

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. Les statistiques utilisées ne sont pas réputées exactes et servent à titre d’exemple seulement.

Lettre de présentation

Bertrand Fortin, Propriétaire/exploitant
Louis Cordeau, Propriétaire/exploitant
Construction résidentielle Sainte-Bérénice inc.
841, rue des Pins
Sainte-Bérénice (Québec)
N8N 8N8

10 janvier 2003

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

Monsieur,

Nous avons le plaisir de vous faire parvenir le plan de gestion de Construction résidentielle Sainte-Bérénice inc. Vous y trouverez une quantité de renseignements sur notre entreprise, une évaluation détaillée des occasions offertes sur le marché, de même qu’un plan détaillé des moyens qui nous permettrons de profiter de ces occasions. Nous souhaitons assurer le succès de Construction résidentielle Sainte-Bérénice inc. pour les mois et les années à venir en travaillant de concert avec vous.

N’hésitez pas à nous faire part de vos commentaires. Vous pouvez nous téléphoner au (333) 847-1111. De plus, nous sommes impatients de répondre à toutes les questions que vous pourriez vous poser.

Veillez agréer, Monsieur, nos salutations les plus sincères.

Bertrand Fortin et Louis Cordeau

Construction résidentielle Sainte-Bérénice inc

faisant affaires sous le nom de

Construction Sainte-Bérénice

Plan de gestion

10 janvier 2003

Table des matières

Résumé	1
Description de l'entreprise	2
Marché.....	4
Ventes et marketing.....	7
Exploitation de l'entreprise	9
Information financière.....	12

Résumé

D'abord fondée à titre d'entreprise individuelle en 1989, puis constituée en société de capitaux en 2000, Construction Sainte-Bérénice effectue surtout des travaux de rénovation résidentielle pour des clients de la région de Sainte-Bérénice, Québec, et des environs.

Le marché de la construction résidentielle correspond à un marché de 6 millions de dollars à Sainte-Bérénice. Au cours des récentes années, de nombreux entrepreneurs généraux se sont tournés vers les immeubles commerciaux de la région, au détriment des résidences. Construction Sainte-Bérénice dispose d'un espace commercial servant à la fois de bureau et d'entrepôt et ses activités reposent en grande partie sur l'utilisation de matériaux récupérés. Elle bénéficie d'une excellente réputation de longue date et offre ses services à des prix raisonnables. Sa clientèle cible, servie par peu d'entrepreneurs, est surtout composée de la population vieillissante des propriétaires d'habitation. Construction Sainte-Bérénice s'engage à déranger le moins possible le quotidien de ses clients durant les rénovations, à facturer la juste valeur des travaux effectués, à afficher clairement ses prix, de même qu'à assurer un excellent service.

En décembre 2002, Louis Cordeau est devenu copropriétaire de Construction Sainte-Bérénice. Le présent plan de gestion sert à planifier la croissance de l'entreprise. Il présente aussi les détails de l'entente entre Bertrand Fortin et Louis Cordeau concernant la gestion de l'entreprise, en plus de décrire comment les deux copropriétaires comptent faire face à différentes éventualités.

Bertrand Fortin, Propriétaire/exploitant
Louis Cordeau, Propriétaire/exploitant
Construction résidentielle Sainte-Bérénice inc.
841, rue des Pins
Sainte-Bérénice (Québec)
N8N 8N8
Téléphone (333) 847-1111
Télécopieur (333) 847-2222
constructionsainteberenice@zzz.ca

Description de l'entreprise

Aperçu de l'entreprise

Dénomination sociale de l'entreprise

Construction résidentielle Sainte-Bérénice Inc.

Nom commercial de l'entreprise

Construction Sainte-Bérénice

Adresse de l'entreprise

841, rue des Pins
Sainte-Bérénice (Québec)
N8N 8N8

Numéro de téléphone

(333) 847-1111

Numéro de télécopieur

(333) 847-2222

Adresse de courriel

constructionsainteberenice@zzz.ca

Structure de l'entreprise

Société de capitaux

Principaux actionnaires

Bertrand Fortin
Louis Cordeau

Pourcentage des actions détenues

60 %
40 %

Date de création de l'entreprise

L'entreprise a été créée en avril 1986, puis est devenue une société de capitaux en janvier 2000.

