****

**EXEMPLE DE PLAN D'AFFAIRES DE BASE**

LE FOOD TRUCK DE DONNY

PLAN D’AFFAIRES

PRÉSENTÉ À

Nom de la personne ou de l'entreprise

DATE DE PRÉPARATION

00/00/0000

CONTACT

Nom du contact

Adresse e-mail de contact

Numéro de téléphone

Adresse municipale

Ville, État et Zip

webaddress.com

TABLE DES MATIÈRES

[SOMMAIRE3](#_Toc36745530)

[PRÉSENTATION DE L' ENTREPRISE3](#_Toc36745531)

[PRODUITS & SERVICES3](#_Toc36745532)

[OFFRES3](#_Toc36745533)

[APPROVISIONNEMENT3](#_Toc36745534)

[ANALYSE DE MARCHÉ3](#_Toc36745535)

[APERÇU DU MARCHÉ ET DE L'INDUSTRIE3](#_Toc36745536)

[MARCHÉ CIBLE3](#_Toc36745537)

[CONCOURS3](#_Toc36745538)

[PLAN DE MARKETING3](#_Toc36745539)

[STRATÉGIE MARKETING3](#_Toc36745540)

[POSITIONNEMENT3](#_Toc36745541)

[PROMOTION3](#_Toc36745542)

[DISTRIBUTION3](#_Toc36745543)

[PLAN DE MISE EN ŒUVRE3](#_Toc36745544)

[PLAN DU PERSONNEL3](#_Toc36745545)

[ANALYSE SWOT3](#_Toc36745546)

[CHRONOLOGIE3](#_Toc36745547)

[PLAN FINANCIER3](#_Toc36745548)

[HYPOTHÈSES CLÉS3](#_Toc36745549)

[PRÉVISIONS DE VENTES3](#_Toc36745550)

[APERÇU DU BUDGET3](#_Toc36745551)

[ÉTATS FINANCIERS3](#_Toc36745552)

[PROFITS ET PERTES3](#_Toc36745553)

[BILAN3](#_Toc36745554)

[FLUX DE TRÉSORERIE3](#_Toc36745555)

[ANNEXE3](#_Toc36745556)

|  |
| --- |
| **Remarque :** Les données et les états financiers fournis dans ce modèle ne servent que de référence visuelle de ce qui est inclus dans un plan d'affaires de base et peuvent ne pas toujours refléter les renseignements fournis tout au long du plan. Assurez-vous de travailler avec votre service financier pour vous assurer que les chiffres de votre plan sont exacts. |

# RÉSUMÉ

|  |
| --- |
| L'objectif de ce plan d'affaires est d'obtenir 50 000 $ afin de financer l'achat des besoins en marketing et en personnel pour Donny's Food Truck dans [Ville/ Ville, État]. Donny's Food Truck a été fondé par le chef Donny O'Neal et le sous-chef Miguel Sanchez en 2020. L'investissement aidera l'entreprise à se lancer et à poursuivre ses activités jusqu'à ce que l'entité soit autonome.**Notre mission** Notre mission est de fournir des aliments authentiques et de qualité à notre communauté d'une manière pratique et abordable afin d'améliorer la qualité de vie de nos clients.**Notre vision**Notre vision est d'enrichir et de réconforter nos clients et notre communauté. Donny O'Neal et Miguel Sanchez travaillent dans l'industrie de la restauration depuis 15 ans. Ensemble, ils apportent 30 ans d'expérience, y compris l'enseignement culinaire, au food truck. Grâce à un travail acharné, à un dévouement à un service de haute qualité et à un fort engagement envers le professionnalisme, O'Neal et Sanchez ont acquis une réputation dans toute la ville pour fournir un excellent service et des offres alimentaires délicieuses. Nos clients résident, magasinent et travaillent dans [ville / ville] et les zones environnantes dans un rayon de 15 miles. En fonction de la demande et de la circulation, notre camion de nourriture se garera à divers endroits tout au long de la semaine et ajustera l'horaire en conséquence. Nous prévoyons que les clients âgés de 19 à 35 ans représenteront 85 % de nos revenus.Notre menu offrira des prix inférieurs à ceux de nos concurrents. Cet excellent rapport qualité-prix accompagnera des offres de service et de nourriture de haute qualité. Notre menu de base comprendra des pizzas fraîches et faites sur commande, des hamburgers, des frites Français et des tacos. Nous utiliserons une combinaison d'ingrédients locaux ainsi que des ingrédients que nous cultivons dans notre jardin biologique privé.Donny's Food Truck utilisera une combinaison de méthodes de marketing, y compris les médias sociaux, les dépliants, les coupons et le bouche à oreille. Nous prévoyons également de nous associer à des fournisseurs locaux afin de faire connaître notre entreprise. Par exemple, nous prévoyons de fournir des échantillons à Vino's Winery et Bob's Brewery afin d'accroître notre clientèle principale et de faire connaître notre camion de nourriture.Nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires annuel prévu de 100 000 $ d'ici la fin des 12 premiers mois. D'ici la fin de la troisième année, nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires annuel prévu de 212 000 $.Pour atteindre nos objectifs, Donny's Food Truck est à la recherche de financement par le biais d'investissements et de prêts. Nous rembourserons le prêt (à un taux d'intérêt de 5%) dans les trois ans.  |

