**REMPLISSAGE SIMPLE DU BLANC**

**MODÈLE DE PLAN D'AFFAIRES**

# NOM DE L'ENTREPRISE

# I. SOMMAIRE

Notre plan est d'ouvrir une entreprise \_\_\_(type d'entreprise)\_\_\_\_\_\_ qui vendra \_\_(produit ou service)\_\_\_\_\_\_ pour \_\_\_\_(acheteur cible)\_\_\_\_. Notre équipe de direction se compose de \_\_\_(nom du membre)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ et \_\_\_\_(nom du membre)\_\_\_\_\_\_\_\_. Notre équipe possède l'expertise \_\_\_\_(types de compétences pertinentes)\_\_\_\_\_\_ pour développer avec succès cette entreprise. Notre taille de marché est \_\_\_(taille du marché)\_\_\_\_, et notre clientèle se compose de \_\_\_(segments de marché)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Nous commercialiserons auprès de nos clients cibles en utilisant les méthodes suivantes : \_\_(méthode 1)\_\_\_\_\_, \_\_\_(méthode 2)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, et \_\_\_(méthode 3)\_\_\_\_\_. Afin de faire décoller cette entreprise, nous avons besoin de \_\_\_(exigences de financement)\_\_\_ en fonds, aux fins de \_\_(utilisation du financement)\_\_\_. Notre objectif est d'atteindre \_\_\_\_(objectif de vente)\_\_\_\_ dans le premier \_\_\_(période)\_\_\_\_\_\_.

# II. DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Ce \_\_\_ (type d'entreprise)\_\_\_\_\_business opérera dans l'industrie \_\_\_(type d'industrie)\_\_\_\_\_\_. Notre mission est de \_\_\_\_\_\_\_\_\_, et notre vision est de \_\_\_(énoncé de vision)\_\_\_\_\_\_\_\_.

Nous vendons \_\_\_(produit/service)\_\_\_, et notre avantage concurrentiel est \_\_\_(proposition de vente unique)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Actuellement, les alternatives que les acheteurs utilisent sont \_\_\_(alternative 1)\_\_\_ et \_\_\_\_(alternative 2)\_\_\_\_\_. Cependant, ces alternatives manquent \_\_\_\_(ce qui distingue votre produit / service)\_\_\_\_.

Cette industrie spécifique est \_\_(description de l'industrie)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, et elle devrait \_\_(prévisions de croissance)\_\_\_\_\_\_\_\_. Compte tenu de ces prévisions, notre société fonctionnera avec succès parce que \_\_(raisonnement soutenu par une étude de marché)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Nous prévoyons d'atteindre \_\_\_(objectif de vente)\_\_\_\_\_\_ dans les ventes annuelles et d'augmenter nos ventes annuelles de \_\_\_(objectif de vente)\_\_\_\_\_\_\_\_ au cours de la prochaine \_\_\_(période)\_\_\_.

# III. ANALYSE DU MARCHÉ ET CONCURRENCE

Après avoir analysé le marché et étudié la demande pour \_\_\_(produit/service)\_\_\_, nous avons déterminé que c'est le meilleur moment pour pénétrer le marché parce que \_\_\_(raison soutenue par la recherche)\_\_\_\_\_\_\_\_.

Notre taille de marché est \_\_(taille du marché)\_\_\_, et notre ou nos segments de marché cibles peuvent être décrits comme suit:

## Segment 1

1. Démographique
2. Genre
3. Âge
4. Revenu
5. Éducation
6. Situation de famille
7. Psychographique
8. Statut social
9. Croyances
10. Valeurs
11. Intérêts
12. Préférences de style de vie
13. Géographique
14. Province ou État
15. Ville
16. Région
17. Code postal
18. Quartier

Nous avons déterminé qu'il y a suffisamment de demande pour notre \_\_\_(produit ou service)\_\_\_ dans ce segment particulier en raison de \_\_\_\_(raisonnement soutenu par une étude de marché)\_\_\_.

Actuellement, nos plus grands concurrents sont \_\_\_\_\_(concurrent 1)\_\_\_\_ et \_\_\_\_\_(concurrent 2)\_\_\_\_. Ce qui nous sépare de la concurrence sont \_\_\_(exemple 1)\_\_\_\_ et \_\_\_(exemple 2)\_\_\_\_.

Par rapport à ce qui est offert sur le marché, nos prix sont \_\_\_(différence de prix)\_\_\_\_, ce qui est \_\_\_(pourcentage de différence)\_\_\_\_\_\_ par rapport à nos concurrents.

