

*LOGO DE L'ÉQUIPE*

*NUMÉRO ET NOM DE L'ÉQUIPE*

*TITRE DU DOCUMENT*

*ADRESSE DE L'ÉQUIPE*

*COURRIEL DE L'ÉQUIPE*

*SITE INTERNET, BLOGUE, ETC.*

*NOM ET COORDONNÉES D'UNE PERSONNE CONTACT*

*DATE*

Document traduit librement de *FRC-2789 Business Plan Template.pdf* disponible sur  
<http://www.chiefdelphi.com/media/papers/2471>

*Le plan d'affaires qui a gagné le prix de l'entrepreneuriat est également disponible à la même adresse.*

## TABLE DES MATIÈRES

1.0 SOMMAIRE EXÉCUTIF.....	3
1.1 Mission .....	3
1.2 Date de création de l'équipe .....	3
1.3 Mentors .....	3
1.4 Membres .....	3
1.5 Localisation .....	3
1.6 Partenaires.....	3
1.7 Services rendus .....	3
1.8 Liens avec les commanditaires.....	3
1.9 Évolution sommaire de l'équipe .....	3
1.10 Objectifs futurs .....	3
2.0 SOMMAIRE .....	4
2.1 Historique et contexte .....	4
2.2 Organisation de l'équipe .....	4
2.3 Locaux de travail et de rencontre .....	4
2.4 Calendrier .....	4
2.5 Mission .....	4
2.6 Nom de l'équipe .....	4
2.7 Devise de l'équipe.....	4
3.0 ANALYSE DE MARCHÉ ET STRATÉGIES .....	5
3.1 Caractéristiques et besoins des groupes de « clients » .....	5
3.2 Analyse Compétitive .....	5
3.3 Propositions de valeur, stratégies et activités .....	5
3.4 Méthodes d'évaluation .....	5
3.5 Services futurs .....	5
4.0 ANALYSES ET STRATÉGIES DES PARTENARIATS CLÉS .....	6
4.1 Analyse des partenariats et des ressources .....	6
4.2 Stratégies de recrutement et de fidélisation des partenaires .....	6
4.3 Planification et objectifs de partenariats futurs .....	6
5.0 ANALYSES ET STRATÉGIES DE FINANCEMENT.....	7
5.1 Méthodes et résultats des efforts de financement antérieurs .....	7
5.2 Analyse du financement .....	7
5.3 Moyens d'évaluation .....	7
5.4 Analyse des modes de financement.....	7
5.5 Objectifs de financement.....	7
6.0 PLAN D'AFFAIRES .....	8
6.1 Hypothèses .....	8
6.2 Principaux indicateurs financiers .....	8
6.3 Bilans pro forma (anticipé).....	8
6.4 Ratios.....	8
6.5 Planification à long terme .....	8
6.6 Analyse de rentabilité .....	8

## 1.0 SOMMAIRE EXÉCUTIF

### 1.1 MISSION

*1 à 2 phrases énonçant la mission de l'équipe*

### 1.2 DATE DE CRÉATION DE L'ÉQUIPE

*Année d'inscription en tant qu'équipe recrue. Nom du défi.*

### 1.3 MENTORS

*Liste des adultes responsables de la création de l'équipe, des mentors actuels et leurs fonctions.*

### 1.4 MEMBRES

*Statistiques sur les membres de l'équipe à chaque saison : (parents, bénévoles, étudiants, étudiants-mentors, mentors, personnel scolaire, etc.)*

### 1.5 LOCALISATION

*Nom et adresse de l'équipe*

### 1.6 PARTENAIRES

*Liste des commanditaires et partenaires (financiers, ressources matérielles et techniques, ressources humaines, etc.)*

### 1.7 SERVICES RENDUS

*Liste des services offerts par l'équipe à ses membres ou dans la communauté*

### 1.8 LIENS AVEC LES COMMANDITAIRES

*Liste des gestes que pose l'équipe pour reconnaître et valoriser la contribution de ses partenaires.*

### 1.9 ÉVOLUTION SOMMAIRE DE L'ÉQUIPE

*Liste des principales étapes et accomplissements de l'équipe qui illustre sa croissance.*

### 1.10 OBJECTIFS FUTURS

*Liste sommaire des projets et objectifs de l'équipe.*

## 2.0 SOMMAIRE

### 2.1 HISTORIQUE ET CONTEXTE

*Historique de l'équipe et contexte social.*

### 2.2 ORGANISATION DE L'ÉQUIPE

*Description de l'organisation de l'équipe dans une perspective durable, efficace et opérationnelle.*

### 2.3 LOCAUX DE TRAVAIL ET DE RENCONTRE

*Description des locaux, ateliers et installations auxquels l'équipe a accès.*

### 2.4 CALENDRIER

*Liste des rencontres de l'équipe en pré saison, saison de construction, saison de compétition et hors saison.*

### 2.5 MISSION

*1 à 2 phrases énonçant la mission de l'équipe*

### 2.6 NOM DE L'ÉQUIPE

*Description du nom de l'équipe, sa signification et son origine.*

### 2.7 DEVISE DE L'ÉQUIPE

*Description de la devise ou du cri de ralliement de l'équipe, sa signification et son origine.*

## 3.0 ANALYSE DE MARCHÉ ET STRATÉGIES

### 3.1 CARACTÉRISTIQUES ET BESOINS DES GROUPES DE « CLIENTS »

Listes des caractéristiques et des besoins des principaux groupes ou individus (élèves parents, autres équipes FIRST, groupes de la communauté) pouvant bénéficier du soutien de l'équipe en matière de sciences, technologie, génie et mathématique.

