



2727 COWORKING / RECHERCHE ET CONSEILS PRATIQUES

Plan d'affaires pour une entreprise en démarrage au Québec : ce que les prêteurs veulent voir

Find a practical home for your work at 2727 Coworking in Montreal. Explore private offices, day workspaces and meeting rooms, plus business-address and virtual-mailbox services for your company.

Publié par 2727 Coworking · 2026-10-29 · plan d'affaires Québec · modèle de plan d'affaires Canada · plan d'affaires pour entreprise en démarrage

Article original : <https://2727coworking.com/articles/fr/plan-affaires-entreprise-demarrage-quebec-attentes-preteurs>

Dans cet article

1. Qui lit votre plan et ce qu'on cherche à vérifier
2. Quelle longueur devrait-il avoir?
3. La structure : les quatre sections de BDC
4. Commencez par les chiffres : horizon et scénarios
5. Ce que Futurpreneur demande
6. Ce que les programmes québécois ajoutent : l'exemple de PME MTL
7. Le sommaire et la demande de prêt
8. Par où commencer : les points d'entrée gouvernementaux
9. Les erreurs courantes qui font échouer un plan
10. Sources

Qui lit votre plan et ce qu'on cherche à vérifier

Le plan d'affaires d'une entreprise québécoise en démarrage est rarement lu par plaisir. La personne qui le lit doit décider si elle vous prête de l'argent, investit, accepte une demande dans le cadre d'un programme ou signe un bail. Chacune cherche à vérifier une chose : l'entreprise générera-t-elle assez de liquidités pour réaliser ce que la personne qui la fonde annonce?

BDC, qui cite Chad Fryling de Futurpreneur Canada, le dit clairement : les institutions prêteuses « want to assess the risk level of the loan. They want to know how the loan will be repaid and whether the company will spend the borrowed money wisely. » Elles préfèrent « conservative assumptions about your sales and market

forecasts, relevant scenarios (good, neutral and bad) and plans in case things don't go as expected » (BDC, [Comment rédiger un plan d'affaires efficace](#)).

Qui lit quoi :

Lecteur	Ce qu'il examine d'abord	Ce qui le pousse à refuser
Banque ou BDC	Capacité de remboursement, flux de trésorerie, garanties, votre propre investissement	Prévisions de ventes optimistes sans fondement; absence de prévisions de trésorerie
PME MTL ou un autre fonds local	Admissibilité, mise de fonds, retombées économiques locales	Absence d'immatriculation au REQ, mise de fonds inférieure à 20 %
Investisseur	Taille du marché, trajectoire de croissance, équipe	Absence de stratégie claire pour prendre de l'expansion
Propriétaire ou exploitant d'espaces flexibles	Capacité de payer le loyer	Absence d'historique de revenus ou de garant
Votre propre équipe	Priorités et étapes clés	Un plan que personne ne rouvre après l'obtention du financement

Rédigez en fonction de votre lecteur principal. Une demande de prêt et une présentation aux investisseurs reposent sur les mêmes faits, mais ne mettent pas l'accent sur les mêmes éléments.

Quelle longueur devrait-il avoir?

Il n'y a pas de longueur standard. Le conseiller de BDC dit avoir vu « great business plans with just one paragraph, bullet points for each item, and a few charts » et « 100-page plans that were completely ineffective because... they were all show and no substance » ([BDC](#)).

Pour une première demande de prêt d'une petite entreprise montréalaise en démarrage, visez concrètement 10 à 20 pages de texte, accompagnées d'un tableur. Placez les détails en annexe.

La structure : les quatre sections de BDC

BDC précise que « there is no standard format, but most plans cover the following four topics » : profil de l'entreprise, ventes et marketing, opérations et renseignements financiers ([BDC](#)). Faites-en votre table des matières.

1. Profil de l'entreprise

Ce que BDC suggère d'inclure (même source) :

- **Description de l'entreprise** : ce que vous faites, où vous le faites et s'il s'agit d'une nouvelle entreprise, d'une expansion ou d'une acquisition.
- **Produits ou services** présentés en détail, avec leurs caractéristiques et leurs coûts. Dans son exemple de tutorat, Fryling explique qu'il ne suffit pas de dire « we charge \$50 an hour »; il faut préciser si les cours sont en classe ou en ligne, où ils ont lieu, combien d'élèves y participent et quel programme est

enseigné.

- **Proposition de valeur**, idéalement appuyée par un sondage ou des entrevues auprès de la clientèle.
- **Propriétaires et équipe** : formation, compétences, expérience, compétences transférables et réseau de contacts.
- **Historique** : ce que vous avez accompli jusqu'ici, avec des chiffres concrets.
- **Structure juridique** et raisons pour lesquelles elle convient. Si vous n'avez pas encore fait votre choix, notre [guide des coûts de constitution en société](#) présente les frais.
- **Réglementation et assurances** : permis, licences et besoins en assurance.
- **Objectifs d'affaires** : mesurables et assortis d'une échéance, par exemple « \$50,000 in sales by July 31. »
- **Projet** : si vous cherchez du financement pour un projet précis, sa nature et la façon dont il sera réalisé.

BDC inclut aussi l'**étude de marché** dans cette section : portrait du marché, marché cible et concurrence.

Deux mises en garde de Fryling méritent d'être citées. À propos du marché cible : « People say their product is good for anybody 18 to 65 years of age... That's too general. » Pour la concurrence, repérez de trois à cinq entreprises concurrentes qui servent le même marché, idéalement établies depuis un peu plus longtemps que la vôtre, plutôt qu'une très grande entreprise connue (même source).

2. Ventes et marketing

Montrez comment les ventes se concrétiseront (même source) :

- Un **plan d'action** présentant vos trois principales activités de marketing, chacune accompagnée d'une description, de sa fréquence, de son coût ou du temps nécessaire, des résultats attendus et des indicateurs de mesure.
- **Tarification** : comment vous établissez vos prix et comment ils se comparent à ceux de la concurrence.
- **Justification des prévisions de ventes** pour les trois ou quatre premiers mois de vos projections.
L'exemple de BDC : une entreprise prévoit 15 ventes en avril, alors qu'elle en réalise en moyenne 15 par mois depuis six mois et compte déjà 10 commandes d'avril payées d'avance. C'est « conservative and achievable. » Prévoir quinze ventes parce que « the website is good » ne l'est pas.

3. Opérations

Le fonctionnement quotidien de l'entreprise (même source) :

- **Emplacement** et raisons pour lesquelles il convient à l'entreprise. BDC souligne qu'une personne qui offre des services-conseils à domicile peut simplement décrire son bureau à domicile et sa situation par rapport à la clientèle, tandis qu'un restaurant doit décrire l'aménagement, la superficie en pieds carrés, le quartier, le stationnement et la visibilité.
- **Actifs et production** : équipement, technologie, processus.
- **Approvisionnement** : principaux fournisseurs, coûts, emplacement, délais et enjeux transfrontaliers.
- **Ressources humaines** : personnel et travailleurs autonomes, organigramme, recrutement, cycle de paie.
- **Évaluation des risques** accompagnée de plans de rechange.

4. Renseignements financiers

C'est la section qui détermine l'issue de la demande. Selon BDC : « Cash flow forecasts are the foundation of the business plan. » Présentez-les **par mois, dans un tableur**, en incluant les coûts de démarrage. Une entreprise déjà en activité ajoute son bilan, son état des résultats, son état des flux de trésorerie et son état des bénéfices non répartis (même source).

Le conseil de Fryling sur l'ordre de rédaction est inhabituel et utile : « The real story happens in the financials... It's also not a bad idea to start with the numbers and then complete the written part. »

Commencez par les chiffres : horizon et scénarios

Investissement Québec indique l'horizon auquel s'attendent la plupart des prêteurs québécois. Un plan de financement devrait « project the next three to five years while focusing on the next twelve months, » et présenter les besoins mensuels de liquidités, « because profit does not necessarily mean cash. » L'organisme conseille aussi de présenter « several hypotheses, both optimistic and pessimistic » (Investissement Québec, *Votre plan d'affaires n'est pas une mince affaire*, notre traduction).

Pour une demande de prêt bancaire, la liste de vérification de BDC exige les états financiers et des prévisions pour les 2 à 3 prochaines années (BDC, *Comment préparer une demande de prêt commercial gagnante*).

Un dossier pratique pour la première année d'une entreprise en démarrage :

Document	Horizon	Niveau de détail
Budget de démarrage	Avant le lancement	Chaque coût ponctuel, avec soumissions
Prévisions de trésorerie	12 mois (24 pour Futurpreneur)	Par mois
État des résultats prévisionnel	3 ans (5 si le prêteur le demande)	Année 1 par mois ou par trimestre, puis par année
Scénarios	Les mêmes 12 mois	De base, pessimiste, optimiste
Page des hypothèses	s. o.	Provenance de chaque chiffre

Exemple chiffré : un studio de design de deux personnes dans Griffintown

Chiffres fournis à titre d'exemple seulement. Deux personnes fondent un studio d'image de marque, investissent 20 000 \$ de leurs propres fonds et demandent un prêt bancaire à terme de 40 000 \$ pour l'équipement et le fonds de roulement. Elles calculent le prêt au taux plafond du Programme de financement des petites entreprises du Canada pour un prêt à taux variable, soit le taux préférentiel + 3 % (*Règlement*, art. 12) : taux préférentiel de 4,70 % (CIBC, en vigueur le 29 octobre 2026) + 3 % = 7,70 %. Sur 60 mois, cela donne $40\,000 \$ \times 0,006417 \div (1 - 1,006417^{-60}) = 805 \$ \text{ par mois}$.

Budget de démarrage

Poste	Montant
Ordinateurs et logiciels	9 000 \$

Poste	Montant
Constitution en société et frais juridiques	2 500 \$
Site Web et marketing de lancement	6 000 \$
Dépôt pour l'espace de travail et premiers mois	4 500 \$
Réserve de fonds de roulement	38 000 \$
Coût total du projet	60 000 \$
Mise de fonds des fondateurs	20 000 \$ (33 %)
Prêt demandé	40 000 \$

Les six premiers mois des prévisions mensuelles de trésorerie (scénario de base)

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Entrées de fonds : paiements des clients	0 \$	4 000 \$	8 000 \$	10 000 \$	12 000 \$	14 000 \$
Sorties de fonds : rémunération des fondateurs	6 000 \$	6 000 \$	6 000 \$	6 000 \$	6 000 \$	6 000 \$
Sorties de fonds : espace de travail	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$	1 500 \$
Sorties de fonds : logiciels, assurances, autres	1 200 \$	1 200 \$	1 200 \$	1 200 \$	1 200 \$	1 200 \$
Sorties de fonds : versement sur le prêt	0 \$	0 \$	805 \$	805 \$	805 \$	805 \$
Flux de trésorerie net	-8 700 \$	-4 700 \$	-1 505 \$	+495 \$	+2 495 \$	+4 495 \$
Solde cumulatif à partir de la réserve de 38 000 \$	29 300 \$	24 600 \$	23 095 \$	23 590 \$	26 085 \$	30 580 \$

Pourquoi y a-t-il des revenus au mois 2, mais pas au mois 1? Les factures sont payées 30 jours après la livraison. C'est une illustration concrète du principe voulant que les bénéfices ne soient pas des liquidités.

Scénario pessimiste : les revenus arrivent deux mois plus tard et correspondent à 70 % des montants de base (0 \$, 0 \$, 0 \$, 2 800 \$, 5 600 \$, 7 000 \$). Avec des coûts mensuels de 8 700 \$, puis de 9 505 \$ à partir du début des versements sur le prêt, le solde cumulatif passe à 29 300 \$, à 20 600 \$, à 11 095 \$, à 4 390 \$, puis à 485 \$ à la fin du mois 5 et à -2 020 \$ au mois 6. Cela indique au prêteur, comme aux fondateurs, que la réserve de 38 000 \$ n'est pas superflue et qu'il leur faut une solution de rechange, comme réduire leur rémunération dans le scénario défavorable. Un plan qui le montre ouvertement est plus crédible qu'un plan dont le solde ne baisse jamais.

Éléments de la page des hypothèses : « Revenus du mois 2 : deux contrats signés de 2 000 \$ chacun, acomptes reçus »; « Espace de travail : tarif affiché pour un bureau partagé, avant taxes »; « Prêt : 40 000 \$, durée de 5 ans, taux variable au taux préférentiel + 3 % (7,70 % avec un taux préférentiel de 4,70 %), 805 \$ par mois à partir du mois 3; une hausse de 0,25 point du taux préférentiel ajoute environ 5 \$ par mois. »

Pour bien chiffrer le poste de l'espace de travail, y compris les dépôts et les taxes, utilisez notre [calculateur de budget d'espace de travail](#).

Ce que Futurpreneur demande

Si vous avez de 18 à 39 ans, le Programme de démarrage de Futurpreneur (jusqu'à 25 000 \$, plus jusqu'à 50 000 \$ de BDC) est souvent le premier prêteur à lire votre plan. Ses exigences sont précises ([Futurpreneur](#), [Programme de démarrage](#); [FAQ](#); [admissibilité](#)) :

- un **plan d'affaires complet** et des **prévisions de trésorerie sur 24 mois**, détaillées mois par mois, tous deux téléversés dans son portail MyFP avant votre 40e anniversaire. Futurpreneur fournit gratuitement son outil Business Plan Writer et son modèle Cash Flow Template;
- une pièce d'identité avec photo délivrée par un gouvernement (passeport ou permis de conduire) et le consentement à une vérification du crédit personnel avec impact sur la cote;
- une preuve de formation ou d'expérience liée à l'entreprise;
- une entreprise qui n'est pas encore en activité ou qui est exploitée à temps plein depuis 24 mois ou moins, détenue à plus de 50 % par les personnes qui présentent la demande.

L'horizon de 24 mois est important, car seuls les intérêts sont payables durant la première année du prêt, puis le capital et les intérêts sont remboursés sur les quatre années restantes. Vos prévisions de trésorerie doivent montrer l'augmentation du versement au mois 13. Futurpreneur indique communiquer avec les personnes qui présentent une demande dans un délai de 5 à 10 jours ouvrables. Les modalités complètes du prêt figurent dans notre guide des prêts au démarrage.

Ce que les programmes québécois ajoutent : l'exemple de PME MTL

Les fonds locaux ont leurs propres listes de documents à fournir en plus du plan. Les fonds de prêts de PME MTL (FLS Montréal, jusqu'à 150 000 \$, et Fonds PME MTL, jusqu'à 300 000 \$) exigent, entre autres conditions ([PME MTL](#), [Fonds PME MTL](#) et [FLS Montréal](#)) :

- un établissement d'affaires à Montréal et un siège social au Québec;
- une constitution juridique et une immatriculation au Registraire des entreprises (REQ);
- un plan d'affaires ou un sommaire de projet comprenant des états financiers actuels ou prévisionnels et une section sur la démarche de développement durable de l'entreprise;
- une expérience, des connaissances et des compétences démontrées en gestion;
- une mise de fonds d'au moins **20 % du coût total du projet**;
- la citoyenneté canadienne ou la résidence permanente.

Il est facile d'oublier la section sur le développement durable lorsqu'on part d'un modèle générique. Dans l'exemple précédent, la mise de fonds de 20 000 \$ des fondateurs représente 33 % du projet, ce qui dépasse le seuil de 20 %.

Les conseillers de PME MTL peuvent aussi examiner un plan. Selon la FAQ de l'organisme, ils peuvent commenter certains éléments et proposer des améliorations, indiquer ce qu'il faut renforcer pour être admissible à d'éventuelles sources de financement et donner un avis sur la faisabilité, tout en précisant qu'ils ne peuvent garantir la réussite ([PME MTL](#), [FAQ](#)). Les services sont gratuits. Pour une liste plus complète des

programmes québécois, consultez notre guide de [l'aide financière aux PME du Québec](#); pour les incubateurs qui aident à préparer les premiers plans, consultez notre article sur les [accélérateurs d'entreprises en démarrage à Montréal](#).

Le sommaire et la demande de prêt

L'article de BDC sur le plan d'affaires rapporte que Fryling conseille d'omettre le sommaire, à moins que vos partenaires le demandent ([BDC](#)). Une demande de prêt bancaire est justement un cas où ils le demandent habituellement. Le guide de BDC sur la demande de prêt énumère les sections auxquelles s'attend un banquier ([BDC, Demande de prêt](#)) :

1. **Sommaire** : l'entreprise, son secteur d'activité, son avantage concurrentiel, le projet à financer et le montant nécessaire.
2. **Description de l'entreprise** : historique, activités actuelles, stratégie.
3. **Expérience de l'équipe de direction**.
4. **Principales données financières** : états financiers et prévisions pour les 2 à 3 prochaines années.
5. **Plan marketing** : marché dont l'existence est démontrée, concurrents, profil de la clientèle, avantage concurrentiel.
6. **Plan de production** : capacité de réaliser les ventes prévues.
7. **Gestion des ressources humaines**.

BDC recommande aussi des documents à l'appui (études de marché, baux, soumissions de sous-traitants, témoignages de clients, couverture médiatique) pour montrer que la demande est « based on facts, » ainsi qu'un langage clair dans l'ensemble du document (même source).

Par où commencer : les points d'entrée gouvernementaux

- La page fédérale [Démarrer une entreprise](#) présente « Planning a business » comme étape 1, qui couvre la préparation, la structure, l'étude de marché et la rédaction du plan d'affaires, suivie du choix du nom et de l'immatriculation.
- La page du Québec [Démarrer une entreprise](#) traite de l'immatriculation, de la constitution ou de l'achat d'une entreprise et des services d'accompagnement offerts.
- BDC propose un modèle de plan d'affaires téléchargeable, accessible à partir de son article sur le plan d'affaires.

Les erreurs courantes qui font échouer un plan

1. **Aucune prévision mensuelle de trésorerie**. Les totaux annuels masquent les mois où vous manquez de liquidités.
2. **Une estimation du marché selon une approche descendante**. « 1 % d'un marché de 2 milliards de dollars » n'est pas une prévision. Établissez vos ventes à partir de clients potentiels précis, de taux de conversion et de votre capacité.

