

Ce plan d'affaires 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

Anne-Marie Fortin, DMV
Clinique vétérinaire féline
453, avenue Valériane
Saint-Lambert (Québec)
J4P 3A1

Le 15 octobre 2002

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

Monsieur,

Je suis heureuse de vous faire parvenir le plan d'affaires de la Clinique vétérinaire féline. Vous y trouverez une quantité de renseignements au sujet de mon entreprise, une évaluation complète des occasions offertes sur le marché, de même qu'un plan détaillé des moyens à prendre pour saisir ces occasions. J'aimerais avoir la possibilité de travailler avec vous en vue d'assurer le succès de la Clinique vétérinaire féline au cours des mois et des années à venir.

Je suis impatiente de recevoir vos commentaires, de même que de répondre à toutes vos questions. Vous pouvez me joindre par téléphone au 450 555-3232.

En vous remerciant de votre attention, je vous prie d'agréer, Monsieur, mes sincères salutations.

Anne-Marie Fortin
Docteure en médecine vétérinaire

Dr Anne-Marie Fortin, DMV

faisant affaires sous le nom de

Clinique vétérinaire féline

Plan d'affaires

15 octobre 2002

Table des matières

Résumé.....	2Error! Bookmark not defined.
Description de l'entreprise.....	3
Marché	5
Ventes et marketing	9
Exploitation de l'entreprise.....	11
Information financière	14

Résumé

La Clinique vétérinaire féline est une nouvelle clinique pour chats située à Saint-Lambert, Québec. Elle se différencie des autres cliniques vétérinaires par sa spécialisation en matière de santé féline, de même que par son expertise en médecine douce. Elle cherche à devenir le choix de prédilection des propriétaires de chat de la Rive-Sud qui désirent obtenir ce qui se fait de mieux pour leur animal domestique.

Le marché des soins vétérinaires se chiffre à 4,5 millions de dollars pour la Rive-Sud et il est en pleine croissance. La Clinique vétérinaire féline vise la clientèle des propriétaires de chat âgé. Ces clients ont l'habitude de consulter leur vétérinaire plus d'une fois par année et ont tendance à prendre des décisions concernant la santé de leur animal davantage en fonction de la qualité des soins offerts que du prix à payer. Toute une variété d'activités promotionnelles sont prévues pour attirer ces clients.

Je suis née et j'ai grandi à Saint-Lambert. J'ai obtenu un doctorat de la Faculté de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe, puis j'ai reçu une formation en acupuncture pour les animaux à The International Veterinary Acupuncture Society. Pendant sept ans, j'ai œuvré au sein de l'une des plus importantes cliniques vétérinaires de Sherbrooke, avant de revenir à Saint-Lambert pour y fonder ma propre entreprise.

La Clinique vétérinaire féline enregistrera des bénéfices à la fin de sa première année d'opération. Au bout de trois années de croissance, un autre vétérinaire devrait vraisemblablement se joindre à la clinique. Je cherche présentement à obtenir la somme de 45 000 \$ afin de contribuer au financement du démarrage de mon entreprise, pour compléter mon propre investissement de 18 000 \$ dans la clinique. Ces fonds additionnels serviront essentiellement à acheter de l'équipement vétérinaire.

Anne-Marie Fortin
Anne-Marie Fortin, DMV
Clinique vétérinaire féline
453, avenue Valériane
Saint-Lambert (Québec)
J4P 3A1
Tél. : 450 555-3232
Fax : 450 555-1234
cliniqueveterinairefeline@zzz.ca

Description de l'entreprise

Aperçu de l'entreprise

Dénomination sociale de l'entreprise

Dr Anne-Marie Fortin

Nom commercial de l'entreprise

Clinique vétérinaire féline

Adresse de l'entreprise

À déterminer

Adresse postale

453, avenue Valériane
Saint-Lambert (Québec)
J4P 3A1

Numéro de téléphone

450 555-3232

Numéro de télécopieur

450 555-1234

Adresse de courriel

cliniqueveterinairefeline@zzz.ca

Structure de l'entreprise

Propriétaire unique

Propriétaire

Dr Anne-Marie Fortin

Titre

Vétérinaire

Date de création de l'entreprise

1^{er} janvier 2003

Type d'entreprise

Profession libérale

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

Banque Scotia, 425, av. Victoria, Saint-Lambert

Banque et emplacement de la succursale pour mes affaires personnelles

Banque Scotia, 425, av. Victoria, Saint-Lambert

Expérience professionnelle

Après avoir travaillé pour une réputée clinique vétérinaire de Sherbrooke, j'ai décidé de revenir à Saint-Lambert pour y fonder une clinique vétérinaire qui réponde aux besoins des propriétaires d'animaux domestiques de la région et plus particulièrement des propriétaires de chat.

