

ÉTAPE 1 : LES BASES DE TON PLAN D'AFFAIRES

1 QUI ES-TU ?

Parle de toi (et de tes partenaires). Tes forces, ton expérience et de tout ce que tu apportes à ton entreprise.

2 QUEL EST TON PROJET D'ENTREPRISE ?

Présente ton projet. Donne à ton entreprise :

Son nom - Court et facile à retenir

Sa mission - En 1 ou 2 phrases, explique le but de ton entreprise (quoi, pour qui, comment et où).

Sa vision - Précise ce que ton entreprise désire accomplir.

Ses valeurs - Qu'est-ce qui compte pour ton entreprise ?

3 QUE VENDS-TU ?

Définis l'offre de service ou produit de ton entreprise.

Explique ce que tu vends.

4 À QUI L'OFFRES-TU ?

Décris tes clients :

Qui sont-ils : âge, revenus, etc. ?

Quelles sont leurs habitudes de consommation ?

Où habitent-ils ? Où travaillent-ils ? Où se procurent-ils ce genre de produit/service ?

Quand se procurent-ils ce produit/service ?

Etc.

5 QUI SONT TES CONCURRENTS ?

Analyse tes concurrents :

Qui sont-ils ?

Qu'offrent-ils ?

À quel prix ?

Quels sont leurs avantages et désavantages ?

Quelle est leur réputation ?

Auquel aimerais-tu ressembler ?

6 QUELS SONT LES AVANTAGES CONCURRENTIELS DE TON ENTREPRISE ?

Explique ce que ton entreprise offre de plus que tes concurrents ?

Ça doit être durable et difficilement imitable.

7 QUEL EST TON PLAN DE MISE EN MARCHÉ ?

Réfléchis et explique la façon dont tu souhaites promouvoir tes produits ou services :

Comment proposer un produit/service de qualité ?

Comment offrir un bon service après-vente ?

Combien facturer pour tes produits ou services ?

Tes produits ou services sont-ils offerts au bon moment et au bon endroit ?

De quelle manière faire connaître ton entreprise à tes clients potentiels ?

Comment communiquer avec eux ?

Que dois-tu leur dire ?

8 QUEL EST LE MODE DE FONCTIONNEMENT DE TON ENTREPRISE ?

PARTIE 1

Établis les tâches à accomplir et nomme un responsable pour chacune sous les fonctions suivantes :

Direction générale

S'occupe de la stratégie, de coordonner les activités et d'analyser les résultats

Administration

Tout l'aspect financier
ex : Comptabilité

Marketing

Applique le plan de mise en marché

Vente et service après-vente

Tâches qui ont pour but de générer des revenus

Production et contrôle qualité

Fabrication, contrôle et livraison des produits

Recherche et le développement

Imagine et conçois nouveaux produits ou services

PARTIE 2

Détermine les ressources nécessaires à ton entreprise :

Ressources informationnelles

Documents de travail essentiels pour que ton entreprise fonctionne

Ressources humaines

Personnes dont tu as besoin pour effectuer toutes les tâches de l'entreprise

Ressources matérielles

Équipement et matériaux indispensables pour produire et vendre tes produits et services

ÉTAPE 2 : TES PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES

LES DÉPENSES DE DÉMARRAGE DE TON ENTREPRISE

→ INDIQUE LES TYPES DE DÉPENSES. NOUS AVONS MIS DES CATÉGORIES ET QUELQUES EXEMPLES POUR TE DONNER DES IDÉES. À TOI DE LES ADAPTER EN FONCTION DES BESOINS DE L'ENTREPRISE.

Produits et matériel de travail

Tout matériau et matière première nécessaires pour fabriquer et offrir tes produits et services.

Équipement et outils

Tout les instruments dont tu as besoin pour fabriquer et offrir tes produits ou services. Selon ton produit ou service, il se peut que tu n'en aies pas besoin.

Équipement de bureau et mobilier

Location ou achat des lieux de travail et d'entreposage.

Les meubles nécessaires à ton entreprise.

L'équipement dont tu as besoin pour accomplir les tâches de bureau.

Publicité

Communications et publicités pour faire connaître les services de ton entreprise.

Services spécialisés et professionnels

Les professionnels auxquels ton entreprise a besoin de faire appel.

Par exemple : entretien de l'équipement

Ressources humaines

Le salaire de tes employés si ils ne sont pas bénévoles.

autres

Par exemple : transport (frais de livraison, essence), permis, document légaux, etc.

LES REVENUS D'ENTREPRISE

→ INDIQUE LES TYPES DE REVENUS. NOUS AVONS MIS CEUX QUI NOUS SEMBLAIENT PERTINENTS. TU PEUX LES CHANGER AU BESOIN.

Ventes

Projection du nombre de ventes que tu penses faire cette année

Prêts

Argent emprunté et qui doit être remboursé (avec intérêt)

Dons ou commandites

Argent reçu qui ne doit pas être remboursé.

Par exemple : prix à des concours, don de l'école, etc.

Injection des propriétaires

Autres