

Ce plan de gestion est fictif. Toute ressemblance avec une véritable entreprise, de même qu'avec des concurrents et des fournisseurs existants ne serait qu'une coïncidence fortuite.

Lettre de présentation

Monique et Gilbert Léveillé
La Douceur du foyer
123, rue du Nénuphar
Gatineau (Québec)
J8R 1L9

Le 4 novembre 2002

Jean Levasseur
Banque XYZ
987, rue de la Commune, bureau 402
Montréal (Québec)
H2Y 2E2

Monsieur,

Nous sommes heureux de vous faire parvenir le plan de gestion de La Douceur du foyer. Vous y trouverez une quantité de renseignements au sujet de notre entreprise, une évaluation complète des occasions offertes sur le marché, de même qu'un plan détaillé des moyens à prendre pour saisir ces occasions. Nous aimerions avoir la possibilité de travailler avec vous en vue d'assurer le succès de La Douceur du foyer au cours des mois et des années à venir.

Nous espérons recevoir vos commentaires dès que possible et nous serons heureux de répondre à toutes vos questions. Vous pouvez nous joindre par téléphone au 819 377-6543.

En vous remerciant à l'avance de prendre le temps de consulter notre plan de gestion, nous vous prions d'agréer, Monsieur, nos sincères salutations.

Monique et Gilbert Léveillé

Monique et Gilbert Léveillé

faisant affaires sous le nom de

La Douceur du foyer

Plan de gestion

4 novembre 2002

Table des matières

Résumé	1
Description de l'entreprise	2
Marché.....	4
Ventes et marketing	6
Exploitation de l'entreprise	8
Information financière.....	11

Résumé

Objectifs de ce plan

- Examiner en détail les changements que nous prévoyons apporter à notre entreprise pour nous aider à tirer profit de notre actuelle popularité auprès des propriétaires de maison, de même que des acheteurs de cadeaux à Gatineau.
- Confirmer que nous avons besoin d'un prêt de 12 000 \$ à faible taux, qui nous sera offert par M^{me} Madeleine Lemieux, la mère de Monique, puis établir la façon de le rembourser.

Renseignements sur La Douceur du foyer

- Cette entreprise a été fondée en 1994.
- Mon épouse Monique et moi, Gilbert Léveillé, en sommes les propriétaires.
- Il s'agit d'une boutique où l'on trouve toutes sortes d'articles de décoration (tels que des coussins décoratifs et des vases à fleurs), de même que de petits meubles au design exclusif (par exemple des tables basses et des chaises berçantes).

Nos clients

- Nos clients comprennent des personnes à la recherche de cadeaux à offrir, de même que des citoyens déjà bien établis à Gatineau qui désirent trouver des articles originaux et à prix raisonnable pour décorer leur maison.

Avantages concurrentiels

- Notre boutique est située dans une élégante rue qu'énormément de gens fréquentent pour magasiner.
- Notre réputation n'est plus à faire dans la ville.

Données financières

- Au cours des deux dernières années, notre entreprise a connu une croissance stable.
- Pour 2003, nous prévoyons une augmentation des ventes de l'ordre de 10,3 %.

Gilbert Léveillé
Monique Léveillé
Monique et Gilbert Léveillé
La Douceur du foyer
123, rue du Nénuphar
Gatineau (Québec)
J8R 1L9
Tél. : (819) 663-1234
Fax : (819) 661-2345
ladouceurdufoyer@zzz.ca