Type d'entreprise

Entrepreneur général

Banque et emplacement de la succursale (affaires commerciales)

Banque Scotia, 377, boul. du Chenal, Sainte-Bérénice

Banque et emplacement des succursales (affaires personnelles)

Bertrand Fortin Banque Scotia, 377, boul. du Chenal, Sainte-Bérénice
Louis Cordeau Banque Scotia, 755, av. Clemenceau, Beauport

Historique de l'entreprise

Construction Sainte-Bérénice a été fondée en 1986 par Bertrand Fortin. Elle a maintenant un chiffre d'affaires de 800 000 \$. À l'automne de 2002, Bertrand Fortin a proposé à Louis Cordeau, l'un des meilleurs sous-traitants de la région, de devenir copropriétaire de Construction Sainte-Bérénice.

Objectifs personnels

Bertrand Fortin. Les objectifs de Bertrand Fortin sont demeurés les mêmes que lorsqu'il a décidé de fonder Construction Sainte-Bérénice il y a 15 ans : réaliser les projets de construction de ses clients sans bouleverser leur quotidien et en retour, être bien payé. Dans 10 ans, il aimerait que Construction Sainte-Bérénice puisse fonctionner sans avoir à y travailler tous les jours, de façon à pouvoir prendre une semi-retraite anticipée.

Louis Cordeau. Pour Louis Cordeau, le fait de devenir copropriétaire de Construction Sainte-Bérénice accroît sa sécurité d'emploi. Son rôle actuel dans l'entreprise lui permet d'être personnellement responsable de son avenir, plutôt que de dépendre d'entrepreneurs généraux. De plus, Louis Cordeau a pour objectif de commencer d'ici dix ans la construction de la maison de rêve que son épouse et lui habiteront.

Vision de l'entreprise

Les administrateurs de Construction Sainte-Bérénice s'engagent à se montrer honnêtes et francs envers leurs clients, tout en minimisant les inconvénients pouvant être liés aux travaux de construction. Ils visent à obtenir continuellement de solides résultats sur le plan financier, ce qu'ils peuvent mesurer par la croissance des recommandations provenant de clients satisfaits et par le nombre de projets effectués chaque année.

Objectifs de l'entreprise

Objectifs à court terme

- 1) Acheter une camionnette d'ici la fin du mois de janvier 2003.
- 2) Réaliser 75 projets en 2003.
- 3) Atteindre un chiffre d'affaires de 990 000 \$ en 2003.

Objectifs à long terme

- 1) S'assurer d'une profitabilité accrue dès 2004.
- 2) Définir un plan de relève concret d'ici 5 ans.

Produits

Description

Construction Sainte-Bérénice effectue des travaux de rénovation résidentielle, qui vont de la finition des sous-sols au réaménagement des cuisines, en passant par la construction de rallonges. Elle assure la gestion des projets, se charge des demandes de permis, sélectionne les sous-traitants et en supervise les travaux, de même que commande et entrepose les matériaux de construction.

Avantages concurrentiels

Les avantages concurrentiels de Construction Sainte-Bérénice résident dans ses faibles frais généraux et son excellente réputation. Étant donné que la majorité des produits qu'elle achète sont des matériaux de construction récupérés et que son bureau et son entrepôt sont situés dans des locaux appartenant à Bertrand Fortin, Construction Sainte-Bérénice peut offrir à ses clients des prix très avantageux. De plus, sa réputation de longue date quant à son intégrité et à sa qualité en fait un choix privilégié pour les travaux de rénovation résidentielle chez les gens de la région.

Marché

Industrie

Facteurs et tendances de l'industrie

Facteurs et tendances démographiques – Le pourcentage des habitants de Sainte-Bérénice âgés de plus de 35 ans a considérablement augmenté entre 1991 et 1996 (selon Statistiques Canada). Par rapport à d'autres groupes d'âge, celui des baby-boomers vieillissants a tendance à dépenser plus d'argent pour des services tels que ceux d'un entrepreneur général.

Facteurs et tendances sociaux – Soutenus par la croissance des chaînes de magasins sur le thème des améliorations résidentielles, de plus en plus de petits projets de construction sont désormais effectués par les propriétaires de maison eux-mêmes. Ce qui se traduit par une baisse de travail pour les entrepreneurs généraux.

Facteurs et tendances économiques – Le secteur de la construction résidentielle a l'habitude de baisser avant une récession, de même qu'à rebondir avant que l'économie en général ne se porte mieux. Alors que le nombre et la valeur des permis de construction résidentielle de Sainte-Bérénice ont régulièrement diminué entre 1996 et 2000, beaucoup sont d'avis que cette tendance prend maintenant une direction contraire en raison des faibles taux d'intérêt et du renforcement de l'économie locale.

