

# PLAN D'AFFAIRES

DATE DE PRÉPARATION

CONTACT

## TABLE DES MATIÈRES

1. RÉCAPITULATIF .....	3
2. VUE D'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE.....	4
2.1 HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE.....	4
2.2 ÉQUIPE DE DIRECTION .....	4
3. PRODUITS ET SERVICES .....	4
4. ANALYSE DU MARCHÉ .....	6
4.1 APERÇU DU MARCHÉ ET DU SECTEUR.....	6
4.2 MARCHÉ CIBLE.....	6
4.3 CONCURRENCE.....	6
5. PLAN MARKETING.....	7
5.1 STRATÉGIE MARKETING.....	7
5.2 POSITIONNEMENT .....	7
5.3 PROMOTION .....	7
5.4 DISTRIBUTION.....	8
6. PLAN DE MISE EN ŒUVRE.....	8
6.1 PLAN DU PERSONNEL .....	8
6.2 ANALYSE SWOT.....	9
6.3 CALENDRIER DES JALONS .....	9
7. PLAN ET ÉTATS FINANCIERS .....	10
7.1 HYPOTHÈSES CLÉS.....	10
7.2 PRÉVISIONS DE VENTES.....	10
7.3 ANALYSE DU SEUIL DE RENTABILITÉ .....	11
7.4 COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL .....	11
7.5 ÉTAT PRÉVISIONNEL DES FLUX DE TRÉSORERIE .....	12
7.6 BILAN PRÉVISIONNEL .....	12
8. ANNEXE.....	13

## 1. RÉCAPITULATIF

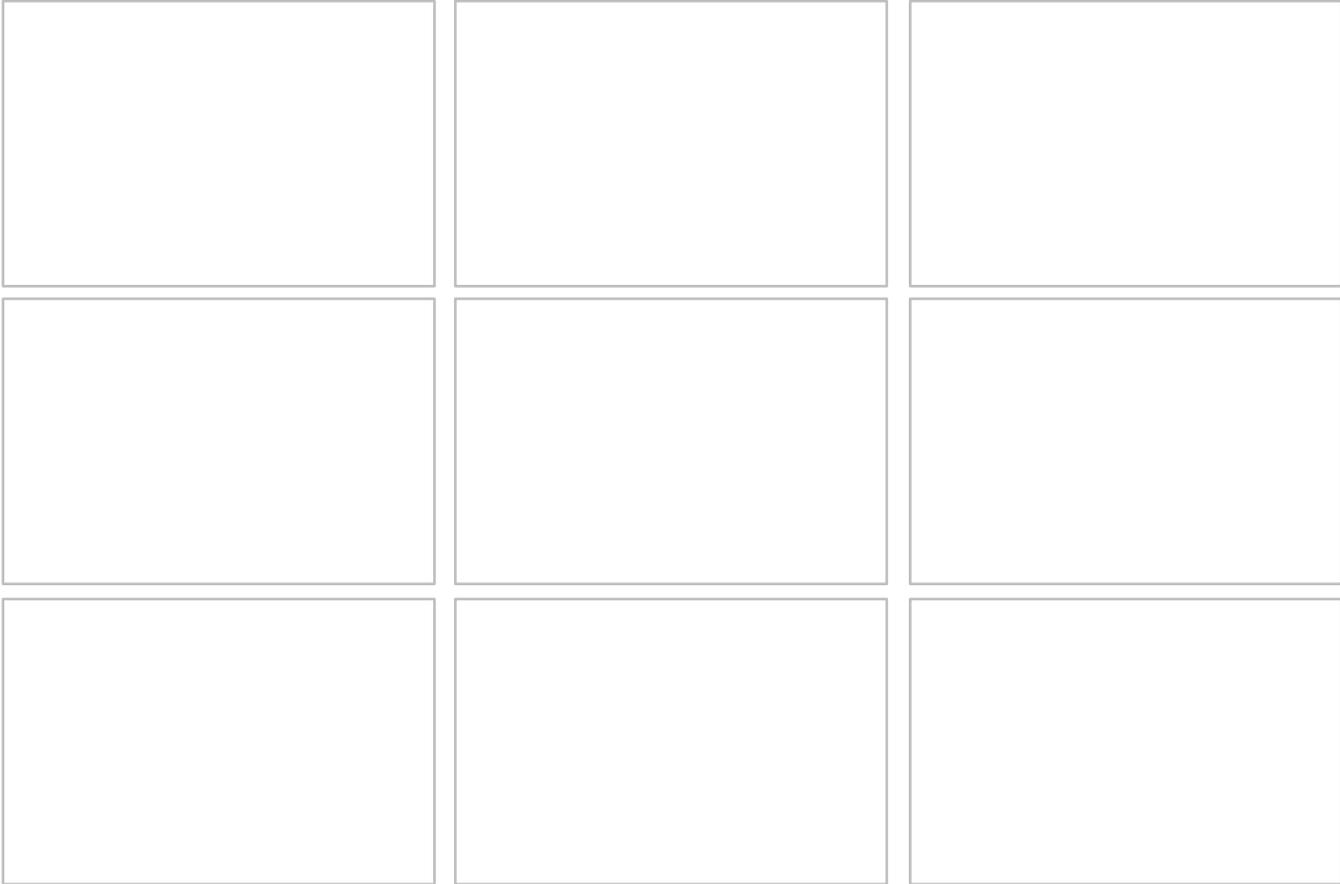
## 2. VUE D'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE

### 2.1 HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

### 2.2 ÉQUIPE DE DIRECTION

## 3. PRODUITS ET SERVICES

Voici quelques exemples de nos offres : (insérer des images ci-dessous)



Actuellement, nous faisons appel aux fournisseurs suivants :

FOURNISSEUR 1		FOURNISSEUR 2	
NOM		NOM	
LIEU		LIEU	
FOURNITURES FOURNIES À L'ENTREPRISE		FOURNITURES FOURNIES À L'ENTREPRISE	
CONDITIONS DE PAIEMENT		CONDITIONS DE PAIEMENT	

## 4. ANALYSE DU MARCHÉ

### 4.1 APERÇU DU MARCHÉ ET DU SECTEUR

### 4.2 MARCHÉ VISÉ

Selon nos études de marché, nos clients cibles partagent les caractéristiques suivantes :

SEGMENT 1		SEGMENT 2	
ÂGE		ÂGE	
GENRE		GENRE	
PROFESSION		PROFESSION	
NIVEAU DE REVENU		NIVEAU DE REVENU	
NIVEAU D'ÉDUCATION LE PLUS ÉLEVÉ		NIVEAU D'ÉDUCATION LE PLUS ÉLEVÉ	
ÉTAT CIVIL		ÉTAT CIVIL	

### 4.3 CONCURRENCE

## 5. PLAN MARKETING

### 5.1 STRATÉGIE MARKETING

### 5.2 POSITIONNEMENT

### 5.3 PROMOTION

5.4 DISTRIBUTION

6. PLAN DE MISE EN ŒUVRE

6.1 PLAN DU PERSONNEL

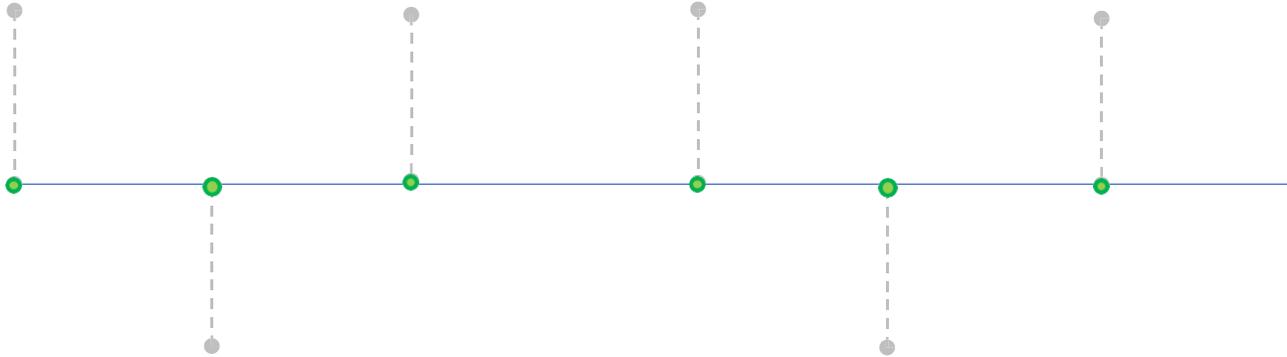
PERSONNEL			
<b>MASSE SALARIALE TOTALE</b>			

6.2 ANALYSE SWOT

FORCES (INTERNES)	FAIBLESSES (INTERNES)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
OPPORTUNITÉ (EXTERNE)	MENACES (EXTERNES)
1.	1.
2.	2.
3.	3.

