



F O N D A T I O N
notre relève en affaires

FORMULAIRE D'ÉVALUATION DE PROJET

VOLET JEUNES ENTREPRENEURS (18 À 35 ANS)

NOM ET PRÉNOM : _____

ENTREPRISE : _____

IMPORTANT

AFIN D'ACCÉLÉRER LE TRAITEMENT DE VOTRE DOSSIER, NOUS VOUS DEMANDONS DE REMPLIR ET DE SIGNER LE PRÉSENT FORMULAIRE ET DE NOUS TRANSMETTRE LES RENSEIGNEMENTS REQUIS.

LES RENSEIGNEMENTS DEMANDÉS SERONT REQUIS POUR L'ANALYSE DE VOTRE DOSSIER ET POUR FINS DE COMPILATIONS STATISTIQUES.

CE DOCUMENT CONTIENT LA MAJORITÉ DE L'INFORMATION PERTINENTE AU DÉMARRAGE DE VOTRE ENTREPRISE, TOUT COMME VOTRE CURRICULUM VITAE LE FAIT POUR VOUS, LORSQUE VOUS CHERCHEZ UN EMPLOI.

IL SERVIRA DE BASE À L'ÉLABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRES AFIN :

- D'OBTENIR D'AUTRES AIDES FINANCIÈRES GOUVERNEMENTALES ;
- D'OBTENIR DU FINANCEMENT AUPRÈS DE VOTRE INSTITUTION FINANCIÈRE.

CE DOCUMENT NE DOIT PAS COMPRENDRE D'INFORMATIONS INUTILES. CE SONT LES FAITS VÉRIDIQUES ET VÉRIFIABLES QUI INFLUENCENT LES DÉCISIONS DES FINANCIERS ET DES ANALYSTES.

NOTRE DÉCISION NE SERA AUCUNEMENT INFLUENCÉE SI VOUS AVEZ FAIT APPEL À UN CONSULTANT. ALORS, REMPLISSEZ CE DOCUMENT AU MEILLEUR DE VOS CONNAISSANCES. PAR LA SUITE, IL VOUS SERVIRA DANS L'ÉLABORATION DE VOTRE PLAN D'AFFAIRES. N'HÉSITÉZ PAS À UTILISER LE VERSO DES PAGES POUR Y INSCRIRE DES NOTES SUPPLÉMENTAIRES.

REMP LISSEZ LE TOUT SELON VOTRE JUGEMENT ! NOUS SAVONS QUE VOUS N'ÊTES PAS UN SPÉCIALISTE DANS CE DOMAINE, ALORS NE VOUS INQUIÉTEZ PAS, NOUS POURRONS AU BESOIN MODIFIER VOS RÉPONSES.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

- A) LE PARTICIPANT ADMISSIBLE CONSULTE LE COORDONNATEUR, EN L'OCCURRENCE LA FONDATION « NOTRE RELÈVE EN AFFAIRES », POUR L'ÉLABORATION D'UN PLAN D'ENTREPRISE ET RECONNAÎT QUE LES SERVICES DU COORDONNATEUR SE LIMITENT À FOURNIR LE SUPPORT TECHNIQUE DANS LE CHEMINEMENT DU DOSSIER D'ENTREPRISE DU PARTICIPANT ADMISSIBLE.
- B) LE PARTICIPANT ADMISSIBLE DÉCLARE QUE TOUTES LES INFORMATIONS ET CONCLUSIONS DU PLAN D'ENTREPRISE SONT SES PROPRES INFORMATIONS ET IL EN GARANTIT LA VÉRACITÉ ET EN ASSUME L'ENTIÈRE RESPONSABILITÉ. DE PLUS, TOUT RETARD OCCASIONNÉ PAR LA CUEILLETTE D'INFORMATIONS DEMEURE LA RESPONSABILITÉ DU PARTICIPANT ADMISSIBLE.
- C) LE PARTICIPANT ADMISSIBLE RENONCE EXPRESSÉMENT À L'EXERCICE DE TOUT RECOURS LÉGAL CONTRE LE COORDONNATEUR, SES CONSULTANTS ET SES CONSEILLERS COMME RESPONSABLES POUR TOUTE PERTE, TOUT DOMMAGE, OU TOUT MANQUE À GAGNER SUITE À LA MISE EN ŒUVRE DE SON PROJET D'ENTREPRISE.
- D) LE PARTICIPANT ADMISSIBLE RECONNAÎT QUE LE COORDONNATEUR, SES EMPLOYÉS, SES CONSULTANTS ET CONSEILLERS AGISSENT UNIQUEMENT À TITRE DE RESSOURCES DANS L'ÉLABORATION D'UN DOSSIER D'ENTREPRISE. LE PARTICIPANT ADMISSIBLE DEMEURE LE SEUL PROMOTEUR ET DÉCIDEUR DU PROJET ET EN ASSUME L'ENTIÈRE RESPONSABILITÉ.
- E) LE PARTICIPANT ADMISSIBLE AUTORISE QUE LE COORDONNATEUR ET LES MEMBRES DU COMITÉ DE SÉLECTION PUISSENT DISCUTER DE SA SITUATION ET DE SON PROJET D'ENTREPRISE AVEC TOUTE PERSONNE, TOUTE ENTREPRISE OU TOUT ORGANISME QU'ILS JUGENT APPROPRIÉ.
- F) L'UTILISATION DES SERVICES DU COORDONNATEUR NE PRÉJUGE EN RIEN DE LA DÉCISION FINALE QUANT À L'OCTROI DE L'AIDE FINANCIÈRE DEMANDÉE, LE POUVOIR DÉCISIONNEL APPARTENANT AU COMITÉ DE FINANCEMENT DE LA FONDATION.

