

Futurpreneur Canada

*Les incontournables
du plan d'affaires*



Les incontournables Du plan d'affaires

Cet **outil** vous aidera à
réviser votre plan
d'affaires en y ajoutant
les **éléments-clés**
recherchés par les
investisseurs



Les incontournables Du plan d'affaires

Il recense quelques-uns
des éléments les plus
fréquemment **oubliés** et
qui sont pourtant
essentiels !



Les incontournables Du plan d'affaires

Cet outil n'est pas une
révision des sections du plan
d'affaires. Il vous aidera plutôt
à **finaliser** votre plan
d'affaires en y **ajoutant**
certains élément **essentiels** !



Êtes-vous prêts ? Allons-y !



Profil de l'entreprise



Étude de marché



Marketing



Opérations



Finances



Profil de l'entreprise

Donner une image du projet

Liste de vérification (1 de 2) – Profil de l'entreprise

1 **Promoteurs** : Faire ressortir la **formation**, les **compétences**, les **expériences**, le potentiel de **gestion** et les **contacts** dans l'industrie.
N'oubliez pas d'ajouter les CV en annexes !

2 **Objectifs** : Pour les 3 premières années, détaillez deux types d'objectifs :
• **Qualitatifs** (ex.: réputation, place de leader ou de niche le marché, efficacité du site Web, qualité offerte, nouveau produit offert)
ET
• **Quantitatifs** (ex.: parts de marché, chiffre d'affaires, nombre de clients)

Profil de l'entreprise

Donner une image du projet

Liste de vérification (2 de 2) – Profil de l'entreprise

- 3** Historique : Décrivez en détails tout ce qui a été **réalisé** à ce jour pour votre projet. S'il y a eu des **ventes**, indiquez-le ! S'il y a eu une **validation** du produit, indiquez-le aussi ! S'il y a **des lettres d'intention** de signées, mentionnez-le et ajoutez-les en annexes.

Êtes-vous prêts ? Allons-y !



Profil de l'entreprise



Étude de marché



Marketing



Opérations



Finances



Étude de marché

Comprendre son industrie

Liste de vérification (1 de 2) – Étude de marché

- 1 Profil de l'industrie** : Indiquez la **taille** de l'industrie, les grandes **tendances**, le nombre de **concurrents**, les **critères d'achats** et les **facteurs-clés de succès** (ce qu'il faut pour réussir dans cette industrie)
- 2 Analyse FFOM** : Analysez minimalement 6 concurrents. Il vous faut à la fois analyser les **concurrents directs** (qui offrent la même chose que vous) et les **concurrents indirects** (qui offrent quelque chose de différent, mais qui répond au même besoin). Assurez-vous de relever les **Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces** pour CHACUN.
- 3 Marché local** : Mentionner l'**étendue géographique** de son marché et inclure des données **sociodémographiques** (caractéristiques, comportements, revenus et dépenses des ménages)

Étude de marché

Comprendre son industrie

Liste de vérification (2 de 2) – Étude de marché

4 **Groupe cible**: Indiquez vos segments de marché (2, 3 ou 4 segments).

Donnez des détails sur votre segment :

Tranche d'âge, scolarisation, revenu, intérêts, habitudes, lieux fréquentés, comportements de consommation.

***Ces éléments sont à titre indicatif. Il peut y en avoir d'autres.*

5 **Sources**: Ayez minimalement 3 sources à citer à titre de références pour votre étude de marché. Cela démontre qu'un minimum de travail recherche a été fait.

Êtes-vous prêts ? Allons-y !



