#

# Modèle de plan d’affaires pour entrepreneurs

### Directives

1. Le présent modèle sert uniquement de guide. Certaines sections ne s’appliqueront peut-être pas à votre entreprise.
2. Le texte en rouge est destiné à guider votre réflexion. Il n’est pas nécessaire de répondre à toutes les questions; choisissez celles qui vous sont pertinentes.
3. Avant de mettre la dernière main à votre plan, supprimez cette première page ainsi que le texte en rouge dans chaque section.
4. Assurez-vous que votre texte est toujours facile à comprendre lorsque vous aurez supprimé les phrases écrites en rouge.
5. Adoptez un style simple et concis. Vous pouvez formater votre texte sous forme de puces au lieu de rédiger des paragraphes.
6. Un plan d’affaires n’est pas un document statique. Vous devrez réviser et adapter votre plan régulièrement.

Nom de l’entreprise

Plan d’affaires

### Préparé le

JJ-MM-AAAA

### Coordonnées

Nom

###-###-####

Courriel

Adresse

1. Présentation de l’entreprise

## Description de l’entreprise

#### Points à considérer

* Commencez par une brève description de votre concept d’affaires.
* Quel est l’emplacement de votre entreprise? Pourquoi avez-vous choisi ce lieu?
* De quel type d’entreprise s’agit-il? Quelles sont les principales sources de revenus?
* Quelles solutions offrez-vous à votre clientèle?
* Quel rôle jouez-vous dans l’industrie ou le marché?
* Quels sont vos buts à court et à long terme pour votre entreprise?

*Écrivez votre texte ici.*

## Personnes clés

#### Points à considérer

* Indiquez le nom, le titre et les responsabilités des personnes qui composent l’équipe cadre, ainsi qu’une courte biographie pour chacune.
* Avez-vous recours à des avocats, des comptables, des conseillers financiers, des consultants, des associations ou d’autres types de conseillers?
* Est-ce que d’autres membres du personnel non gestionnaire jouent un rôle essentiel au sein de l’entreprise?

*Écrivez votre texte ici.*

2. Ventes et marketing

## Produits et services

#### Points à considérer

* Quels produits ou services allez-vous vendre?
* Qu’est-ce que vos produits ou services ont d’unique ou de spécial?
* Décrivez vos processus : fabrication et vente de produits, développement et prestation de services, etc.
* Votre entreprise pourrait-elle être visée par des droits d’auteur ou des brevets?

*Écrivez votre texte ici.*

## Marché cible

#### Points à considérer

* Qui représente votre marché cible?
* Quelle est la taille de votre marché cible?
* Quelles informations avez-vous utilisées pour estimer la taille de votre marché cible?
* Quel pourcentage de votre marché cible pourrait former votre clientèle?

*Écrivez votre texte ici.*

## Concurrence

### Analyse des trois concurrents les plus importants

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | CoNCURRENT 1 | CoNCURRENT 2 | CoNCURRENT 3 |
| Emplacement | *Exemple : Café Uni, situé au 32, boulevard Forêt; en ligne à cafeuni.ca; @cafeuni dans les médias sociaux* |  |  |
| Durée des activités  | *3 ans* |  |  |
| Marché cible | *Corps étudiant, personnel et visiteurs de l’université, commerçants du coin* |  |  |
| Argument clé de vente, différentiateurs concurrentiels | *Il s’agit du café le plus près de l’université.*  |  |  |
| Forces et faiblesses | *Forces : proximité de la clientèle cible, valeur de la marque, produits abordables**Faiblesses : devanture vieillotte, sièges inconfortables, longues files d’attente, qualité moyenne des produits* |  |  |

## Avantage concurrentiel

#### Points à considérer

#### Quelle est votre proposition de valeur unique? En une phrase, expliquez ce que vous faites différemment de vos concurrents.

**Exemples :**

* Pour (*clientèle cible*) qui (*énoncé du besoin ou des possibilités*), notre (*nom du produit ou du service*) est le (*catégorie du produit ou du service*) qui (*énoncé des avantages*).
* Pour le personnel et les étudiants universitaires qui souhaitent étudier, rencontrer des amis et prendre un café, le Café Uni est le café qui propose l’espace le plus confortable et le café de la meilleure qualité.

*Écrivez votre texte ici.*

## Publicité et promotion

**Points à considérer**

* Comment allez-vous commercialiser vos produits ou services?
* Combien coûtera la commercialisation de vos produits ou services?
* Qui est responsable de quoi? Pensez au site Web, aux médias sociaux, aux courriels, aux publicités payantes, aux relations publiques, à la fidélisation de la clientèle, etc.
* Comment allez-vous mesurer le succès de votre marketing?

*Écrivez votre texte ici.*

3. Plan opérationnel

## Permis et réglementation

#### Renseignez-vous sur la réglementation, les licences, les permis et les inspections qui s’appliquent à votre entreprise : [www.services.bizpal-perle.ca/?b=11&lang=fr](https://services.bizpal-perle.ca/?b=11&lang=en). Si vous avez besoin d’aide pour bien comprendre les mesures provinciales et fédérales en vigueur, communiquez avec l’accompagnatrice d’entreprises : <https://www.princeedwardisland.ca/fr/information/developpement-economique-innovation-et-commerce/accompagnatrice-dentreprises>.

