

# Plan d'expansion

## Exigences minimums

Si l'expansion ou la croissance de l'exploitation agricole est l'option privilégiée, un plan d'affaires établissant les exigences en matière de financement de cette croissance pourra se révéler nécessaire. Un plan d'expansion peut-être requis si une possibilité de croissance comporte des risques inhabituels (par exemple, l'entrée sur un nouveau marché, l'accroissement de la production pour des motifs d'efficacité économique, ou l'intensification de la production afin de s'assurer qu'il existe une capacité de revenu suffisante pour soutenir une nouvelle génération de producteurs agricoles).

### Quels renseignements doit comprendre le plan d'expansion?

Le conseiller doit rédiger un plan d'expansion afin de respecter les exigences du programme en matière de production de rapports. Les exigences minimales relatives au plan d'expansion sont indiquées ci-dessous. Chaque section doit figurer dans le plan, à moins que vous (l'exploitant de l'entreprise agricole) et le conseiller ayez convenu qu'une composante particulière ne s'applique pas. Dans un tel cas, veuillez expliquer brièvement la raison pour laquelle cette composante n'est pas pertinente.

---

### Aperçu de l'entreprise

Cette partie doit figurer dans tout plan d'affaires. Les renseignements qu'elle contient sont essentiels pour que le lecteur saisisse bien le contexte courant de l'exploitation grâce à une description de l'entreprise et de sa gestion, le résumé offrant, quant à lui, un aperçu de l'ensemble du plan et donnant le détail des raisons et motivations justifiant la poursuite de l'expansion.

- Page de couverture
- Table des matières
- Résumé
- Objectif du plan
- Description de l'entreprise
- Description de la gestion

---

### Plan stratégique

- La détermination des objectifs à court et à long termes de l'exploitation est essentielle. Cette partie du plan détermine les objectifs d'expansion de l'exploitation agricole et détaille, étape par étape, la façon dont l'entreprise compte les atteindre. Elle devrait également inclure un énoncé des résultats attendus ou un indicateur de performance pour mesurer la réussite du plan.

---

### Opérations

- Cette section du plan décrit la capacité de production courante et rend compte de l'ensemble de l'actif représenté par la terre agricole, les immeubles et l'équipement. Quelle est l'importance de l'actif actuel et quel nouvel actif devra être acquis? Il importe aussi de comprendre, à la lecture du plan, la façon dont les nouveaux produits ou services doivent s'intégrer aux activités courantes de l'exploitation agricole.

---

### Aspects financiers

- Dans cette partie du plan, on déterminera les exigences financières et les projections nécessaires pour mettre en œuvre le plan. On y exposera les hypothèses de départ, sur lesquelles s'appuie le plan financier, entre autres les quantités vendues, les prix, le coût des marchandises vendues, les charges d'exploitation, les salaires, les taux d'intérêt, l'amortissement, les impôts et les coûts liés à la conformité réglementaire. Au besoin, cette partie du plan fournira les bilans passés, présents et futurs, les états des résultats, la source et l'application des fonds, l'analyse des ratios et un état des flux de trésorerie, une analyse des seuils de rentabilité ainsi qu'un plan de dépenses, dont les coûts de mise en exploitation.

---

## Marketing

- La reconnaissance du marché pour un nouveau produit ou service constitue un élément essentiel du plan d'expansion. Avant d'entreprendre tout projet d'expansion, il importe de procéder à une analyse poussée des tendances, des marchés cibles et potentiels ainsi qu'à une évaluation de la concurrence que devra affronter le nouveau produit. Cette section doit aussi aborder les 5 « P » (produit, position, prix, promotion et personnes) du marketing, car elle porte sur les produits et services nouveaux ou diversifiés. Il s'agit d'un élément essentiel du plan, si le produit agricole ne fait pas l'objet d'une gestion de l'offre.

---

## Environnement

- Donne un aperçu des préoccupations environnementales, de la façon dont celles-ci seront abordées et des coûts associés aux différentes mesures à prendre. Indique les approbations environnementales que l'entreprise doit se procurer et le moment où elle doit les obtenir. Décrit les stratégies en place, tels les régimes d'assurance et les plans en prévision de catastrophes. Décrit les services de consultation et de soutien offerts, notamment pour le choix de lieux d'affaires.

Si ces données ne s'appliquent pas, l'exploitant agricole doit inclure, au minimum, le titre du chapitre et expliquer pourquoi celui-ci ne s'applique pas à son cas.

---

## Plan d'action

- Le segment contenant le plan d'action décrit les activités à accomplir et l'échéancier s'y rapportant.

---

## Gestion des risques

- Il importe de cerner les facteurs de risque qui pèsent sur l'expansion de l'exploitation et de disposer d'un plan permettant de gérer ou d'atténuer ces risques

---

## Ressources humaines

- L'exploitant agricole n'a pas nécessairement besoin d'augmenter ses ressources humaines. Cet aspect peut être couvert dans la section Opérations.

---

## Analyse du secteur et du marché

- Cette section est essentielle en l'absence d'organisation commune de marché. Elle fournit des renseignements sur le marché et décrit l'état du secteur. Elle évoque les répercussions des changements économiques, sociaux et politiques susceptibles d'influer sur la capacité de production de l'exploitation ou sur l'entreprise au sein de ce secteur.

---

## Documents à l'appui

- Il convient d'inclure ici tout document susceptible de venir appuyer un élément du plan.
-