### 3.2 ANALYSE COMPÉTITIVE

Pourquoi participer à l'équipe de robotique peut être une opportunité enrichissante et passionnante et valorisante pour les élèves de l'école. Comment éviter que les membres ne quittent. Comparaisons avec les autres activités parascolaires. Approches concernant le recrutement et la rétention des jeunes dans l'équipe.

Pour chaque segment de clientèle (élèves parents, autres équipes FIRST, groupes de la communauté) :

- **Forces** (intrinsèques) : activités appropriées à la clientèle
- **Faiblesses** (intrinsèques) : activités à améliorer ou mettre en place pour répondre aux besoins
- **Opportunités** (externes) : ressources/situations externes à l'équipe qui pourraient l'aider à améliorer ses services
- **Défis** (externes) : obstacles ou difficultés à surmonter afin d'améliorer les services rendus

### 3.3 PROPOSITIONS DE VALEUR, STRATÉGIES ET ACTIVITÉS

Un tableau décrivant nos propositions de valeur destinées à chaque client ainsi que les stratégies et activités associées. Ces propositions sont en fait les services clés que l'équipe est en mesure d'offrir et qui sont le reflet de l'équipe, de sa mission et de ses idéaux. Les activités sont les gestes que l'équipe pose pour livrer ces propositions de valeur. Finalement, les stratégies sont les outils et les mises en place donnant à l'équipe les moyens de faire en sorte que les activités soient efficacement porteuses des propositions de valeur.

### 3.4 MÉTHODES D'ÉVALUATION

Échéancier et liste des méthodes pour évaluer comment l'équipe arrive bel et bien à livrer ses propositions de valeurs.

### 3.5 SERVICES FUTURS

Liste de services que l'équipe souhaite offrir la prochaine saison.

## 4.0 ANALYSES ET STRATÉGIES DES PARTENARIATS CLÉS

### 4.1 ANALYSE DES PARTENARIATS ET DES RESSOURCES

*Une liste des activités de l'équipe ainsi que des ressources et des partenariats requis pour leur réalisation.*

### 4.2 STRATÉGIES DE RECRUTEMENT ET DE FIDÉLISATION DES PARTENAIRES

*Une liste de stratégies d'approche, de recrutement et de rétention spécifiques à chaque partenaire clé : commandites matérielles, d'usinage, financières, dons individuels et d'organismes ou d'entreprises, etc.*

### 4.3 PLANIFICATION ET OBJECTIFS DE PARTENARIATS FUTURS

*Objectifs de recrutement et de maintien des partenariats de l'équipe.*

## 5.0 ANALYSES ET STRATÉGIES DE FINANCEMENT

### 5.1 MÉTHODES ET RÉSULTATS DES EFFORTS DE FINANCEMENT ANTÉRIEURS

*Sommaire des moyens de financement déjà utilisés et des résultats obtenus.*

### 5.2 ANALYSE DU FINANCEMENT

*Un tableau d'analyse de la capacité de financement de l'équipe.*

- **Forces** (intrinsèques) : gestes positifs en matière de financement
- **Faiblesses** (intrinsèques) : activités à améliorer ou mettre en place pour le financement
- **Opportunités** (externes) : ressources/situations externes à l'équipe qui pourraient engendrer du financement
- **Défis** (externes) : obstacles ou difficultés à surmonter qui nuisent au financement

### 5.3 MOYENS D'ÉVALUATION

*Une liste de moyens d'évaluation de l'efficacité des moyens de financement.*

### 5.4 ANALYSE DES MODES DE FINANCEMENT

*Tableau comparatif des moyens de financement, leurs résultats et leur évaluation. Recommandations concernant les moyens de financement efficaces.*

### 5.5 OBJECTIFS DE FINANCEMENT

*Objectifs de résultats des efforts de financement.*

## 6.0 PLAN D'AFFAIRES

### 6.1 HYPOTHÈSES

*Sommaire des hypothèses portant sur l'environnement d'affaires de l'équipe.*

### 6.2 PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS

*Une liste des indicateurs permettant à l'équipe de mesurer son succès au chapitre du financement.*

### 6.3 BILANS PRO FORMA (ANTICIPÉ)

*Cette section présente les projections de l'équipe concernant ses besoins financiers et ses sources de financement. De scénarios devraient être envisagés : participation à 1 événement régional ou plus, qualification au Championnat, plan de contingence en cas de difficultés de financement, etc.*

### 6.4 RATIOS

*Présentation des ratios entre les sources de financement (auto financement, bourses, dons et commandites), leur progression et les attentes.*

### 6.5 PLANIFICATION À LONG TERME

*La vision de l'équipe quant à assurer la durabilité financière à long terme de l'équipe. Des objectifs quantifiés et un calendrier sont également présentés.*

### 6.6 ANALYSE DE RENTABILITÉ

*La stratégie de l'équipe afin de subvenir à ses besoins lors de la saison.*