Objectifs personnels

- Me réinstaller dans ma ville natale de Saint-Lambert.
- Relever le défi de fonder une clinique vétérinaire rentable et respectable.
- Concilier mon travail et ma vie personnelle – je prévois avoir des enfants dans quelques années.
- Générer un revenu suffisamment élevé pour rembourser mes dettes personnelles d'ici deux ans.

Vision de l'entreprise

Offrir des services de qualité, suivant les approches traditionnelle et non traditionnelle de la médecine vétérinaire et en mettant l'accent sur l'humanité, la compassion et la qualité de vie des animaux et de leurs propriétaires. Bâtir une clinique vétérinaire rentable et respectable, telle que permettront de le mesurer les résultats financiers de l'entreprise, de même que le nombre de nouveaux clients recommandés par des clients satisfaits et par d'autres vétérinaires.

Objectifs de l'entreprise

Objectifs à court terme

- Aménager le bureau et l'espace réservé aux animaux hébergés en janvier 2003.
- Obtenir du financement, soit la somme de 45 000 \$ pour le démarrage de l'entreprise en janvier 2003.
- Ouvrir l'entreprise en janvier 2003.
- Engager un technicien et un assistant le 1^{er} février 2003.
- Compter de 500 à 700 patients actifs à la fin de la première année d'opération.
- Rentabiliser les opérations de la clinique à la fin de la première année d'opération.

Objectifs à long terme

- Compter 1 000 patients actifs à la fin de la deuxième année d'opération.
- Compter 1 500 patients actifs à la fin de la troisième année d'opération.
- Engager un autre vétérinaire à la fin de la troisième année d'opération.

Produits et services

Description

Vaccination préventive, diagnostic, traitement, chirurgie et installations pour héberger les animaux, la spécialité de la clinique étant les chats.

Avantage concurrentiel

En mettant l'accent sur les chats, la clinique vétérinaire féline offrira un niveau d'expertise, d'expérience et de service inégalé par les autres cliniques vétérinaires générales de la région. De plus, aucun autre vétérinaire de la région n'a les compétences requises pour offrir des services d'acupuncture aux animaux. Le personnel bilingue de la clinique pourra facilement communiquer en français aussi bien qu'en anglais avec les clients.

Marché

Industrie

Facteurs et tendances de l'industrie

Facteurs et tendances démographiques

- Le ralentissement de la croissance de la population canine est largement dépassé par la croissance supérieure de la population féline.
- Les baby-boomers vieillissent et ont tendance à avoir un plus grand revenu disponible, dont une partie peut servir aux besoins de leurs animaux.
- La Rive-Sud connaît une bonne croissance démographique.

Facteurs et tendances sociaux

- Les propriétaires d'animaux s'intéressent aux services complémentaires en médecine vétérinaire, comme les soins dentaires préventifs. Avant le temps, de tels services seront probablement offerts dans la plupart des cliniques vétérinaires.
- L'intérêt croissant pour la médecine douce eu égard à certains problèmes de santé chez la population humaine a contribué à populariser certains traitements comme l'acupuncture pour les animaux.

Facteurs et tendances économiques

- L'actuel ralentissement économique dans plusieurs secteurs n'a pas touché le marché des services essentiels pour ce qui est de la médecine vétérinaire.
- Le marché des services suivant l'approche non traditionnelle de la médecine vétérinaire, de même que des services complémentaires en médecine vétérinaire pourrait croître encore plus rapidement tandis que l'économie en général prendra du mieux.
- L'économie de la Rive-Sud poursuit sa croissance.

Facteurs et tendances technologiques

- De nouvelles technologies font constamment leur apparition dans le domaine de la médecine vétérinaire. Par exemple, l'utilisation du laser dans le traitement de maladies s'attaquant aux tissus mous des petits animaux est de plus en plus courante. Au fur et à mesure que les technologies évolueront, je prévois devoir moderniser l'équipement de ma clinique et mettre à jour mes connaissances pour maintenir mon expertise.
- Un grand nombre de vétérinaires utilisent des logiciels de gestion de clinique pour les aider à gérer leur entreprise. J'ai l'intention d'utiliser un tel logiciel.

Facteurs et tendances concernant la réglementation

- Au Canada, les vétérinaires doivent d'abord étudier pendant au moins deux ans à l'université, puis compléter avec succès un programme de quatre ans à l'une des écoles accréditées de médecine vétérinaire. Pour exercer leur profession et obtenir leur permis provincial, ils doivent également passer l'examen NAVLE (North American Veterinary Licensing Examination).
- D'après l'Association canadienne des médecins vétérinaires, les écoles de médecine vétérinaire canadiennes ne forment que 400 diplômés par année.

Facteurs et tendances environnementaux

- La pratique de la médecine vétérinaire requiert l'utilisation de produits chimiques qui pourraient avoir des conséquences néfastes sur les humains, de même que sur la faune et la flore. Il faut donc prendre des mesures spéciales concernant l'administration et l'entreposage des médicaments, des vaccins, des aiguilles et des échantillons sanguins, de même que concernant l'élimination des déchets liés à de telles substances, ce qui entraîne des dépenses additionnelles.

Perspectives liées à l'industrie

Étant donné que la population féline, la population de la Rive-Sud et le revenu disponible des baby-boomers connaissent tous les trois une croissance, les sommes qui sont allouées aux soins des animaux à Saint-Lambert et dans les environs vont probablement augmenter au cours des années à venir. Parallèlement à cela, le nombre des vétérinaires demeure restreint en raison du faible nombre d'écoles de médecine vétérinaire canadiennes. Par conséquent, la demande pourrait bien dépasser l'offre et les cliniques vétérinaires vont probablement connaître une croissance stable au cours des années à venir. De plus, les services complémentaires comme les soins dentaires et les traitements associés à la médecine douce vont devenir plus populaires et représenter d'importantes sources de revenu pour les vétérinaires.

Taille du marché

D'après une étude de Compas Inc., 52,5 % des ménages canadiens ont au moins un animal domestique. Suivant le recensement de 2001 de Statistiques Canada, les populations de Saint-Lambert et de Longueuil comptent à elles seules plus de 66 000 ménages, ce qui suggère que plus de 30 000 propriétaires d'animaux habitent la Rive-Sud. D'après mon expérience, les propriétaires d'animaux domestiques dépensent en moyenne 150 \$ par année en soins de santé animale. Par conséquent, j'évalue le marché des services en médecine vétérinaire à plus de 4,5 millions de dollars pour la Rive-Sud.

Concurrents

Environnement concurrentiel

Concurrents de taille importante

Hôpital vétérinaire de Longueuil

Forces : nombreux membres du personnel (au moins 6 vétérinaires à temps plein); excellentes relations avec les éleveurs de la région.

Faiblesses: équipement vieillissant.

Clinique Monsieur le chat

Forces : prix raisonnables; emplacement bien situé.

Faiblesses : personnel relativement peu expérimenté; manque d'espace pour loger les animaux.

Concurrents de taille moyenne

The Cat Centre – Centre du chat

Forces : bien connu de la communauté anglophone de la Rive-Sud.

Faiblesses : peu de places de stationnement; vaccins dispendieux.

Le meilleur ami de l'homme

Forces : excellente réputation en matière de soins de santé destinés spécifiquement aux chiens; services incluant les soins dentaires préventifs; vente sur place de nourriture pour chiens et d'autres produits.

Faiblesses : aucun vétérinaire n'est disponible 24 heures sur 24.

Concurrent de petite taille

Clinique vétérinaire du coin

Forces : clinique située juste à côté d'un parc où beaucoup de gens vont promener leurs chiens.

Faiblesses : prix élevés.

Avantages et défis liés à la concurrence

Avantages

- Présentement, aucun concurrent n'offre de soins complémentaires pour les chats (par exemple des soins dentaires).
- À l'exception de The Cat Centre – Centre du chat, aucun concurrent ne fait beaucoup d'efforts pour servir l'importante communauté anglophone de la Rive-Sud.
- Tandis que de nombreux concurrents mettent beaucoup – ou exclusivement – l'accent sur les chiens, aucun ne s'adresse surtout aux propriétaires de chat.