FORMULAIRE D'ÉVALUATION DE PROJET

IDENTIFICATION	
NOM :	
ADRESSE :	
VILLE :	CODE POSTAL :
TÉLÉPHONE :	TÉLÉCOPIEUR :
CELLULAIRE / TÉLÉAVERTISSEUR :	COURRIEL :

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	
SEXE : FEMME <input type="checkbox"/> HOMME <input type="checkbox"/>	
DATE DE NAISSANCE :	
AUTOCHTONE <input type="checkbox"/>	IMMIGRANT <input type="checkbox"/> CANADIEN <input type="checkbox"/>

COMMENT AVEZ-VOUS ENTENDU PARLER DE LA FONDATION ?	
JOURNAL (LEQUEL) :	AMIS, PARENTS, PROCHES :
CENTRE LOCAL D'EMPLOI :	AUTRE :

**1. LE TRAVAIL INDÉPENDANT COMME OPTION
(À COMPLÉTER DANS LES CAS DE DÉMARRAGE OU D'ACQUISITION D'ENTREPRISE)**

1.1 QU'EST-CE QUI VOUS ATTIRE DANS LE TRAVAIL INDÉPENDANT ? (COCHEZ LES TROIS ASPECTS LES PLUS IMPORTANTS EN INDIQUANT VOS PRIORITÉS PAR 1, 2, 3).	
ÊTRE MON PROPRE PATRON EN DIRIGEANT MON ENTREPRISE.	
ÊTRE INDÉPENDANT.	
TRAVAILLER À DES HEURES RÉGULIÈRES.	
POUVOIR TRAVAILLER CHEZ MOI.	
TRAVAILLER DANS UN DOMAINE QUI ME PLAÎT.	
EXPLOITER UNE ENTREPRISE FAMILIALE.	
REVENUS INTÉRESSANTS.	
CROISSANCE DES REVENUS.	
POSSIBILITÉ DE M'OCCUPER DE MA FAMILLE PENDANT QUE JE TRAVAILLE.	
CAPACITÉ DE M'AFFRANCHIR DE L'ASSURANCE-EMPLOI.	
AUTRES RAISONS : _____	

1.2 POURQUOI AVEZ-VOUS PRIS LA DÉCISION DE DÉMARRER OU D'ACQUÉRIR UNE ENTREPRISE ? QUELS SONT VOS OBJECTIFS DANS LA RÉALISATION DE CE PROJET ? (HISTORIQUE DE L'IDÉE, OPPORTUNITÉ DANS LE MARCHÉ, OBJECTIFS PERSONNELS, ETC.)

1.3 ÊTES-VOUS APPUYÉ(E) PAR VOS PROCHES ? AVEZ-VOUS DES MEMBRES DE VOTRE ENTOURAGE QUI SONT EN AFFAIRES ?

