



Votre
plan
de réussite

en

technologie
de

pointe





Table des matières

1	Sommaire exécutif	_____	page 3
2	Description de l'entreprise et de ses ressources	_____	page 4
3	Produits et services	_____	page 4
4	Marchés et concurrence	_____	page 5
5	Ventes et Marketing	_____	page 5
6	Recherche et Développement	_____	page 5
7	Propriété intellectuelle	_____	page 6
8	Analyse des risques	_____	page 6
9	Évaluation du besoin de financement	_____	page 7

Votre plan de réussite en technologie de pointe



« Votre plan de réussite en technologie de pointe », un guide complémentaire au « Plan de réussite » de la Banque Nationale, a été conçu pour faciliter la réalisation du plan d'affaires des petites et moyennes entreprises de technologie de pointe.

Il vous permettra de bien identifier les éléments clés de votre projet technologique et de décrire ces derniers dans un format favorisant un traitement rapide et efficace de votre dossier par tous les intervenants de la chaîne financière.

Ce guide a été élaboré en concertation avec plusieurs grandes firmes* de comptables agréés et d'avocats ainsi qu'avec des ingénieurs-conseils et des investisseurs :

HUDON, GENDRON, HARRIS,
THOMAS

Lapointe Rosenstein

RAYMOND, CHABOT, MARTIN,
PARÉ

SAMSON BÉLAIR DELOITTE &
TOUCHE

Inno-centre

AVINGCO Groupe-Conseil

TechnoCap Inc.