Défis

- Étant la seule vétérinaire de ma clinique, il m'est difficile d'offrir un service d'urgence 24 heures sur 24. Pour remédier à la situation, j'ai pris des dispositions avec un concurrent pour qu'il s'occupe de mes patients lorsque ma clinique est fermée.
- Affichant sa préférence pour les chats, il se peut que la Clinique vétérinaire féline n'attire pas les clients ayant d'autres types d'animaux.

Clients

Segments de clientèle

Il existe deux principaux segments de clientèle en ce qui a trait aux cliniques vétérinaires :

- La clientèle des gros animaux, incluant les animaux d'élevage et les chevaux.
- La clientèle des animaux domestiques.

À son tour, le segment des animaux domestiques peut se subdiviser comme suit :

- Les propriétaires de chat.
- Les propriétaires de chien.
- Les propriétaires d'animaux domestiques autres que chien ou chat.

Clientèle cible

La clientèle cible de la Clinique vétérinaire féline se compose de propriétaires de chat, plus particulièrement de chat âgé. Les propriétaires de chat âgé ont tendance à :

- Visiter le vétérinaire plus d'une fois par année, en raison de l'âge de leur animal.
- Prendre des décisions relatives aux soins vétérinaires qui reposent davantage sur la qualité des soins que sur les coûts.
- Faire face à des problèmes de santé animale pouvant être soignés grâce à des méthodes appartenant à la médecine douce, conjointement avec des traitements conventionnels.

Ces clients seront portés à choisir la Clinique vétérinaire féline vu qu'elle leur offre à long terme une gamme incomparable de soins de santé avancés et spécialisés pour traiter les maladies courantes aussi bien que rares des chats.

Ventes et marketing

Positionnement

Les clients de la Clinique vétérinaire féline vont profiter des avantages suivants :

- **Le sentiment de compréhension et d'appartenance à un groupe** qui est associé au choix d'un vétérinaire spécialisé dans les soins à une espèce qu'ils adorent : celle des chats.
- **Le sentiment d'exclusivité** qui vient avec le fait de savoir que leur animal est soigné par le seul vétérinaire de la région ayant une expertise en matière de médecine douce pour les animaux.
- **Le sentiment de sécurité** que procure le fait de savoir que le personnel de la clinique fait le maximum pour prolonger l'espérance de vie et améliorer la qualité de vie de leur animal.

Tarifification

En général, les prix de la Clinique vétérinaire féline pour les diagnostics et les traitements conventionnels seront relativement élevés, ce qui va de pair avec son positionnement de clinique exclusive. Voici les prix prévus de la clinique pour quelques services représentatifs :

Vaccin contre la rage

Prix de la Clinique vétérinaire féline : 45 \$

Prix des concurrents : de 25 \$ à 50 \$

Bilan de santé annuel

Prix de la Clinique vétérinaire féline : 90 \$

Prix des concurrents : de 60 \$ à 100 \$

Euthanasie

Prix de la Clinique vétérinaire féline : 120 \$

Prix des concurrents : de 90 \$ à 150 \$

Pour des soins non traditionnels comme l'acupuncture, la Clinique vétérinaire féline demandera 90 \$ par séance de quarante-cinq minutes. L'hébergement à la clinique coûtera 15 \$ par nuit.

Promotion

Les activités promotionnelles prévues sont conformes aux exigences de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec en matière de publicité. Elles incluent :

- Un atelier gratuit à l'intention des propriétaires de chat. Intitulé « La santé et le bonheur des chats », cette activité aura lieu à Entre les lignes, une librairie locale, plusieurs semaines avant l'ouverture de la Clinique vétérinaire féline. Les noms des participants à l'atelier seront recueillis et je leur enverrai un message pour leur annoncer l'ouverture de la clinique.
- Une annonce dans les Pages Jaunes^{MC}.
- Des rencontres avec les vétérinaires de la région, pour entretenir de bonnes relations, de même qu'avec les éleveurs de chats.

