

Le processus d'un plan d'affaires

Pour définir qui vous êtes, décrire votre entreprise et documenter comment celle-ci sera rentable.

POURQUOI UN PLAN D'AFFAIRES ?

Un plan d'affaires est un outil qui permet de planifier la mise sur pied d'un projet d'entreprise et de le promouvoir auprès des sources potentielles de financement.

Le plan d'affaires sert aussi de guide, pour ainsi dire de plan d'actions pour les premières années d'opérations de l'entreprise. Il sert à rassembler toutes les données ou informations relatives à votre projet d'entreprise.

De plus, un bon plan d'affaires vous permet de vérifier la cohérence et la pertinence de votre projet en précisant et en structurant votre idée.

Plus précisément, un plan d'affaires consiste à :

- Traduire en chiffres tous vos plans, toutes vos prédictions, toutes vos suppositions ;
- Évaluer les besoins de vos clients et la situation de vos concurrents ;
- Trouver les principaux arguments de vente de votre projet, en vue d'y intéresser les prêteurs ou partenaires ;
- Doter votre entreprise d'un plan d'actions réaliste et d'un outil de communication efficace.

Ce qu'il inclut :

- un **aperçu de votre entreprise** – brève description de l'entreprise
- des **produits et services** incluant à quel endroit elle se situe sur le marché,
- des **règles** gouvernementales et de la technologie;
- un plan de **vente et marketing** présentant vos stratégies pour cibler et rejoindre votre clientèle;
- un **plan d'exploitation** décrivant vos installations physiques et vos ressources technologiques, matérielles et humaines;
- un **plan d'action** qui vise la rentabilité de l'entreprise
- un **sommaire exécutif** résumant pourquoi un financement, les risques potentiels et vos stratégies pour y faire face;
- les **prévisions budgétaires** sur 3 ans