

ÉLÉMENTS CLASSIQUES D'UNE PROPOSITION DE FINANCEMENT

Titre	Description	Postes
Identification de l'entreprise	Renseignements de base permettant l'identification de la société, y compris le nom, les numéros de téléphone et de télécopieur des personnes-ressources responsables de la proposition.	Nom de la société Adresse Téléphone Télécopieur Personne-ressource Titre
Résumé	Comme certaines personnes ne lisent pas au-delà des premières pages, la plupart des documents d'affaires comprennent un bref résumé des éléments essentiels de la proposition : les débouchés d'affaires, les forces de l'entreprise et ses besoins financiers.	
Description de la société	Il devrait y avoir ici une description générale de la société, de ses fondateurs, de sa mission, de son évolution et de sa principale réalisation.	Résumé Fondateur(s) Date de création Points de repère Situation actuelle dans l'industrie
Gestion	Un grand nombre d'entreprises ne peuvent pas obtenir de l'aide parce que les institutions financières n'ont pas confiance dans leurs capacités de gestion. Cette section devrait convaincre le lecteur que l'entreprise dispose du personnel nécessaire pour gérer le projet convenablement. Responsabilités dans l'entreprise.	Nom Titre Âge Expérience Formation
Produit ou service	Que fait l'entreprise? Qu'est-ce qui est unique dans les produits ou les services de l'entreprise? Une partie de ceux-ci est-elle protégée par un brevet ou d'autres formes de protection? Description du marché, profil de clients et de stratégie de prix à inclure.	Description Comment il est utilisé Profil des clients/utilisateurs Caractéristiques uniques Brevets (s'il y a lieu) Récompenses ou autres distinctions Stratégie de prix
Débouché	Détails de la transaction ou du projet justifiant le financement. Qu'est-ce qui en fait un débouché intéressant? Pourquoi l'entreprise est-elle dans une situation unique pour tirer parti de ce débouché?	Description du marché Nombre de clients Volume des ventes Tendances principales Modifications dans la composition Part de marché Principaux concurrents Positionnement sur le marché (tactiques de vente) Méthodes de vente Canaux de distribution

suite à la page suivante