Facteurs et tendances en matière de réglementation – Au Québec, une licence d'entrepreneur de construction est requise pour effectuer des travaux de construction d'un bâtiment, d'un équipement, d'une installation ou d'un ouvrage de génie civil. La Régie du bâtiment du Québec délivre une licence seulement après s'être assurée que l'entrepreneur possède les connaissances nécessaires en ce qui concerne l'administration, la sécurité et l'aspect technique des travaux visés par sa licence. La licence coûte plusieurs centaines de dollars par année.

Par ailleurs, la plupart des chantiers du Québec doivent fermer pendant les congés annuels obligatoires. Il existe toutefois des exceptions à la règle comme les urgences, les travaux de réparation ou d'entretien, les travaux de rénovation ou de modification et les travaux de construction neuve ou de construction résidentielle légère.

Facteurs et tendances environnementaux – De plus en plus de propriétaires de maison préfèrent les matériaux et les techniques de construction écologiques. Par conséquent, les entrepreneurs généraux doivent rester au fait des méthodes de construction et des matériaux qui sauvegardent l'environnement.

Perspectives liées à l'industrie

La tendance concernant les petits travaux effectués par les propriétaires eux-mêmes et le récent déclin touchant la construction résidentielle aura pour effet d'amener un grand nombre d'entrepreneurs généraux à s'intéresser plus que jamais aux projets commerciaux et institutionnels. En même temps, Construction Sainte-Bérénice s'attend à ce que le renforcement de l'économie et la hausse de revenu disponible des baby-boomers entraînera bientôt une croissance de la demande locale pour les services d'entrepreneur de construction résidentielle, et ce, surtout pour effectuer des rénovations résidentielles.

Taille du marché

D'après les statistiques, le marché annuel moyen de la construction résidentielle se chiffrait à 6 millions de dollars pour la période allant de 1995 à 2000.

Concurrence

Liste des concurrents par ordre décroissant de la taille des entreprises :

1. **Entrepreneur général du fleuve.** Avec plus de 20 employés, Entrepreneur général du fleuve effectue une vaste gamme de projets de construction dans les secteurs résidentiel, commercial et institutionnel. Cette entreprise est connue pour ses bas prix. D'après Louis Cordeau, de nombreux sous-traitants ayant fait affaires avec Entrepreneur général du fleuve se sont plaints d'avoir eu de mauvaises conditions de travail et de ne pas avoir été payés dans les délais prévus.
2. **Federico di Palma et fils.** Alors que cette entreprise a toujours surtout fait des travaux de construction et de rénovation résidentielles, elle semble de plus en plus soumissionner à des appels d'offre pour des projets commerciaux. Federico di Palma et fils a la réputation d'effectuer des travaux de qualité supérieure et de respecter les échéances. Ses prix sont élevés.
3. **DoMiSiLaDoRé.** Les activités de DoMiSiLaDoRé consistent surtout à rénover d'anciennes maisons pour de nouveaux propriétaires. Au cours des dernières années, l'entreprise a été durement atteinte par le ralentissement du marché immobilier. Tandis qu'elle maintient d'excellentes relations avec les agents d'immeubles de la région (l'épouse du propriétaire de l'entreprise est agente), on la voit de plus en plus participer à de petits projets commerciaux dans les environs de Sainte-Bérénice.
4. **Miniconstruction.** Cette entreprise effectue surtout des travaux de construction de rallonges et de terrasses. Bien que Miniconstruction ait la réputation d'effectuer les travaux demandés à un prix raisonnable, un ancien client s'est déjà plaint du «désordre et de la saleté du chantier» et du fait que «personne ne se donnait la peine de répondre aux questions».
5. **Jérôme Lee.** L'entreprise de Jérôme Lee est couramment recommandée pour effectuer la modernisation de salles de bain et de cuisines haut de gamme. Cette petite entreprise exécute des travaux de qualité supérieure, mais a cependant la réputation de largement dépasser les délais prévus.

Avantages et défis liés à la concurrence

Les entreprises concurrentes de Construction Sainte-Bérénice sont nombreuses à vouloir obtenir de plus en plus de contrats dans les secteurs commercial et institutionnel. Alors que celles qui continuent de mettre l'accent sur les rénovations domiciliaires sont de solides entreprises, la plupart d'entre elles ont des champs de spécialisation relativement étroits. Qui plus est, Construction Sainte-Bérénice voit qu'il y a place à l'amélioration du service à la clientèle. Ce qui se traduit par une occasion d'offrir à la fois des prix raisonnables *et* de bons services.