- La publication possible d'un article sur la clinique dans la section « Vivre aujourd'hui » du bulletin local « L'Écho de Saint-Lambert », dont mon amie d'enfance Nathalie Arnaud est la rédactrice en chef..
- L'envoi d'une carte de souhait à l'anniversaire de l'animal de chacun de mes clients.

Ventes

Mes nouveaux clients seront guidés vers ma clinique par d'autres vétérinaires et par des commerçants du secteur des animaux domestiques (élevages, animaleries, etc.) ou encore ils choisiront ma clinique vétérinaire suite à des activités promotionnelles. Tous nos services seront offerts sur place, à la Clinique vétérinaire féline.

- Les clients seront tenus de payer immédiatement leurs factures pour soins courants au comptant, par chèque, par carte de débit, par carte VISA* ou par carte MasterCard®. J'estime que 40 % de mes factures seront payées au comptant, par chèque ou par carte de débit et que 40 % d'entre elles seront payées par carte VISA ou par carte MasterCard. Pour ce qui est des factures de plus de 500 \$, la Clinique vétérinaire féline prolongera de 30 jours la date d'échéance de paiement. Je prévois que 20 % des factures entreront dans cette catégorie. Le comptable de la clinique sera responsable de gérer les comptes en souffrance et de réclamer les sommes dues.
- Plusieurs services seront couverts par des programmes d'assurance soins de santé pour animaux domestiques. Lorsqu'un client aura souscrit une telle assurance, la clinique facturera la compagnie d'assurance.

48 heures après un rendez-vous médical, à l'exception des visites pour bilan de santé, mon assistant communiquera avec le propriétaire du chat ayant reçu des soins pour assurer le suivi et vérifier si l'animal se porte bien. Dans la mesure où les installations le permettent, la clinique pourra aussi héberger jusqu'à 15 chats. Des clients réguliers de la clinique pourront notamment nous confier leur animal en bonne santé pour un séjour à prix fixe (par exemple durant leurs vacances).

Exploitation de l'entreprise

Équipe

Dr Anne-Marie Fortin, DMV

En ma qualité de vétérinaire et de propriétaire de la Clinique vétérinaire féline, je suis responsable de veiller au bon fonctionnement de l'entreprise et d'offrir des soins de santé professionnels aux animaux domestiques de mes clients.

- 1992 : Obtention d'un doctorat de la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal à Saint-Hyacinthe, Québec.
- 1992 – 2000 : Emploi de vétérinaire à la clinique Quatre pattes, une réputée clinique vétérinaire pour petits animaux à Sherbrooke, Québec.
- 1999 : Obtention d'un certificat d'études en acupuncture pour les animaux et en médecine chinoise de The International Veterinary Acupuncture Society à Boulder, Colorado.
- Communication : je parle couramment le français et l'anglais.

Lorsque je m'absenterai de ma clinique pour de courtes périodes de temps (afin de prendre des vacances ou, à l'occasion, pour des raisons de santé), le Dr Vincent-Michel Leboeuf de l'Hôpital vétérinaire de Longueuil a convenu de s'occuper de mes patients.

Conseillers

- M. Laurent Vézina, comptable agréé.
- M. Léandre Dumoulin, directeur, Banque Scotia.
- Dr Donald Cousineau, docteur en médecine vétérinaire et propriétaire de la clinique Quatre pattes, établie depuis 27 ans à Sherbrooke, Québec. Fort d'une vaste expérience, le Dr Cousineau va apporter sa contribution à ma clinique à titre de fondateur et de directeur d'une clinique vétérinaire rentable.
- M^{me} Élise Laforêt, consultante principale de Clinicum, une entreprise de consultants en gestion pour les cliniques médicales (non animales). M^{me} Laforêt a accepté de guider la Clinique vétérinaire féline dans la gestion de sa trésorerie.

Prévisions quant au personnel à engager

Assistant vétérinaire

- Responsabilités : prendre les rendez-vous, passer les commandes, gérer les dossiers, traiter les factures et effectuer les paiements, de même qu'effectuer d'autres tâches administratives.
- Expérience requise : au moins deux années d'expérience dans une clinique médicale (pas nécessairement animale).
- Salaire : 25 000 \$ par année.
- Date de commencement : 1^{er} février 2003.