6.3 CALENDRIER DES JALONS

Vous trouverez ci-dessous le calendrier prévu pour mener à bien les activités clés :

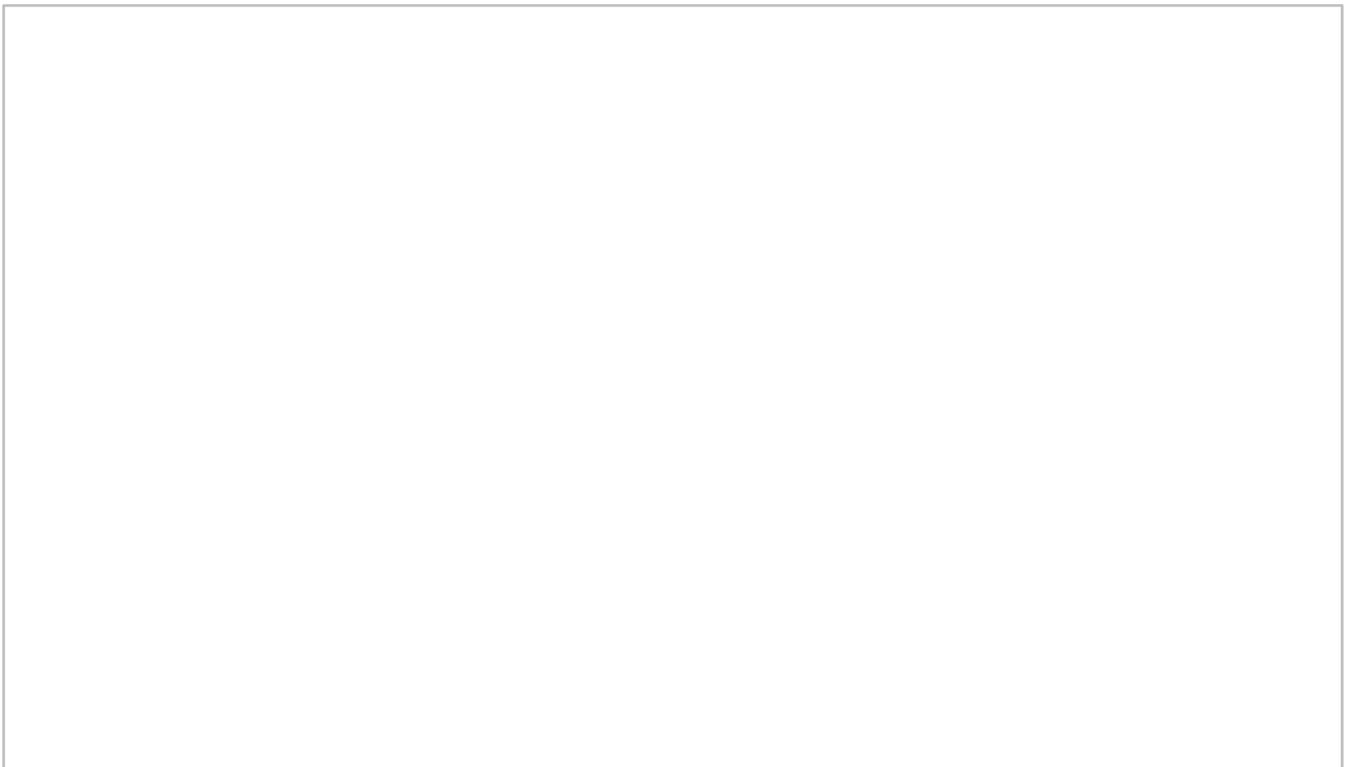


## 7. PLAN ET ÉTATS FINANCIERS

### 7.1 HYPOTHÈSES CLÉS

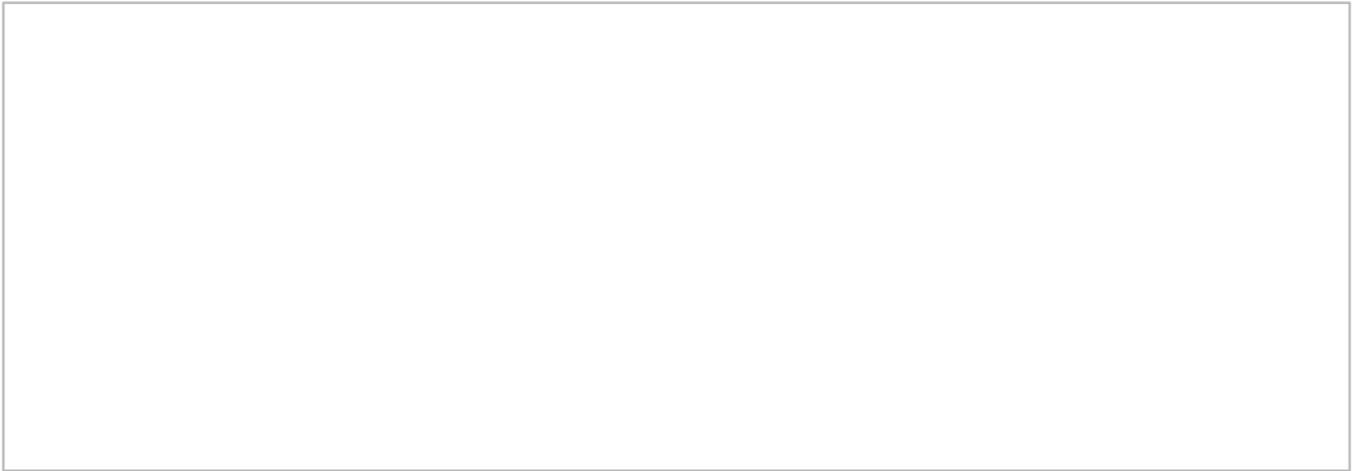
### 7.2 PRÉVISIONS DE VENTES

Insérez ci-dessous un diagramme et/ou un graphique représentant vos prévisions de ventes :