Profil de l'entreprise



Étude de marché



Marketing



Opérations



Finances



Marketing

Dénicher et garder les clients

Liste de vérification (1 de 2) – Marketing

- 1 **Prix:** Indiquer clairement votre politique de prix. **Comparez-la** à celle des concurrents. **Justifiez** votre choix. Indiquez aussi votre **marge bénéficiaire**.
- 2 **Calendrier des réalisations marketing:** Ajoutez un tableau en **4 colonnes**, sur une page. Cette partie est très importante. Il faut être **explicite** !
 1. Initiative marketing : Décrivez en détail chaque moyen marketing retenu
 2. Résultat espéré : Décrivez l'impact souhaité pour chaque initiative retenue
 3. Échéance : À indiquer à quel moment vous comptez réaliser cette initiative
 4. Coût : Indiquez le coût de chacune des initiatives

Marketing

Dénicher et garder les clients

Liste de vérification (1 de 2) – Marketing

- 3 Pertinence des initiatives:** À la suite du calendrier des réalisations, indiquez en quoi ces initiatives sont **cohérentes** avec votre étude de marché. Mentionnez pourquoi elles seront **efficaces** auprès de votre groupe-cible. Un à deux paragraphes minimalement.

Êtes-vous prêts ? Allons-y !



Profil de l'entreprise



Étude de marché



Marketing



Opérations



Finances



Opérations

Remplir sa promesse

Liste de vérification (1 de 2) – Opérations

- 1 Production/prestation:** Décrire en **détails** les **opérations** quotidiennes de l'entreprise. Donnez un maximum de détails. Cette section doit s'étendre sur **une page minimalement**.
- 2 Ressources requises:** Fournir la liste de tous les **actifs nécessaires** au démarrage de l'entreprise. Cela inclut les équipements, les améliorations locatives, la promotion de lancement, les avances de loyer, les honoraires professionnels, l'élaboration ou l'amélioration du site Web, etc. Il faut ensuite indiquer clairement le **coût total**.

Opérations

Remplir sa promesse

Liste de vérification (1 de 2) – Opérations

- 3 Approvisionnement** : Mentionner le nom de tous les **fournisseurs**, la **liste** des produits ou services qu'ils offrent, leurs **prix** et leurs **modalités** (Délais de traitement, de paiement, de livraison, etc.)
- 4 Distribution**: Mentionner le nom de tous vos partenaires **distributeurs** et les détails de vos **ententes** de distribution (consignations, délais, marges, etc.)
- 5 Risques**: Mentionner les risques associés à vos activités. Minimalement, exposez **3 scénarios-catastrophe** et expliquez comment vous adresseriez ces problèmes.

Êtes-vous prêts ? Allons-y !



Profil de l'entreprise



Étude de marché



Marketing



Opérations



Finances



Finances

Démontrer la viabilité

Liste de vérification (1 de 2) – Finances

- 1 **Hypothèses**: Pour les **12 premiers mois**, il faut détailler **mensuellement** le **raisonnement** logique derrière vos **prévisions financières**. Vous devez répondre à ces questions :
 - Quel **effort marketing** vous permettra d'atteindre les ventes du mois ?
 - D'**où** viendront vos clients ?
 - Avez-vous la **capacité opérationnelle** pour réaliser les produits ou services vendus ?

Finances

Démontrer la viabilité

Liste de vérification (1 de 2) – Finances

- 2 **Budget de caisse**: Inclure un budget de caisse prévisionnel **détaillé** pour les **24 premiers mois** d'opérations. Voici quelques éléments importants à inclure :
- Un prélèvement **d'au moins 1 200\$** pour le promoteur (salaire)
 - Des ventes saisonnalisées qui laissent voir la période haute et la période creuse
 - Des dépenses qui reflètent exactement ce qui a été mentionné dans le plan d'affaires (loyer, montants alloués à la promotion, etc)

Nous recommandons fortement d'utiliser l'outil de Futurpreneur pour cet exercice.

Vous le trouverez en cliquant ici : [Modèle de budget de caisse Futurpreneur](#)

Finances

Démontrer la viabilité

Liste de vérification (2 de 2) – Finances

- 3 **Les coûts et financements**: Dans cette section, assurez-vous d'inclure tous les coûts et tous les financements pour votre projet.
- **Astuce pour les coûts** : Ayez en main des **soumissions** pour justifier vos estimés.
 - **Astuce pour les financements** : Indiquer chaque **bailleur de fonds** et préciser si financement est confirmé ou non. Si le financement n'est pas encore confirmé, indiquer où vous en êtes dans les démarches.