Technicien vétérinaire

- Responsabilités : aider le vétérinaire lors des examens médicaux et des chirurgies, administrer les médicaments et les vaccins, extraire des dents et s'occuper des chats hébergés à la clinique.
- Expérience requise : un diplôme de technicien en médecine vétérinaire ou de technicien en santé animale d'un collège reconnu et au moins trois années

d'expérience de travail auprès d'animaux domestiques (de préférence des chats) dans une clinique vétérinaire.

- Salaire : 25 000 \$ par année.
- Date de commencement : 1^{er} février 2003.

Plusieurs personnes ressources m'ont déjà fait des suggestions de candidats qualifiés pour occuper ces deux postes. Si nécessaire, la clinique pourra aussi :

- publier des offres d'emploi dans L'Écho de Saint-Lambert;
- utiliser des sites dédiés au recrutement par Internet;
- communiquer avec des agences de placement.

La formation du personnel se fera de façon continue et informelle.

À la fin de la troisième année d'opération de ma clinique, je prévois engager un deuxième vétérinaire pour assurer la croissance de mon entreprise et pour bénéficier d'une plus grande marge de manœuvre si je dois m'absenter. La spécialisation du nouveau venu dépendra des besoins de la clinique dans trois ans, mais je prévois lui verser un salaire d'environ 55 000 \$ par année.

Fournisseur

- Dans notre région, Produits vétérinaires Inc. est l'unique distributeur de produits vétérinaires. Ceux-ci incluent les médicaments, l'équipement médical, les instruments chirurgicaux et le matériel diagnostic. Produits vétérinaires Inc. offre un rabais de 2 % sur les achats payés dans les 30 jours.

Partenariats

- Le Salon Charisme, une entreprise de toilettage haut de gamme pour chats.
- L'Hôpital vétérinaire de Longueuil, qui a convenu de m'aider à offrir un service d'urgence 24 heures sur 24. De plus, ma clinique sera la seule à être officiellement recommandée par l'Hôpital vétérinaire de Longueuil pour les soins d'acupuncture et de médecine chinoise destinés aux animaux.

Changements prévus

1. Locaux : Je suis à la recherche d'un immeuble isolé – dans un quartier résidentiel, non sur une grande artère – pouvant facilement être aménagé en clinique vétérinaire et dans un secteur où le règlement de zonage permet de tenir un tel commerce. Pour maximiser notre exposition à la clientèle anglophone, j'ai engagé un agent d'immeubles afin de trouver un emplacement dans un quartier déjà fréquenté par la communauté anglophone.
Coût : de 1 200 \$ à 1 500 \$ par mois, payables en utilisant au départ une partie de mon placement de 18 000 \$ dans l'entreprise.
2. Rénovation : Je prévois devoir entreprendre des travaux de rénovation pour aménager l'espace en fonction des besoins de la clinique vétérinaire.
Coût : environ 10 000 \$, incluant les meubles et la finition, somme également payable en utilisant une partie de mon placement de 18 000 \$ dans l'entreprise.

3. Nécessaire au démarrage de la clinique vétérinaire : Je vais commander le nécessaire au démarrage de ma clinique à Produits vétérinaires Inc. Ceci inclut une balance numérique au sol, une baignoire pour traitements, une table d'opération hydraulique, une machine pour l'anesthésie, une centrifuge, un assortiment de produits en vaporisateur, un appareil de radiographie incluant des films et diverses fournitures, un ensemble de base pour les tests sanguins, des cages usagées pour l'espace réservé à l'hébergement des chats, ainsi que d'autre matériel.
Coût : environ 45 000 \$, financement requis.
4. Matériel et logiciel informatiques : Pour gérer la clinique, je prévois acheter un ordinateur de Monde électronique Inc. et un logiciel de gestion de clinique de Veterinary PDM Inc.
Coût : 2 000 \$, payable en utilisant une partie de mon placement de 18 000 \$ dans l'entreprise.

Je souhaite obtenir des prêts bancaires totalisant 45 000 \$ pour financer l'achat d'équipement vétérinaire.

Plans d'urgence

Je souscris déjà des protections d'assurance en cas de décès et d'invalidité et j'ai l'intention d'obtenir également une assurance en cas de maladie grave, une assurance responsabilité civile et une assurance responsabilité professionnelle. Mes employés bénéficieront d'une assurance contre les accidents du travail.

