**Concurrence**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Concurrent | Forces | Faiblesse |
| Nom du concurrent et municipalité |  |  |
| Nom du concurrent et municipalité |  |  |
| Nom du concurrent et municipalité |  |  |

**Produit ou service**

Quels sont vos services, vos produits que vous souhaitez offrir et quelle est la façon dont vous souhaitez vous positionner. Quels sont vos principaux éléments distinctifs? Quelles sont les opportunités de marché qui pourraient avoir un effet positif sur votre projet?

Quel est le cheminement qui vous amène à la réalisation de ce projet (est-ce une formation, une expérience de travail, un besoin observé)?

**Mission** : inscrivez ici votre mission d’entreprise. La mission d’une entreprise est la raison d’être de votre entreprise, vos services, vos clients résumés en 1 à 2 phrases maximum. Elle n’est pas vouée à changer.

**Vision** : inscrivez ici votre vision. La vision décrit vos objectifs futurs.

**Financement**

|  |  |
| --- | --- |
| Mise de fonds | $ |
| Hypothèque | $ |
| Prêt | $ |
|  | $ |
|  | $ |
|  | $ |
| TOTAL | $ |

**Investissement**

|  |  |
| --- | --- |
| Inventaire | $ |
| Liquidités | $ |
| Frais de démarrage | $ |
| Terrain  | $ |
| Bâtiment | $ |
| Équipements | $ |
| TOTAL | $ |

**Ressources humaines**

Quels sont les postes clés au sein de votre entreprise? Quelles compétences seront recherchées ?

Comment votre entreprise se différenciera-t-elle auprès des candidats potentiels?

**Bénéfice net prévu**

Première année :

Deuxième année :

**Chiffre d’affaires prévu**

Première année :

Deuxième année :

**Proposition de valeur**

Comment votre produit ou votre service se différencie de ceux offerts par vos concurrents? Est-ce avec une offre différente? Un moyen d’offrir le produit qui se distingue? Une expérience-client qui de démarque? Y a-t-il une innovation dans votre produit ou services?

Quelles sont mes forces et comment m’aident-elles à me distinguer auprès de la clientèle?

**Marché**

Que se passe-t-il dans le secteur d’activité qui pourrait avoir un impact positif ou négatif sur votre entreprise? Est-ce que vos employés ou votre clientèle vieillissent? Y a-t-il de nouveaux concurrents? Y a-t-il de nouveaux produits ou service qui pourraient remplacer le vôtre?

**Clients**

Qui sont vos clients idéaux? Décrivez leurs besoins, leurs habitudes d’achat et ce qui influence leur décision (revenus disponibles, valeurs, style de vie, situation familiale, etc).

Quelle taille a le groupe de clients que vous voulez servir?

Comment souhaitez-vous les rejoindre? Quelles sont les ressources à mettre en place pour les rejoindre?