Description de l'entreprise

Aperçu de l'entreprise

Dénomination sociale de l'entreprise

Monique et Gilbert Léveillé

Nom commercial de l'entreprise

La Douceur du foyer

Adresse de l'entreprise

123, rue du Nénuphar
Gatineau (Québec)
J8R 1L9

Numéro de téléphone

(819) 663-1234

Numéro de télécopieur

(819) 661-2345

Adresse de courriel

ladouceurdufoyer@zzz.ca

Structure de l'entreprise

Société en nom collectif

Propriétaires

Gilbert Léveillé
Monique Léveillé

Pourcentage de l'entreprise détenu

50 %
50 %

Date de création de l'entreprise

Février 1994

Type d'entreprise

Détaillant

Banque et emplacement de la succursale pour les affaires de notre entreprise

Banque Scotia, 381, boul. Maloney est, Gatineau

Banque et emplacement de la succursale pour nos affaires personnelles

Banque Scotia, 381, boul. Maloney est, Gatineau

Historique de l'entreprise

- 1994. À l'origine, nous vendions des rideaux, des draperies, des stores et des tentures pour l'habillage des fenêtres, de même que divers revêtements de sol, en plus d'offrir des meubles de style antique, et ce, surtout à des décorateurs d'intérieurs.

- 1999. Deux de nos plus importants clients spécialisés en décoration d'intérieur ont déménagé à l'extérieur de la ville. Par conséquent, nous avons décidé de graduellement délaissier les ventes liées à l'habillement des fenêtres et aux revêtements de sol pour nous concentrer sur les meubles et faire directement affaire avec les propriétaires de maison.
- 2001. Nous avons déménagé à l'emplacement où nous nous trouvons présentement. Nous avons commencé à tenir en magasin des cadeaux et des articles de décoration. Depuis lors, nous pouvons affirmer que nous avons le vent dans les voiles.

Objectifs personnels

- Préparer dans 3 mois la retraite de la mère de Monique, M^{me} Lemieux (qui travaille présentement à la boutique).
- Travailler moins d'heures les week-ends et par conséquent, passer plus de temps en compagnie de nos filles.
- Rembourser notre prêt hypothécaire d'ici 7 ans.
- Avoir des revenus assez élevés pour offrir des études universitaires à nos enfants.
- À long terme, soit vendre notre entreprise, soit la transmettre à nos filles.

Vision de l'entreprise

Nous nous engageons à présenter dans notre boutique une sélection exclusive de meubles à prix abordable...

- d'une façon qui reflète notre souci d'offrir un service personnalisé à notre clientèle...
- afin d'attirer de nouveaux clients et d'assurer la fidélité de nos clients actuels...
- tel que mesuré par une augmentation des ventes annuelles d'au moins 10 %.

Objectifs de l'entreprise

Objectifs à court terme

- Engager 1 vendeur expérimenté d'ici 3 mois.
- Engager 1 ou 2 vendeurs débutants au cours des 12 prochains mois.
- Commencer à recueillir les adresses postales des clients en vue de pouvoir les avertir des ventes et des offres spéciales à notre boutique.

Objectifs à long terme

- Augmenter notre chiffre d'affaires de 21 % d'ici 2 ans.
- Augmenter notre bénéfice net avant impôt de 232 % d'ici 2 ans.
- Offrir la formation nécessaire à notre vendeur le plus expérimenté afin qu'il puisse lui-même gérer la boutique d'ici 3 ans.

Produits

Description

Sélection originale de meubles et d'accessoires décoratifs

- Tables basses, chaises berçantes, miroirs, lampes, verrerie, coussins, etc.

Avantage concurrentiel

- Emplacement très bien situé dans la ville de Gatineau, dans une élégante rue réputée pour ses bonnes adresses (boutiques, restaurants, salon de coiffure, fleuriste, libraire, etc.).
- Excellente réputation de l'entreprise.

Marché

Industrie

Facteurs et tendances de l'industrie

Facteurs et tendances démographiques

- Le vieillissement de la population a pour effet que davantage de Gatinois passent plus de temps à leur domicile.
 - Il en résulte une augmentation des dépenses liées à la décoration et à l'ameublement des maisons.

Facteurs et tendances sociaux

- Les gens préfèrent rester à la maison plutôt que de voyager.
- Les magazines et les émissions de télévision portant sur la décoration suscitent de plus en plus l'intérêt des consommateurs.
 - Il existe un important marché pour les accessoires décoratifs.

