$
Total des immobilisations (6+7+8+9+10+11-12)	13	\$	\$	\$
TOTAL DE L'ACTIF (5+13)	14	\$	\$	\$
PASSIF				
Passif à court terme				
Comptes fournisseurs	15	\$	\$	\$
Emprunts à court terme	16	\$	\$	\$
Marge de crédit	17	\$	\$	\$
Partie de la dette échéant à moins d'un an	18	\$	\$	\$
Total du passif à court terme (15+16+17+18)	19	\$	\$	\$
Passif à long terme				
Dette à long terme	20	\$	\$	\$
Hypothèque	21	\$	\$	\$
Subventions reportées	22	\$	\$	\$
Total du passif à long terme (20+21+22)	23	\$	\$	\$
CAPITAL				
Capital action ou mise de fonds	24	\$	\$	\$
Bénéfices non-répartis	25	\$	\$	\$
Prélèvements	26	\$	\$	\$
Total de l'avoir du propriétaire (24+25-26)	27	\$	\$	\$
TOTAL DU PASSIF ET DE L'AVOIR DU PROPRIÉTAIRE	28	\$	\$	\$

Budget de caisse prévisionnel – année 1

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total année
REVENUS													
Ventes													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Aides financières													
Autres revenus													
TOTAL DES REVENUS													
SORTIES DE FONDS													
Salaires et avantages sociaux													
Achat d'immobilisations													
Frais de représentation													
Publicité et promotion													
Dépenses de roulant													
Loyer													
Entretien et réparations													
Électricité et chauffage													
Taxes et permis													
Assurances													
Honoraires professionnels													
Fournitures de bureau													
Télécommunications													
Achats de matières premières													
Frais bancaires													
Intérêts dette à long terme													
Intérêts dette à court terme													
Prélèvements ou dividendes													
Impôts													
Remboursement de prêts													
Autres frais													
TOTAL DES DÉCAISSEMENTS													
REVENUS MOINS DÉCAISSEMENTS													
ENCAISSE AU DÉBUT													
ENCAISSE À LA FIN													

Budget de caisse prévisionnel – année 2

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total année
REVENUS													
Ventes													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Aides financières													
Autres revenus													
TOTAL DES REVENUS													
SORTIES DE FONDS													
Salaires et avantages sociaux													
Achat d'immobilisations													
Frais de représentation													
Publicité et promotion													
Dépenses de roulant													
Loyer													
Entretien et réparations													
Électricité et chauffage													
Taxes et permis													
Assurances													
Honoraires professionnels													
Fournitures de bureau													
Télécommunications													
Achats de matières premières													
Frais bancaires													
Intérêts dette à long terme													
Intérêts dette à court terme													
Prélèvements ou dividendes													
Impôts													
Remboursement de prêts													
Autres frais													
TOTAL DES DÉCAISSEMENTS													
REVENUS MOINS DÉCAISSEMENTS													
ENCAISSE AU DÉBUT													
ENCAISSE À LA FIN													

Budget de caisse prévisionnel – année 3

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total année
REVENUS													
Ventes													
Emprunt court terme													
Emprunt long terme													
Mise de fonds													
Aides financières													
Autres revenus													
TOTAL DES REVENUS													
SORTIES DE FONDS													
Salaires et avantages sociaux													
Achat d'immobilisations													
Frais de représentation													
Publicité et promotion													
Dépenses de roulant													
Loyer													
Entretien et réparations													
Électricité et chauffage													
Taxes et permis													
Assurances													
Honoraires professionnels													
Fournitures de bureau													
Télécommunications													
Achats de matières premières													
Frais bancaires													
Intérêts dette à long terme													
Intérêts dette à court terme													
Prélèvements ou dividendes													
Impôts													
Remboursement de prêts													
Autres frais													
TOTAL DES DÉCAISSEMENTS													
REVENUS MOINS DÉCAISSEMENTS													
ENCAISSE AU DÉBUT													
ENCAISSE À LA FIN													

Calcul du seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité (ou point mort) permet de déterminer le niveau des ventes où l'entreprise de subir ni perte, ni profit.

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{frais fixes}}{1 - \frac{\text{frais variables}}{\text{ventes}}}$$

Votre calcul : _____
1- _____

Frais fixes	
Salaires administration et avantages sociaux	\$
Loyer	\$
Permis et taxes	\$
Assurances	\$
Publicité et promotion	\$
Fournitures de bureau	\$
Honoraires professionnels	\$
Intérêts emprunt à long terme	\$
Frais bancaires	\$
Amortissements	\$
Autres	\$
Total des frais fixes	\$
Frais variables	\$
Achat matières premières et fournitures	\$
Salaires production et avantages sociaux	\$
Électricité et chauffage	\$
Frais de déplacement	\$
Dépenses de roulant	\$
Télécommunications	\$
Entretien et réparations	\$
Impôts	\$
Autres	\$
Total des frais variables	\$