Voici une comparaison estimée de notre activité par rapport à nos concurrents existants :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CATÉGORIE** | **NOTRE ENTREPRISE** | **CONCURRENT 1** | **CONCURRENT 2** |
| Chiffre d'affaires annuel | 000 000 $ | 000 000 $ | 000 000 $ |
| Niveau de prix | Moyenne | Haut | Bas |
| Non. Salariés | 15 | 30 | 40 |
| Qualité | Haut | Moyenne | Bas |

# IV. PLAN DE MARKETING ET DE VENTE

La publicité et la promotion sont essentielles pour faire connaître notre entreprise, et nous prévoyons de mettre en œuvre une stratégie de marketing \_\_\_(description)\_\_\_\_\_, qui comprendra \_\_\_(élément clé de la stratégie marketing) \_\_\_ et \_\_\_(composant clé de la stratégie marketing)\_\_\_. Cette stratégie nous permettra de cibler efficacement \_\_\_(segment de marché)\_\_\_ en raison de \_\_\_\_(raisonnement soutenu par une étude de marché)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Nos offres clés incluent \_\_\_(offres de produits/services)\_\_\_. Nos offres profitent davantage à nos clients cibles que ce qui existe actuellement sur le marché car \_\_(raisonnement soutenu par une étude de marché)\_\_\_. Notre proposition de vente unique est \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_..

Le marché devrait être \_\_\_(prédiction)\_\_\_\_\_\_\_\_ au cours de la prochaine \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Par conséquent, notre stratégie de tarification est de \_\_\_(stratégie de prix)\_\_\_.

Les différentes méthodes que nous prévoyons d'utiliser pour communiquer nos offres à nos clients cibles sont \_\_\_(méthodes de communication)\_\_\_. De plus, nous visons à promouvoir notre \_\_(produit/service)\_\_ par \_\_(méthodes de promotion)\_\_\_.

Nous avons l'intention de distribuer notre \_\_(produit/service)\_\_ aux clients par \_\_(méthode de distribution)\_\_\_. Nous vendrons \_\_ (en gros, au détail, etc.) \_\_ et utilisera \_\_(mode de paiement)\_\_.

# V. PLAN D'EXPLOITATION ET DE GESTION

Nos emplacements commerciaux physiques seront dans \_\_\_(emplacements)\_\_\_\_\_ parce que \_\_\_(raisonnement)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Les autres exigences physiques de notre entreprise sont \_\_(entrepôt, équipement spécialisé, installations, etc.) \_\_\_.

Notre flux de production est \_\_\_(description du flux de production)\_\_. Nos exigences en matière de dotation sont \_\_(exigences en matière de dotation)\_\_\_\_. La formation des employés sera offerte par \_\_(description des besoins de formation des employés)\_\_\_.

# VI. PLAN DE DÉVELOPPEMENT

Le développement de notre offre se fera au cours de \_\_\_(délai)\_\_\_\_. Nous lancerons notre stratégie marketing \_\_\_(calendrier)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ avec \_\_\_\_(stratégie marketing)\_\_\_\_\_\_.

Notre structure organisationnelle sera \_\_\_(description)\_\_, avec \_\_\_(nombre)\_\_\_\_ membres de l'équipe de direction et \_\_\_\_(nombre)\_\_\_\_\_\_\_\_ employés.

Nous prévoyons que nos coûts et dépenses mensuels seront \_\_\_\_\_(montant)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ parce que \_\_\_(raisonnement étayé par la recherche)\_\_\_\_\_\_. Nous avons un chiffre d'affaires mensuel anticipé de \_\_\_\_\_(montant)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Avec l'argent provenant, nous prévoyons d'investir dans \_\_\_(domaine d'investissement)\_\_\_\_\_\_\_ au cours de \_\_\_(période)\_\_\_\_\_. Un an après le lancement, notre objectif est de \_\_\_\_(objectif de l'année 1)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.. Cinq ans après le lancement, notre objectif est de \_\_(objectif de l'année 5)\_\_\_\_\_\_.

# VII. ÉTATS FINANCIERS

Les états financiers suivants démontrent que notre entreprise croîtra et sera rentable.

Fournissez votre compte de résultat projeté, votre état des flux de trésorerie et votre bilan. De plus, joignez une analyse du seuil de rentabilité pour fournir aux investisseurs le niveau de ventes dont vous avez besoin pour réaliser un profit.

# VIII. PIÈCES JUSTIFICATIVES ET PIÈCES JOINTES

Vous trouverez ci-joint les documents à l'appui des renseignements fournis dans le plan, notamment \_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Éléments possibles à joindre :

* Étude de marché détaillée
* Renseignements sur l'industrie
* Plans de site/de construction
* Références professionnelles
* Tout document à l'appui

|  |
| --- |
| **DÉMENTI**Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et correctes, nous ne faisons aucune déclaration ou garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité en ce qui concerne le site Web ou les informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. Toute confiance que vous accordez à ces informations est donc strictement à vos propres risques. |