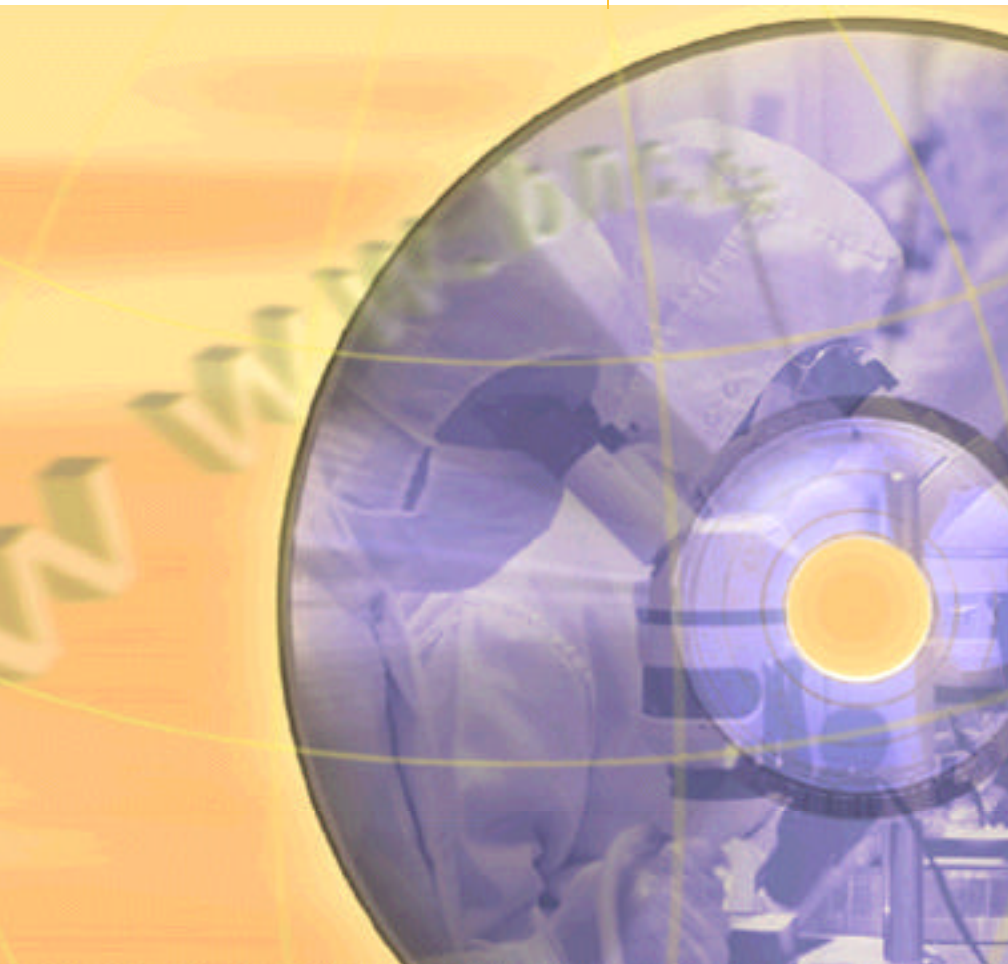
GTI Capital

* Veuillez noter que la liste de nos partenaires pourra évoluer en fonction de nos nouvelles alliances et ententes.

G uide de rédaction

de votre

plan d'affaires



1

Sommaire exécutif

(2 pages maximum)

- La description de votre entreprise et de ses activités (produits et/ou services)
- La description de votre marché
 - Marchés visés et créneau
 - Taille et taux de croissance du marché
- La description sommaire du projet à financer et sa durée
- Le contexte du présent projet face aux activités générales de votre entreprise
- Vos besoins de financement dans le contexte de votre projet et la structure financière souhaitée

2

Description de l'entreprise et de ses ressources

(5 pages maximum)

- L'historique de votre entreprise
 - Origine (spin-off, laboratoire, expérience de consultation, vendeur/distributeur)
 - Grandes étapes de son évolution (incluant le nombre d'années d'opération)
- La vision, la mission et les objectifs de votre entreprise
- Les avantages compétitifs (R&D, conception/design, intégration de technologies/systèmes, fabrication, assemblage, commercialisation)
- Le résumé des activités à ce jour (ventes, situation financière, principales sources de revenus)
- Vos partenaires stratégiques
 - Description de la nature de la relation
 - Liste des contacts
 - Ententes et contrats
- Vos clients, fournisseurs et créanciers majeurs
 - Description de la nature de la relation
 - Liste des contacts
 - Vos ententes, contrats et baux
- La composition de vos comités (scientifique, aviseur, commercialisation, s'il y a lieu)
- Les coupures de presse, articles de magazine, publications sur votre entreprise
- L'adresse et le site Internet de votre entreprise, s'il y a lieu
- L'organigramme de votre entreprise
 - Postes, tâches et responsabilités des dirigeants et des personnes clés
 - Leur curriculum vitae
 - Leur expérience dans le démarrage d'entreprise
 - Des références (précises et vérifiables)
- La composition du comité de gestion ou du conseil d'administration
- La forme juridique de la société (société publique/privée, lois constitutives, place d'affaires, personnes ressources)
- La description de la structure corporative
 - Structure de l'actionnariat
 - Participation des employés au capital-actions et/ou le plan de bonification, s'il y a lieu
 - Brève description des actionnaires clés