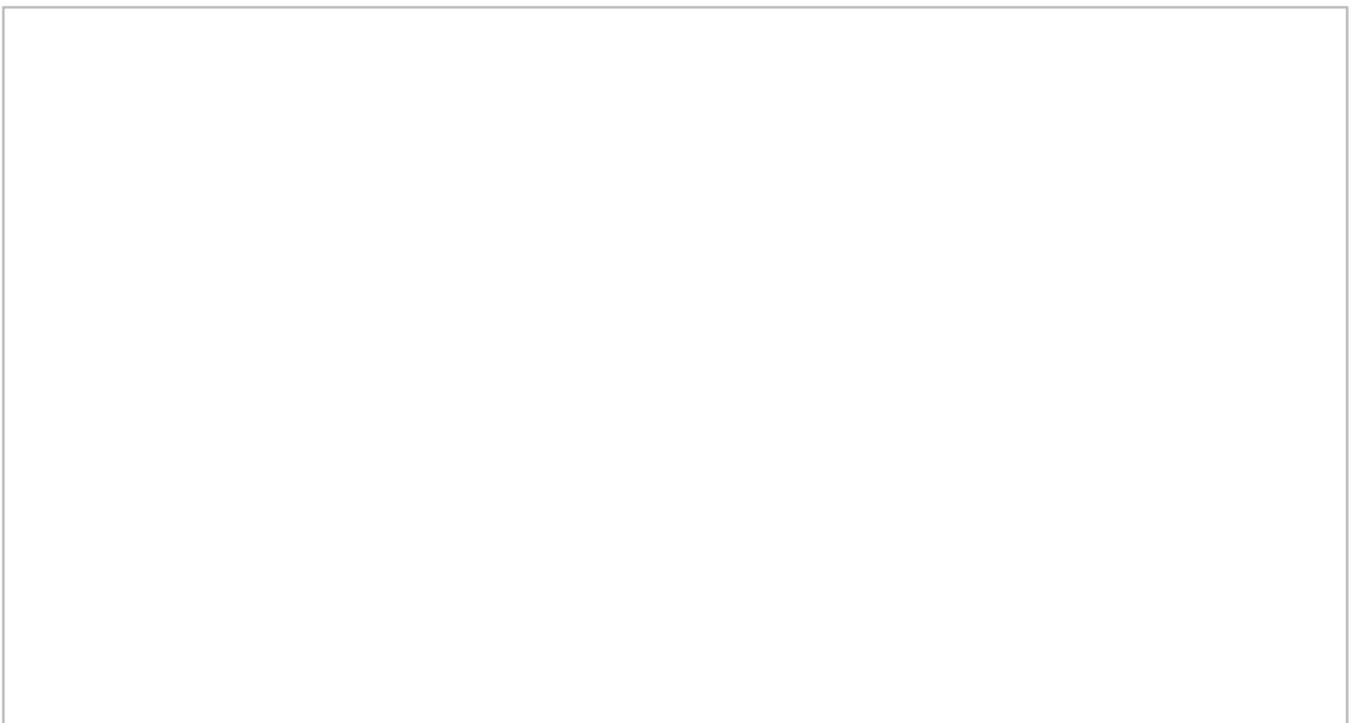
### 7.3 ANALYSE DU SEUIL DE RENTABILITÉ

Insérez ci-dessous un diagramme et/ou un graphique représentant votre seuil de rentabilité :



### 7.4 COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Insérez le compte de résultat prévisionnel ci-dessous :



## 7.5 ÉTAT PRÉVISIONNEL DES FLUX DE TRÉSORERIE

Insérez l'état prévisionnel des flux de trésorerie ci-dessous :

--

## 7.6 BILAN PRÉVISIONNEL

Insérez le bilan prévisionnel ci-dessous :

--

8. ANNEXE

# MODÈLE DE PLAN D'AFFAIRES POUR PETITE ENTREPRISE À COMPLÉTER

Essayer  smartsheet gratuitement.

## EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ

Tous les articles, modèles ou informations proposés 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 exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n'offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques.