

# INTRODUCTION AU PLAN D'AFFAIRES

Par Giselle Bernard  
Agente de développement  
communautaire

# PLAN D'AFFAIRES

- C'est quoi
- Pourquoi faire un plan d'affaires

# TON PLAN D'AFFAIRES

- Le nom de l'entreprise
- Buts et objectifs (court et long terme)
- Description du produit ou service
- Description de l'industrie
- Description de tes compétences
- Propriété d'entreprise (entreprise unique / individuelle ou partenariat, etc.)

# TON PLAN D'AFFAIRES (suite)

- Siège social de l'entreprise
- Liste et la valeur de ton équipement
- Permis ou licences requis
- Assurance responsabilité civile
- Plan d'embauche
  - Employés
  - Experts-conseils

# DESCRIPTION DE TON PRODUIT OU SERVICE

- Description plus en détail
- Description de ta niche
- Droits d'auteur et/ou brevets
- Description de ton lieu de vente
- Description des besoins en technologie

# LE START-UP

- La liste de ce que t'apportes à l'entreprise
- La liste de ce dont tu as besoin pour commencer

# ANALYSE DE TON MARCHÉ

- Questionnaires à des clients potentiels
- Recherche avec Canada PEI Business Service Center (Derek Pierce)
- Déterminer ton territoire de vente
- Déterminer les indicateurs de ton marché

# MARKETING

- C'est ton marché qui déterminera la meilleure stratégie de marketing à utiliser
  - Facebook
  - Enseignes/affichage
  - Site web
  - Carte d'affaires
  - Salons de vente
  - Partenariats / forfaits



# LES FOURNISSEURS

- Qui sont tes fournisseurs?
- Quelles sont les ententes de paiement ?
- Livraison ?

# LA COMPÉTITION

- Qui sont tes compétiteurs?
- Où sont-ils situés?
- Leur niche?
- Possibilité de partenariats?
- Analyse de leurs produits, etc.

# FINANCEMENT

- Description des revenus et dépenses pour ton produit ou service
- Description des coûts opérationnels
- Une analyse de 12 mois à 3 ans

# CONCLUSION

- C'est ton plan
- Ton plan peut changer et évoluer
- Trouve les experts-conseils nécessaires