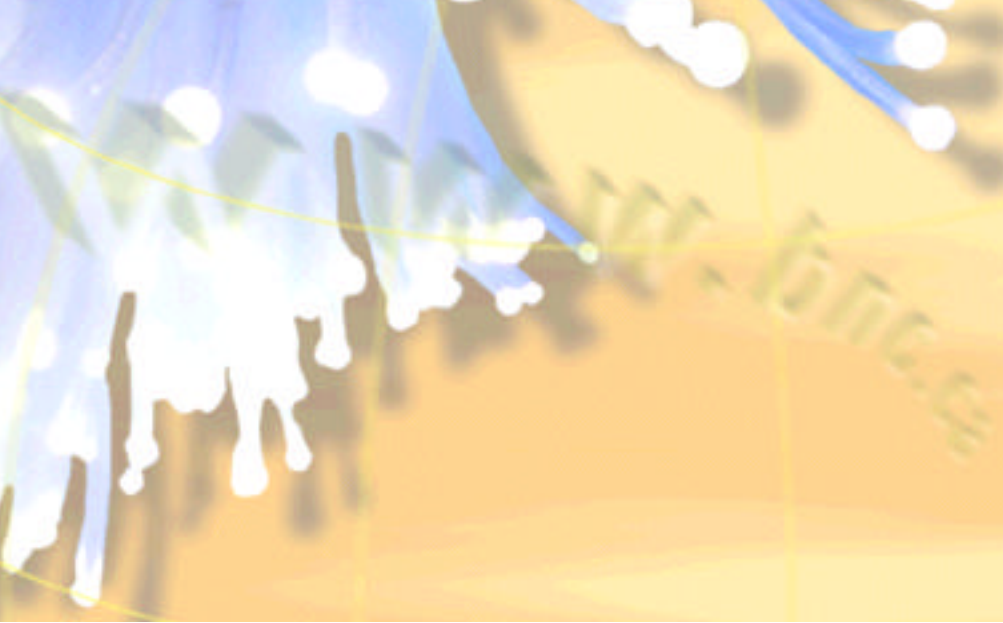
3

Produits et/ou services

(4 pages maximum plus feuilles de données)

- La description de vos produits et services avec leurs caractéristiques, fonctions, fiches techniques, les résultats de tests de performance*
- Le respect des normes et standards du marché (interface avec autres produits possibles)
- Les degrés et formes de l'innovation technologique
- Les avantages pour l'utilisateur (technique, économie, qualité, etc.) et les inconvénients (coûts, coûts de conversion, etc.) ainsi que le délai de récupération (pay-back)
- Le statut du développement du produit (décrire où se trouve le produit dans le cycle de vie typique d'un produit technologique)
- La stratégie de vente des produits et services (le renouvellement d'achat, la possibilité d'achats combinés (kits, systèmes intégrés), ventes d'accessoires ou de services de maintenance)
- La stratégie après-vente incluant les garanties, politiques de mise à jour et d'amélioration (nouvelles versions), support technique, etc.

* Inclure vos feuilles de spécifications (data sheet), et vos grilles d'analyse (produits/caractéristiques).



4

Marchés et concurrence (3 pages maximum)

- La description du marché cible
 - Régional, national ou international
 - Vertical ou horizontal
 - Taille du marché cible (en détail) et taux de croissance prévu
- La description de la clientèle cible, ses besoins clés et la façon dont les produits proposés comblent ces besoins
- La veille technologique (sources, moyens mis en œuvre)
- La description des concurrents
 - Position (établis, dominants, émergents), produits, réseaux de distribution
 - Dynamique concurrentielle du secteur
- La valeur ajoutée par rapport aux produits substitués
- L'ajout d'un ou plusieurs tableaux comparant les différents produits et leurs avantages et désavantages

5

Ventes et marketing

(4 pages maximum plus annexes)

- Votre plan de mise en marché
 - Stratégie de détermination du prix et marge bénéficiaire brute (\$ et %) incluant les détails des coûts de production
 - Orientation et stratégie globale (type de stratégie, étapes, etc.)
 - Activités de promotion et de publicité (expositions, salons, publipostage, Internet, etc.)
 - Canaux de distribution
 - Organisation des ventes (réseau et représentation)
- Vos prévisions de vente
 - Commandes en main, lettres d'intention et contrats
 - Scénarios et coûts qui s'y rattachent
- Vos alliances stratégiques (clients, distributeurs, concurrents, fournisseurs)
- Analyse du marché
 - Études marketing réalisées
 - Tests alpha et bêta : résultats et corrections éventuelles à apporter
 - " Focus group " : fréquence, résultats
- Rôle des chefs de produit dans votre organisation

6

Recherche et Développement

(4 pages maximum)