#### Points à considérer

* Vos produits et services, votre entreprise ou votre industrie sont-ils visés par des lois ou règlements? Lesquels?
* A-t-on traité d’information pertinente pour votre entreprise dans l’actualité?
* Travaillez-vous dans un secteur très réglementé?

*Écrivez votre texte ici.*

## Conformité environnementale

#### Points à considérer

* Quels types de permis, d’inspections et de contrôles sont nécessaires pour se conformer à la réglementation environnementale?
* Devez-vous respecter des règlements en matière de déchets dangereux, de surveillance de la pollution ou d’emballage?
* Existe-t-il une réglementation ou des lois régionales, nationales et internationales susceptibles d’avoir un impact sur vos activités?
* Existe-t-il de nouveaux règlements ou lois, en vigueur ou à venir, qui pourraient avoir un impact sur vos activités?

*Écrivez votre texte ici.*

## Emplacement de l’entreprise

#### Points à considérer

* Ajoutez le lieu et la description de chaque élément physique de votre entreprise (magasin, bureaux, installations de fabrication, etc.).
* L’emplacement a-t-il une incidence sur les activités et les ventes?
* Êtes-vous propriétaire des lieux? Avez-vous un prêt hypothécaire?
* Louez-vous vos locaux? Quelles sont les modalités de votre bail?

*Écrivez votre texte ici.*

## Équipement

#### Points à considérer

* De quel type d’équipement avez-vous besoin pour exercer vos activités?
* Devrez-vous bientôt acheter du nouvel équipement ou remplacer ou mettre à niveau l’équipement existant?
* Avez-vous l’équipement qu’il vous faut pour répondre à l’évolution du marché?

*Écrivez votre texte ici.*

## Fournisseurs

#### Points à considérer

* Dépendez-vous d’un ou de plusieurs fournisseurs principaux?
* Si vous dépendez de fournisseurs pour faire marcher votre entreprise, indiquez-les ici.
* Si vous exploitez un service de conseil virtuel ou un service qui fonctionne sur le Web, vous pouvez inclure les fournisseurs de services Internet et les fournisseurs tiers de sécurité Web.

*Écrivez votre texte ici.*

## Plan de ressources humaines

#### L’Île-du-Prince-Édouard propose une boîte à outils qui vous renseignera sur les lignes directrices, les tendances et les nouvelles en matière de ressources humaines dans la province. Visitez le site www.peihrtoolkit.ca/.

#### Points à considérer

* Votre entreprise compte-t-elle des employés indispensables en poste?
* Y a-t-il des responsabilités qui ne sont pas prises en charge?
* Avez-vous besoin d’embaucher de nouvelles personnes dès maintenant? Si oui, pourquoi?
* Prévoyez-vous d’embaucher d’autres personnes au fur et à mesure que l’entreprise se développe? Si oui, quand?

*Écrivez votre texte ici.*

## Tarification et distribution

#### Points à considérer

* Comment allez-vous fixer le prix de vos produits et services?
* Comment justifiez-vous vos prix par rapport au marché?
* Quelle est la marge brute (en pourcentage) de vos produits et services?
* Comment distribuez-vous vos produits et services?
* Quelles sont vos conditions de paiement et votre politique de crédit?

*Écrivez votre texte ici.*

## Besoins financiers

#### Il est essentiel de bien connaître les besoins financiers de votre entreprise. Si vous envisagez de solliciter un financement auprès de prêteurs ou d’investisseurs, vous aurez besoin de projections financières. Nous vous proposons un modèle de projections financières en ligne à [www.innovationpei.com/business-resources/](http://www.innovationpei.com/business-resources/).

#### Points à considérer

* De combien d’argent aurez-vous besoin pour démarrer votre entreprise?
* De combien d’argent aurez-vous besoin pour faire fonctionner l’entreprise jusqu’à ce qu’elle soit rentable?
* Avez-vous des biens ou des services en nature? Quelle en est la valeur?
* Combien comptez-vous investir personnellement dans votre entreprise?
* Aurez-vous besoin d’un financement externe? Quel en sera le montant?

*Écrivez votre texte ici.*

**Frais de démarrage**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOM DE L’ARTICLE | ValEUR DES BIENS EN NATURE | coÛT DES BIENS À ACHETER |
| Ordinateur, imprimante, tablette, etc. |  |  |
| Téléphone intelligent |  |  |
| Logiciels et applications |  |  |
| Outils |  |  |
| Équipement |  |  |
| Installations |  |  |
| Améliorations locatives |  |  |
| Inventaire |  |  |
| Enregistrement et permis de l’entreprise |  |  |
| Marketing et promotion |  |  |
| Autre (au besoin) |  |  |

4. Éventualités

## Évaluation et atténuation des risques

#### Points à considérer

* Quels événements internes ou externes pourraient avoir une incidence sur votre échéancier?
* Pourrait-il avoir des retards dans le développement ou la livraison d’un produit ou d’un service?
* Y a-t-il des éléments susceptibles d’affecter le flux de trésorerie?
* Qu’allez-vous faire pour surveiller et atténuer ces risques?

*Écrivez votre texte ici.*