Étant donné que Sainte-Bérénice est une petite ville, les concurrents de Construction Sainte-Bérénice sont bien connus par tous et chacun. Par conséquent, la réputation de chaque entreprise joue un rôle très important pour attirer et garder les clients. Un élément essentiel pour maintenir

l'excellente réputation d'un entrepreneur général repose sur sa capacité d'établir de solides liens avec des sous-traitants qualifiés, efficaces et fiables. Voilà l'une des raisons qui ont poussé Construction Sainte-Bérénice à faire appel aux services de Louis Cordeau – fort d'une riche expérience en matière de sous-traitance et ayant de nombreuses relations d'affaires.

Clients

Segments de clientèle

Les clients faisant appel aux services d'un entrepreneur général peuvent être divisés comme appartenant aux trois catégories suivantes : la clientèle du secteur résidentiel, la clientèle du secteur commercial et la clientèle du secteur immobilier. À son tour, la clientèle du secteur résidentiel inclut deux catégories, soit les clients qui font construire de nouvelles maisons et les clients qui font exécuter des améliorations domiciliaires, par exemple ceux qui veulent ajouter une rallonge à leur maison ou moderniser leur cuisine.

Clientèle cible

Construction Sainte-Bérénice vise les clients qui font exécuter des améliorations domiciliaires. Plus particulièrement, l'entreprise recherche les baby-boomers vieillissants, qui bénéficient d'un revenu disponible plus élevé et qui sont de moins en moins enclins à entreprendre eux-même des travaux. Ces clients accordent beaucoup d'importance à trois choses : des prix justes et avantageux, le moins de perturbations dans leur vie quotidienne et un service axé sur la confiance et la communication.

S'ils ne font pas appel à Construction Sainte-Bérénice, de tels clients entreprennent eux-mêmes les travaux – ce qui devient plus en plus difficile au fur et à mesure qu'ils vieillissent – ou bien ils font affaires avec d'autres entrepreneurs. Les clients actuels de Construction Sainte-Bérénice choisissent cette entreprise parce que c'est facile de travailler avec elle, qu'elle respecte ses engagements et que ses prix sont très avantageux.

Ventes et marketing

Positionnement

Construction Sainte-Bérénice plaît aux clients qui apprécient :

- 1) **la facilité d'utilisation de nos services**, vu nos méthodes de construction ayant peu d'impact sur leur quotidien et sur l'environnement, de même qu'en raison de nos spécifications claires concernant les projets,
- 2) **nos coûts raisonnables**, rendus possibles grâce à nos frais généraux réduits et à l'utilisation de matériaux économiques,
- 3) **le sentiment de confiance** découlant de nos prix clairement établis, de même que de l'accent que nous mettons sur une bonne communication avec nos clients.

Tarification

Pour ses frais à titre d'entrepreneur général, Construction Sainte-Bérénice facture à ses clients 20 % des coûts des travaux de construction effectués. L'entreprise fixe une limite au montant facturé pour chaque projet et cette limite est indiquée dans chacun des contrats. Cette approche permet aux clients de faire clairement la différence entre les frais versés à Construction Sainte-Bérénice et les coûts des travaux de construction, tout en les protégeant contre une hausse anormalement élevée des coûts durant la période où les projets sont réalisés.

D'après les clients qui ont demandé une soumission à d'autres entrepreneurs, les frais exigés par les concurrents de Construction Sainte-Bérénice varient entre 16 % et 22 % des coûts des travaux de construction. Aucun autre concurrent ne semble fixer de limite au montant facturé. Construction Sainte-Bérénice est en mesure de facturer des prix aussi avantageux en raison de ses faibles coûts d'entreposage, de même que de l'utilisation d'un bureau peu coûteux.

Promotion

Construction Sainte-Bérénice fait déjà la promotion de ses services par l'intermédiaire :

- 1) de cartes d'affaires imprimées,
- 2) d'une inscription dans les pages jaunes,
- 3) d'affiches incluant ses coordonnées, qu'elle installe devant toute habitation où elle effectue des travaux.