J'ai déjà préparé un testament. Bien que je n'aie songé à personne pour me remplacer à la tête de ma clinique si je devenais incapable de travailler, j'ai confié à mes parents les coordonnées de concurrents qui pourraient être intéressés à acheter la clinique si quelque chose m'arrivait.

Si Produits vétérinaires Inc. ne parvenait pas à effectuer une livraison importante, augmentait subitement ses prix ou cessait ses activités, j'ai déjà établi des relations d'affaires avec Vetquipement, un fournisseur d'équipement en cas d'urgence situé à Bromont.

Si je n'arrive pas à trouver un assistant à temps plein, je songe embaucher de 2 à 3 employés à temps partiel, des personnes ayant de l'expérience dans les tâches administratives.

Si j'ai besoin de conseils juridiques, je ferai appel aux services de M^e Francine Trudel, du cabinet d'avocats Trudel, Vincenzo et Wilson. M^e Trudel est une réputée avocate montréalaise en matière de responsabilité professionnelle.

Je compte disposer d'une petite ligne de crédit ou d'une protection contre les découverts pour pouvoir couvrir toute dépense imprévue ou remédier à tout retard de paiement de mes clients.

Information financière

Données financières

- Durant ses douze premiers mois d’opération, la Clinique vétérinaire féline réalisera des bénéfices.
- Pour sa première année d’opération, la Clinique vétérinaire féline prévoit faire des ventes totalisant 178 125 \$, pour enregistrer un bénéfice net avant taxes de 15 857 \$.

BILAN

En date du 31 décembre 2002

	1 ^{er} janvier 2003	31 décembre 2003 <i>(Prévisions)</i>	31 décembre 2004 <i>(Prévisions)</i>
<u>AVOIRS</u>			
Actifs à court terme			
Liquidités	18 000 \$	9 182 \$	20 684 \$
Comptes clients	-	3 250 \$	3 575 \$
Stock	-	2 000 \$	2 200 \$
Dépenses prépayées	-	2 000 \$	2 000 \$
Total des actifs à court terme	18 000	16 432	28 459
 Immobilisations (après amortissement)			
Améliorations locatives	-	8 000	6 000
Équipement	-	37 600	28 200
Total des immobilisation - net	-	45 600	34 200
 TOTAL DES AVOIRS	18 000 \$	62 032 \$	62 659 \$
<u>ENGAGEMENTS ET CAPITAUX PROPRES</u>			
<u>ENGAGEMENTS</u>			
Engagements à court terme			
Portion actuelle des dettes à long terme	-	9 000 \$	9 000 \$
Total des engagements à court terme	-	9 000	9 000
 Dettes à long terme			
Dettes à long terme (en excluant la portion qui compte actuellement pour un élément du passif à court terme)	-	30 750	21 750
Total des dettes à long terme	-	30 750	21 750
 TOTAL DES ENGAGEMENTS	-	39 750	30 750
<u>CAPITAUX PROPRES</u>			
Dr Anne-Marie Fortin, capital	18 000	22 282	31 909
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	18 000	22 282	31 909
 TOTAL DES ENGAGEMENTS ET DES CAPITAUX PROPRES	18 000 \$	62 032 \$	62 659 \$

ÉTAT DES RÉSULTATS

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>Hypothèses</u>
	<i>(Prévisions)</i>	<i>(Prévisions)</i>	
VENTES	\$ 171,875	\$ 189,063	Croissance de 10 %
COÛT DES BIENS VENDUS			
Inventaire au début de la période	-	1,000	
<i>Plus : Achats</i>	19,190	21,109	
<i>Moins : Inventaire à la fin de la période</i>	2,000	2,200	Augmentation de 10 %
Coût des biens vendus	17,190	19,909	
BÉNÉFICE BRUT	154,685	169,154	
FRAIS			
Salaire de la propriétaire	45,837	50,000	Salaire à compter du 1 ^{er} février 2003
Salaires des employés	45,837	50,000	Salaires à compter du 1 ^{er} février 2003
Avantages sociaux des employés	4,584	5,000	Avantages sociaux à compter du 1 ^{er} février 2003
Frais de commercialisation/commissions	1,375	1,513	Augmentation de 10 % - lié au niveau de ventes
Honoraires pour comptable et avocat	750	788	Augmentation de 5 %
Publicité et promotion	1,100	1,155	Augmentation de 5 %
Créances irrécouvrables	500	550	Augmentation de 10 % - lié au niveau de ventes
Taxes d'affaires, frais et permis	1,200	1,260	Augmentation de 5 %
Loyer	24,000	24,000	Frais fixes - prêt de 5 ans
Assurance	3,600	3,780	Augmentation de 5 %
Intérêts	3,460	3,000	Diminution, le prêt étant remboursé
Frais bancaires	360	360	Aucune augmentation
Entretien et réparations	1,200	1,260	Augmentation de 5 %
Accès à Internet / courriel	600	630	Augmentation de 5 %
Téléphone	650	683	Augmentation de 5 %
Services publics	1,550	1,628	Augmentation de 5 %
Frais divers	2,400	2,520	Augmentation de 5 %
Dépréciation et amortissement	11,400	11,400	Sur cinq années consécutives
Total des frais	150,403	159,527	
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔT SUR LE REVENU	\$ 4,282	\$ 9,627	