1.4 EST-CE QUE VOTRE CONTEXTE FAMILIAL VOUS PERMET D'ÊTRE EN AFFAIRES ?

2.2 QUEL SERA LE NOM DE VOTRE ENTREPRISE ET L'ADRESSE DU SIÈGE SOCIAL ?
NOM :
ADRESSE :
VILLE :

2.3 INDIQUEZ LE NOM DU OU DES PROMOTEURS, LEURS FONCTIONS ET LEURS PARTS DANS CE PROJET :			
NOM	FONCTION	PART EN %	MISE DE FONDS

2.4 COMBIEN D'HEURES PAR SEMAINE, EN MOYENNE, ALLEZ-VOUS ALLOUER POUR LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE ET LE FONCTIONNEMENT DE CELLE-CI ?
NOMBRE D'HEURES/SEMAINE :
JUSTIFIEZ :

2.5 INDIQUEZ LES DÉMARCHES QUE VOUS AVEZ DÉJÀ FAITES POUR DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE :		
DATE (MOIS/ANNÉE)	DESCRIPTION	PERSONNE(S) RENCONTRÉE(S)

- ÉNUMÉREZ-LES.

NOMS	ADRESSES

3.2 QUELS SONT LEURS POINTS FAIBLES ET LEURS POINTS FORTS ?

- N'HÉSITÉZ PAS À ALLER VOIR VOS PRINCIPAUX CONCURRENTS AFIN DE VISUALISER LEUR COMMERCE, ILS NE SAVENT PAS QUE VOUS VOULEZ PARTIR EN AFFAIRES.

CONCURRENTS	LEURS FORCES	LEURS FAIBLESSES

- RÉPONDEZ SELON VOS CONNAISSANCES ET VOTRE JUGEMENT.

**3.3 QU'EST-CE QUE VOUS ALLEZ FAIRE POUR VOUS DÉMARQUER DE VOS CONCURRENTS QUI OFFRENT LE MÊME SERVICE OU PRODUIT QUE VOUS ?
OU
DANS LE CAS D'UNE ACQUISITION D'ENTREPRISE EXISTANTE, COMMENT ALLEZ-VOUS FAIRE POUR LA RENDRE RENTABLE ?**

4.3 QUELS BESOINS VOULEZ-VOUS COMBLER OU SATISFAIRE (BESOINS DU CLIENT) ?

4.4 À QUELS TYPES DE CONSOMMATEUR ET TERRITOIRE VOUS ADRESSEZ-VOUS (PARTICULIER, COMMERCIAL, INDUSTRIEL) ?

5. LE PROMOTEUR

5.1 VOUS TROUVEREZ ICI UNE LISTE DES PRINCIPALES QUALITÉS QUE VOUS ÉVALUEREZ SELON LES CODES SUIVANTS : SOYEZ HONNÊTE ET CONSTRUCTIF DANS VOS RÉPONSES CAR LE BUT DE CETTE QUESTION EST DE VOUS AIDER ÉVENTUELLEMENT À SURMONTER VOS FAIBLESSES.	
A. EXCELLENT B. BON C. MOYEN D. À AMÉLIORER E. JE NE POSSÈDE PAS CETTE QUALITÉ	
LEADERSHIP : CAPACITÉ DE DIRIGER DES RESSOURCES HUMAINES DE FAÇON OPTIMALE.	
OUVERTURE D'ESPRIT : CAPACITÉ D'ÉCOUTE ET DE COMPRÉHENSION.	
GOÛT DU RISQUE : LE RISQUE DOIT ÊTRE CALCULÉ ET NON ALÉATOIRE.	
APTITUDES À RÉSOUDRE DES PROBLÈMES.	
CONFIANCE EN SOI : SANS ÊTRE ARROGANT.	
FORTE MOTIVATION : AVOIR DES BUTS ET VOULOIR LES ATTEINDRE.	
FACILITÉ À COMMUNIQUER.	
BON ÉQUILIBRE : CONTRÔLE DE SOI ET BONNE RÉACTION AU STRESS.	
BONNE SANTÉ.	
AVOIR LA CONVICTION D'ÊTRE LE MAÎTRE DE SA DESTINÉE.	

5.2 QUELLES SONT VOS FORCES, VOS COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ET VOTRE EXPÉRIENCE SE RATTACHANT À VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ? POURQUOI ÊTES-VOUS LA PERSONNE IDÉALE POUR MENER CE PROJET À TERME ?