Prochainement, Construction Sainte-Bérénice fera aussi la promotion de ses services à l'aide :

- 4) d'annonces dans le bulletin de l'association canadienne des personnes de plus de 50 ans,
- 5) d'affiches dans les trois cliniques de physiothérapie de la région de Sainte-Bérénice, visant les clients pour lesquels l'exécution par eux-mêmes de travaux est récemment devenue plus difficile,
- 6) d'affiches dans les quincailleries de Sainte-Bérénice et des environs,
- 7) de trois cartes d'affaires remises à la fin des travaux à chacun de ses clients satisfaits, qui pourront ainsi les remettre à leurs parents et amis.

Ventes

- 1) Lorsqu'un client potentiel téléphone, Maya Fortin, la directrice de bureau de Construction Sainte-Bérénice, fixe un rendez-vous avec lui pour une consultation gratuite.
- 2) Bertrand Fortin ou Louis Cordeau donne une consultation gratuite à la maison du client potentiel.
- 3) Bertrand Fortin et Louis Cordeau préparent ensemble une évaluation à l'intention du client.
- 4) Une fois que le client a approuvé l'évaluation, un contrat est rédigé, puis signé.
- 5) Le projet commence. Louis Cordeau supervise la sélection des sous-traitants.
- 6) Bertrand Fortin ou Louis Cordeau parle au client ou visite le chantier à toutes les 48 heures durant la période où a lieu le projet. Les commentaires et les ordres de modification sont transmis au bureau. La directrice de bureau les inclut dans une note qu'elle distribue à Louis Cordeau et aux sous-traitants, de même qu'au client.
- 7) Dans la plupart des cas, Construction Sainte-Bérénice termine les travaux dans un délai de trois semaines. L'exécution rapide des travaux constitue l'une des façons desquelles l'entreprise s'engage à déranger le moins possible ses clients.
- 8) À moins que le projet ne vaille moins de 1 500 \$, les clients paient progressivement leurs factures. Par exemple, 50 % des frais doivent être versés à l'entrepreneur général lorsque 50 % des travaux sont terminés.
- 9) Le client doit finir de régler tous les frais le jour de la fin des travaux, soit en argent comptant, soit par chèque. Si un client ne s'acquitte pas de ses dettes dans les 90 jours, Construction Sainte-Bérénice fait appel aux services d'une agence de recouvrement locale, RV Solution, pour se faire payer, moyennant une commission de 10 %.
- 10) Une fois que le projet est terminé, Bertrand Fortin ou Louis Cordeau effectue une dernière visite au client, pour s'assurer qu'il est satisfait des travaux effectués par Construction Sainte-Bérénice.

Exploitation de l'entreprise

Équipe

Bertrand Fortin, propriétaire/exploitant. Avant de fonder Construction Sainte-Bérénice, Bertrand Fortin a été pendant 9 ans contremaître en chef de Federico di Palma et fils. Bertrand Fortin est responsable de la supervision des projets et du service à la clientèle de Construction Sainte-Bérénice.

Louis Cordeau, propriétaire/exploitant. Louis Cordeau a fourni des services spécialisés à non moins de 30 sous-traitants pendant les 15 dernières années. Louis Cordeau est d'abord responsable de s'occuper des sous-traitants de Construction Sainte-Bérénice. Ce qui inclut de vérifier les relations existantes sur une base régulière, de renégocier les conditions d'un contrat à l'autre et de recommander d'autres sous-traitants, si nécessaire. Il est également responsable avec Bertrand Fortin de la supervision des projets et du service à la clientèle.

Maya Fortin, directrice de bureau. Maya Fortin est responsable de la majeure partie des tâches administratives, incluant la tenue de livres de l'entreprise.

Il est convenu que Bertrand Fortin et Louis Cordeau ne prendront jamais de vacances en même temps. Durant les premiers mois où Louis Cordeau travaillera pour le compte de Construction Sainte-Bérénice, il accompagnera Bertrand Fortin durant les consultations initiales et les dernières visites aussi souvent que possible. Après trois mois, il pourra effectuer des consultations et des visites par lui-même.

Conseillers

Les administrateurs de Construction Sainte-Bérénice travaillent étroitement avec Camille Lefort, directeur à la Banque Scotia. C'est M^e Martine Simard du cabinet Simard et Tassé qui a préparé pour eux les documents liés à la constitution de l'entreprise en société et qui leur fournit, si nécessaire, des conseils juridiques.

De façon informelle, les administrateurs reçoivent également des conseils de Léo Saucier, qui a récemment pris sa retraite à titre d'entrepreneur général et propriétaire unique d'une entreprise très profitable de Sainte-Bérénice. Premier employeur de Louis Cordeau, il a accepté de partager son expérience avec certains anciens sous-traitants et concurrents.