# Présentation de l'ENTREPRISE

|  |
| --- |
| **Contexte de l'entreprise**Après avoir travaillé dans l'industrie de la restauration pendant 30 ans, O'Neal et Sanchez ont décidé qu'ils étaient prêts à entreprendre une nouvelle entreprise : fournir des services alimentaires de qualité à des segments plus larges de la communauté. Forts de leur expertise, ils ont acheté un camion de nourriture en 2018 et organisé des soirées privées pour acquérir de l'expérience et des commentaires précieux de petits groupes de clients. Après deux ans d'expérience à petite échelle, O'Neal et Sanchez sont prêts à prendre de l'expansion et à servir la communauté dans son ensemble.Dès le début de ses activités, Donny's Food Truck offrira un large éventail d'options alimentaires. Nous fournirons une nourriture de haute qualité et un service à la clientèle exceptionnel. Qu'est-ce qui distinguera Donny's Food Truck de la concurrence ? Notre engagement à fournir notre nourriture et nos services dans plusieurs endroits pour la commodité de nos clients.**Équipe de direction****Donny O'Neal, cofondateur et propriétaire**Donny O'Neal est le cofondateur et chef cuisinier de Donny's Food Truck. En 2005, Donny a obtenu une maîtrise ès arts en arts culinaires de l'Université de la gastronomie. Il est actuellement chef du restaurant Fancy-Foodie à [Ville / Ville, État]. Donny a le désir de se connecter avec ses clients dans la communauté; Le Food Truck de Donny lui donnera l'occasion de le faire.**Miguel Sanchez, cofondateur et propriétaire**Miguel Sanchez est le co-fondateur et sous-chef de Donny's Food Truck. En 2005, aux côtés de Donny, Miguel a obtenu une maîtrise ès arts en arts culinaires de l'Université de la gastronomie. Pendant 15 ans dans [Ville/ Ville, État], il a travaillé pour trois restaurants cinq étoiles. Il est ravi d'apporter son expertise à Donny's Food Truck.**Fonds requis**Nous utiliserons le capital de démarrage que nous obtiendrons par le biais d'investissements et de prêts pour l'équipement, les fournitures de cuisine, les achats de nourriture et les permis et licences connexes.L'équipement coûtera environ 30 000 $. Nous estimons que les coûts restants sont d'environ 20 000 $. À la date de début, Donny et Miguel investiront également ensemble 10 150 $ afin d'avoir de l'argent en main. |

# PRODUITS & SERVICES

|  |
| --- |
| **Offres**Donny's Food Truck offrira un large éventail d'options alimentaires, y compris les articles suivants:* Hamburgers
	+ Hamburgers
	+ Cheeseburgers
	+ Hamburgers végétariens
* Pizza
	+ Pepperoni
	+ Fromage
	+ Hawaïen
	+ Suprême
* Tacos
* Chips de tortilla
* Frites
* Boissons
	+ Produits à base de coke
	+ Limonade
	+ Eau en bouteille

**Approvisionnement**Donny's Food Truck prévoit de s'approvisionner en ingrédients auprès des marchés fermiers locaux et des petites entreprises de la région [Ville]. Nous utiliserons également des ingrédients du jardin biologique privé de Miguel, où il cultive des légumes et des herbes. Nous garantissons que nos aliments contiendront des ingrédients de la plus haute qualité. En utilisant les ingrédients les plus frais et les meilleurs, nous fournirons à nos clients des aliments délicieux. Nous prévoyons d'établir et de favoriser des relations de travail et des partenariats positifs avec les fournisseurs locaux pour nous assurer que nous répondons à nos besoins en matière d'inventaire de manière rentable.Donny et Miguel ont acquis une expérience inestimable en exploitant un camion de nourriture lors de plusieurs fêtes privées au cours des deux dernières années. Cette expérience, combinée à une étude de marché, nous permettra de prévoir avec précision la quantité nécessaire de provisions alimentaires d'une semaine à l'autre. |