5.3 QUELLES SONT VOS FAIBLESSES ? DÉCRIVEZ DE QUELLE FAÇON VOUS COMPTÉZ Y REMÉDIER :

5.4 AVEZ-VOUS DÉJÀ ÉTÉ PROPRIÉTAIRE D'UNE ENTREPRISE (QUEL GENRE ET DURANT QUELLE PÉRIODE) ?

5.5 QUELLES SONT VOS PLUS GRANDES INQUIÉTUDES CONCERNANT LE FAIT DE CRÉER OU D'ACQUÉRIR VOTRE ENTREPRISE ? LE FAIT D'AVOIR IDENTIFIÉ VOS INQUIÉTUDES NE DIMINUE PAS NÉCESSAIREMENT VOS CHANCES DE SUCCÈS CAR CECI NOUS AIDERA À VOUS FOURNIR UN SUPPORT ESSENTIEL À VOTRE RÉUSSITE.

6. COÛT DU PROJET

CETTE SECTION VOUS AIDERA À IDENTIFIER VOS DIFFÉRENTS COÛTS DE DÉMARRAGE QUE VOUS DEVEZ PRÉVOIR DÈS LE DÉPART.

- DANS LA PARTIE « COÛT DES IMMOBILISATIONS ET DE L'INVENTAIRE », IL S'AGIT DE DÉCRIRE TOUT CE QUE VA CONTENIR VOTRE ENTREPRISE À SON OUVERTURE OFFICIELLE. DONC, IL S'AGIT DE PRENDRE UNE PHOTOGRAPHIE DE VOTRE ENTREPRISE À CETTE DATE PRÉCISE.

LE COÛT DES IMMOBILISATIONS DOIT ÊTRE COMPOSÉ DU MATÉRIEL PERSONNEL QUE VOUS APORTEZ DANS VOTRE ENTREPRISE ET DU MATÉRIEL QUE VOUS DEVEZ ACHETER.

1) COÛT DES IMMOBILISATIONS ET DE L'INVENTAIRE :	
INVENTAIRES (PRODUIT POUR REVENDRE OU MATIÈRE PREMIÈRE)	\$
MOBILIER ET ÉQUIPEMENT DE BUREAU	
MOBILIER ET ÉQUIPEMENT DE PRODUCTION	
SYSTÈME INFORMATIQUE	
OUTILLAGE (PETITS OUTILS)	
TERRAIN	
BÂTIMENT	
SOLDE DE PRIX DE VENTE (ACHAT D'UNE PME)	
MATÉRIEL ROULANT (VÉHICULE SERVANT EXCLUSIVEMENT POUR L'ENTREPRISE)	
AMÉLIORATIONS LOCATIVES (AMÉNAGEMENT ET RÉPARATION DU LOCAL)	
AUTRES (PRÉCISEZ)	

TOTAL DE LA PARTIE 1 :	\$

NOTE : LE CONSEILLER PEUT VOUS DEMANDER UNE LISTE DÉTAILLÉE.

- DANS LA DEUXIÈME PARTIE « FRAIS INITIAUX », VOUS DEVREZ PRÉVOIR TOUS LES COÛTS SPÉCIFIQUES AU DÉMARRAGE DE VOTRE ENTREPRISE. GÉNÉRALEMENT, CES COÛTS NE REVIENNENT PAS LORS DE LA DEUXIÈME ANNÉE OU NE REVIENNENT QU'UNE SEULE FOIS DANS L'ANNÉE.

2) FRAIS INITIAUX :	
FRAIS D'INCORPORATION, D'IMMATRICULATION, DE NOTAIRE, D'AVOCAT	\$
PERMIS ET LICENCE (VÉHICULE, TAXE D'AFFAIRES, PERMIS DE RESTAURATION)	
ASSURANCES	
FRAIS DE COMMUNICATIONS (TÉLÉPHONE, CELLULAIRE, TÉLÉAVERTISSEUR, INTERNET (INSTALLATION ET DÉPÔT EN GARANTIE))	
ÉLECTRICITÉ (DÉPÔT EN GARANTIE)	
FOURNITURES DE BUREAU (CARTES D'AFFAIRES, LIVRES COMPTABLES, ETC.)	
MATÉRIEL INFORMATIQUE	
MATÉRIEL DE VENTE (CATALOGUES, DÉPLIANTS PUBLICITAIRES)	
FONDS DE ROULEMENT (ARGENT EN BANQUE)	
FRAIS DIVERS (PRÉCISEZ)	

TOTAL DE LA PARTIE 2 :	\$

- FAITES LE TOTAL DES DEUX PARTIES.

