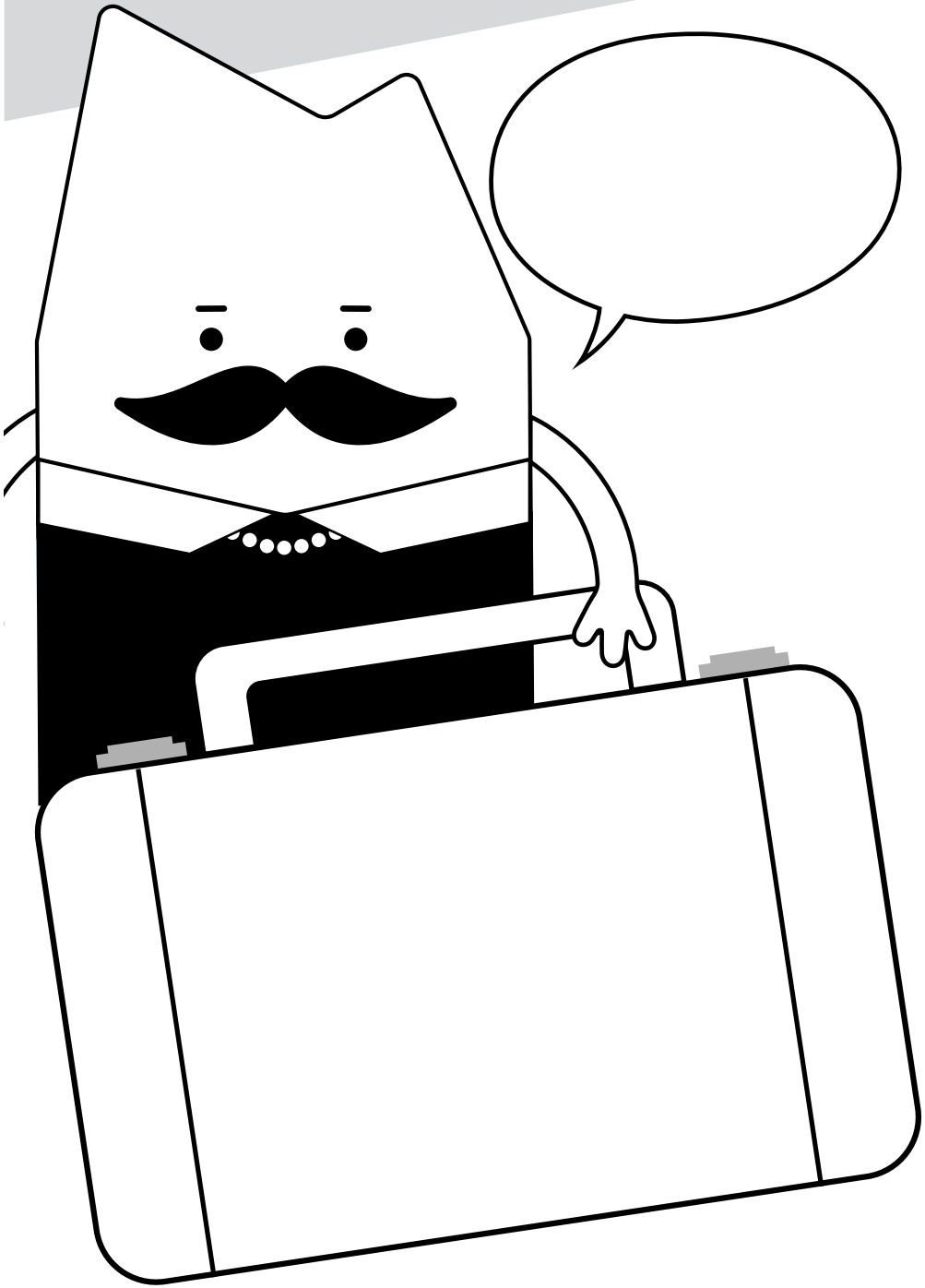

Mon dictionnaire des affaires

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Mot : _____

Définition : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Exemple : _____

_____

_____

Modèle d'entreprise

Le modèle d'entreprise présente les informations importantes sur la façon dont votre entreprise fera des profits.

Musée de la Banque du Canada | Bank of Canada Museum

Nom de votre entreprise:

Vos biens ou services

Les biens ou les services vendus par votre entreprise

La valeur apportée à vos clients

L'importance ou la valeur de votre entreprise

Votre marché cible

Le groupe de personnes à qui vous souhaitez vendre vos biens et services

Lieu

L'endroit où vous allez vendre vos biens ou vos services

Votre personnel

Les personnes qui travaillent dans votre entreprise et leur rôle

Votre plan publicitaire

Comment vous ferez la promotion de vos biens ou de vos services auprès de votre marché cible

Feuille de travaille

Musée de la Banque du Canada | Bank of Canada Museum

Faites des recherches pour estimer vos dépenses et vos revenus potentielles (sur une base annuelle). Ensuite, calculez vos profits annuels. Assurez-vous d'utiliser des nombres à deux décimales, c'est-à-dire de calculer les dollars et les cents.

Dépenses annuelles

MATÉRIELS Dressez la liste du matériel, de l'équipement et des services dont vous avez besoin pour faire fonctionner votre entreprise toute l'année. Décidez du nombre dont vous avez besoin, puis faites une multiplication pour obtenir le coût total.	**NOMBRE**	**COÛT PAR ARTICLE**	**TOTAL**
		x	$
		x	$
		x	$
		x	$
		x	$
RESSOURCES HUMAINES Dressez la liste du personnel dont vous avez besoin pour faire fonctionner votre entreprise toute l'année. N'oubliez pas de vous compter.	**NOMBRE D'HEURES**	**SALAIRE**	**TOTAL**
		x	$
		x	$
		x	$
		x	$
		x	$
Total des dépenses (Additionnez toutes les dépenses)			=

Chercher le coût des articles dans une circulaire ou un magasin en ligne.

N'oubliez pas de vérifier quel est le salaire minimum dans votre province.

Revenus annuels

	PRIX DU BIEN OU SERVICE	**NOMBRE DES VENTES ESTIMÉ**	**TOTAL**
Estimations de vos ventes		x	
Investissement ou autres sources d'argent pour votre entreprise			
Total des revenus (Additionnez toutes les revenus.)			=

Pour faire votre estimation, calculez le nombre que vous croyez pouvoir vendre durant la première année.

Profits annuels

	MONTANT
Total des revenus	
Total des dépenses	-
Total des profits (Soustraire le total des dépenses du total des revenus)	=

Votre but est d'obtenir un nombre positif.