

Un plan d'affaires sain

Tout comme les organes du corps, les volets de votre plan d'affaires travaillent ensemble dans un but précis, que vous devez d'abord déterminer. Votre plan vise-t-il à attirer les investisseurs, rassurer les prêteurs ou orienter votre équipe?

La valeur d'un bon plan d'affaires

500 heures

Le temps que devrait consacrer une équipe de direction à la création d'un plan.

[Source: Caycon.com]



Jusqu'à 8 000 \$

Le coût pour confier la rédaction de votre plan à un consultant.

[Source: AZCentral.com]

2X



Un plan d'affaires double vos chances de développer votre entreprise et d'obtenir des investissements ou un prêt.

[Source: Bplans.com]

Vérifiez les signes vitaux du plan

Ouvrez grand les yeux et examinez l'anatomie d'un bon plan d'affaires. Les conseils illustrés ci-dessous vous aideront à vous assurer que votre plan est en bonne santé. En cas de malaise, voyez les ressources suggérées au bas pour trouver un remède.

Apparence soignée

Soignez l'aspect visuel de votre plan. Joignez des illustrations, embauchez un graphiste pour la mise en page et vérifiez bien l'orthographe et la grammaire.

Vision claire

Incitez le lecteur à s'intéresser à vos plans en lui présentant votre vision à long terme.

Chiffres brillants

Le côté gauche du cerveau appréciera des projections financières prudentes, appuyées par des statistiques et votre étude de marché. Un comptable vous aidera à préparer un état des résultats, un bilan et des prévisions de trésorerie.

Ouïe fine

Dites ce que vous avez appris en écoutant vos futurs clients lors de votre étude de marché. Expliquez quel problème vous résoudrez pour eux.

Discours de vente

Dans la section Ventes/marketing, décrivez votre client cible, ce que vous ferez pour qu'il vous choisisse et non vos concurrents, et votre stratégie de tarification.

Directeurs inspirants

Insérez une courte bio de vos partenaires et expliquez comment ils donneront le souffle nécessaire à l'organisation.

Cœur passionné

Partagez vos raisons pour lancer votre entreprise : résoudre un problème, changer le monde, nourrir votre famille, créer de l'emploi.

Estomac solide

Si vous voulez attirer des investisseurs ou des prêteurs, précisez le montant dont vous avez besoin pour le démarrage et comment il sera absorbé.

Deuxième rein

Parlez de votre stratégie de secours en cas de difficulté, par exemple si un nouveau concurrent arrive sur le marché.

Ossature des opérations

Expliquez comment vos systèmes interagiront pour donner un résultat.

Main à la pâte

Décrivez clairement ce que votre entreprise fera et les produits et services offerts.

Derniers pas

Parlez de votre plan pour vendre votre entreprise. Les investisseurs voudront savoir quand et comment ils seront récompensés.



Passez des tests

Renforcez votre plan en le testant. Faites-le réviser par un avocat, un banquier, un comptable et des gens d'affaires expérimentés.



Coupez le gras

Votre plan doit être bref, idéalement 10 à 15 pages, avec des documents justificatifs en pièces jointes.



Accouchez à terme

Ne livrez pas votre plan prématurément. Prévoyez assez de temps pour faire les recherches, tester la faisabilité, consulter des experts, estimer les coûts et établir la stratégie de marketing.

Félicitations! Le corps de votre plan est prêt.

Voici des ressources pour faire le bilan de santé de votre plan.

- Passez en revue les sept aspects du démarrage d'entreprise à l'aide de l'[Outil d'orientation Banque Scotia pour entreprise](#). Utilisez le Plan d'action proposé dans l'outil pour peaufiner vos idées et stratégies.
- Préparez votre plan à l'aide du [Rédacteur de plans de gestion Scotia pour entreprise](#).
- Présentez votre plan à un [conseiller, Petites entreprises, de la Banque Scotia](#), qui vous recommandera des produits et services utiles.