Plan d’affaires : structure, exemple chiffré et présentation

Un plan d’affaires explique le client, l’offre, le fonctionnement, les coûts et les tests de viabilité. Ce petit exemple pédagogique concerne un service de conception de présentations. Tous les montants sont des unités monétaires fictives destinées au calcul, et non une prévision de revenus ou une demande de prêt. Chaque hypothèse doit avoir des éléments de preuve, un responsable et une date de révision.

Client et problème

Petites équipes souhaitant présenter clairement un travail terminé ; vérifier cette hypothèse par des échanges sans la confondre avec une demande avérée.

Offre

Concevoir jusqu’à dix diapositives à partir des éléments fournis ; convenir des limites de correction et de la livraison avant d’accepter.

Solutions et différence

Comparer réalisation personnelle, modèle et spécialiste ; montrer la différence par un exemple.

Acquisition

Présenter un exemple autorisé au public pertinent ; noter demandes et objections sans compter une vue comme une vente.

Fonctionnement

Brief, vérification des sources, brouillon, validation, corrections et fichier final. Le prestataire répond de la livraison.

Capacité

Quatre heures par commande dans cet exemple, plus du temps pour vente, échanges, imprévus et repos.

Revenus et coûts

Prix 50 ; coût variable 10 par commande ; coûts fixes 200 par mois ; lancement 300 séparément. Vérifier les catégories réelles.

Test et décision

Après quatre semaines, comparer demandes, commandes, heures et coûts réels. Si les preuves manquent, revoir l’offre avant d’augmenter les dépenses.

Risques

Corrections mal définies, documents tardifs, manque de temps et impayés. Convenez de procédures sans promettre un risque nul.

Annexes

Exemple de résultat, calcul avec formules, sources, journal du test et actions hebdomadaires.

Revenus et coûts

Une commande est facturée 50 unités, son coût variable est de 10 et les coûts fixes mensuels sont de 200. Chaque vente contribue donc pour 40 à couvrir les coûts fixes. Il faut cinq commandes : 200 / (50 - 10) = 5. Huit commandes donnent un chiffre d’affaires de 400, des coûts variables de 80 et un solde de 120 après les coûts fixes indiqués. Avec une dépense de lancement supplémentaire de 300, le mouvement de trésorerie du premier mois est de -180. Impôts applicables, travail, frais et autres dépenses réelles restent à intégrer : 120 ne doit pas être appelé automatiquement bénéfice net.

Test et décision

Testez trois scénarios avant de promettre : trois commandes laissent -80 avant lancement et coûts omis ; cinq donnent zéro pour les catégories indiquées ; huit laissent 120. Comparez ensuite la demande supposée aux heures disponibles. À quatre heures de production par commande, huit commandes exigent au moins 32 heures de production, en plus de la vente, des échanges et des corrections. Précisez comment les clients arriveraient et quels faits conduiraient à réviser le plan.

Pour votre document, remplacez les données fictives par des données vérifiées, citez sources et dates, comparez les solutions et attribuez des actions hebdomadaires. Une présentation de cet exemple chiffré et une fiche sont disponibles avec cette section. Banques et investisseurs peuvent demander bien davantage de détails, d’analyses financières et de justificatifs.

Sources

CareerOneStop - Set career goals - https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx

U.S. Small Business Administration - Plan your business - https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/

Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan - https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx