Plan d’affaires

NOM DE L'ENTREPRISE



ADRESSE

TÉLÉPHONE

COURRIEL

SITE WEB

NOM DE L'ENTREPRENEUR



DATE DE LA DERNIÈRE MODIFICATION

\*Ce plan d’affaires contient des renseignements confidentiels

et exclusifs et ne peut être copié ou diffusé sans l’autorisation

écrite de MONSIEUR ou MADAME + NOM.

TABLE DES MATIÈRES

[SOMMAIRE EXÉCUTIF 3](#_Toc80952771)

[1. PRÉSENTATION DE L’ENTREPRISE 4](#_Toc80952772)

[**1.1** **Analyse du besoin** 4](#_Toc80952773)

[**1.2** **Présentation de la solution** 4](#_Toc80952774)

[**1.3** **Mission** 4](#_Toc80952775)

[**1.4** **Vision** 4](#_Toc80952776)

[**1.5** **Localisation** 4](#_Toc80952777)

[**1.6** **Structure juridique** 4](#_Toc80952778)

[2. ÉQUIPE ENTREPRENEURIALE 6](#_Toc80952779)

[**2.1** **Présentation de(s) entrepreneur(s)** 6](#_Toc80952780)

[**2.2** **Bilan personnel** 7](#_Toc80952781)

[3. ANALYSE DU MARCHÉ 8](#_Toc80952782)

[**3.1**  **Étude de marché** 8](#_Toc80952783)

[**3.2** **Concurrence** 9](#_Toc80952784)

[**3.3** **Proposition de valeurs & avantages concurrentiels** 9](#_Toc80952785)

[4. PLAN MARKETING 10](#_Toc80952786)

[**4.1** **Produit** 10](#_Toc80952787)

[**4.2** **Prix** 10](#_Toc80952788)

[**4.3** **Promotion** 10](#_Toc80952789)

[**4.4** **Réseau de distribution** 10](#_Toc80952790)

[5. PLAN OPÉRATIONNEL 11](#_Toc80952791)

[**5.1**  **Plan d’aménagement** 11](#_Toc80952792)

[**5.2**  **L’équipe et le besoin en main d’œuvre** 11](#_Toc80952793)

[**5.3**  **L’approvisionnement** 11](#_Toc80952794)

[**5.4**  **La gestion des risques** 11](#_Toc80952795)

[6. CALENDRIER DES RÉALISATIONS 12](#_Toc80952796)

[**6.1**  **Échéancier** 12](#_Toc80952797)

[**6.2**  **Objectifs** 12](#_Toc80952798)

[**6.3**  **Les prochaines étapes** 12](#_Toc80952799)

[7. PLAN FINANCIER 13](#_Toc80952800)

[ANNEXE 14](#_Toc80952801)

# SOMMAIRE EXÉCUTIF

(Énoncé de projet, Équipe, Marché, Proposition de valeurs, Analyse financière, Besoins)

Le sommaire exécutif est un résumé des parties importantes du plan d’affaires

**ON RÉDIGE LE SOMMAIRE EXÉCUTIF EN DERNIER**

Rédigez votre texte ici…

1. **PRÉSENTATION DE L’ENTREPRISE**
   1. **Analyse du besoin**

(D’où vient l’idée? Identification des irritants, frustrations, problèmes et du besoin que vous souhaitez répondre)

Rédigez votre texte ici…

* 1. **Présentation de la solution**

(Décrire votre offre de produits ou de services. Insérez une liste exhaustive si nécessaire)

Rédigez votre texte ici…

* 1. **Mission**

(Votre entreprise offre quoi, pour qui et pourquoi; c’est votre proposition de valeur en 1 phrase)

Rédigez votre texte ici…

* 1. **Vision**

(Objectifs 0-3 ans, vers où on s’en va?)

Rédigez votre texte ici…

* 1. **Localisation**

(Où est le siège social? L’entreprise a-t-elle des bureaux, des entrepôts ou des terrains ailleurs?)

