

**Modèle de document pour la révision du plan d’affaires**

Utilisez cet outil en appui au processus de planification et de révision de votre plan d’affaires. Inscrivez simplement vos commentaires sur les progrès réalisés vers l’atteinte des objectifs fixés antérieurement et déterminez ce sur quoi vous porterez votre attention au cours du prochain exercice financier.

**Analyse FFPM**

Une analyse FFPM (Forces, Faiblesses, Possibilités et Menaces) peut vous aider à comprendre le positionnement de votre entreprise par rapport au marché et à ses concurrents et à procéder ainsi à une vérification de l’analyse stratégique et concurrentielle.

*En évaluant votre entreprise avant d’élaborer le plan d’affaires de l’année à venir, vous pourrez commencer à concevoir une stratégie visant à vous distinguer de vos concurrents. Obtenez dès aujourd’hui un aperçu de votre entreprise, en réfléchissant aux questions qui se trouvent dans le tableau ci-dessous.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Facteurs internes** | **Forces**   * *Quels avantages votre entreprise détient-elle?* * *Que faites-vous mieux que quiconque?* * *Qu’est-ce que les professionnels de votre industrie considèrent comme une force, chez vous?* | **Faiblesses**   * *Que pourriez-vous améliorer?* * *Que devriez-vous éviter?* * *Qu’est-ce que les professionnels de votre industrie sont plus susceptibles de considérer comme des faiblesses? Vos concurrents font-ils mieux que vous?* |
| **Facteurs externes** | **Possibilités**   * *À quelles bonnes occasions faites-vous face?* * *Quelles tendances intéressantes connaissez-vous?* * *Les habitudes sociales changent-elles en votre faveur?* * *De nouvelles technologies ou marchés peuvent-ils être exploités?* | **Menaces**   * *À quels obstacles êtes-vous confronté?* * *Que font vos concurrents?* * *Avez-vous une mauvaise créance ou des problèmes de trésorerie?* * *Certaines de vos faiblesses pourraient-elles menacer votre entreprise?* |

**Évaluation des composantes du plan d’affaires**

Utilisez les critères d’évaluation suivants pour examiner attentivement les composantes clés de votre plan d’affaires et du développement continu.

*Rappelez-vous : Inscrivez simplement vos commentaires sur les progrès réalisés vers l’atteinte des objectifs fixés antérieurement et déterminez ce sur quoi vous porterez votre attention au cours du prochain exercice financier*.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Analyse du marché**  *Quelles ont été vos principales initiatives de marketing?*  *Quelles comparaisons peut-on établir avec votre plan de marketing initial?*  *Quels sont les principaux éléments dont l’entreprise doit tenir compte pour l’élaboration du plan de marketing du prochain exercice financier?*  *Quels sont les risques identifiés? Et quelles sont les mesures recommandées?* | Ventes |  |
| Prix |  |
| Publicité et promotion |  |
| Concurrence |  |
|  | | |
| **Examen opérationnel**  *Quelles ont été vos principales réalisations l’an dernier?*  *Quels sont les secteurs où il y a encore place à l’amélioration? Comment vos priorités opérationnelles pourront-elles le mieux contribuer au succès de l’entreprise l’an prochain?* | Qualité du produit |  |
| Locaux et équipement (*technologie*) |  |
| Ressources humaines |  |
| Gestion du risque |  |
|  | | |
| **Examen de la gestion**  *Les bonnes personnes exercent-elles les bonnes fonctions?*  *Quels sont les incitatifs mis en place pour assurer la progression de l’entreprise (engagement)?*  *Quelles lacunes doivent être abordées au sein de l’équipe?* | Connaissances, compétences, aptitudes |  |
| Conseillers |  |
| Engagement des employés |  |
| Performance |  |