**Guide de rédaction**

**Plan d’affaires**



[](http://www.mrcgranit.qc.ca/)

5600, rue Frontenac 4336, rue Laval

Lac-Mégantic, Qc Lac-Mégantic, Qc

G6B 2S6 G6B 1B8

Téléphone : 819 583 4411 Téléphone : 819 583 5332

*Juin 2020*

Un plan d’affaires est un instrument de gestion reconnu, utilisé par l’entrepreneur et ses partenaires. Il vous amènera logiquement, étape par étape, à prendre les grandes décisions qui s’imposeront pour faire passer votre idée d’entreprise du rêve à la réalité.

La rédaction d’un plan d’affaires complet, cohérent et convaincant, est pour le promoteur, une étape cruciale dans le processus d’élaboration d’un projet. Ce document décrit, entre autre, le but du projet, ses objectifs de développement, les stratégies prévues pour les atteindre, ainsi que les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires à sa réalisation.

Le plan d’affaires est donc le plan de route que vous devez suivre dans la réalisation de votre projet. Il est pour vous un outil de planification et d’organisation.

Le plan d’affaires décrit le cheminement à suivre ; vous évitez ainsi d’avoir à prendre des décisions dans le feu de l’action. Il permet de discuter avec votre institution financière qui pourra comprendre vos besoins et vous accorder le financement requis. Le plan d’affaires est également un outil de communication avec vos associés, vos employés, vos conseillers et investisseurs ; il permet de réfléchir, d’envisager des décisions et d’en discuter.

**Table des matières**

[1 LE PROJET 4](#_Toc32568839)

[1.1 Sommaire du projet 4](#_Toc32568840)

[1.2 Mission et objectifs de l’entreprise 5](#_Toc32568841)

[1.3 Description du projet 5](#_Toc32568842)

[1.4 Calendrier de réalisation 6](#_Toc32568843)

[2 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ET RESSOURCES HUMAINES 6](#_Toc32568844)

[2.1 Forme juridique de l’entreprise 6](#_Toc32568845)

[2.2 Structure de propriété 7](#_Toc32568846)

[2.3 Les promoteurs 7](#_Toc32568847)

[2.4 Équipe dirigeante et main-d’œuvre 8](#_Toc32568848)

[3 LE MARKETING 9](#_Toc32568849)

[3.1 Description des produits ou services 9](#_Toc32568850)

[3.2 Clientèle cible 10](#_Toc32568851)

[3.3 Analyse du marché 10](#_Toc32568852)

[3.4 Analyse de la concurrence 11](#_Toc32568853)

[3.5 Part de marché / niveau des ventes prévues 12](#_Toc32568854)

[3.6 Stratégie de marketing 12](#_Toc32568855)

[3.6.1 La publicité et la promotion 13](#_Toc32568856)

[3.6.2 Les prix 13](#_Toc32568857)

[3.6.3 La distribution 14](#_Toc32568858)

[4 PRODUCTION ET RESSOURCE MATÉRIELLES 15](#_Toc32568859)

[4.1 Installations et équipements requis 15](#_Toc32568860)

[4.1.1 Localisation / Bâtisse 15](#_Toc32568861)

[4.1.2 Équipements 16](#_Toc32568862)

[4.2 Procédé de fabrication 16](#_Toc32568863)

[4.3 Capacité de production 16](#_Toc32568864)

[4.4 Fournisseurs et approvisionnements 17](#_Toc32568865)

[4.5 Infrastructures requises / environnement 17](#_Toc32568866)

[5 DONNÉES FINANCIÈRES 18](#_Toc32568867)

[5.1 Synopsis 18](#_Toc32568868)

[5.2 Description du projet et du financement 19](#_Toc32568869)

[5.3 Données financières 19](#_Toc32568870)

[5.3.1 Évaluation des revenus 20](#_Toc32568871)

[5.3.2 Évaluation des dépenses d’exploitation 22](#_Toc32568872)

[6 RÉGLEMENTATION ET PERMIS 24](#_Toc32568873)

[7 LISTE DES ANNEXES À JOINDRE AU PLAN D’AFFAIRES 26](#_Toc32568874)

# LE PROJET

Nom du projet ou dénomination sociale de l’entreprise

|  |
| --- |
|  |

Personne contact

|  |
| --- |
|  |

Adresse prévue du lieu d’affaires

|  |
| --- |
|  |
| Téléphone : |
| Télécopieur : |
| Courriel : |

## Sommaire du projet

Le sommaire du projet a pour but de présenter votre entreprise au lecteur. Il s’agit d’un résumé devant établir l’historique de votre projet, décrire le secteur d’activité et les objectifs de l’entreprise, présenter brièvement les promoteurs, identifier le lieu, les investissements requis, la date prévue de démarrage.

|  |
| --- |
|  |

## Mission et objectifs de l’entreprise

Décrivez précisément la mission de l’entreprise à court, moyen, long terme. La mission a pour but de définir les stratégies, la philosophie de gestion et les valeurs de l’entreprise. Déterminez également quels sont les objectifs de l’entreprise.

|  |
| --- |
|  |

## Description du projet

Décrivez le projet de façon détaillée (genre d’activités, votre produit ou service, le marché, votre avantage sur la concurrence).

|  |
| --- |
|  |

Si l’entreprise est déjà existante, donnez les raisons qui motivent les actuels propriétaires à vendre?

|  |
| --- |
|  |

## Calendrier de réalisation

Depuis la préparation du plan d’affaires, jusqu’au démarrage de l’entreprise, indiquez les principales étapes à réaliser.

|  |  |
| --- | --- |
| **Étape** | **Date de réalisation** |
| Rédaction du plan d’affaires |  |
| Recherche de financement |  |
| Enregistrement ou incorporation |  |
| Achat du matériel, équipement |  |
| Embauche d’employés |  |
| Publicité |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Ouverture officielle |  |

# STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ET RESSOURCES HUMAINES

## Forme juridique de l’entreprise

Vous devez choisir la forme juridique la plus appropriée à votre projet.

Forme juridique :  Entreprise individuelle

Société en nom collectif

Compagnie

Autres :

Justifiez le choix de la structure juridique.

|  |
| --- |
|  |

## Structure de propriété

Qui sont les propriétaires de l’entreprise?

|  |  |
| --- | --- |
| **Promoteur** | **% de propriété** |
|  | % |
|  | % |
|  | % |
|  | % |

Avez-vous préparé une convention écrite entre partenaires?

Oui (joindre une copie en annexe)

Non

## Les promoteurs

Identifiez votre rôle dans l’entreprise et décrivez vos réalisations passées, votre expérience et votre formation vous qualifiant pour le genre d'entreprise envisagée. Quelles sont vos forces et les moyens utilisés pour pallier à vos faiblesses?

|  |
| --- |
|  |

## Équipe dirigeante et main-d’œuvre

Inscrire le nom du dirigeant (propriétaire) responsable de ces tâches.

|  |  |
| --- | --- |
| **Tâche** | **Dirigeant** |
| Administration |  |
| Tenue de livres |  |
| Production |  |
| Achats |  |
| Ventes |  |
| Gestion des ressources humaines |  |
| Autres : |  |

Faites la liste des emplois, horaires et salaires.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Titre du poste** | **Nombre de personnes** | **Taux horaire** | **Nombre d’hres/sem.** | **Coût** |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |

Décrivez les emplois, qualifications requises, tâches spécifiques, horaires, politiques salariales. Décrire les emplois actuels ou générés par le projet. Aurez-vous recours à des ressources externes?

|  |
| --- |
|  |

Vos employés et les dirigeants auront-ils besoin de formation?

Oui

Non

Si oui, à quel niveau?

|  |
| --- |
|  |

# LE MARKETING

*Si votre projet consiste à acheter une entreprise déjà existante, il n’est peut-être pas nécessaire de faire une étude de marché complète. Toutefois, il est important que vous soyez en mesure d’évaluer si l’entreprise en question répond et répondra encore longtemps à un besoin.*

## Description des produits ou services

Précisez les types de produits ou services offerts de même que leurs caractéristiques et les avantages qu’ils présentent. Il est préférable de les citer par ordre d’importance, soit en pourcentage du chiffre d’affaires ou autres.

|  |
| --- |
|  |

## Clientèle cible

Identifiez le profil de la clientèle que vous désirez rejoindre en tenant compte de certains facteurs socio-économiques et démographiques tels que l’âge, le sexe, le revenu familial, et de caractéristiques psychologiques telles le style de vie, les activités, etc. Si votre clientèle cible est une organisation (manufacturier, commerçant, distributeurs, etc.), indiquez la forme de l’organisation, la mission, le secteur d’activités, la taille, etc.

Identifiez le comportement d’achat : fidélité à la marque, pouvoir d’achat. L’analyse de la clientèle cible permet de qualifier la clientèle, dans le but par la suite de la quantifier.

|  |
| --- |
|  |

## Analyse du marché

L’étude de marché vise à démontrer qu’il existe une clientèle suffisante et intéressée à acheter vos produits ou services. Cette analyse est au cœur de votre projet d’affaires; elle vous aidera à estimer votre part du marché et votre chiffre d’affaires pour la première année.

Établissez d’abord le marché géographique visé qui devient le marché potentiel (nombre potentiel de clients). Quelle est la population dans ce marché, quel pourcentage de cette population pourrait faire partie de votre clientèle, quelles sont les grandes tendances dans ce marché, etc.

|  |
| --- |
|  |

## Analyse de la concurrence

Les produits ou services que vous voulez offrir sont-ils disponibles dans le secteur où vous voulez opérer? Si oui, analysez minutieusement les principaux concurrents en identifiant leurs points forts et leurs points faibles (qualité, prix, service, modalités de paiement, etc.), leur part de marché.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nom du concurrent** | **Localisation** | **Points forts** | **Points faibles** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Quelles sont les réactions prévisibles des concurrents face à votre entrée sur le marché?

|  |
| --- |
|  |

## Part de marché / niveau des ventes prévues

Quel volume de ventes espérez-vous atteindre la première, la deuxième et la troisième année (en dollars)? Expliquez sur quelles hypothèses vous avez établi votre chiffre de ventes.

|  |
| --- |
|  |

Quelles sont les caractéristiques de votre secteur économique? Ses perspectives d'avenir? Est-il en croissance ou en décroissance?

|  |
| --- |
|  |

## Stratégie de marketing

L’étude de la clientèle aura permis de découvrir des comportements d’achat, des habitudes et des attitudes qui caractérisent la clientèle. Ces observations permettent d’établir des stratégies de produit/service, de prix, de publicité, de promotion, de vente, de distribution et de localisation. Il est nécessaire d’établir des stratégies afin d’offrir à la clientèle le bon produit/service au bon prix, à la bonne place, au bon moment.

### La publicité et la promotion

Quels moyens de publicité ou de promotion utiliserez-vous pour faire connaître vos produits ou services? (radio, journaux, dépliants promotionnels, présentoirs spéciaux, échantillons, envois postaux, pages jaunes, expositions, foires, salons, etc.) et quel est le budget prévu pour chaque moyen?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Moyens** | **Budget an 1** | **Budget an 2** |
| Publi-sac | $ | $ |
| Distribution de cartes d’affaires | $ | $ |
| Annonces dans les journaux | $ | $ |
| Exposition | $ | $ |
| Publicité à la radio | $ | $ |
| Dépliants expédiés par la poste | $ | $ |
| Affiches | $ | $ |
| Bouche-à-oreille | $ | $ |
| Site internet | $ | $ |
| Page Facebook | $ | $ |
| Participation à des salons  précisez : | $ | $ |
| Autres : | $ | $ |

### Les prix

Comment avez-vous établi vos prix (sur une marge de profit, coûts, concurrents) et comment se comparent-ils à ceux de la concurrence?

|  |
| --- |
|  |

Quelle sera votre marge de profit?

|  |
| --- |
|  |

Quelles seront la politique de crédit, les conditions de paiement, les politiques d’escompte et de rabais? Comment vous situez-vous par rapport à vos concurrents?

|  |
| --- |
|  |

### La distribution

Quel sera votre réseau de distribution? De quelle façon ferez-vous vos ventes (local, contacts, vendeur sur la route, etc.)?

|  |
| --- |
|  |

Quels sont les délais de livraison? Quel sera le moyen de transport utilisé?

|  |
| --- |
|  |

Aurez-vous recours à un agent manufacturier ou à un distributeur? Si oui, quelles seront les conditions qui vous lieront à celui-ci?

|  |
| --- |
|  |

# PRODUCTION ET RESSOURCE MATÉRIELLES

*(POUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR MANUFACTURIER)*

## Installations et équipements requis

### Localisation / Bâtisse

Déterminez vos besoins en infrastructures comme la superficie, l’emplacement, les spécificités du bâtiment (électricité, ventilation, chauffage, disposition de déchets, etc.). Commentez les avantages et les inconvénients de la localisation de votre bâtisse. (par exemple : disponibilité de la main-d’œuvre, proximité des clients ou fournisseurs, l'accès au transport et aux services publics, taxes). Superficie du terrain, zonage. Quel est le coût d’achat ou de location des locaux? Des améliorations locatives sont-elles requises? Si oui, faites-en une brève description.

|  |
| --- |
|  |

### Équipements

Décrivez de façon détaillée les ressources matérielles requises (équipements, matériel roulant, etc.). Quelle est la durée de vie de ces équipements? Répondent-ils à vos besoins présents et futurs?

|  |
| --- |
|  |

## Procédé de fabrication

Décrivez les procédés utilisés (étapes de fabrication) pour fabriquer votre produit. Aurez-vous recours à de la sous-traitance? Quelles seront vos méthodes de contrôle de qualité? Quel type de technologie utiliserez-vous?

|  |
| --- |
|  |

## Capacité de production

Quelle sera votre capacité de production mensuelle ou annuelle en tenant compte des équipements, des installations et de la main d’œuvre dont vous disposerez?

|  |
| --- |
|  |

## Fournisseurs et approvisionnements

Quelles seront les matières premières utilisées? Quelles seront les quantités de matières premières requises et le niveau d’inventaire à maintenir? Ces matières premières sont-elles facilement disponibles?

|  |
| --- |
|  |

Faites la liste de vos principaux fournisseurs :

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom et localité** | **Produits ou services** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Infrastructures requises / environnement

Votre entreprise a-t-elle besoin de la proximité et de la disponibilité de certains services (ex : transport, services publics, services professionnels)? Nature des rejets, impacts sur l’environnement.

|  |
| --- |
|  |

# DONNÉES FINANCIÈRES

Vous devriez maintenant être en mesure de déterminer le montant des capitaux dont vous aurez besoin pour établir votre entreprise.

## Synopsis

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***COÛT DU PROJET*** | | ***SOURCES DE FINANCEMENT*** | |
| 1. **FONDS DE ROULEMENT** | | 1. **EMPRUNTS À COURT TERME** | |
| * Liquidité nécessaire | $ | * Emprunt à court terme | $ |
| * Inventaire nécessaire | $ | * Marge de crédit | $ |
| * Autres : | $ | * Autres : | $ |
| 1. **IMMOBILISATIONS** | | 1. **EMPRUNTS À LONG TERME** | |
| * Équipement et outillage | $ | * Emprunt à long terme | $ |
| * Bâtiment | $ | * Hypothèque | $ |
| * Terrain | $ | * Autres : | $ |
| * Équipement de bureau | $ |  | $ |
| * Matériel informatique | $ | 1. **MISE DE FONDS PERSONNELLE** | |
| * Matériel roulant | $ | * Argent | $ |
| * Améliorations locatives | $ | * Transfert d’actifs | $ |
|  | $ | 1. **SUBVENTIONS** | |
|  | $ |  | $ |
|  | $ |  | $ |
| **COÛT TOTAL DU PROJET** | **0 $** | **FINANCEMENT TOTAL** | **0 $** |

## Description du projet et du financement

Brève description des actifs à être acquis (bâtiment, équipements, améliorations locatives, etc.) et des sources de financement.

|  |
| --- |
|  |

## Données financières

La cueillette des données financières a pour objectif de préparer des prévisions financières sur trois années afin de valider la rentabilité et la viabilité de votre projet. Les principaux outils prévisionnels sont :

* l’état des résultats : il s’agit de l’état des revenus et dépenses prévues qui permet de déterminer la performance de votre entreprise pour une période déterminée;
* le budget de caisse : il permet d’évaluer les besoins de liquidités à court et moyen terme;
* le bilan : il représente le portrait de la situation financière à un moment donné; il présente la liste des actifs, des passifs et des capitaux propres de l’entreprise.