Prévisions quant au personnel à engager

Sur une base quotidienne, le personnel actuel de Construction Sainte-Bérénice, incluant trois employés, devrait suffire pour quelques années encore. Après cette période, l'entreprise engagera probablement un autre entrepreneur général licencié. Son salaire devrait être supérieur à 40 000 \$.

Fournisseurs

Matériaux

Récupération René. Paiement requis dans les 60 jours, rabais de 5 % sur les paiements effectués dans les 30 jours. Livraisons hebdomadaires gratuites. Matériaux requis parfois non disponibles. Bois de construction L et L. Prix moyens. Paiement requis dans les 30 jours. Erreurs fréquentes sur les factures.

Super Quincaillerie. Paiement requis dans les 45 jours, rabais de 2 % sur les paiements effectués dans les 30 jours. Prix très élevés.

Main d'œuvre

Construction Sainte-Bérénice a établi de solides relations avec d'excellents sous-traitants pour pratiquement tous les métiers. Ceux-ci incluent :

Ben Cohen (carrelage). Paiement requis à la fin des travaux.

José Mallard (briqueteur-maçon). Paiement requis dans les 30 jours.

Roberte Simoneau (électricienne). Paiement requis dans les 30 jours.

Jacques Leblanc (charpentier-menuisier). Paiement requis dans les 45 jours.

Manuel Gamarra (plombier). Paiement dans les 45 jours.

Partenariats

Super Quincaillerie envoie des clients qui songent à faire rénover leur maison à Construction Sainte-Bérénice. En retour, Construction Sainte-Bérénice encourage ses clients à faire affaires avec Super Quincaillerie pour leurs besoins en matière d'entretien et de réparations mineures.

Changements prévus

De façon à participer plus facilement à davantage de projets, Construction Sainte-Bérénice fera l'achat d'une camionnette usagée au cours des six prochaines semaines, à un prix d'environ **25 000 \$**. Cette camionnette servira à visiter les chantiers et à transporter des matériaux. Maya Fortin a déjà commencé à parcourir les petites annonces locales. La camionnette sera payé au moyen des capitaux apportés par Louis Cordeau dans l'entreprise, soit 25 000 \$.

Plans d'urgence

Construction Sainte-Bérénice verse des primes d'assurance contre les accidents du travail, de même que d'assurance responsabilité civile. Bertrand Fortin et Louis Cordeau ont chacun rédigé un testament et souscrit une protection d'assurance-vie et une protection d'assurance invalidité.

Dans l'éventualité où l'un des copropriétaires de l'entreprise était dans l'impossibilité de travailler ou mourrait, l'autre copropriétaire continuera à assurer la bonne marche de l'entreprise. D'ici cinq ans, Construction Sainte-Bérénice travaillera de concert avec M^e Martine Simard pour élaborer le plan de relève de l'entreprise permettant à Bertrand Fortin de prendre une semi-retraite.

Si un sous-traitant effectue un travail ne répondant pas aux normes souhaitées, Construction Sainte-Bérénice mettra immédiatement fin à sa relation d'affaires avec lui et s'adressera à un autre sous-traitant qualifié parmi les sous-traitants qu'elle connaît déjà. Construction Sainte-Bérénice offrira au client concerné un rabais correspondant à 5 % la limite des frais versés à l'entrepreneur général.

Si des sous-traitants sont dans l'impossibilité de respecter leur engagement quelque raison que ce soit – par exemple, une grève – Bertrand Fortin et Louis Cordeau sont prêts à effectuer eux-mêmes le plus de travaux possibles. À eux deux, ils ont l'expérience requise pour exercer pratiquement tous les métiers.

Enfin, pour n'importe quelle année, si les ventes sont au moins 20 % plus basses que les prévisions, Bertrand Fortin et Louis Cordeau ont tous les deux convenu de réduire leur salaire de 20 %.

Information financière

Données financières

- Construction Sainte-Bérénice a besoin d'une ligne de crédit de 10 000 \$ pour couvrir les baisses de revenus durant l'hiver.
- Construction Sainte-Bérénice prévoit avoir un chiffre d'affaires de 990 000 \$ en 2003, incluant un bénéfice net avant impôt de 3 631 \$.