# ANALYSE DE MARCHÉ

|  |
| --- |
| **Aperçu du marché et de l'industrie**Les camions de nourriture sont répandus dans l'industrie alimentaire depuis le milieu des années 1900, et leur popularité continue d'augmenter avec le temps. Il y a actuellement plus de 30 000 camions de nourriture en service à l'échelle nationale, et les experts de l'industrie s'attendent à ce que ce nombre augmente de 20% au cours des trois prochaines années. De plus, les experts prédisent que la composante des camions de nourriture de l'industrie alimentaire vaudra 2,2 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années.À l'heure actuelle, il y a 30 camions de nourriture en service dans [ville] et dans les environs. Ces food trucks offrent des choix alimentaires limités à des prix gonflés. Ils gardent également des heures d'ouverture limitées.Notre étude de marché révèle que les consommateurs de [ville] veulent des options alimentaires plus abordables, des portions plus grandes, une plus grande variété d'offres alimentaires et des heures d'ouverture plus flexibles dans un seul établissement. Être en mesure de satisfaire ces besoins sur le marché nous aidera à nous différencier de la concurrence.**Marché cible**Nos acheteurs cibles résident, magasinent et travaillent dans [ville / ville] et les zones environnantes dans un rayon de 15 milles. En fonction de la demande et de la circulation, notre camion de nourriture se garera à divers endroits tout au long de la semaine et ajustera l'horaire en conséquence. Nous prévoyons que les clients âgés de 19 à 35 ans représenteront 85 % de nos revenus.Dans un sondage mené et distribué aux vendeurs d'aliments locaux, nous avons constaté qu'une personne locale qui sort manger dépense environ 400 $ par mois. De ce montant, ce client dépense environ 120 $ dans des camions de nourriture. Comme nous l'avons mentionné, nous prévoyons que les clients âgés de 19 à 35 ans représenteront 85 % de nos revenus. Ce groupe démographique sera composé de professionnels des affaires qui gagnent un revenu allant de 30 000 $ à 95 000 $. Nous estimons que le revenu mensuel de notre camion de nourriture pour la première année sera d'environ 8 333 $.**Compétition**Actuellement, il existe des camions de nourriture locaux qui offrent des menus similaires. Cependant, ces concurrents vendent des portions plus petites à des prix plus élevés. Voici nos concurrents directs dans [Ville] :* Pete's Pizza, spécialisé dans la pizza
* Tacos formidables, spécialisés dans les tacos
* Howie's Hamburgers, spécialisé dans les hamburgers
 |

# MARKETING PLAN

|  |
| --- |
| **Stratégie marketing**Notre stratégie de marketing consiste à tirer parti des relations avec les fournisseurs d'aliments locaux afin d'élargir notre clientèle initiale. Nous prévoyons de nous associer à des établissements vinicoles et des brasseries locales et prévoyons d'assister à des événements publics afin d'offrir des échantillons et des rabais promotionnels. De plus, nous élargirons notre clientèle via des références et le bouche à oreille de nos clients existants. Donny's Food Truck prévoit également d'atteindre les clients nouveaux et existants par le biais des médias sociaux et des dépliants. Nous proposerons des prix inférieurs à ceux de nos concurrents directs. Nous fournirons également des portions plus importantes tout en maintenant la rentabilité. De plus, nous serons en mesure de maintenir ces prix plus bas en nous approvisionnant en ingrédients dans notre jardin privé et en favorisant nos relations existantes avec les marchés de producteurs locaux.**Positionnement**Pour les professionnels des affaires basés dans la ville âgés de 19 à 35 ans, Donny's Food Truck est le premier choix du client. Chez Donny's Food Truck, les clients peuvent acheter un repas que nous nous procurons à partir d'ingrédients de haute qualité et servir en grande partie à bas prix. Pour les collègues professionnels en pause déjeuner, Donny's Food Truck présente un choix très attrayant : une option rapide et à guichet unique offrant un menu plus vaste. **Promotion**Nos partenariats avec Vino's Winery et Bob's Brewery nous permettent de tirer parti de la clientèle de ces établissements afin de développer la nôtre. Nous prévoyons d'offrir des échantillons, des rabais et des coupons aux clients qui achètent des boissons dans ces entreprises. Pour faire connaître notre entreprise, nous distribuerons et accrocherons des dépliants dans les zones à fort trafic au cours des premiers mois d'exploitation. Nous utiliserons également les plateformes de médias sociaux traditionnelles pour organiser des concours et annoncer des événements promotionnels. **Distribution**Actuellement, le point de distribution est notre seul camion de nourriture, que nous garerons à divers endroits pour répondre à la demande. Pendant la semaine de travail, nous stationnerons le food truck dans le quartier des affaires. Le week-end, nous nous garerons à Vino's Winery ou Bob's Brewery. Si la demande dépasse l'offre, nous prévoyons d'ouvrir un deuxième camion de nourriture. |