Facteurs et tendances économiques

- Le ralentissement économique décourage de nombreuses personnes à faire des achats d'articles perçus comme étant luxueux.
- Le marché des jolis cadeaux bon marché est encore vigoureux.
- L'économie de Gatineau progresse et sa population compte un nombre grandissant de cadres, de techniciens et de professionnels avec un excellent revenu disponible.
 - Le marché local pour la décoration résidentielle a de bonnes chances de connaître une certaine croissance.
- Les ventes d'accessoires de décoration bondissent au cours des semaines entourant Noël.
 - Les mouvements de trésorerie sont plus difficiles à gérer vers la fin de l'automne, alors que nous faisons beaucoup de commandes en vue des journées les plus chargées de l'année.

Perspectives liées à l'industrie

- Le marché des articles de décoration résidentielle et des cadeaux et à prix raisonnable va connaître une croissance alors que la population vieillissante bénéficiant d'un plus grand revenu disponible passera plus de temps à la maison.

Taille du marché

D'après un récent sondage publié par Statistiques Canada :

- En moyenne, chaque ménage de Gatineau dépense environ 2 500 \$ par année pour des articles et accessoires d'ameublement.
- En moyenne, les ménages de Gatineau ont des dépenses annuelles plus élevées pour des articles et accessoires d'ameublement que l'ensemble des ménages de la province du Québec, de même que pour l'ensemble des ménages canadiens

Concurrence

Concurrents

- **La Boîte à surprises**
 - Vaste sélection d'articles ménagers à bas prix ou à prix raisonnable, incluant de la verrerie et des collections de designers.

- Judicieux emplacement dans le plus gros centre commercial de Gatineau, Les Promenades de l'Outaouais.
- Chaîne de magasins nationale.
- Publicité quotidienne dans le journal de la région.
- **Design Gatineau**
 - Intéressante sélection de meubles au design inusité.
 - Commerce établi depuis plus de 50 ans, donc la plupart des Gatinois le connaissent bien.
 - Places de stationnement dans la rue seulement.
- **Le Cygne argenté**
 - Emplacement de choix à l'élégant Centre Rideau, au centre-ville d'Ottawa.
 - Très populaire pour les listes de mariage.
 - Boutique exiguë.
 - Prix élevés.
- **King et Kong**
 - Cartes de vœux branchées et objets décoratifs, incluant beaucoup de gadgets amusants pour offrir en cadeau.
 - Magasin qui a la cote auprès des jeunes.

Avantages et défis liés à la concurrence

Défis

- Il est difficile d'offrir des meilleurs prix et plus de choix qu'une chaîne de magasins comme La Boîte à surprises.

Avantages

- Peu de boutiques offrent des articles pratiquement exclusifs.
- Certains concurrents ont un magasin dont l'espace est restreint ou le style impersonnel.
 - Nos avantages résident dans l'atmosphère détendue et chaleureuse de notre boutique, de même qu'à nos produits recherchés et à notre service personnalisé.

Clients

Segments de clientèle

- Personnes achetant des cadeaux.
- Décorateurs d'intérieurs.
- Personnes faisant des achats pour leur propre maison.

Clientèle cible

Personnes achetant des cadeaux (de 4 à 5 fois par année) et personnes effectuant des achats pour leur propre maison (de 2 à 3 fois par année)

- Nos clients aiment bien être les premiers à mettre la main sur quelque chose d'original (et le montrer aux autres).
- Ils apprécient la juste valeur et les prix clairement étiquetés.
- Ils préfèrent recevoir un service personnalisé.
- Nos clients requièrent la souplesse d'une politique permettant les échanges et les remboursements en toute facilité.

Et voilà exactement ce que nous offrons à notre clientèle!

Ventes et marketing

Positionnement

- *L'excitation* ressentie par nos clients au moment de dénicher des articles exclusifs.
- *Le sentiment de calme* qui vient avec le fait de magasiner dans une jolie boutique douillette et paisible.
- *Le sentiment de confiance* résultant de notre expertise des plus appréciables en matière de décoration.

Tarifification

Prix correspondant au milieu de gamme pour la plupart des articles

- À l'exception des meubles, aucun article dans le magasin ne coûte plus de 150 \$.
 - Cadres photo à des prix variant de 25 \$ à 60 \$ (La Boîte à surprises : prix de 13 \$ à 30 \$ – Le Cygne argenté : prix de 50 \$ à 90 \$).
- Nous ne pouvons pas nous permettre de vendre nos articles exclusifs à des prix très bas étant donné que nous devons payer à nos fournisseurs des frais spéciaux, notamment pour l'expédition.
- Nous ne voulons pas afficher de prix très élevés parce que nous voulons encourager les achats impulsifs des personnes qui visitent notre boutique sans nécessairement avoir l'intention d'acheter.

Meubles haut de gamme

- Secrétaire à 1 900 \$ (La Boîte à surprises 250 \$ – Design Gatineau 2 200 \$).
- Nos meubles comblent les clients qui désirent faire des achats importants.
- De superbes meubles dans la boutique contribuent à créer une atmosphère plaisante et reposante.

Promotion

- Nous exposons nos affiches et certains de nos articles décoratifs dans le café juste à côté de notre boutique.
- Nous utilisons un panneau sur le trottoir devant la boutique pour annoncer les soldes.
- Des coupons offrant des rabais de 10 % sont inclus tous les deux mois dans les envois publicitaires destinés aux gens du quartier.
- Nous publions une annonce un dimanche avant Noël dans le quotidien Le Droit.
- D'ici la fin de l'année, nous lancerons notre propre bulletin électronique. Il sera envoyé à nos clients sur une base trimestrielle pour leur offrir des conseils de décoration et leur présenter des nouveautés. Monique se chargera d'en faire la rédaction. Nous avons commencé à recueillir les adresses de courriel de nos clients à la caisse.

Ventes

- Monique la mère de Monique et moi sommes présentement les seuls vendeurs.
- Les clients peuvent régler un achat de différentes façons : en utilisant une carte VISA, Mastercard ou American Express, au moyen d'une carte de débit et du réseau Interac, en payant comptant ou en émettant un chèque.

Rédacteur de plans de gestion *pour entreprise*
Exemple de plan – Boutique de décoration

- Les clients ont droit au remboursement intégral d'un achat en autant qu'ils rapportent l'article en bon état et qu'ils présentent le reçu jusqu'à 60 jours après un achat (5 % des achats se traduisent par des remboursements).
- Service de livraison sans frais (dans la région) pour les gros meubles de plus de 200 \$.

Exploitation de l'entreprise

Équipe

- Je fais le tenue des livres et gère les stocks.
 - J'ai déjà occupé le poste de directeur des services administratifs de Meubles Deschênes.
- Monique décide quelles marchandises acheter et se charge de leur présentation dans la boutique.
 - Elle a été gérante du magasin Le Cygne argenté pendant six ans.
- M^{me} Lemieux, la mère de Monique, gère la caisse 20 heures par semaine. Dans le passé, elle a géré la boutique chaque fois que Monique et moi nous sommes absents.

Conseillers

- Adrien Lafontaine, comptable agréé de la firme Matthieu, Létourneau et associés.
- Lisa Dubois, directrice de compte à la Banque Scotia.
- Stéphanie Léveillé, directrice du marketing de Taxi vert, une chaîne de magasins de vêtements dont le siège social est situé à Montréal.
- Marcello de Palma, acheteur en chef du magasin à rayons Palmarès d'Ottawa.

