



# Démarrage d'entreprise

## Plan d'affaires

### QU'EST QU'UN PLAN D'AFFAIRES?

Un plan d'affaires est un document qui décrit votre entreprise, ses objectifs et ses stratégies, le marché que vous visez, ainsi que les prévisions financières de votre entreprise.

### À QUI S'ADRESSE-T-IL?

Il y a deux catégories de lecteurs qui se pencheront sur votre plan d'affaires :

#### **Vous**

Le plan d'affaires vise à vous assurer que vous avez pensé aux moindres détails concernant votre projet d'entreprise. Il vous servira de référence et une fois le démarrage entamé et les premiers mois écoulés, vous pourrez constater si vos prévisions sont réalistes ou non et vous serez en mesure d'apporter les correctifs nécessaires, en cours de route.

Personnes d'action, les entrepreneurs sont souvent rébarbatifs à prendre le temps de rédiger un plan d'affaires. Toutefois, ceux qui négligent cette étape se retrouvent souvent en mauvaise posture, car puisqu'ils n'ont aucune référence ils se retrouvent à gérer à tâtons, à la petite semaine comme un aveugle qui tourne en rond. Pour éviter cette situation ou encore vous rendre compte de la non-viabilité de votre projet, le plan d'affaires est un exercice éclairant et crucial. Les promoteurs qui rédigent leur plan d'affaires peuvent voir rapidement tous les avantages qu'il peut leur apporter.

#### **Investisseurs**

Le plan d'affaires sert également à présenter votre projet aux éventuels partenaires, investisseurs ou banques pour obtenir du financement. Il doit **CONVAINCRE** votre interlocuteur que vous connaissez votre sujet, que vous en avez fait le tour et qu'il y a un **MARCHÉ** pour le produit/service que vous voulez mettre en place. Les qualités d'un bon plan d'affaires sont les suivantes : clair, concis et pertinent.

Le document ne doit pas dépasser une vingtaine de pages de présentation, mais il peut contenir plusieurs annexes complémentaires afin de faciliter la compréhension du projet.

### ÉTABLIR DES OBJECTIFS RÉALISTES

En fixant des objectifs dans votre plan d'affaires, vous aidez votre équipe à rester concentrée et déterminée à réaliser votre vision. Vos objectifs se doivent d'être en phase avec tous les aspects de votre plan d'affaires. Voici quelques exemples :

#### **Finances**

Amassez un montant précis de capital, atteignez vos cibles de liquidités, devenez rentable.

#### **Opérations**

Lancez de nouveaux produits, offrez de nouveaux services, améliorez l'efficacité par un coefficient x.

#### **Ressources humaines**

Trouvez des employés ayant des habiletés particulières, créez un protocole d'intégration, mettez sur pied un système d'évaluation des employés.

#### **Ventes et marketing**

Créez une marque unique, développez votre plan d'affaires, atteignez vos cibles de ventes.

Vous devriez avoir des cibles mesurables afin de surveiller vos progrès durant l'année.

## CONCEVOIR SON PLAN D'AFFAIRES

Même si les plans d'affaires peuvent varier en longueur et en étendue, tous les plans d'affaires efficaces renferment des éléments communs, en voici quelques-uns :

- 1) Présentation du projet (résumé)**  
Résumez les faits qui vendent le mieux votre projet (maximum 1 à 2 pages).
- 2) Structure organisationnelle**  
Indiquez la forme juridique que vous aurez choisie (entreprise privée, organisme à but non lucratif, coopérative, etc.).
- 3) Historique du projet**  
Expliquez l'historique de votre projet d'affaires. Quelle est votre idée de départ? Comment l'idée vous est-elle venue? À quel besoin votre projet répondra-t-il?
- 4) Promoteur**  
Décrivez qui vous êtes. Quelle est votre expérience de travail? Quelle sera votre implication dans l'entreprise? Quel sera votre rôle?
- 5) Objectifs**  
Précisez vos objectifs d'affaires à court (1 an), moyen (2 à 5 ans) et long terme (+ de 5 ans) de votre entreprise.
- 6) Produits ou services**  
Décrivez de manière claire par type ou par catégorie tout ce que vous vendrez et précisez les caractéristiques uniques de vos produits ou services.
- 7) Marché cible**  
Définissez le profil sociodémographique de votre clientèle cible. Où habite-t-elle? Quelles sont ses habitudes de consommation? Quel est son revenu, son âge et son sexe?
- 8) Concurrence**  
Identifiez qui sont vos concurrents. Quelles sont leurs forces et faiblesses? Comment votre entreprise se distingue-t-elle de ces derniers?
- 9) Plan marketing**  
Déterminez comment vous allez faire connaître votre produit. Quelles sont les actions de promotion que vous allez mettre en place pour rejoindre votre clientèle cible?
- 10) Plan des opérations**  
Déterminez à quel endroit les clients pourront acheter vos produits ou services. De quelle façon vos produits seront distribués?
- 11) Ressources humaines**  
Identifiez tous les postes dont vous aurez besoin pour opérer incluant les horaires et le salaire.
- 12) Plan financier**  
Indiquez dans votre plan d'affaires le coût de projet, le financement projeté et les prévisions financières des 3 premières années d'opération.

Source : Gouvernement du Canada / entreprises Canada

2

## À NOTER

La seule et unique personne qui devrait rédiger votre plan d'affaires c'est **VOUS!**

Le plan d'affaires est votre outil de réflexion au démarrage et de mesure par la suite. Il vous permet de mesurer **TOUS** les aspects de votre projet.

Prenez le temps de vous y investir vous-même et faites-vous accompagner par un professionnel d'un organisme de développement local de votre secteur comme une MRC ou une SADC qui offrent des services d'accompagnement désintéressés et gratuits. *Profitez-en!*

Puisque ces derniers ont des outils pour vous faciliter la tâche. Ils peuvent vous aider à réfléchir et à prendre du recul lorsque nécessaire ou à aller plus loin dans le développement de votre projet. Ils peuvent aussi vous questionner, vous conseiller sur les financements disponibles en prêts et en subventions. Vous économiserez temps et argent tout en atteignant votre objectif de démarrage d'entreprise.

## NOUS JOINDRE

### MRC de Matawinie

3184, 1<sup>re</sup> Avenue  
Rawdon (Québec) J0K 1S0  
450 834-5441 | [matawinie.org](http://matawinie.org)

### MRC de Montcalm

1540, rue Albert  
Sainte-Julienne (Québec) J0K 2T0  
450 831-2182 | [mrcmontcalm.com](http://mrcmontcalm.com)

