



# Ta *checklist*

Pour un plan d'affaires complet et solide



# Enchantée!



[www.tonplandaffaires.com](http://www.tonplandaffaires.com)  
[@tonplandaffaires](https://twitter.com/tonplandaffaires)  
[info@tonplandaffaires.com](mailto:info@tonplandaffaires.com)

Moi, c'est Karol-Ann, et depuis les 5 dernières années, je me spécialise dans l'accompagnement et le financement des entreprises.

Lancer sa business, ça n'a pas besoin d'être complexe, mais ça doit être **structuré et réfléchi**.

**Ma mission?** T'aider à simplifier le processus de lancement de ton entreprise, pour que tu puisses arrêter de rêver et passer à l'action dès maintenant.

Comment on fait ça?

En élaborant ensemble un **plan d'affaires et un plan d'action**, step by step, pour que d'ici quelques semaines, ton entreprise soit lancée.

Tu veux savoir à quoi ça devrait ressembler, **un bon plan d'affaires?**

Tu es à la bonne place, continue de lire!



# Section 1: L'entrepreneur et le projet

## Résumé du projet

- C'est la première page du plan, donc ça doit être clair et punché! Es-tu capable de résumer ton projet en maximum 1 page?
- Cette section doit aussi présenter clairement ta proposition de valeur: qu'est-ce que tu fais, et pour qui tu le fais? On doit comprendre rapidement, en une phrase, quelle est la valeur ajoutée de ton entreprise.

## Historique, raison d'être

- Qu'est-ce qui te motive à te lancer là-dedans? D'où te vient cette idée? Conseil: utilise le storytelling pour que le lecteur accroche rapidement
- Mission, vision et valeurs: décrit les croyances et les principes véhiculés par ton entreprise, et où tu te vois à long terme. Ici, tu peux te permettre de te projeter et de rêver un peu!

## Profil de l'entrepreneur

- On veut en savoir plus sur toi! C'est qui la personne derrière le projet? Ton expérience, tes motivations, ton histoire, ton réseau de contacts, etc.

## Coût de projet

- On doit lister les dépenses prévues pour démarrer: par exemple, achat d'équipement, conception d'un site web, frais d'incorporation, etc.
- On doit aussi voir par quel moyen ces dépenses seront assumées. Est-ce que ça provient de tes poches, ou tu as besoin d'aller chercher du financement?





## Section 2: Le marché

### Analyse de l'environnement

- Comment les facteurs externes influencent-ils ton entreprise? Conseil: ça peut être pratique de faire une analyse PESTEL et une matrice FFOM pour t'aider

### Validation du marché

- Réaliser 2 ou 3 personas: un persona, c'est une personne fictive qui représente ton client cible. Cet exercice t'aide à identifier ton client idéal et comment tu peux l'aider à résoudre ses problèmes
- Étude de marché: Il faut expliquer ce que tu as fait comme démarches pour valider qu'il existe bel et bien une demande pour les produits/services que ton entreprise offre
- Rappelle-toi que dans un plan d'affaires, tu ne peux pas simplement dire: "j'en ai parlé à mes amis et ils trouvent que c'est une bonne idée". Ce n'est pas suffisant. On ne veut pas savoir ce que ta mère pense de ton projet, on veut savoir ce que ton client potentiel en pense, et s'il est prêt à payer pour ce que tu offres.

### Analyse de la concurrence

- Concurrents directs et indirects: c'est qui? Ils sont où? Quelles sont leurs forces et faiblesses? Pourquoi les clients achètent-ils chez eux? Ça va t'aider à comprendre comment tu peux te démarquer.

### Avantage concurrentiel

- Une fois que tu as réalisé tout ce qui est mentionné ci-haut, tu vas être en mesure de déterminer ton avantage concurrentiel: qu'est-ce qui te rend unique? Pourquoi les clients n'auront pas d'autre choix que de te choisir **toi**?





# Section 3: La stratégie marketing

## Positionnement

- Comment veux-tu être perçu dans la tête de ton client? Comme une offre premium, ou un rapport qualité/prix?

## Description des produits et services

- Détaille chaque produit ou service, et surtout, explique comment ça vient régler un problème chez ton client
- Il faut mettre l'emphasis sur ce que ton client en retire comme expérience: c'est quoi la valeur ajoutée pour lui?

