**{{AUTHORS}}**

**{{Business\_phone}}**

**{{Email\_address}}**

# Business Plan

{{date}}

{{Nom\_Entreprise}}

## Accord de Confidentialité

Le lecteur soussigné reconnaît que toute information fournie par {{Founder\_NAME}} dans le présent plan d'affaires, autre que les informations relevant du domaine public, est de nature confidentielle et que sa divulgation ou son utilisation par le lecteur peut causer un préjudice ou un dommage grave à {{Founder\_NAME}}. Par conséquent, le soussigné s'engage à ne pas le divulguer sans l'autorisation écrite expresse de {{Founder\_NAME}}.

Sur demande, le lecteur soussigné renverra immédiatement ce document à {{Founder\_NAME}}.

Signature

{{Founder\_NAME}}

**Sommaire**

[Business Plan 1](#_Toc190874234)

[Accord de Confidentialité 2](#_Toc190874235)

[I. Résumé Exécutif 4](#_Toc190874236)

[II. Description de l’Entreprise 5](#_Toc190874237)

[III. Produits et Services 7](#_Toc190874238)

[Notre valeur ajoutée 7](#_Toc190874239)

[Le problème résolu 7](#_Toc190874240)

[Notre avantage compétitif 7](#_Toc190874241)

[Notre modèle économique 7](#_Toc190874242)

[IV. Plan de Marketing 8](#_Toc190874243)

[Étude de marché 8](#_Toc190874244)

[Barrières à l’entrée 8](#_Toc190874245)

[Caractéristiques et Avantages 10](#_Toc190874246)

[V. Plan opérationnel 15](#_Toc190874247)

[VI. Management 16](#_Toc190874248)

[VII. Frais de démarrage 18](#_Toc190874249)

[VIII. Plan Financier 19](#_Toc190874250)

# I. Résumé Exécutif

{{ES\_Overview}} {{ES\_Description}} {{ES\_Goal\_123}}

{{ES\_target\_market}} {{ES\_competition}}

{{ES\_management\_team}} {{ES\_financial\_outlook}}

# II. Description de l’Entreprise

### Mission de l’entreprise

{{Company\_mission\_statement}}

### Philosophie et vision de l’entreprise

{{Company\_philosophy\_and\_vision}}

### Objectifs de l’entreprise

{{Company\_goals\_longTerm}}

{{Company\_goals\_shortandmidTerm}}

### Marché cible

{{Company\_target\_market}}

### Secteur d’activité

{{Company\_industry}}

{{Company\_industry\_b}}

### Structure juridique

{{Company\_legal\_structure}}

{{Company\_legal\_structure\_b}}

# III. Produits et Services

## Notre valeur ajoutée

{{PnS\_What}}

## Le problème résolu

{{PnS\_Why}}

## Notre avantage compétitif

{{PnS\_Competitive}}

## Notre modèle économique

{{PnS\_HowMuch}}

## Business model canvas

**Activités clés**

{{BMC\_chart\_key\_activities}}

**Proposition de valeur**

{{BMC\_chart\_value\_proposition}}

**Ressources clés**

{{BMC\_chart\_key\_resources}}

**Relations clients**

{{BMC\_chart\_customer\_relationship}}

**Segments clients**

{{BMC\_chart\_customer\_segments}}

**Canaux**

{{BMC\_chart\_channels}}

**Partenaires clés**

{{BMC\_chart\_key\_partners}}

**Structure des coûts**

{{BMC\_chart\_cost\_structure}}

**Flux de revenus**

{{BMC\_chart\_revenus}}

# IV. Plan de Marketing

## 

## Étude de marché

* {{Market\_SizeAndTrends}}
* {{Market\_evolution}}
* {{Market\_competency}}
* {{Market\_MaxShare}}