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		10,000	10,500	11,000	11,500	12,000	12,500	13,000	13,500	14,000	14,500	15,000	Ouverture en janvier; progression graduelle 25 % des ventes au comptant du mois précédent (c.-à-d. 20 % des ventes)
Sommes à recouvrer		-	2,500	2,625	2,750	2,875	3,000	3,125	3,250	3,375	3,500	3,625	
Produit du prêt	45,000												Prêt approuvé en décembre. Fonds reçus en janvier
TOTAL (A)	45,000	10,000	13,000	13,625	14,250	14,875	15,500	16,125	16,750	17,375	18,000	18,625	
SORTIES DE FONDS													
Achat au comptant de matériel	2,000	1,250	1,313	1,375	1,438	1,500	1,563	1,625	1,688	1,750	1,813	1,875	Médicaments 10 % des ventes + 2K pour provision initiale 10K rénovations + 2K ordinateur + 45K équipement
Acquisition d'immobilisations	57,000												
Salaire de la propriétaire		4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	50K/année à compter du 1 ^{er} février
Salaires des employés		4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	4,167	50K/année à compte du 1 ^{er} février
Prestations d'assurance pour employés		417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5 % du total des salaires – RRQ et AE
Frais de vente/commissions	-	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145	150	Commissions sur cartes de crédit : 2 % sur 40 % des ventes
Honoraires pour comptable et avocat	750												Frais de démarrage
Publicité et promotion	550	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	500 Pages Jaune + 50/mois cartes d'anniversaire
Taxes d'affaires, frais, permis	1,200												Coût annuel du permis
Loyer	4,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2 000/mois + avance du dernier mois; bail de 5 ans
Assurance	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	fixes
Intérêts	300	300	300	300	300	295	290	285	280	275	270	265	8 % par an payé chaque mois sur le solde du prêt remboursement sur 5 ans, dès juin – principal seulement
Remboursements prêts/hypothèques						750	750	750	750	750	750	750	
Frais bancaires	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	fixes
Entretien et réparations	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	fixes
Accès à Internet / courriel	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	fixes
Téléphone	100	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	frais de branchement + frais fixes
Services publics	150	150	100	100	100	100	100	150	150	150	150	150	plus élevés en hiver (chauffage)
Frais divers	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	Fourniture, papeterie, etc.
TOTAL (B)	66,730	13,331	13,349	13,416	13,484	14,296	14,359	14,471	14,534	14,596	14,659	14,721	
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
Au 15 octobre 2002**

AVOIRS

Liquidités	\$ 2,311
Résidence	90,000
Véhicules	9,100
REER	15,000
Autres : Investissement dans la clinique	18,000

TOTAL DES AVOIRS (A)

\$ 134,411

ENGAGEMENTS

Solde en cours sur cartes de crédit	\$ 612
Montant dû sur prêt auto	8,250
Montant dû sur prêt étudiant	11,165
Prêts hypothécaire en cours sur résidence	72,000

TOTAL DES ENGAGEMENTS (E)

\$ 92,027

VALEUR NETTE (A-E)	\$ 42,384
---------------------------	------------------

Biens immobiliers

<u>Description</u>	<u>Prix d'achat</u>	<u>% de propriété</u>	<u>Année d'acquisition</u>
453, avenue Valériane, Saint-Lambert (Québec)	\$ 90,000	100 %	2002