### Évaluation des revenus

Quel est le niveau des ventes prévu pour chaque mois de la première année d’opération?

|  |  |
| --- | --- |
| Du | Au |
| 1er mois | $ |
| 2e mois | $ |
| 3e mois | $ |
| 4e mois | $ |
| 5e mois | $ |
| 6e mois | $ |
| 7e mois | $ |
| 8e mois | $ |
| 9e mois | $ |
| 10e mois | $ |
| 11e mois | $ |
| 12e mois | $ |
| Total des ventes | 0 $ |

Quelles sont les hypothèses à la base de l’évaluation de vos revenus (par exemple quantité de produits x prix unitaires = ventes)?

|  |
| --- |
|  |

Quel est le niveau de croissance prévu pour la deuxième et troisième année d’opération?

|  |
| --- |
|  |

Quel niveau moyen d’inventaire désirez-vous détenir?

|  |
| --- |
|  |

Coût des matières premières / marchandises vendues :

|  |  |
| --- | --- |
| **Produits** | **Coût (%) \*(voir exemple de calcul)** |
|  | % |
|  | % |
|  | % |
|  | % |

\* Un produit me coûte 6 $ et je le revends 10 $, le coût en % est de 60 % (6 divisé par 10)

Y aura-t-il des variations saisonnières au niveau des inventaires? Si oui, précisez.

|  |
| --- |
|  |

### Évaluation des dépenses d’exploitation

Évaluer les dépenses d’exploitation annuelles ou mensuelles de chacun des postes suivants :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dépenses** | **Mensuel ($)** | **Annuel ($)** |
| Votre salaire | $ | $ |
| Salaires main-d’oeuvre | $ | $ |
| Avantages sociaux (%) | $ | $ |
| Commissions sur ventes (%) | $ | $ |
| Loyer | $ | $ |
| Électricité, chauffage | $ | $ |
| Taxes et permis | $ | $ |
| Assurances | $ | $ |
| Entretien et réparations | $ | $ |
| Télécommunications (cellulaire, internet, téléphone, site web, etc.) | $ | $ |
| Dépenses de véhicules | $ | $ |
| Frais de déplacements | $ | $ |
| Frais de représentation | $ | $ |
| Publicité | $ | $ |
| Fournitures de bureau | $ | $ |
| Honoraires professionnels | $ | $ |
| Fournitures diverses | $ | $ |
| Frais de transport | $ | $ |
| Emballage | $ | $ |
| Divers | $ | $ |
|  | $ | $ |
|  | $ | $ |
|  | $ | $ |

Y aura-t-il des variations saisonnières au niveau de certaines dépenses? Si oui, lesquelles et de combien?

|  |
| --- |
|  |

Quels sont les termes et conditions de paiement dans votre secteur d’activités?

|  |
| --- |
|  |

Quelles sont les politiques de paiement de vos fournisseurs?

|  |
| --- |
|  |

# RÉGLEMENTATION ET PERMIS

Toute entreprise doit remplir certaines exigences de base, et un certain nombre d’activités commerciales ne peuvent être exercées sans l’obtention d’un permis délivré par certains organismes ou ministères des gouvernements provincial et fédéral.

Avez-vous consulté :

**Permis d’exploitation et règlements de zonage**

Informez-vous auprès de l’hôtel de ville de votre municipalité sur les règlements de zonage, permis d’exploitation de la municipalité, permis de construction, taxe d’affaires, taxe foncière, etc.

**Inscription auprès du Registraire des entreprises (REQ)**

Pour créer une entreprise individuelle ou une société en nom collectif :

<http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/>

Pour créer une compagnie, veuillez consulter un notaire.

**Inscription auprès de Revenu Québec**

Pour la taxe de vente du Québec (TVQ), la taxe sur les produits et services du Canada (TPS) – si vos revenus d’entreprise sont supérieurs à 30 000 $ annuellement.

Pour le numéro d’employeur (retenues à la source des employés, cotisations au régime des rentes du Québec, à la Commission des normes du travail, au Fonds des services de santé, au Régime québécois d’assurance parentale).

Pour le numéro d’entreprise du Québec (NEQ) et le numéro d’entreprise du Canada (NE). Ces numéros sont nécessaires aux entreprises ayant des employés dans tous leurs échanges avec les gouvernements (impôts, DAS, taxes , etc.).

[www.revenuquebec.ca/fr](http://www.revenuquebec.ca/fr)/entreprises

**Inscription auprès de l’Agence de revenu du Canada**

Pour le numéro d’employeur (retenues à la source des employés, cotisations à l’assurance-emploi, etc.).

[www.canada.ca/fr/services/entreprises](http://www.canada.ca/fr/services/entreprises)

**Commission des normes du travail**

L’entrepreneur doit, s’il a des employés, se conformer à la Loi sur les normes du travail qui fixe les règles entourant les conditions de travail telles que le salaire minimum, les heures de travail, les vacances annuelles, les jours fériés, etc. L’employeur est tenu de verser des contributions à la Commission.

[www.cnt.gouv.qc.ca](http://www.cnt.gouv.qc.ca)

**Commission de la santé et de la sécurité du travail au Québec (CSST)**

Tout employeur qui emploie au moins un travailleur à temps plein ou à temps partiel est tenu de s’inscrire à la CSST et de verser une cotisation.

[www.csst.qc.ca](http://www.csst.qc.ca/clienteles/employeurs/inscription/)

**Autres permis**

Selon le secteur d’activité de votre entreprise, vous devrez peut-être obtenir d’autres permis et licences. Par exemple, certificat environnemental, permis du MAPAQ dans le secteur de l’alimentation, etc.

**Votre assureur**

Assurance sur les biens de l’entreprise, assurance responsabilité, assurance pour l’entrepreneur.

**CONSULTEZ LA LISTE DES SITES INTERNET PERTINENTS EN ANNEXE**

# LISTE DES ANNEXES À JOINDRE AU PLAN D’AFFAIRES

Curriculum Vitae du promoteur

Bilan personnel du promoteur

Copie des diplômes pertinents

Liste des équipements (en main et à acquérir avec leur valeur)

Certificat d’immatriculation ou copie de la charte

Convention d’actionnaires ou de sociétaires (s’il y a lieu)

Offre de financement des institutions financières (si disponible)

Permis

Étude environnementale

Étude environnementale

Autres :

*À compléter par chacun des promoteurs*

**CURRICULUM VITAE**

|  |
| --- |
| **Nom :** |
| **Adresse :** |
| **Téléphone :** |
| **Courriel :** |

**Formation académique :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date** | **Institutions** | **Diplômes, spécialisations** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Expériences de travail :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Date** | **Employeurs** | **Fonctions** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Réalisations pertinentes au projet :**

|  |
| --- |
|  |



**Sites internet liés à l’entrepreneuriat**

Portail du Gouvernement du Canada [www.canada.gc.ca](http://www.canada.gc.ca)

Portail du Gouvernement du Québec [www.gouv.qc.ca](http://www.gouv.qc.ca)

*Conseils et guides pour le démarrage d’entreprise, aspects légaux, permis, licences.*

Info Entreprises Canada [www.entreprisecanada.ca](http://www.entreprisecanada.ca)

*Système d’aide au démarrage d’une entreprise. Plan d’affaires interactif.*

Réseau des SADC du Québec [www.sadc-cae.ca](http://www.sadc-cae.ca)

Fondation de l’entrepreneuriat [www.entrepreneurship.qc.ca](http://www.entrepreneurship.qc.ca)

*Livres en lien avec l’entrepreneuriat*

Industrie Canada [www.ic.gc.ca](http://www.ic.gc.ca)

Banque de développement du Canada [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)

Info Entrepreneurs [www.infoentrepreneurs.org](http://www.infoentrepreneurs.org)

Statistiques Canada [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)

*Pour étude de marché*

Institut de la statistique du Québec [www.stat.gouv.qc.ca](http://www.stat.gouv.qc.ca)