# PLAN DE MISE EN ŒUVRE

|  |
| --- |
| **Personnel Plan**À l'heure actuelle, le plan du personnel prévoit au moins un cuisinier et un assistant qui accueilleront les clients, prendront les commandes et assisteront le chef. Actuellement, Donny O'Neal opère en tant que chef cuisinier (ou cuisinier), tandis que Miguel Sanchez prend les commandes et le paiement et assiste Donny O'Neal si nécessaire.Au cours de la première année, nous partons du principe qu'il n'y aura que deux travailleurs dans le camion de nourriture pour exécuter et gérer les opérations. Au fur et à mesure que la demande augmentera, nous achèterons un autre camion de nourriture et embaucherons un assistant supplémentaire pour soutenir le chef cuisinier.  |

**Tableau : Plan du personnel**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PERSONNEL** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Chef cuisinier 1 | $XX 500 | $XX 000 | $XX 000 |
| Chef/Assistant 1 | $XX 500 | $XX 500 | $XX 000 |
| Chef de cuisine 2 |  | $XX 000 | $XX 000 |
| Chef/Assistant 2 |  | $XX 500 | $XX 000 |
| **MASSE SALARIALE TOTALE** | **$XX 000** | **$XX 0 000** | **$XX 0 000** |

## **Analyse SWOT**

* **Forces**
	+ Emplacement
	+ Accès facile
	+ Service rapide
	+ Grandes portions
	+ Grande variété d'offres
	+ Haute qualité
	+ Ingrédients frais
* **Faiblesses**
	+ Pas de coin salon dédié
	+ Manque de reconnaissance de la marque
	+ Temps plus froid pendant les mois d'hiver
* **Possibilités**
	+ Placez le camion dans une zone très fréquentée pour les professionnels.
	+ Associez-vous à des fournisseurs locaux qui proposent des produits qui complètent les nôtres.
	+ Tirer parti des relations existantes avec les marchés de producteurs locaux.
* **Menaces**
	+ D'autres food trucks adoptent notre modèle d'affaires.
	+ De nouveaux food trucks font leur entrée sur le marché et accroissent la concurrence.

|  |
| --- |
| **Chronologie**La chronologie ci-dessous montre les activités spécifiques qui doivent avoir lieu au cours de la première année, y compris la propriété des tâches, l'état, les jalons et les totaux budgétaires. Tout au long de l'année, nous suivrons les progrès du plan et rendrons compte de l'achèvement en temps opportun de chaque activité et jalon. |



# PLAN financier

|  |
| --- |
| **Hypothèses clés**Les revenus augmenteront à un taux annuel d'environ 30 %. En raison d'une recrudescence historique en juillet et août (en raison du temps plus chaud et de l'augmentation du trafic piétonnier), les ventes augmenteront de 20% au cours de ces mois. Nous nous attendons à ce que cette augmentation reste continue tout au long de l'année suivante, car nous prévoyons un flux de nouveaux clients vers le camion de nourriture. Pour montrer le pire des scénarios, nous avons délibérément calculé les projections de ventes en utilisant des chiffres exceptionnellement bas. **Prévisions de ventes**Dans nos prévisions de ventes, nous prévoyons la plus haute performance au cours des mois de juillet et août, en raison du temps plus chaud et de l'augmentation du trafic piétonnier.  |

**Graphique : Prévisions de ventes**



**Tableau : Prévisions de ventes**



## **Aperçu du budget**

**Tableau : Aperçu du budget**



#

# états financiers

|  |
| --- |
| **Profits et pertes** |

**Tableau : Profits et pertes**



|  |
| --- |
| **Bilan** |

**Tableau : Bilan**



|  |
| --- |
| **Flux de trésorerie** |

**Tableau : Flux de trésorerie**



#

# appendice

|  |
| --- |
| Cette section est l'endroit où vous placerez toute information ou documentation factuelle supplémentaire à l'appui des points que vous avez soulevés dans votre plan. Voici quelques éléments courants à inclure dans la section annexe de votre plan d'affaires :* Licences et permis
* Informations sur les concurrents
* Références d'affaires professionnelles
* Rapports de solvabilité
* Images ou illustrations de produits que vous avez mentionnés dans le plan
* Rapports marketing
* Tableaux et graphiques
* Tableurs
 |

|  |
| --- |
| **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. |