

Plan d'affaires – Volet d'Immigration des entrepreneurs

Programme des candidats du Nouveau-Brunswick (PCNB)



| Demandeur principal | | |
|--|-----------------------|--------------------------------|
| Nom de famille | Prénom, second prénom | Date de naissance (jj-mm-aaaa) |
| Nationalité | Sexe (M., Mme, Mad.) | N° d'INB |
| Déclaration du demandeur principal | | |
| <p>Je soussigné, _____, déclare solennellement que je suis pertinemment au courant du contenu du présent plan d'affaires. Je comprends que, lorsque le Canada m'aura octroyé le statut de résident permanent, je devrai faire un réel effort pour établir l'entreprise conformément audit plan. Je comprends que je peux être appelé à fournir d'autres renseignements et à justifier toute position ou supposition énoncée dans ledit plan. Je reconnais que l'information fournie par la Division de la croissance démographique ou le gouvernement provincial concernant le plan est destinée exclusivement à des fins d'information et d'éducation, et qu'elle ne constitue pas des conseils spécifiques sur l'établissement ou l'acquisition d'une entreprise au Nouveau-Brunswick, ou des conseils individuels spécifiques sur des questions ayant trait à l'entreprise, y compris, de façon non limitative, sur les ressources humaines, les investissements, les assurances, les finances, les questions juridiques, la comptabilité et l'impôt, ou sur d'autres questions semblables. Je comprends tous les renseignements ci-dessus, ayant eu la possibilité de demander ou ayant demandé et reçu une explication sur chaque point qui n'était pas clair pour moi.</p> | | |
| Signature : | | Date (jj-mm-aaaa) |

Les renseignements personnels sur le présent formulaire sont recueillis en vertu de la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés*, L.C. 2001, ch. 27. Cette information est recueillie afin de traiter votre demande au Programme des candidats du Nouveau-Brunswick (PCNB). Ces renseignements serviront aux fins de recherche, de mesure du rendement et d'évaluation du PCNB. Si vous avez des questions au sujet de la collecte et du traitement des renseignements personnels, vous pouvez communiquer avec la directeur des services d'immigration, Gouvernement du Nouveau-Brunswick, Place 2000, 250, rue King, Fredericton, Nouveau-Brunswick, Canada, E3B 9M9.
Téléphone: 506-453-3981; courriel: bis-vie@gnb.ca; site Web: <http://www.bienvenueb.ca/>

| Profil de l'entreprise | |
|---|---|
| Nom de l'entreprise | |
| Adresse de l'entreprise | (Si vous n'avez pas d'adresse de voirie, vous devez fournir le nom de la ville/localité.) |
| Secteur de l'industrie | |
| Démarrage ou achat : | Entreprise individuelle ou société en nom collectif : |
| Investissement admissible total (\$ CA) : \$ | Investissement total (\$ CA) : \$ |

Décrivez votre entreprise brièvement

(Ce que vous vendrez.)

Décrivez votre expérience

(Vos qualifications et votre expérience dans ce secteur ou comment votre expérience sera transférée à ce secteur.)

Votre objectif dans cinq ans

(Décrivez brièvement dans quelle direction votre entreprise évolue.)

| Vos produits et vos services en détail (Soyez précis.) | | |
|--|-----------------------------|----------------|
| | Nom des produits / services | Fonctions/Fins |
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |
| 5 | | |
| 6 | | |

| Règlements, permis, licences... exigés par les gouvernements fédéral et provincial, l'administration municipale et l'industrie (Indiquez tout ce qui s'applique à votre entreprise.) | | |
|---|---|--|
| Gouvernement fédéral | 1 | |
| | 2 | |
| | 3 | |
| | 4 | |
| Gouvernement provincial | 1 | |
| | 2 | |
| | 3 | |
| | 4 | |
| Administration municipale | 1 | |
| | 2 | |
| | 3 | |
| | 4 | |
| L'industrie (codes de pratique) | 1 | |
| | 2 | |
| | 3 | |
| | 4 | |

| Analyse du marché (Confirmez ici qu'il y a une demande.) | |
|--|--|
| | |

| Vos clients (Indiquez les clients principaux, les clients éventuels... pourquoi achèteront-ils chez vous?) | | |
|--|---|------------------|
| | Décrivez votre groupe de clients | Pourquoi? |
| Clients principaux | | |
| Clients éventuels | | |
| Autres clients | | |

| Votre plan de marketing |
|--------------------------------|
| |

Les ententes avec vos fournisseurs

(Précisez qui sont vos fournisseurs, leur emplacement, les contrats que vous avez conclus avec eux, leurs prix, leur fiabilité, les modalités de paiement, les droits et les taxes et le transport si vous importez...)

| | Nom des fournisseurs | Emplacement des fournisseurs | Raisons de choisir les fournisseurs |
|---|-----------------------------|-------------------------------------|--|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |
| 4 | | | |
| 5 | | | |
| 6 | | | |

Votre distribution

(Décrivez votre modèle, la marge moyenne dans ce secteur et le prix que vous attribuerez à vos produits et vos services. Si vos prix peuvent être faibles, expliquez pourquoi.)

Votre lieu

(Indiquez vos besoins en matière de lieu, comment et pourquoi vous avez choisi le lieu, la taille de votre entreprise, le cadre intérieur et extérieur de votre entreprise...)

Concurrence
(Indiquez vos principaux concurrents, vos concurrents indirects, leurs forces... s'il n'y a aucune concurrence, expliquez pourquoi.)

| Nom | Direct ou indirect | Leurs forces |
|------------|---------------------------|---------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Votre stratégie
(Pouvez-vous faire concurrence? Comment? Ferez-vous concurrence en fonction du prix ou de la qualité? Et votre stratégie...)

Votre capacité et votre crédibilité
(Indiquez comment vous fabriquez vos produits, fournissez vos services, votre cycle d'exploitation...)

| Analyse des forces, des faiblesses, des possibilités et des menaces | |
|--|-------------------|
| Forces | Faiblesses |
| | |
| Opportunités | Menaces |
| | |

| Normes des ressources humaines | |
|---------------------------------------|--|
| Normes communes | |
| Normes d'emploi | |
| Droits de la personne | |
| Hygiène et sécurité au travail | |
| Travail sécuritaire NB | |
| Autres | |
| | |

| Normes précises dans l'industrie (licences, permis spéciaux...) | |
|---|--|
| | |
| | |
| | |
| | |

Vos employés
 (Il est exigé par le PCNB de créer un emploi à temps plein pour des personnes autres que les membres de la famille.)

| Titre du poste | Qualification | Code de la Classification nationale des professions (O, A, B, C, D) | N ^{bre} de poste | Salaire annuel/personne (\$ CA) | Salaire annuel total (\$ CA) |
|----------------|---------------|---|---------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| COÛTS DE DÉMARRAGE | | | | |
|---|-----------------------------|--|-----------------------|---|
| A. Investissement admissible dans les capitaux propres | Prix d'achat (\$ CA) | Montant admissible max. (\$ CA) | Source du coût | Montant permis maximum |
| Actif à court terme | | | | |
| Matières brutes, composantes, pièces | | | | 50 % de l'investissement admissible total |
| Inventaire initial | | | | 50 \$ de l'investissement admissible total |
| Immobilisations corporelles | | | | |
| Bâtiment et/ou terre (achat) | | | | 25 % de l'investissement admissible total |
| Amélioration du bâtiment acheté | | | | 25 % de l'investissement admissible total |
| Améliorations locatives | | | | 25 % de l'investissement admissible total |
| Équipement, machines et outils | | | | |
| Véhicule pour l'usage de l'entreprise | | | | 15 000 \$ |
| Meubles | | | | |
| Actifs incorporels | | | | |
| Redevance de franchisage | | | | |
| Survaleur (achat d'une entreprise existante) | | | | 10 % de la valeur comptable nette à l'achat d'une entreprise bien établie |
| Autre investissement admissible | | | | |
| Honoraires professionnels (y compris le marketing, la promotion, les services liés à l'établissement de l'entreprise) | | | | 10 000 \$ |
| A. Investissement admissible total (min. de 150 000 \$ CA avant impôt) | | | | |
| B. Investissement non admissible | | | | |
| Encaisse (fonds de roulement) | | | | |
| Dépôt | | | | |
| Assurances | | | | |
| Locations | | | | |
| Salaire/traitements+ avantages sociaux | | | | |
| Services publics | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| B. Total des Investissements non admissibles | | | | |
| Investissement total [(A) + (B)] | | | | |

| Ventilation de l'actif à court terme (matières brutes, composantes, pièces, inventaire initial) | | | | |
|---|------------------------------|--------------------------|-----------------------|----------------|
| Actif | N ^{bre} d'unités | Coût unitaire (\$ CA) | Coût total (\$ CA) | Source du coût |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Total | | | | |

| Ventilation des actifs courants | | | | |
|---------------------------------|------------------------------|--------------------------|-----------------------|----------------|
| Actif | N ^{bre} d'unités | Coût unitaire (\$ CA) | Coût total (\$ CA) | Source du coût |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Total | | | | |

| Résultats prévisionnels | | | | |
|-------------------------|---|-----------------------|----------------------|----------------------|
| | | 1 ^{re} année | 2 ^e année | 3 ^e année |
| 1 | Revenus et ventes | | | |
| 2 | Coût de la marchandise vendue | | | |
| 3 | Revenu brut [(1) – (2)] | | | |
| | Dépenses | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| 4 | Total des dépenses | | | |
| 5 | Revenu avant l'impôt sur le revenu [(3) – (4)] | | | |
| 6 | Impôt sur le revenu [(5) x (taux d'imposition)] | | | |
| 7 | Revenu net [(5) – (6)] | | | |

| Calcul pour l'état des résultats | |
|---|--|
| Revenus et ventes | |
| Coût de la marchandise vendue | |
| Méthodes d'amortissement | |
| Salaire ou traitements et avantages sociaux | |
| | |
| | |

Analyse de rentabilité

(Estimez le nombre d'articles ou les services (en heures) que vous devrez vendre chaque mois pour couvrir les coûts et commencer à faire un profit.)

| Articles | Point de rentabilité des ventes (\$) | Articles | Dépenses mensuelles (\$) |
|-----------------|---|-----------------|---------------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Total | | Total | |

| Bilan prévisionnel | | | | | |
|--------------------|--|-----------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| | | Démarrage | 1 ^{re} année | 2 ^e année | 3 ^e année |
| | Actif à court terme | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 1 | Total de l'actif à court terme | | | | |
| | Immobilisations corporelles | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 2 | Total des immobilisations corporelles | | | | |
| 3 | Total de l'actif et des immobilisations corporelles [(1) + (2)] | | | | |
| | Dettes à court terme | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 4 | Total des dettes à court terme | | | | |
| | Dettes à long terme | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 5 | Total des dettes à long terme | | | | |
| 6 | Dettes totales [(4) + (5)] | | | | |
| | Capitaux propres | | | | |
| | Capital d'apport (> 150 000 \$ CA) | | | | |
| | Bénéfices non répartis | | | | |
| 7 | Total des capitaux propres | | | | |
| 8 | Total des dettes et des capitaux propres [(6) + (7)] | | | | |