Rédigez votre texte ici…

* 1. **Structure juridique**

(Forme juridique : Entreprise individuelle, Entreprise incorporée, Société en nom collectif, Coopérative ou OBNL)

Forme juridique :

Numéro d’entreprise du Québec (NEQ) :

Numéro de TPS :       RT0001

Numéro de TVQ :       TQ0001

**Autres permis et licences obligatoires? :**

Rédigez votre texte ici…

**Répartition de la propriété :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nom et prénom** | **Statut** | | **Mise de fonds ($)** | | **Participation (%)** |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |
|  | | | | **100 %** | |

1. **ÉQUIPE ENTREPRENEURIALE**
   1. **Présentation de(s) entrepreneur(s)**

(L’idée ici est de NE PAS FAIRE un copié/collé de votre CV qui sera en Annexe, mais de faire un court résumé de vos expériences professionnelles en y indiquant les compétences que vous y avez développées. Assurez-vous de mentionner également vos diplômes qui sont en lien avec votre secteur d’activité. Outre vos emplois, auriez-vous développé des aptitudes et/ou compétences dans des activités, loisirs et qui sont en lien avec votre projet.) **UN TEXTE PAR ASSOCIÉ**

Rédigez votre texte ici…

* 1. **Bilan personnel**

(Un Bilan par associé)

|  |
| --- |
| **Nom :** |
| **Date :** |

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIF** |  |
| Compte en banque | $ |
| Certificat de dépôt (caisse, banque, autre) | $ |
| Actions (valeur en bourse) | $ |
| REER, Fonds de pension | $ |
| Immobilier (résidence principale, valeur marchande) | $ |
| Immobilier autre (sauf résidence principale) | $ |
| Mobilier (valeur marchande) | $ |
| Automobile (valeur marchande)  Année et marque de la voiture | $ |
| **TOTAL DE L’ACTIF** | $ |

|  |  |
| --- | --- |
| **PASSIF** |  |
| Cartes de crédit (solde) | $ |
| Marge de crédit (solde) | $ |
| Emprunt (solde) | $ |
| Prêt étudiant (solde) | $ |
| Prêt auto (solde) | $ |
| Prêt personnel (solde) | $ |
| Prêt hypothécaire (solde) | $ |
| Impôts ou taxes exigibles | $ |
| Autres prêts (solde) | $ |
| **TOTAL DU PASSIF** | **$** |
| **VALEUR NETTE (actif – passif)** | **$** |

Je déclare que les renseignements fournis sont exacts et complets.

Signature :

Date :

1. **ANALYSE DU MARCHÉ**

**3.1 Étude de marché**

(C’est la plus grosse partie du plan d’affaires : Tendances du secteur d’activité, marché cible, part de marché potentiel, statistiques, articles de journaux, sondage, PESTEL, FFOM, etc. Démontrez que le marché est en hausse ou en baisse. Parlez de votre clientèle. Comment définir votre prix de vente? S’assurer d’avoir des données primaires ET secondaires. **Inscrire ses sources en notes de bas de page.**) <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/blogue/comment-mener-etude-marche-petites-entreprises>

Rédigez votre texte ici…

**PESTEL**

(Décrivez ce qui peut avoir un impact sur le projet présentement ou dans le futur.) <https://educationfinance.ca/analyseentreprise/analyse-pestel-de-lenvironnement-macroeconomique/>

**Politique et légal** (Politique : Ensemble des décisions prises par les gouvernements nationaux et des instances internationales (comme les décisions du Gouvernement Provincial, Fédéral, etc.) qui fixent de nouvelles règles du jeu. Les PME font souvent face à des difficultés de niveau municipales.) (Légal : évolution du cadre règlementaire et législatif (droit du travail, droit du commerce...). Avec des impacts de tout ordre pouvant créer des charges supplémentaires, des lourdeurs administratives, des accès restreints à certains marchés, etc.)

Rédigez votre texte ici…

**Économique** (État de santé macro-économique (taux de croissance, confiance des consommateurs, inflation...) qui crée des tendances de fond en matière de niveau de consommation).

Rédigez votre texte ici…

**Sociologique / Sociodémographique** (Évolution de la population et de ses caractéristiques (démographie, pyramide des âges, nouveaux comportements socioculturels...) générant, entre autres, de nouveaux comportements d'achats).

Rédigez votre texte ici…

**Technologique**(Les avancées et innovations technologiques qui viennent fragiliser le leadership technique des acteurs en présence).

Rédigez votre texte ici…

**Écologique**(Les règlementations et contraintes écologiques, les nouvelles normes édictées par les positions prises en matière de développement durable).

Rédigez votre texte ici…

**FFOM**

<https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/strategie-affaires-planification/definir-strategie/analyse-ffom-outil-simple-utiliser-planification-strategique>

|  |  |
| --- | --- |
| **Variables Internes** | |
| **Forces** | **Faiblesses** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Variables Externes** | |
| **Opportunités** | **Menaces** |
|  |  |

* 1. **Concurrence**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nom des concurrents :** | Nom | Nom | Nom | Nom |
| **Produits/services** |  |  |  |  |
| **Prix** |  |  |  |  |
| **Localisation** |  |  |  |  |
| **Publicité et**  **Promotion** |  |  |  |  |
| **Forces** |  |  |  |  |
| **Faiblesses** |  |  |  |  |
| **Autres** |  |  |  |  |

* 1. **Proposition de valeurs & avantages concurrentiels**

Proposition de valeur : C'est une phrase qui décrit la promesse de valeur différenciée que vous faites à vos clients. C'est LA principale raison pour laquelle ils devraient acheter votre produit (ou service). Vos clients doivent comprendre sans effort pourquoi ils devraient acheter votre produit; Votre modèle d'affaires en entier devrait être articulé autour de votre proposition de valeur unique.

Avantages concurrentiels : Ce sont tous les éléments, avantages, bénéfices qui vous différencie de vos principaux concurrents

Rédigez votre texte ici…

1. **PLAN MARKETING**

(Dans le plan marketing on veut préciser, clarifier les informations sur le produit, et sa vente. La méthode des 4P : <https://www.marketing-management.io/blog/4p-marketing> ).

**4.1 Produit**

(Comment le produit sera présenté au client? Qu’est-ce qu’il représente? Forme, couleur, emballage, goût, etc.)

Rédigez votre texte ici…

**4.2 Prix**

(Combien coûte-t-il à produire? Combien je le vends? Est-ce que les prix sont fixes selon les régions, le moment dans l’année?)

Rédigez votre texte ici…

**4.3 Promotion**

(Quels sont vos idées pour promouvoir votre produit/service? Bouche-à-oreille, site web, kiosque, publicité, etc. Comment allez-vous faire rayonner votre marque?

Rédigez votre texte ici…

**4.4 Réseau de distribution**

(B2B? B2C? Combien le distributeur achète votre produit? Combien il le revend au consommateur?

Rédigez votre texte ici…

1. **PLAN OPÉRATIONNEL**

**5.1 Plan d’aménagement**

(Plan des espaces de travail, de l’entreposage, de l’organisation. Gain en productivité possible?)

Rédigez votre texte ici…

**5.2 L’équipe et le besoin en main d’œuvre**

(Postes clés, Employés futurs, salaires, conditions et les besoins en formation possibles.)

Rédigez votre texte ici…

**5.3 L’approvisionnement**

(Fournisseurs, Délais de livraisons, conditions de paiement, avantages, quantité minimum, etc.)

Rédigez votre texte ici…

**5.4 La gestion des risques**

(Identifiez les obstacles qui menacent l’atteinte de vos différents objectifs. Développez des solutions.)

Rédigez votre texte ici…

1. **CALENDRIER DES RÉALISATIONS**

**6.1 Échéancier**

|  |  |
| --- | --- |
| **Étapes de réalisation** | **Date prévue**  **(Mois et année)** |
| Recherche de financement |  |
| Incorporation ou immatriculation de l’entreprise |  |
| Choix de la localisation |  |
| Obtention d’une assurance responsabilité |  |
| Obtention des permis et licences |  |
| Améliorations locatives |  |
| Achat des inventaires |  |
| Choix et achat des équipements |  |
| Ententes de politiques de crédit avec les fournisseurs |  |
| Inscription de l’entreprise à la TPS, TVQ, etc. |  |
| Embauche du personnel |  |
| Ouverture du compte bancaire |  |
| Début du plan de publicité pour l’ouverture |  |
| Date d’ouverture de l’entreprise |  |

**6.2 Objectifs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Court terme**  Moins d’un an | **Moyen terme**  1 à 3 ans | **Long terme**  3 ans et plus |
|  |  |  |

**6.3 Les prochaines étapes**

Rédigez votre texte ici…

1. **PLAN FINANCIER**

(Budget de caisse, État des résultats prévisionnels, bilans, analyse financière, voir le fichier Excel.)

Rédigez votre texte ici…

**ANNEXE**

(BMC, sondage, CV et autres documents pertinents.)

Rédigez votre texte ici…