- L'historique de vos projets en recherche et en développement
 - Feuille de route de vos projets de R&D passés et actuels (liens entre eux, planification des versions bêta, 1.0, 2.0, 3.0, etc.)
 - Déroulement réalisé par rapport à la planification (respect des échéanciers)
- L'évolution du projet à court, moyen et long terme (échéanciers)
- La composition de l'équipe de R-D, sa formation et son expérience professionnelle (Ph. D., 2^e cycle, bacheliers, techniciens, designers, etc.)
- La description de vos processus de recherche et développement
 - Gestion des projets (GANT chart/CPM)
 - Contrôles de qualité
 - Documentation
 - Fractionnement des tâches et responsabilités afférentes
 - Interaction entre la recherche et le développement

6

Recherche et Développement (suite)

- Description du projet actuel
 - Conception d'une nouvelle ligne de produits ou amélioration de produits existants
 - Origine du projet (transfert ou acquisition d'une université ou d'un laboratoire)
 - Création d'un moteur technologique
 - Plates-formes informatiques dans le cas de logiciels
 - Défis technologiques incluant les évaluations techniques/scientifiques : évaluation scientifique des hypothèses de recherche, des paramètres de design du produit, des procédés de fabrication et du benchmarking des produits
 - Analyse de risque (par exemple, les inconnues scientifiques)
 - Affectation des ressources nécessaires par tâche et responsabilité (personnel et matériel)
 - Délais critiques d'exécution du projet face à l'avancement technologique dans le marché

7

Propriété intellectuelle

(3 pages maximum)

- Description des droits de propriété intellectuelle
 - Droits d'auteur
 - Brevets (liste et pays impliqués)
 - Dessins industriels
 - Marques de commerce
 - Renseignements confidentiels (savoir-faire technique, secret de fabrication, etc.)
- Comparables dans l'industrie (autres brevets sur des technologies « cousines » ou comparables)
- Autres documents de protection de l'entreprise
 - Contrats d'emploi (clause de session de droits, de non-divulgaration et de non-concurrence)
 - Entente de confidentialité avec les consultants ou autres
 - Rétrocession de droits (contrats externes pour des produits ou des parties de produits)
 - Contrats liés à la technologie (alliance stratégique, distribution)
- Litiges rattachés à la propriété intellectuelle et à la protection de l'entreprise

8

Analyse de risque - sommaire

(1 page maximum)

- Risques externes
 - Risques du marché (liés à la concurrence ou à l'évolution rapide du marché)
- Risques internes
 - Associés au développement
 - Liés au défi du lancement d'un nouveau produit dans le marché
 - Risques environnementaux



9

Évaluation du besoin de financement

(5 pages maximum)

- L'historique financier de votre entreprise
 - États financiers annuels (quatre derniers exercices)
 - États financiers intérimaires
 - États financiers annuels des actionnaires et des compagnies liées (deux derniers exercices)
 - Historique de réclamation des crédits d'impôts pour la R&D (avis de cotisation)
 - Historique de financement
- L'estimation des coûts de votre projet
 - La répartition des coûts associés aux ressources humaines et matérielles par secteur d'activités (R&D, commercialisation, production)
- La structure de financement recherchée
 - Sources de financement
 - Sources de remboursement
- Votre vérification externe
 - Évaluation d'équipements
 - Vérification du paiement des créances privilégiées (déductions à la source, employés, taxes, loyers)
- Une lettre de confort sur crédit d'impôts à la R&D
- Un résumé de vos projections financières mensuelles pour les trois prochaines années
 - État des résultats
 - État des mouvements de trésorerie
 - Bilan financier
 - Couverture des avances bancaires
 - Hypothèses sur lesquelles vous basez vos projections
- La valeur des investissements tangibles et intangibles apportés par les entrepreneurs (tel que les projets de R&D antérieurs, le renoncement à un salaire, les droits exclusifs d'utilisation d'une technologie développée à l'université ou chez d'anciens employeurs, etc.)
- Vos garanties
 - Garanties propres à l'entreprise
 - Garanties propres aux actionnaires et partenaires

(514) 394-8465

1 888 TELNAT-1

htech@bnc.ca



**BANQUE
NATIONALE
DU CANADA**