COÛT DU PROJET :	\$
GRAND TOTAL (PARTIE 1 ET PARTIE 2) :	\$

7. FINANCEMENT DU PROJET

ÉVIDEMMENT, VOUS DEVREZ TROUVER LES SOMMES AFIN D'ÉGALER VOTRE COÛT DE PROJET. CES SOMMES SONT INTIMEMENT RELIÉES AU FINANCEMENT. IL Y A QUATRE FAÇONS D'ÉGALER LE COÛT DU PROJET OU DE FINANCER L'ENTREPRISE :

- LES MISES DE FONDS PERSONNELLES
- LES PRÊTS D'AMIS ET DE PARENTS
- LES EMPRUNTS
- LES SUBVENTIONS

LES PRÊTS D'AMIS ET DE PARENTS DOIVENT ÊTRE INTÉGRÉS À VOTRE MISE DE FONDS PERSONNELLE DANS LE PROCHAIN TABLEAU.

LES MISES DE FONDS	
EN ARGENT	\$
EN IMMOBILISATIONS	\$
TOTAL DES MISES DE FONDS :	\$

EMPRUNTS	
HYPOTHÈQUE (TERRAIN ET BÂTIMENT)	\$
EMPRUNT (MOBILIER ET ÉQUIPEMENT)	\$
EMPRUNT (MATÉRIEL ROULANT)	\$
EMPRUNT (SYSTÈME INFORMATIQUE)	\$
EMPRUNT (AMÉLIORATIONS LOCATIVES)	\$
PRÊT AUX PETITES ENTREPRISES (PPE)	\$
PRÊT PERSONNEL ET MARGE DE CRÉDIT	\$
AUTRE (SPÉCIFIEZ)	\$
TOTAL DES EMPRUNTS :	\$

SUBVENTIONS ET AIDES GOUVERNEMENTALES (SAUF STA)	
FONDATION VOLET « JEUNES ENTREPRENEURS » (18 À 35 ANS)	\$
AUTRE (SPÉCIFIEZ)	\$
TOTAL DES SUBVENTIONS ET AIDES GOUVERNEMENTALES :	\$

FINANCEMENT DU PROJET	
TOTAL DES MISES DE FONDS :	\$
TOTAL DES EMPRUNTS :	\$
TOTAL DES SUBVENTIONS ET AIDES GOUVERNEMENTALES :	\$
TOTAL DU FINANCEMENT :	\$

LE « FINANCEMENT » DOIT ÉGALER LE « COÛT DU PROJET » (POINT 6 DES PAGES PRÉCÉDENTES).

8. ÉTAT DES RÉSULTATS

CET ÉTAT EST ESSENTIEL À UNE PRISE DE DÉCISION FAVORABLE ENVERS VOTRE PROJET. IL EST COMPOSÉ DE TROIS PARTIES : LES REVENUS, LE COÛT DES MARCHANDISES VENDUES ET LES DÉPENSES D'EXPLOITATIONS. CE RAPPORT DÉCOULE DIRECTEMENT DE VOTRE ANALYSE DE MARCHÉ ET DE VOTRE ANALYSE DE LA CONCURRENCE.

VOUS DEVEZ LE COMPLÉTER EN TENANT COMPTE QU'IL COUVRE LES 12 MOIS DE VOTRE PREMIÈRE ANNÉE FISCALE. LA VALEUR DE CET ÉTAT VA DÉPENDRE DE L'EXACTITUDE AVEC LAQUELLE VOUS AVEZ ESTIMÉ VOS VENTES ET VOS DÉPENSES. ÉVIDEMMENT, NOUS SAVONS QUE VOUS N'ÊTES PAS DES SPÉCIALISTES. C'EST POURQUOI NOUS ALLONS PROBABLEMENT CORRIGER VOS CHIFFRES. VEUILLEZ NOTER QU'ON A TOUJOURS TENDANCE À SURÉVALUER NOS VENTES ET SOUS-ÉVALUER NOS DÉPENSES. REMPLISSEZ CE TABLEAU SELON VOS CONNAISSANCES.

