

SOMMAIRE EXÉCUTIF



La Communauté entrepreneuriale du Haut-St-Maurice regroupe les principaux organismes de développement économique du territoire. Elle vous propose un document préparatoire unique ayant pour objectif de vous guider si vous souhaitez vous lancer en affaires.

Un sommaire exécutif se distingue du plan d'affaires. Il s'agit d'un **outil de réflexion** qui vous permettra de mettre vos idées sur papier, de les structurer afin d'être en mesure de présenter efficacement votre projet à un conseiller, puis éventuellement, de rédiger un plan d'affaires plus complet.

Tous les partenaires travaillent de concert pour faciliter les démarches des futurs entrepreneurs. La confidentialité est leur priorité et aucune information ne sera divulguée sans votre consentement préalable.



COMMUNAUTÉ
ENTREPRENEURIALE
DU HAUT-ST-MAURICE



COORDONNÉES DE L'ENTREPRENEUR PRINCIPAL

Prénom: _____

Nom: _____

Adresse: _____

Téléphone: _____

Cellulaire: _____

Courriel: _____



PROJET D'AFFAIRES

Décrivez en quelques lignes votre projet:

Quels seront vos produits et/ou services?

Quelles sont vos motivations pour vous lancer en affaires et depuis quand avez-vous cette idée en tête?



CHEMINEMENT DE L'ENTREPRENEUR

*Le cas échéant, présentez cette section pour chacun des entrepreneurs impliqués dans le projet.

Scolarité:

Expérience pertinente, en lien avec le projet d'affaires:

Aptitudes pertinentes développées pour la gestion d'une entreprise:

Statut actuel (employé, assurance-emploi...):

Un entrepreneur doit occuper plusieurs fonctions au sein de son entreprise. Si plusieurs entrepreneurs sont impliqués dans votre projet, décrivez le rôle de chacun. À titre d'exemples : finance et comptabilité, relations avec les fournisseurs, service à la clientèle, ressources humaines, marketing ou d'autres fonctions propres à votre type d'entreprise.



**CLIENTÈLE
CIBLE**

Qui achètera vos produits et/ou services?

(Âge, revenu, situation familiale ou tout autre élément particulier à la clientèle visée)

Des clients ont-ils déjà manifesté de l'intérêt pour vos futurs produits et/ou services?



CONCURRENCE

Nommez vos concurrents potentiels:

De quelle façon pourrez-vous vous distinguer vis-à-vis eux?



FINANCEMENT

De quelle somme disposez-vous pour investir dans votre mise de fonds? _____

Si vous démarrez une entreprise, remplissez ce tableau :

Coût du projet		Financement	
Inventaire	\$	Mise de fonds du propriétaire	\$
Équipement informatique	\$	Emprunt	\$
Autres équipements, outillage	\$	Autres	\$
Bâtisse	\$		\$
Véhicule	\$		\$
Fonds de roulement	\$		\$
Autres	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
Total	\$	Total	\$

* Les deux colonnes doivent arriver au même montant.

Si vous voulez acquérir une entreprise, quel prix le vendeur a-t-il fixé? _____



ÉCHÉANCIER

Quelle est la date souhaitée pour le lancement ou l'acquisition de l'entreprise? _____

Pour toute question, n'hésitez pas à prendre rendez-vous avec un conseiller du Service de développement économique et forestier La Tuque au 819 523-6111.