3. **Aucun scénario pessimiste.** Investissement Québec demande explicitement des hypothèses optimistes et pessimistes.
4. **Des revenus comptabilisés à la date de facturation.** Intégrez les délais de paiement à vos prévisions.
5. **L'oubli des taxes et des charges salariales.** Prévoyez les remises de TPS/TVQ et les cotisations patronales comme sorties de fonds.
6. **Aucune mise de fonds.** PME MTL exige au moins 20 %; la plupart des prêteurs s'attendent à ce que les fondateurs risquent leurs propres fonds.
7. **Un plan rédigé une seule fois.** Mettez les prévisions à jour chaque mois avec les résultats réels; le plan devient alors votre outil de gestion.
8. **Personne de l'extérieur du projet ne l'a lu.** Investissement Québec recommande de faire relire le plan par une personne qui ne participe pas directement au projet pour vérifier sa clarté et s'assurer que les faits présentés sont vérifiables (Investissement Québec).

Sources

1. Comment rédiger un plan d'affaires efficace (BDC)
2. Comment préparer une demande de prêt commercial gagnante (BDC)
3. Votre plan d'affaires n'est pas une mince affaire (Investissement Québec)
4. Fonds PME MTL et Fonds locaux de solidarité Montréal (PME MTL)
5. Foire aux questions (PME MTL)
6. Démarrer une entreprise (Canada.ca)
7. Démarrer une entreprise (Québec.ca)
8. Programme de démarrage (Futurpreneur)
9. FAQ (Futurpreneur)
10. Admissibilité (Futurpreneur)
11. Règlement sur le financement des petites entreprises du Canada, DORS/99-141 (Législation, Justice)

Pour le poste de l'emplacement dans votre section sur les opérations, les bureaux privés de 2727 Coworking dans Griffintown sont meublés et comprennent le Wi-Fi, ce qui simplifie les coûts de démarrage et les hypothèses relatives à l'espace de travail.

Liens vers les sources

Liens cités dans cet article, dans leur ordre de première apparition. Les adresses complètes sont fournies pour les lecteurs qui utilisent le texte extrait.

1. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/how-write-business-plan>
2. <https://www.investquebec.com/fr/salle-de-presse/votre-plan-daffaires-nest-pas-une-mince-affaire>
3. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/get-financing/how-write-proposal-business-loan>
4. <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-99-141/FullText.html>
5. <https://futurpreneur.ca/en/offering/core-startup>
6. <https://futurpreneur.ca/en/faq>

7. <https://futurpreneur.ca/en/eligibility>
8. <https://pmemtl.com/services/fonds-pme-mtl-fonds-locaux-solidarite-montreal>
9. <https://pmemtl.com/faq>
10. <https://www.canada.ca/en/services/business/start.html>
11. <https://www.quebec.ca/en/businesses-and-self-employed-workers/start-entreprise>

L'ÉDITEUR

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a Montreal workspace and business-address provider. We serve people who need a place to focus, meet, run a small business or establish a professional mailing presence. Our website offers English and French information about workspace options and services, alongside educational resources for operating a business in Canada.

A workspace that fits the day

Our workspace options include private offices, day passes and desks, and a conference room. These formats help individuals and teams compare a dedicated office with more flexible ways to work or hold a meeting. Prospective members can explore the virtual tour, review current pricing and book a visit before choosing a workspace.

Business addresses and mail

2727 Coworking provides business-address and virtual-mailbox services. Our resources explain the documents and practical questions involved, including guidance for people outside Canada. Service eligibility, included features, availability and access arrangements should be confirmed on the applicable service page or with our team.

Resources for Canadian small businesses

We publish guides, research and planning tools about workspace decisions, business addresses and starting a business in Canada. Our incorporation research includes information for people inside Canada and abroad, with jurisdiction-specific material to help readers identify the next questions to investigate. These educational resources complement our workspace and address services; they are not individualized legal, tax or immigration advice.

Visit or contact 2727 Coworking

Explore [private offices](#), [day passes and desks](#), [the conference room](#), [business addresses](#) and [virtual mailboxes](#). [Book a visit](#) or [contact the team](#) to discuss your needs.

A business address alone does not establish tax residence, immigration status, banking approval or eligibility for a government program.

Site Web : <https://2727coworking.com>

Cet article est de nature informative. Validez toute décision médicale, juridique, financière, réglementaire ou technique importante auprès de professionnels compétents et des sources primaires citées. Les services de l'entreprise sont décrits séparément des constats de recherche de l'article.