## Les 4 P du marketing

- Stratégie de prix: explique tes prix, et la réflexion derrière la façon dont ils ont été fixés. Ça doit être logique avec ton positionnement et ton analyse du marché.
- Stratégie promotionnelle: comment tu vas faire connaître ton entreprise? Réseaux sociaux, pubs payantes, réseautage, conférences, salons, marketing d'influence, cold calls, partenariats et réseau de contacts, etc.
- Stratégie de distribution et localisation: comment les produits ou services sont acheminés vers tes clients? Où est située ton entreprise? (Cette section varie grandement entre une entreprise de produits ou de services, et une entreprise en ligne vs avec pignon sur rue)

## Expérience client

- Qu'est-ce que tu veux faire vivre à ton client? Tu veux axer sur la rapidité de réponse, la facilité de commande, le UX de ta plateforme, le service après-vente?



# Section 4: Opérations et ressources humaines

## Description des opérations

- Concrètement, ton entreprise elle fait quoi au quotidien? Quel genre de tâches doivent être accomplies, et quels sont les processus derrière?
- Quelles sont les ressources essentielles au bon fonctionnement de tes activités? (ressources matérielles, informationelles, financières, humaines)
- Approvisionnement: qui sont tes fournisseurs? En combien de temps dois-tu les payer? Comment obtiens-tu les ressources nécessaires pour assurer la continuité de ton entreprise?
- Normes et réglementation: as-tu besoin de permis particuliers? Est-ce que le local que tu veux louer a le bon zonage dans ta ville? Dois-tu demander des autorisations spécifiques?

## Gestion de l'entreprise

- As-tu des employés? Qui fait quoi exactement, combien d'heures ils font, combien ils sont payés, quelles sont leurs conditions d'emploi?
- Il faut que tu identifies toutes les tâches à faire dans ton entreprise, et que tu détermines qui s'en occupe (toi, un employé, un sous-contractant).
- Exemples de tâches: vente et prospection, développement des affaires, marketing, gestion des réseaux sociaux, administration et comptabilité, service après-vente, etc.



# Section 5: Prévisions financières & analyse

## Ventes

- Il faut estimer le nombre de ventes que tu prévoies faire, idéalement sur les 3 prochaines années.
- Surtout, il faut expliquer sur quoi sont basées tes estimations. C'est facile de dire qu'on pense générer 100 000\$ de chiffre d'affaires la première année, mais il faut vraiment être capable de le justifier! Combien de contrats / d'unités tu penses vendre?
- Il faut que ce soit logique selon ton analyse de marché les efforts/budget marketing que tu as prévu mettre.

## Dépenses

- Il faut estimer toutes les dépenses que ton entreprise devra assumer
- Coût des marchandises : matières premières, inventaire, transport, etc.
- Coût des ventes: publicité, frais de représentation, déplacements, etc.
- Frais administratifs: salaires, loyer, électricité, assurances, fournitures de bureau, licences logiciel, permis, etc.
- Frais financier: frais de compte bancaire, frais de carte ou marge de crédit, dépenses d'intérêts (si tu as un financement, il faudra aussi considérer le remboursement de capital sur ton prêt)

## Rentabilité et liquidités

- Avec tout ça, est-ce que ton modèle d'affaires a le potentiel d'être profitable? C'est-à-dire, est-ce que tu génères assez de ventes pour être capable de couvrir tes dépenses, et vivre de ton entreprise?
- Est-ce que tes liquidités sont suffisantes pour couvrir tes dépenses de fonds de roulement à chaque mois? (Conseil: il faut le vérifier à l'aide d'un budget de caisse!)





## Section 6: Prochaines étapes et plan d'action

Ici, explique quelle est la suite pour ton projet, et quelles sont les prochaines étapes pour le faire avancer.

Je te suggère de le mettre sous forme de tableau.  
En voici un exemple simple:

fin mars 2025	<b>Demande de soumission pour création de site web</b>
début avril 2025	<b>Ouvrir mon compte bancaire entreprise</b>
mi-avril 2025	<b>Prospecter mes premiers clients potentiels</b>
...	...

# Tu préférerais un service personnalisé?

Si tu lis ce document en te disant: c'est donc bin compliqué un plan d'affaires, c'est décourageant!

Alors, tu vas adorer le programme "**Lance ton entreprise en 3 mois**"

C'est un programme de **coaching individuel** sur 12 semaines. Ensemble, on travaille sur tous les aspects de ton plan d'affaires et la structure de ton lancement.

Et à la fin des 12 semaines? Et bien, tu auras officiellement une entreprise en fonction. Ça fait rêver, non?

C'est tout à fait possible!

Si tu veux en savoir davantage, contacte-moi par courriel ou envoie-moi un DM sur Instagram!



**Karol-Ann Thibeault**

[www.tonplandaffaires.com](http://www.tonplandaffaires.com)

[@tonplandaffaires](https://www.instagram.com/tonplandaffaires)

[info@tonplandaffaires.com](mailto:info@tonplandaffaires.com)