## Barrières à l’entrée

{{BarriersToEntry\_obstaclesStartup}}

{{BarriersToEntry\_obstaclesProduction}}

{{BarriersToEntry\_risks}}

{{BarriersToEntry\_economicalInfluence}}

{{BarriersToEntry\_trends}}

{{BarriersToEntry\_opportunities}}

{{BarriersToEntry\_competencyRisks}}

### Forces

{{SWOT\_Strengths}}

### Faiblesses

{{SWOT\_Weaknesses}}

### Opportunités

{{SWOT\_Opportunities}}

Menaces  
{{SWOT\_Threats}}

### Analyse Globale

{{SWOT\_Analysis}}

## Caractéristiques et Avantages



### Pourquoi c’est si avantageux ?

{{MarketingPlan\_Caracteristiques}}

### Quels Avantages pour le Client

{{MarketingPlan\_Avantages}}

|  |
| --- |
| Box with solid fill Livraison du produit {{MarketingPlan\_Livraison}} |
| Contract with solid fill **Garantie** {{MarketingPlan\_Garanties}} |
| Checklist with solid fill Contrats {{MarketingPlan\_Contrats}} |
| Envelope with solid fillOpen hand with solid fill Service après-vente {{MarketingPlan\_SAV}} |
| Teacher with solid fill Formation {{MarketingPlan\_Formation}} |
| Loan with solid fillOpen hand with solid fill Politique de remboursement {{MarketingPlan\_Policy}} |

### Buyer Persona

{{MarketingPlan\_BuyerPersona}}

### Compétiteurs clés

{{MarketingPlan\_KeyCompetitors}}

### Positionnement/Niche

{{MarketingPlan\_Niche}}

{{MarketingPlan\_Niche\_b}}

{{MarketingPlan\_Niche\_c}}

### Mise sur le marché et commercialisation

{{MarketingPlan\_HOW}}

{{MarketingPlan\_Tactics}}

### Image de marque & Éléments de design

{{MarketingPlan\_LogoAndBranding}}

{{MarketingPlan\_FirstConclusion}}

### Budget Promotionnel

{{MarketingPlan\_PromotionalBudget}}

### Tarification

{{MarketingPlan\_PricingStrategy}}

{{MarketingPlan\_PricingStrategy\_competitors}}

{{MarketingPlan\_Sensibility}}

{{MarketingPlan\_PricingStrategy\_Clientelle}}

### Localisation

{{MarketingPlan\_Location}}

### Canaux de distribution

{{MarketingPlan\_DistributionChannel}}

### Partenariats stratégiques et distributeurs clés

{{MarketingPlan\_PartnershipsAndDistributors}}

{{MarketingPlan\_ChannelConclusion}}

### Prévisionnel de vente des 12 premiers mois

{{MarketingPlan\_12monthsSalesForecast}}

# V. Plan opérationnel

### 1. Production

{{OP\_Production}}

{{OP\_Production\_ressources}}

{{OP\_Production\_cost}}

{{OP\_Production\_efficiency}}

### 2. Contrôle qualité

{{OP\_QualityControl}}

{{OP\_QualityControl\_b}}

{{OP\_QualityControl\_c}}

### 3. Localisation

{{OP\_Location}}

{{OP\_Location\_b}}

### 4. Structure légale

{{OP\_Legal\_data}}

{{OP\_Legal\_data\_b}}

{{OP\_Legal\_data\_c}}

### 5. Personnel

{{OP\_Personnel}}

{{OP\_Personnel\_numbers}}

{{OP\_Personnel\_costStructure}}

### Inventaire

{{OP\_Inventaire}}

### Fournisseurs

{{OP\_Fournisseurs\_List}}

{{OP\_Fournisseurs\_Type}}

{{OP\_Fournisseurs\_Politics}}

{{OP\_Fournisseurs\_Reliability}}

{{OP\_Fournisseurs\_Crash}}

{{OP\_Fournisseurs\_Critical}}

{{OP\_Fournisseurs\_Costs}}

### Crédit

{{OP\_Credit}}

{{OP\_Credit\_Politics}}

{{OP\_Credit\_Verif}}

{{OP\_Credit\_Conds}}

{{OP\_Credit\_Cost}}

{{OP\_Credit\_Payments}}

# VI. Management

### Biographies

{{Management\_Biographies}}

### Lacunes et manque d’experience

{{Management\_Gaps}}

### Mentors et soutient professionnel

{{Management\_Advisors}}

# VII. Frais de démarrage

{{StartupExpenses}}

{{OpeningDay\_BalanceSheet}}

{{PersonnalFinanceStatement}}

# VIII. Plan Financier

{{FP\_12monthsProfitAndLoss}}

{{FP\_3years}}

**{{Nom\_Entreprise}}**

**{{logo}}**

**{{Street\_Address}}**

**{{City}}, {{state}}, {{ZIPcode}}**

**{{Website\_URL}}**