Rédacteur de plans de gestion *pour entreprise*
Exemple de plan – Entrepreneur général

BILAN

En date du 31 décembre 2002

	2000	2001	2002	2003	2004
				<i>(Prévisions)</i>	<i>(Prévisions)</i>
<u>AVOIRS</u>					
Actifs à court terme					
Liquidités	\$ 3,699	\$ 6,862	\$ 31,935	\$ 20,393	\$ 29,942
Comptes clients	30,774	37,306	48,236	41,598	48,000
Total des actifs à court terme	34,473	44,168	80,171	61,991	77,942
Immobilisations (après amortissement)					
Outils	3,836	3,385	3,070	2,499	2,099
Véhicules	11,949	8,364	5,855	21,599	15,119
Total des immobilisations - net	15,785	11,750	8,925	24,098	17,218
Autres actifs					
Placements à long terme	10,000	20,000	35,000	35,000	50,000
Total des autres avoirs	10,000	20,000	35,000	35,000	50,000
TOTAL DES AVOIRS	\$ 60,258	\$ 75,918	\$ 124,096	\$ 121,089	\$ 145,160
 <u>ENGAGEMENTS ET CAPITAUX PROPRES</u>					
<u>ENGAGEMENTS</u>					
Engagements à court terme					
Comptes fournisseurs	\$ 33,862	\$ 31,340	\$ 33,787	\$ 36,114	\$ 39,761
Frais à payer	5,339	7,550	8,965	1,151	6,839
Total des engagements à court terme	39,201	38,890	42,752	37,265	46,600
TOTAL DES ENGAGEMENTS	39,201	38,890	42,752	37,265	46,600
 <u>CAPITAUX PROPRES</u>					
Apport de capital	1,000	1,000	26,000	26,000	26,000
Bénéfices non répartis	20,057	36,028	55,344	57,824	72,560
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	21,057	37,028	81,344	83,824	98,560
TOTAL DES ENGAGEMENTS ET DES CAPITAUX PROPRES	\$ 60,258	\$ 75,918	\$ 124,096	\$ 121,089	\$ 145,160

ÉTAT DES RÉSULTATS

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002

	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>Hypothèses</u>
				<i>(Prévisions)</i>	<i>(Prévisions)</i>	
VENTES	\$ 712,615	\$ 766,214	\$ 821,651	\$ 990,000	\$ 1,089,000	Augmentation de 10 %
COÛT DES BIENS VENDUS						
Coûts directs	593,846	638,512	684,709	825,000	907,500	
Coût des biens vendus	593,846	638,512	684,709	825,000	907,500	
BÉNÉFICE BRUT	118,769	127,702	136,942	165,000	181,500	
FRAIS						
Salaires des propriétaires	50,000	52,500	55,000	100,000	100,000	Salairé fixe alors que se forme la clientèle
Salairé de l'employée	32,000	33,000	34,000	35,000	36,000	Augmentation annuelle de 1 000 \$
Honoraires pour comptable et avocat	901	1,150	750	800	840	Augmentation de 5 %
Publicité et promotion	473	527	671	850	893	Augmentation de 5 %
Automobile et déplacements	2,963	3,811	3,536	3,600	3,780	Augmentation de 5 %
Créance irrécouvrable	2,110	-	1,600	-	-	Augmentation de 5 %
Taxes d'affaires, frais, permis	911	1,042	1,042	1,000	1,050	Augmentation de 5 %
Loyer	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	Aucun changement prévu
Assurance	1,121	1,121	1,461	1,320	1,386	Augmentation de 5 %
Frais bancaires	187	216	261	276	290	Augmentation de 5 %
Entretien et réparations	-	161	58	-	-	Augmentation de 5 %
Accès à Internet/service de courriel	-	-	84	252	265	Augmentation de 5 %
Téléphone	646	652	628	624	655	Augmentation de 5 %
Services publics	683	707	727	720	756	Augmentation de 5 %
Frais divers	601	583	783	600	630	Augmentation de 5 %
Dépréciation et amortissement	3,643	2,711	2,060	10,327	7,380	Balance décroissante de 30 %
Total des frais	102,239	104,181	108,661	161,369	159,925	
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔT	\$ 16,530	\$ 23,521	\$ 28,281	\$ 3,631	\$ 21,575	

MOUVEMENTS DE TRÉSORERIE DE L'ENTREPRISE

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003

	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc	Hypothèses
RENTRÉES DE FONDS													
Ventes au comptant	20,000	20,000	20,000	25,000	30,000	35,000	35,000	35,000	35,000	30,000	25,000	20,000	Les activités commencent en janvier et progressent graduellement par la suite 25 % des ventes au comptant du mois précédent (par ex. 20 % des ventes)
Sommes à recouvrer	40,000	40,000	40,000	40,000	50,000	60,000	70,000	70,000	70,000	70,000	60,000	50,000	
TOTAL (A)	60,000	60,000	60,000	65,000	80,000	95,000	105,000	105,000	105,000	100,000	85,000	70,000	
SORTIES DE FONDS													
Coûts directs	50,000	50,000	50,000	50,000	62,500	75,000	87,500	87,500	87,500	87,500	75,000	62,500	100/120 des ventes totales – décalage de 30 jours
Acquisition d'immobilisations	25,000				500								Camionnette en janvier; outils en mai
Salaires des propriétaires	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,333	8,337	55K B. Fortin, 45K L. Cordeau
Salaire de l'employée	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,913	35K /année
Honoraires pour comptable et avocat		800											États financiers et déclarations de revenus
Publicité et promotion	190	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	Pages jaunes 130 \$/an; bulletin 50+ 60 \$/mois.
Automobile et déplacements	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	Frais mensuels fixes
Taxes d'affaires, frais, permis	500						500						
Loyer	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	Frais mensuels fixes
Assurances	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	Frais mensuels fixes
Frais bancaires	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	Frais mensuels fixes
Accès à Internet/service de courriel	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	Frais mensuels fixes
Téléphone	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	Frais mensuels fixes
Services publics	70	70	70	60	60	60	50	50	50	60	60	60	Frais de chauffage plus élevés en hiver
Frais divers	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	Fournitures de bureau – montant fixe
TOTAL (B)	88,066	63,236	62,436	62,426	75,426	87,426	100,416	99,916	99,916	99,926	87,426	74,926	
ÉVOLUTION DE L'ENCAISSE													
(A-B)	(21,730)	(3,331)	(349)	209	766	579	1,141	1,654	2,216	2,779	3,341	3,904	
SOLDE D'OUVERTURE	18,000	(3,730)	(7,061)	(7,409)	(7,200)	(6,434)	(5,855)	(4,713)	(3,059)	(843)	1,937	5,278	
SOLDE DE CLÔTURE	(3,730)	(7,061)	(7,409)	(7,200)	(6,434)	(5,855)	(4,713)	(3,059)	(843)	1,937	5,278	9,182	

ÉTAT DE LA VALEUR NETTE PERSONNELLE

Bertrand Fortin
Au 31 décembre 2002

AVOIRS

Liquidités	\$	1,711
Résidence		265,000
Automobile		33,500
Placements (actions, obligations, CPG, etc.)		11,500
REER		19,425
Investissement dans l'entreprise		56,344

TOTAL DES AVOIRS (A)

\$ 387,480

ENGAGEMENTS

Solde en cours sur cartes de crédit	\$	600
Montant dû sur prêts auto		28,300
Prêt hypothécaire en cours sur résidence		113,605

TOTAL DES ENGAGEMENTS (E)

\$ 142,505

VALEUR NETTE (A-E)	\$ 244,975
---------------------------	-------------------

Biens immobiliers

<u>Description</u>	<u>Prix d'achat</u>	<u>% de propriété</u>	<u>Année d'acquisition</u>
Maison isolée – 841, rue des Pins	\$ 265,000	100 %	1989

ÉTAT DE LA VALEUR NETTE PERSONNELLE

Louis Cordeau
Au 31 décembre 2002

<u>AVOIRS</u>		<u>ENGAGEMENTS</u>	
Liquidités	\$ 1,382	Montant dû sur prêts auto	\$ 10,350
Résidence	132,000	Montant des autres prêts personnels	2,272
Autres biens immeubles	27,500	Prêt hypothécaire en cours sur résidence	113,750
Véhicules	12,000		
Placements (actions, obligations)	21,000		
REER	9,700		
Investissement dans l'entreprise	25,000		
TOTAL DES AVOIRS (A)	<u><u>\$ 228,582</u></u>	TOTAL DES ENGAGEMENTS (E)	<u><u>\$ 126,372</u></u>

VALEUR NETTE (A-E)	\$ 102,210
---------------------------	-------------------

VALEUR NETTE (A-E)

<u>Description</u>	<u>Prix d'achat</u>	<u>% de propriété</u>	<u>Année d'acquisition</u>
Maison en rangée - 48 A, avenue Irénée Bolduc, Lac-à-la-Truite	\$ 132,000	50 % copropriétaire avec son épouse	1998
Terrain - 14593 RR n°4, Municipalité de Lac-à-la-Truite	\$ 27,500	50 % copropriétaire avec son épouse	2000