Prévisions quant au personnel à engager

1 vendeuse ou vendeur à temps plein d'ici 3 mois

- Cette personne remplacera M^{me} Lemieux. Sa présence permettra de nous adapter à une hausse du flux de clientèle.
- Elle recevra un salaire annuel de 25 000 \$/année.
- Cette personne devra avoir de l'expérience dans le commerce au détail.
- Elle pourra être promue gérante de la boutique dans les trois ans suivant son embauche, ce qui nous permettra plus facilement de passer du temps à l'extérieur de la boutique.
- Une petite annonce incluant l'offre emploi sera publiée dans Le Droit.

2 vendeurs à temps partiel d'ici 12 mois

- Leur présence permettra de nous adapter à une hausse du flux de clientèle et permettra à Monique de prendre congé les week-ends.
- Salaire de 7 \$/heure.
- Ils seront surtout responsables de travailler à la caisse (aucune expérience requise).
- Nous songeons à embaucher des étudiants et pour ce faire, nous demanderons aux enseignantes de nos filles de nous suggérer des candidats.

Les salaires des employés seront payés à même le flux de trésorerie découlant de l'exploitation.

Fournisseurs

- **Belle maison**
 - Cadres photo, miroirs, accessoires de cuisine et autres petits objets faciles à offrir en cadeau.
 - Les articles provenant de ce fournisseur comptent présentement pour 30 % de nos ventes.
 - Belle maison offre un rabais de 3 % sur les commandes de plus de 100 unités.

- **Tic Tac Tek**
 - Objets sculptés à la main, tels que des cadres pour les miroirs et les tableaux, de même que des chaises berçantes.
 - Les articles provenant de ce fournisseur comptent présentement pour 20 % de nos ventes.
 - Tic Tac Tek offre un rabais de 4 % sur les commandes payées dans les 45 jours suivant leur livraison.
- **Art modèle**
 - Tables basses, tables de nuit et coffres.
 - Les articles provenant de ce fournisseur comptent pour 15 % de nos ventes.
- **La Hutte enchantée**
 - Articles pour chambres à coucher et salles de bain incluant des oreillers, des jetés, des savonniers et des porte-brosse à dents.
 - Les articles provenant de ce fournisseur comptent pour 22 % de nos ventes.
 - Échelle mobile allant de 5 à 8 %, suivant les quantités commandées.
- **Déménagement Denis**
 - 25 \$/meuble livré dans le secteur de Gatineau.
 - Services habituellement payés le jour même.
- Pour finir, les articles provenant de divers petits fournisseurs comptent pour 13 % des ventes.
- Chaque année à l'automne, Monique identifie des fournisseurs potentiels au Salon de la maison à Montréal.

Partenariats

- **Café Perco** (notre voisin immédiat et le café le plus populaire de Gatineau)
 - En été, nous permettons au café d'installer deux tables devant notre commerce.
 - Nos affiches publicitaires font partie de la décoration du café.
 - Certains de nos articles clairement étiquetés au nom de notre boutique (tels que des vases à fleur et des tableaux) servent également à décorer le café.

Changements prévus

- **6 500 \$ pour apporter des améliorations locatives**
 - Modernisation de l'aménagement pour nous permettre de présenter davantage d'articles à offrir en cadeaux et d'accessoires de décoration.
 - Installation de nouveaux appareils d'éclairage pour éclairer certains produits sélectionnés et mettre la boutique en valeur.
 - Installation d'étagères supplémentaires dans l'entrepôt pour constituer des stocks plus importants de petits articles.
- **5 000 \$ pour augmenter, d'un seul coup, le nombre de petits articles en stock**
 - Les petits articles qui s'offrent bien en cadeau sont ceux qui contribuent le plus à la croissance de nos ventes.
 - Présentement, les petits articles sont souvent en rupture de stock.
 - Des stocks plus importants nous permettront de profiter de la hausse de popularité de la boutique.
- **500 \$ pour acheter une deuxième caisse enregistreuse**
 - Cette deuxième caisse nous permettra de nous adapter au flux de clientèle plus élevé et d'améliorer le service.

MONTANT TOTAL REQUIS : 12 000 \$

- **Financement consenti par M^{me} Lemieux.**
- **Ce prêt sera remboursé en puisant à même le flux de trésorerie de notre entreprise. Nous effectuerons des versements de 4 000 \$ sur le principal à chaque mois de décembre pour trois ans, en plus de verser des intérêts annuels, calculés à un taux de 5 %.**

Plans d'urgence

Monique et moi avons déjà :

- préparé nos testaments respectifs,
- chacun souscrit une protection d'assurance-vie,
- souscrit une protection d'assurance de biens pour notre entreprise,
- souscrit une protection d'assurance responsabilité civile,
- *prévu d'offrir une protection d'assurance contre les accidents de travail à nos nouveaux employés.*

- Si quelque chose arrive à l'un de nous deux, l'autre continuera d'administrer la boutique.
- Si quelque chose nous arrive à tous les deux, ma sœur Stéphanie a l'autorisation d'administrer elle-même la boutique ou de la vendre au nom de nos filles.
- Quand nos filles auront atteint l'âge de la majorité, elle prendrons la relève si elles le désirent.
- Si un concurrent majeur déménage juste à côté de chez nous, nous lancerons une campagne publicitaire à l'intention de nos clients actuels et reposant sur l'utilisation du slogan «Rien ne vaut la douceur du foyer» sur des feuilles mobiles.
- Si l'un de nos principaux fournisseurs interrompt notre relation d'affaires, nous créerons de nouveaux liens avec d'autres fournisseurs sélectionnés par Monique.

Information financière

Données financières

- Les ventes de La douceur du foyer totaliseront 355 000 \$ en 2003, comparativement à 321 952 \$ en 2001.
- Le bénéfice net de l'entreprise passera de 4 696 \$ en 2002 à 5 424 \$ en 2003.

Rédacteur de plans de gestion pour entreprise
Exemple de plan – Boutique de décoration

BILAN

En date du 31 octobre 2002

	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u> <i>(Prévisions)</i>	<u>2004</u> <i>(Prévisions)</i>
<u>AVOIRS</u>					
Actifs à court terme					
Liquidités	\$ 2,735	\$ 2,066	\$ 4,119	\$ 3,778	\$ 19,006
Stocks	23,705	26,218	27,368	34,606	35,715
Dépenses prépayées	1,950	2,000	2,075	2,150	2,225
Total des actifs à court terme	<u>28,390</u>	<u>30,284</u>	<u>33,562</u>	<u>40,534</u>	<u>56,946</u>
Immobilisations (après amortissement)					
Équipement	1,563	1,094	766	536	375
Aménagement de la boutique	1,890	4,726	3,308	8,266	5,786
Total des immobilisations - net	<u>3,453</u>	<u>5,820</u>	<u>4,074</u>	<u>8,802</u>	<u>6,161</u>
TOTAL DES AVOIRS	<u>\$ 31,843</u>	<u>\$ 36,104</u>	<u>\$ 37,636</u>	<u>\$ 49,336</u>	<u>\$ 63,107</u>
<u>ENGAGEMENTS ET CAPITAUX PROPRES</u>					
<u>ENGAGEMENTS</u>					
Engagements à court terme					
Comptes fournisseurs	\$ 23,351	\$ 24,433	\$ 21,110	\$ 19,386	\$ 21,569
Portion actuelle des dettes à long terme	-	-	-	4,000	4,000
Frais à payer	1,150	1,150	1,310	1,310	1,310
Total des engagements à court terme	<u>24,501</u>	<u>25,583</u>	<u>22,420</u>	<u>24,696</u>	<u>26,879</u>
Dettes à long terme					
Dettes à long terme (en excluant la portion qui compte actuellement pour un élément des engagements à court terme)	-	-	-	4,000	-
Total des dettes à long terme	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>4,000</u>	<u>-</u>
TOTAL DES ENGAGEMENTS	<u>24,501</u>	<u>25,583</u>	<u>22,420</u>	<u>28,696</u>	<u>26,879</u>
<u>CAPITAUX PROPRES</u>					
Gilbert Léveillé, capital	3,671	5,260	7,608	10,320	18,114
Monique Léveillé, capital	3,671	5,260	7,608	10,320	18,114
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	<u>7,342</u>	<u>10,520</u>	<u>15,216</u>	<u>20,640</u>	<u>36,228</u>
TOTAL DES ENGAGEMENTS ET DES CAPITAUX PROPRES	<u>\$ 31,843</u>	<u>\$ 36,103</u>	<u>\$ 37,636</u>	<u>\$ 49,336</u>	<u>\$ 63,107</u>

ÉTAT DES RÉSULTATS

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002

	2000	2001	2002	2003 (Prévisions)	2004 (Prévisions)	Hypothèses
VENTES	\$ 259,306	\$ 291,306	\$ 321,962	\$ 355,000	\$ 390,500	Croissance de 10 %
COÛT DES BIENS VENDUS						
Inventaire au début de la période	11,555	23,705	26,218	27,368	34,606	
Plus : Achats	133,506	146,767	161,213	182,500	195,250	50 % des ventes
Moins : Inventaire à la fin de la période	23,705	26,218	27,368	34,606	35,715	Augmentation de 10 %
Coût des biens vendus	121,356	144,254	160,063	175,262	194,141	
BÉNÉFICE BRUT	137,950	147,052	161,899	179,738	196,359	
FRAIS						
Salaires des propriétaires	84,000	86,000	88,000	90,000	92,000	Augmentation annuelle de 1 000 \$ chacun
Salaires des employés	13,857	14,589	21,503	25,947	28,542	Augmentation de 10 %
Avantages sociaux des employés	-	-	-	150	200	
Frais de commercialisation/commissions	2,463	2,795	3,531	3,550	3,905	Augmentation de 10 %
Honoraires pour comptable et avocat	750	800	950	1,000	1,050	Augmentation de 5 %
Publicité et promotion	617	985	1,325	1,700	1,870	Augmentation de 10 %
Automobile et déplacements	731	802	871	6,068	6,371	Location d'un véhicule neuf, hausse de 5 %
Taxes d'affaires, frais, permis	1,487	1,550	1,550	1,900	1,995	Augmentation de 5 %
Loyer	22,800	23,400	24,000	24,900	25,800	Augmentation de 5 %
Assurance	1,857	2,059	3,165	4,500	4,725	Augmentation de 5 %
Intérêts	-	-	-	417	217	5 % sur le solde dû
Frais bancaires	249	225	261	204	214	Augmentation de 5 %
Entretien et réparations	676	856	983	1,020	1,071	Augmentation de 5 %
Frais de transport et de livraison	1,225	1,475	1,800	1,775	1,864	Augmentation de 5 %
Accès à Internet/service de courriel	-	-	140	240	252	Augmentation de 5 %

Rédacteur de plans de gestion *pour entreprise*
Exemple de plan – Boutique de décoration

	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>Hypothèses</u>
Téléphone	981	908	936	1,020	1,071	Augmentation de 5 %
Services publics	1,306	1,502	1,558	1,650	1,732	Augmentation de 5 %
Frais divers	2,595	3,658	5,283	6,000	6,300	Augmentation de 5 %
Dépréciation et amortissement	1,589	2,270	1,347	2,273	1,592	
Total des frais	<u>137,183</u>	<u>143,874</u>	<u>157,203</u>	<u>174,314</u>	<u>180,771</u>	
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔT	<u>\$ 767</u>	<u>\$ 3,178</u>	<u>\$ 4,696</u>	<u>\$ 5,424</u>	<u>\$ 15,588</u>	

MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE DE L'ENTREPRISE

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003

	Nov	Déc	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Hypothèses
RENTRÉES DE FONDS													
Ventes au comptant	35,000	75,000	15,000	20,000	25,000	25,000	35,000	30,000	20,000	20,000	25,000	30,000	Période avant Noël très occupée, été occupé
Produit du prêt	12,000												Prêt de Mme Lemieux
TOTAL (A)	47,000	75,000	15,000	20,000	25,000	25,000	35,000	30,000	20,000	20,000	25,000	30,000	
SORTIES DE FONDS													
Achat au comptant de matériel	22,500	37,500	7,500	10,000	12,500	12,500	17,500	15,000	10,000	10,000	12,500	15,000	50 % des ventes mensuelles + 5K pour provision initiale
Acquisition d'immobilisations	7,000												Améliorations locatives et caisse
Salaires des propriétaires	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	45K/année pour Monique et Gilbert
Salaires des employés	1,200	2,000	1,200	2,083	2,083	2,083	2,083	2,643	2,643	2,643	2,643	2,643	25K/an temps plein; 80 h/mois temps partiel. Repas des Fêtes en guise de reconnaissance du travail des employés
Avantages pour les employés		150											
Frais de vente/commissions	350	750	150	200	250	250	350	300	200	200	250	300	Commissions sur cartes de crédit : 2 % sur 50 % des ventes
Honoraires pour comptable et avocat			1,000										États financiers annuels et déclarations de revenus
Publicité et promotion		700		200		200		200		200		200	Envois postaux à tous les deux mois, annonce avant Noël
Automobile et déplacements	439	439	439	439	439	439	439	439	439	439	1,239	439	Location d'un nouveau véhicule, participation au Salon de la maison
Taxes d'affaires, frais, permis			1,500						400				Frais et permis liés au commerce
Loyer	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	2,225	Aucun changement prévu
Assurances	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	Aucun changement prévu
Intérêts												417	5 % d'intérêt payé à la fin de chaque année
Remboursements prêts/hypothèques		4,000											Remboursement annuel du principal
Frais bancaires	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	Aucun changement prévu
Entretien et réparations	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	Aucun changement prévu
Frais de transport et de livraison	175	375	75	100	125	125	175	150	100	100	125	150	Une livraison (25 \$) par tranche de ventes de 5K
Accès à Internet/service de courriel	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	Aucun changement prévu
Téléphone	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	Aucun changement prévu
Services publics	150	150	175	175	150	150	125	125	100	100	125	125	Frais de chauffage plus élevés en hiver
Frais divers	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	Fournitures et resserrement du crédit
TOTAL (B)	42,621	56,871	22,846	24,004	26,354	26,554	31,479	29,664	24,689	24,489	27,689	30,081	
ÉVOLUTION DE L'ENCAISSE (A-B)	4,379	18,129	(7,846)	(4,004)	(1,354)	(1,554)	3,521	336	(4,689)	(4,489)	(2,689)	(81)	
SOLDE D'OUVERTURE	4,119	8,498	26,627	18,781	14,777	13,423	11,869	15,390	15,726	11,037	6,548	3,859	
SOLDE DE CLÔTURE	8,498	26,627	18,781	14,777	13,423	11,869	15,390	15,726	11,037	6,548	3,859	3,778	

ÉTAT DE LA VALEUR NETTE PERSONNELLE
Au 31 octobre 2002

AVOIRS

Liquidités	\$	6,000
Résidence		120,000
Véhicules		4,000
Capitaux propres		15,216
Placements		6,500
REER - Gilbert		55,000
REER - Monique		47,250
REEE		10,500

TOTAL DES AVOIRS (A)

\$ 264,466

ENGAGEMENTS

Solde en cours sur cartes de crédit	\$	1,746
Prêt hypothécaire en cours sur résidence		46,500

TOTAL DES ENGAGEMENTS (E)

\$ 48,246

VALEUR NETTE (A-E)	\$ 216,220
---------------------------	-------------------

Biens immobiliers

Description	Prix d'achat	% de propriété	Année d'acquisition
Maison en rangée – 412, rue des Oiseaux, Gatineau	\$ 120,000	100% - propriété appartenant à Monique et à Gilbert Léveillé	1997