POUR LA PREMIÈRE ANNÉE D'OPÉRATION

ÉTAT DES RÉSULTATS PROFORMA	
REVENUS (VENTES, HONORAIRES PROFESSIONNELS, SERVICES RENDUS)	
_____	\$
_____	\$
_____	\$
TOTAL DES REVENUS	<u>\$</u>
COÛT DES MARCHANDISES VENDUES (ACHATS POUR FIN DE REVENTE, DIRECTEMENT RELIÉ AUX VENTES, MATIÈRE PREMIÈRE)	
_____	\$
_____	\$
_____	\$
TOTAL DES COÛTS DES MARCHANDISES VENDUES	<u>\$</u>
MARGE BÉNÉFICIAIRE BRUTE (REVENUS – LE COÛT DES MARCHANDISES VENDUES)	<u>\$</u>
DÉPENSES D'EXPLOITATION	
LOYER	\$
ENTRETIEN ET RÉPARATION DU LOCAL	\$
ÉLECTRICITÉ / CHAUFFAGE	\$
FRAIS DE COMMUNICATIONS (TÉL., CELL., TÉLÉAVERTISSEUR, INTERNET)	\$
FRAIS DE REPRÉSENTATION (REPAS AVEC CLIENT)	\$
FRAIS DE DÉPLACEMENT (ESSENCE, IMMATRICULATION, PERMIS, ETC.)	\$
ASSURANCE (BÂTIMENT, VÉHICULE, COMMERCE)	\$
FOURNITURES DE BUREAU (PAPETERIE)	\$
PUBLICITÉ (JOURNAUX, ENVOIS POSTAUX, CARTES D'AFFAIRES)	\$
HONORAIRES PROFESSIONNELS (COMPTABLE, NOTAIRE, AVOCAT)	\$
FRAIS BANCAIRES	\$
TAXES D'AFFAIRES ET PERMIS	\$
SALAIRES (DE VOS EMPLOYÉS SEULEMENT)	\$
AVANTAGES SOCIAUX (15 % DES SALAIRES)	\$
ENTRETIEN ET RÉPARATION POUR ÉQUIPEMENTS	\$
ENTRETIEN ET RÉPARATION POUR MATÉRIEL ROULANT	\$
ENTRETIEN ET RÉPARATION POUR SYSTÈME INFORMATIQUE	\$
INTÉRÊT	\$
AUTRES COMPTES SPÉCIFIQUES À VOTRE ENTREPRISE, PRÉCISEZ :	\$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
TOTAL DES DÉPENSES D'EXPLOITATION	<u>\$</u>
BÉNÉFICE NET (MARGE BÉNÉFICIAIRE BRUT – LES DÉPENSES D'EXPLOITATION)	<u>\$</u>

RECOMMANDATIONS

ANNEXEZ VOTRE CURRICULUM VITAE ET CELUI DES ASSOCIÉS (OBLIGATOIRE).

AJOUTEZ TOUS LES AUTRES DOCUMENTS POUVANT NOUS AIDER À PRENDRE UNE DÉCISION FAVORABLE À L'ÉGARD DE VOTRE PROJET.

VOICI QUELQUES EXEMPLES :

- BILAN PERSONNEL;
- CURRICULUM VITAE;
- LETTRE(S) D'INTENTION;
- ÉTUDE DE MARCHÉ;
- LETTRE(S) D'ENTENTE (AVEC LES FOURNISSEURS, AVEC UN DISTRIBUTEUR, AVEC DES CLIENTS, AVEC LA MUNICIPALITÉ);
- DIPLÔMES;
- SOUMISSION(S);
- CONVENTION D'ASSOCIÉS OU D'ACTIONNAIRES;
- ÉVALUATION MUNICIPALE OU BAIL;
- LISTE DE PRIX DE VENTE;
- LISTE DES FOURNISSEURS;
- CONTRATS;
- ACTES NOTARIÉS;
- EMPRUNTS BANCAIRES;
- PRÉPARATION DE PUBLICITÉ;
- PLANS D' ACTIONS;
- CROQUIS OU PHOTO(S) (DU BÂTIMENT, DU LOCAL, DE L'ESPACE D'ENTREPOSAGE, DU PRODUIT, ETC.);
- PERMIS D'EXPLOITATION OU PREUVE DE CONFORMITÉ DE ZONAGE;
- PERMIS SPÉCIFIQUES AU SECTEUR D'ACTIVITÉ;
- POUR LES PROJETS D'EXPANSION OU D'ACQUISITION :
 - PREUVE D'IMMATRICULATION OU D'INCORPORATION;
 - BREF HISTORIQUE;
 - ÉTATS FINANCIERS RÉELS DES TROIS DERNIÈRES ANNÉES;
- TOUT AUTRE DOCUMENT PERTINENT.

PLUS NOUS AURONS D'INFORMATIONS, MIEUX NOUS SERONS EN MESURE D'ÉVALUER VOTRE PROJET.

SIGNATURE DU REQUÉRANT

NOM EN LETTRES MOULÉES

DATE