**MODÈLE DE PLAN D'AFFAIRES SIMPLE**

# Page de titre

* Nom de l'entreprise et coordonnées
* Adresse du site Web
* Présenté à : (Nom de l'entreprise ou de la personne)

# Table des matières

1. Résumé
2. Présentation de l'entreprise
3. Offres de produits et de services
4. Analyse de la concurrence et du marché
5. Plan de vente et de marketing
6. Structure de propriété et plan de gestion
7. Plan d'exploitation
8. Plan financier
9. Appendice

# 1 : Résumé

* Contexte et objectif de l'entreprise
* Énoncé de mission et de vision
* Équipe de direction
* Offres de produits et de services de base
* Décrivez brièvement vos clients cibles
* Décrivez la concurrence et comment vous gagnerez des parts de marché
* Définissez votre proposition de valeur unique
* Résumer les projections financières pour les premières années d'exploitation de l'entreprise
* Décrivez vos besoins de financement, le cas échéant

# 2: Vue d'ensemble de l'entreprise

* Décrivez votre entreprise et comment elle fonctionne dans l'industrie
* Expliquer la nature de l'industrie (p. ex., tendances, influences externes, statistiques, etc.)
* Chronologie historique de votre entreprise

# 3 : Offres de produits et de services

* Décrivez votre produit ou service et le problème qu'il résout
* Énumérer les alternatives actuelles
* Décrivez l'avantage concurrentiel (ou la proposition de valeur unique) de votre produit par rapport aux alternatives

# 4 : Analyse de la concurrence et du marché

* Définir la taille estimée du marché
* Décrivez votre ou vos segments de marché cibles
* Décrivez comment votre offre fournit une solution à votre (vos) segment(s)
* Estimez le nombre d'unités de votre produit ou service que les acheteurs cibles pourraient acheter et estimez comment le marché pourrait être affecté par des changements externes (par exemple, économiques, politiques, etc.)
* Décrivez votre volume et la valeur projetés des ventes par rapport à vos concurrents
* Discutez de la façon dont vous allez vous différencier de vos concurrents

# 5: Plan de vente et de marketing

* Décrivez votre stratégie de tarification pour vos offres
* Énumérez les différentes méthodes (canaux marketing) que vous utiliserez pour transmettre votre message aux prospects
* Détaillez les documents du marché que vous utiliserez pour promouvoir votre produit, y compris un budget approximatif.
* Décrivez les méthodes de distribution que vous utiliserez pour fournir vos offres aux clients

# 6 : Structure de propriété et plan de gestion

* Décrivez la structure juridique de votre entreprise
* Énumérez les noms des fondateurs, propriétaires, conseillers, etc.
* Détailler les rôles de l'équipe de direction, l'expérience pertinente et le plan de rémunération
* Énumérez les besoins en personnel de votre entreprise, y compris si vous avez besoin de ressources ou de services externes
* Détaillez tous les plans de formation que vous mettrez en place pour les employés et la direction

# 7 : Plan d'exploitation

* Décrivez le(s) emplacement(s) physique(s) de votre entreprise
* Énumérez toutes les exigences physiques supplémentaires (p. ex., entrepôt, équipement spécialisé, installations, etc.)
* Décrire le flux de production
* Décrivez les matériaux dont vous avez besoin pour produire votre produit ou service et expliquez comment vous prévoyez de vous en procurer

# 8 : Plan financier

* Démontrer la croissance potentielle et la rentabilité de votre entreprise
* Créer un compte de résultat projeté
* Créer un état des flux de trésorerie projeté
* Créer un bilan projeté
* Fournir une analyse du seuil de rentabilité

# 9 : Annexe

* Joignez des documents justificatifs, qui peuvent inclure les éléments suivants :
	+ Tableaux et graphiques
	+ Études de marché et analyse concurrentielle
	+ Informations sur votre secteur d'activité
	+ Informations sur vos offres
	+ Échantillons de documents de marketing
	+ Références professionnelles

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