

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	10	PARTIE 3 : LES SECTIONS DU PLAN D'AFFAIRES	31
PARTIE 1 : AVANT DE COMMENCER SON PLAN D'AFFAIRES	13	Page titre et table des matières	32
Les composantes de la création d'une entreprise	14	Sommaire	32
Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?	15	1. Présentation de l'entreprise	33
Se lancer seul ou avec des associés	15	1.1 Identification	33
L'idée	17	1.2 Description du projet	33
À la recherche de l'idée	17	1.3 Mission et objectifs de l'entreprise	34
Le choix de l'idée	19	1.4 Forme juridique de l'entreprise	35
De l'idée à l'occasion d'affaires	20	1.5 Permis et licences	39
PARTIE 2 : PRÉSENTATION DU PLAN D'AFFAIRES	25	1.6 Calendrier des réalisations	40
Le modèle d'affaires, un outil complémentaire	27	2. Promoteurs	40
À qui s'adresse le plan d'affaires ?	27	2.1 Présentation du ou des promoteurs	41
Conseils pour la rédaction du plan d'affaires	28	2.2 Soutien aux promoteurs	42
Combien de pages doit contenir le plan d'affaires ?	28	2.3 Objectifs des promoteurs	43
Que doit contenir un plan d'affaires ?	29	2.4 Contribution financière des promoteurs	44
		2.5 Tâches et responsabilités des promoteurs	44
		3. Environnement d'affaires	46
		3.1 Analyse du macro- environnement (P.E.S.T.E.L.)	46
		3.2 Analyse du micro- environnement (secteur d'activité)	48
		3.3 Analyse de la concurrence	50
		3.4 Avantages concurrentiels	52

4. Étude de marché	54	8. Plan financier	104
4.1 Portrait de la clientèle	55	8.1 Prévision des ventes potentielles	105
4.2 Résultats de l'étude de marché	57	8.2 État prévisionnel des résultats	123
4.3 Évaluation du marché global, du marché potentiel et de la clientèle cible	61	8.3 Budget de caisse prévisionnel et fonds de roulement	130
5. Plan marketing	78	8.4 Frais de démarrage et besoins financiers	133
5.1 Produit ou service	80	8.5 Bilan prévisionnel	137
5.2 Prix	81	Annexes du plan d'affaires	144
5.3 L'emplacement (place)	85	PARTIE 4 :	
5.4 Communication (promotion)	88	DÉMARRAGE DU	
5.5 Environnement physique et virtuel	92	PROJET D'ENTREPRISE	145
5.6 Service à la clientèle et fidélisation	92	Financement du projet	146
5.7 Partenariat	92	Rencontre avec le conseiller d'une institution financière	146
5.8 Budget marketing	93	Traitement de la demande	146
6. Plan des opérations	93	Négociation du coût des services	147
6.1 Description des tâches productives	94	Développement du projet d'entreprise	147
6.2 Capacité de production ou de vente de services	94	Prédémarrage : faire des essais	147
6.3 Équipements nécessaires	95	Le démarrage : une question de survie	148
6.4 Approvisionnement	96	La croissance dynamique : savoir maîtriser et déléguer	149
6.5 Aménagement	97	L'expansion : avoir une vision	150
6.6 Approche qualité	99	La maturité : gérer et innover	151
7. Plan des ressources humaines	99	Évolution ou révolution	152
7.1 Besoin en ressources humaines	100	ANNEXES	153
7.2 Description des tâches	101	Annexe 1 : Matrice du modèle d'affaires	154
7.3 Organisation des ressources humaines et organigramme	103	Annexe 2 : Catégories de questions pour un questionnaire	155
7.4 Politique salariale et recrutement	103	Annexe 3 : Exemples de questionnaires	158