

Modèle de plan d’affaires pour camion-restaurant

Vous vous lancez dans l’exploitation d’un camion-restaurant? Après avoir passé d’innombrables heures à réfléchir au concept, aux produits et aux services de votre entreprise, il est enfin temps de donner vie à votre vision. Mais que vous soyez un nouveau propriétaire ou un entrepreneur chevronné, démarrer votre camion-restaurant vous réservera probablement quelques surprises. De la pénurie de la chaîne d’approvisionnement aux retards dans l’octroi des permis, tout peut arriver. Heureusement, vous pouvez écarter les obstacles potentiels en essayant de les prévenir et en établissant un plan d’affaires détaillé.

En plus de guider votre entreprise en pleine croissance, un plan d’affaires complet peut aussi vous permettre d’attirer des partenaires clés, des investisseurs et des employés de qualité. Les plans d’affaires résument tous les aspects d’une entreprise, que ce soit le concept, la mission, la stratégie opérationnelle, l’approche marketing et les perspectives financières. Lorsqu’il est bien fait, le plan d’entreprise est un outil qui vous sera extrêmement utile tout au long de votre parcours d’entrepreneur. Nous avons créé ce modèle de plan d’affaires complet pour vous aider à en écrire un.

|  |
| --- |
| Comment utiliser ce modèle1. Accédez à **Fichier** > **« Faire une copie »** OU **« Enregistrer sous »** pour faire de ce modèle votre propre document Google.
2. Placez le logo et les coordonnées de votre entreprise sur la page de couverture.
3. Vous pouvez maintenant commencer à remplir chaque section. Lisez les conseils pour vous guider.
4. Lorsque vous avez terminé, n’oubliez pas de supprimer les sections qui présentent des messages explicatifs : « conseils », « introduction », « conclusion ».
5. Relisez attentivement pour vous assurer qu’il n’y a pas d’erreurs ou de fautes d’orthographe.
6. Partagez-le avec des mentors, des partenaires et des investisseurs potentiels pour obtenir des rétroactions.
 |

Commençons.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| *[Insérez le logo ou le nom de votre entreprise ici]***Plan d’affaires** |

|  |
| --- |
| **Nom de l’entreprise** Adresse municipale Ville, province, code postalNuméro de téléphone Adresse courriel Site Web |

**Contenu du plan d’affaires**

[I. Sommaire de gestion 4](#_Toc256000000)

[II. Vue d’ensemble de l’entreprise 6](#_Toc256000001)

[Énoncé de mission 8](#_Toc256000002)

[Valorisation de la marque 9](#_Toc256000003)

[Objectifs 10](#_Toc256000005)

[Équipe de gestion du camion-restaurant 12](#_Toc256000007)

[Structure juridique 14](#_Toc256000008)

[III. Produits et services 16](#_Toc256000009)

[Structure des prix 18](#_Toc256000010)

[Fournisseurs 19](#_Toc256000011)

[Avantage concurrentiel 21](#_Toc256000012)

[IV. Analyse de l’industrie 22](#_Toc256000013)

[Analyse de l’emplacement 23](#_Toc256000015)

[Clients cibles 24](#_Toc256000016)

[Analyse concurrentielle 25](#_Toc256000017)

[Règlements 28](#_Toc256000018)

[V. Plan d’opérations 29](#_Toc256000019)

[Structure organisationnelle 30](#_Toc256000026)

[Politiques d’emploi 32](#_Toc256000028)

[Normes de santé et de sécurité 33](#_Toc256000029)

[Livraison 34](#_Toc256000038)

[VI. Plan marketing 36](#_Toc256000039)

[Marketing numérique 37](#_Toc256000040)

[Engagement communautaire 38](#_Toc256000047)

[Fidélisation de la clientèle 39](#_Toc256000051)

[VII. Analyse financière 41](#_Toc256000052)

[Frais de démarrage 42](#_Toc256000053)

[Plan d’investissement 43](#_Toc256000056)

[Projection des profits et des pertes 44](#_Toc256000057)

[Flux de trésorerie attendu 44](#_Toc256000058)

[Analyse du seuil de rentabilité 45](#_Toc256000059)

[Conclusion 48](#_Toc256000062)

# I. Sommaire de gestion

|  |
| --- |
| **Conseils de pro**Le sommaire de gestion est l’occasion de dresser un portrait détaillé de votre entreprise. Quel type de nourriture proposerez-vous? Où comptez-vous vendre vos produits? Pourquoi ce type de plat aura-t-il du succès dans la région où vous envisagez de le vendre? Quels sont les coûts et les profits prévus pour votre entreprise de camion-restaurant? Quels sont vos objectifs pour votre entreprise de camion-restaurant?Répondez à ces questions importantes dès le départ pour permettre aux lecteurs et aux investisseurs potentiels de bien comprendre la nature de votre entreprise.Le sommaire de gestion doit résumer les idées générales abordées dans le reste de votre plan d’affaires. Dans cette optique, il peut être utile de rédiger le sommaire de gestion à la fin, une fois que vous avez une idée claire du fonctionnement de votre entreprise, de son marketing, de sa planification financière et de tout ce qui la différencie de ses concurrents.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez votre sommaire de gestion ici.** |
|  |

# II. Vue d’ensemble de l’entreprise

|  |
| --- |
| **Conseils de pro**La vue d’ensemble de l’entreprise doit offrir un aperçu d’un niveau relativement élevé, mais plus détaillé que le sommaire de gestion. Réfléchissez à ces questions concernant votre entreprise de camion-restaurant et ses caractéristiques lors de la rédaction de votre plan d’affaires : * De quel type de camion-restaurant s’agira-t-il (camion, remorque ou chariot alimentaire)?
* Pourquoi choisir un camion-restaurant plutôt qu’un emplacement physique?
* Préparerez-vous vos repas dans le camion ou dans une cuisine centrale?
* Comment les produits alimentaires que vous proposez vont-ils concurrencer les plats proposés par les camions-restaurants ou les restaurants existants dans la zone que vous visez?
* Quelle catégorie de consommateurs ciblerez-vous?
* Quel est votre avantage concurrentiel global (votre cuisine unique, votre service à la clientèle exceptionnel, votre marketing créatif, etc.)?

C’est l’endroit idéal pour expliquer les éléments uniques de votre marque, le concept de camion-restaurant derrière votre entreprise, et pour communiquer votre énoncé de mission de votre entreprise ou ses valeurs. Si vous avez déjà réuni une équipe de direction et choisi une structure juridique, vous pouvez également partager ces renseignements ici. |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez la vue d’ensemble de votre entreprise ici.** |
|  |

## Énoncé de mission

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Un énoncé de mission est un bref résumé (une à trois phrases) expliquant la raison d’être de votre entreprise. Il doit expliquer ce que fait votre entreprise, comment elle le fait et pourquoi. Pour vous inspirer, [consultez ces énoncés de mission d’entreprise](https://get.doordash.com/en-us/blog/cooking-up-a-memorable-restaurant-mission-statement?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez votre énoncé de mission en quelques phrases.** |
|  |

## Valorisation de la marque

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Conseils de pro**Idéalement, la marque de votre entreprise doit attirer immédiatement l’attention des clients cibles. Décrivez les attributs de votre marque, la façon dont ils sont liés à votre clientèle et vos plans pour renforcer l’identité de la marque grâce à un logo, au marketing, à la conception et à l’emplacement du camion-restaurant. Si vous démarrez l’exploitation de votre entreprise, n’oubliez pas que l’apparence du camion et la présentation du menu à l’extérieur constituent une carte de visite de votre marque, et éventuellement de son style de cuisine. Il en va de même pour les produits proposés par d’autres types d’entreprises, comme les commerces de vêtements, d’articles ménagers et les épiceries. Voici quelques exemples de cuisines et d’attributs de marque :

|  |  |
| --- | --- |
| * Japonaise
* Italienne
* Chinoise
* Américaine
* Coréenne
* Mexicaine
* Espagnole
* Indienne
* Grecque
* Jamaïcaine
 | * Jeune
* Exclusive
* Industrielle
* Rustique
* Féminine
* Élégante
* Chaleureuse
* Autoritaire
* Amusante
* Sérieuse
 |

 |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Partagez votre vision de la marque ici.** |
|  |

## Objectifs

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Indiquez les objectifs à court ou à long terme que vous avez fixés. Vous souhaitez ouvrir un deuxième camion-restaurant ou réaliser un chiffre d’affaires d’un million de dollars? Expliquez brièvement votre vision de l’avenir de votre entreprise. Ensuite, dressez la liste de vos objectifs individuels dans le tableau ci-dessous, ainsi que les étapes nécessaires pour les atteindre et les méthodes permettant de mesurer les progrès accomplis.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Faites la liste de vos objectifs ci-dessous.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Décrivez l’objectif**  | **Comment comptez-vous atteindre** **cet objectif** | **Comment allez-vous mesurer et suivre** **cet objectif** |
| **Objectif 1** |  |  |  |
| **Objectif 2** |  |  |  |
| **Objectif 3** |  |  |  |

##

## Équipe de gestion du camion-restaurant

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Présentez les membres de l’équipe de gestion de votre camion-restaurant. Même si vous n’avez pas encore embauché l’ensemble de votre personnel, il est judicieux de présenter les personnes que vous avez déjà recrutées. Cela rassurera les investisseurs et les partenaires sur le fait que vous disposez d’une équipe compétente. Les éléments suivants doivent figurer dans un plan d’affaires pour un camion-restaurant à la section concernant la gestion : * Nom complet du ou des gestionnaires;
* Poste(s) et responsabilités principales;
* Formation;
* Emploi antérieur et son lien avec le poste occupé au sein de l’entreprise;
* Expérience et compétences clés qui contribueront à la réussite de votre entreprise;
* Antécédents avec preuves concrètes à l’appui;
* Reconnaissance de la part de l’industrie alimentaire;
* Engagement communautaire;
* Salaire.

N’hésitez pas à inclure des photos, des biographies et toute expérience pertinente. En prime, mentionnez les consultants ou conseillers avec lesquels vous travaillez, ainsi que les plans visant à combler les lacunes en matière d’expertise.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Ajoutez les détails relatifs à votre équipe ici.** |
|  |

## Structure juridique

|  |
| --- |
| **Conseil de pro** **Renseignements sur la propriété d’un camion-restaurant**Indiquez les renseignements relatifs au propriétaire du camion-restaurant dans la section de votre plan d’affaires consacrée à son organisation et à sa gestion. Vous devez également mentionner la structure juridique actuelle ou prévue de votre entreprise. Prévoyez-vous d’exploiter une entreprise individuelle, une société à responsabilité limitée (SARL), une société de personnes ou une société par actions? S’il y a plus d’un propriétaire, n’oubliez pas de les nommer : * Noms complets des propriétaires;
* Pourcentage de l’entreprise détenu par chacun d’eux;
* Type de détention (actions ordinaires, commandité, etc.);
* Renseignements sur les actions.
 |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Décrivez votre structure juridique.** |
|  |

# III. Produits et services

|  |
| --- |
| **Conseil de pro****Description du menu de votre camion-restaurant dans votre plan d’affaires**L’un des éléments les plus importants de votre entreprise est ce que vous vendez. Le menu de votre camion-restaurant doit être bien pensé, car c’est votre principal facteur de vente. Expliquez précisément ce que vous avez l’intention d’offrir et comment vous vous y prendrez pour le faire. Pensez à répondre aux questions suivantes lorsque vous voulez créer un menu rentable pour votre camion-restaurant : * Quel type de cuisine proposerez-vous?
* Qu’est-ce qui vous passionne dans ce type de nourriture?
* Pourquoi les clients mangeront-ils votre nourriture?
* Quel est votre avantage concurrentiel?
* Vos recettes sont-elles connues ou non?

**Gamme de produits pour les camions de cuisine de rue**Ensuite, vous devrez expliquer où en sont vos produits en matière de cycle de vie en répondant aux questions suivantes :* Lancez-vous un produit totalement nouveau?
* Gagnez-vous déjà en popularité auprès de votre marché cible?
* Quelle pourrait être la cause d’une baisse de la demande pour votre produit?

**Propriété intellectuelle en matière de camions de cuisine de rue**Abordez la question de toute propriété intellectuelle susceptible d’être incluse dans les plats du menu de votre camion-restaurant afin de la protéger :* Existe-t-il des secrets commerciaux ou des brevets en cours d’élaboration?
* Allez-vous demander à votre personnel de signer des accords de non-divulgation ou de non-concurrence?

**Prévisions concernant les camions-restaurants**Montrez que vous avez réfléchi à l’avenir du menu de votre camion-restaurant en répondant à ces questions :* Comment voyez-vous l’évolution de votre menu au fil du temps?
* Envisagez-vous de mettre au point de nouveaux produits?
* Avez-vous l’intention de posséder un jour une flotte de camions-restaurants?
* Élargirez-vous votre champ d’action en participant à des foires de camions-restaurants ou en réservant des événements en tant que traiteur?
 |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Présentez vos produits et services ici.** |
|  |

## Structure des prix

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Faites part de vos projets en matière de tarification de vos produits. N’oubliez pas d’inclure le prix de fabrication de chaque article ainsi que le profit attendu pour chaque offre. Il est également utile de replacer ces chiffres dans le contexte d’un marché plus large en indiquant si vos prix sont supérieurs ou inférieurs à la moyenne du secteur dans votre région.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Indiquez ici le prix de vos produits ou services.** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produits/****services** | **Coût des produits vendus** | **Main-d’œuvre** | **Prix de vente** | **Profit** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Fournisseurs

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Si vous travaillez avec des fournisseurs pour approvisionner votre entreprise, énumérez-les ici, ainsi que leurs coordonnées et les produits qu’ils vous fourniront. Il est important de montrer aux investisseurs et aux partenaires que vos fournisseurs sont fiables. Avez-vous déjà travaillé avec eux? Travaillent-ils régulièrement avec des camions-restaurants? Comment savez-vous que leur produit est de haute qualité? Fournissez tous les renseignements possibles sur la stratégie de votre chaîne d’approvisionnement.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Dressez ici la liste de vos principaux fournisseurs.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nom du fournisseur** | **Adresse** | **Adresse** | **Produits fournis** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Avantage concurrentiel

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Pour que votre entreprise soit prospère, vous devez vous démarquer de la concurrence. Posez-vous les questions suivantes :* Comment allez-vous concurrencer les autres camions-restaurants de votre région?
* Qu’est-ce qui vous distingue de vos concurrents?
* Allez-vous proposer des prix inférieurs à ceux de vos concurrents?
* Proposerez-vous un produit inédit?

Expliquez ce qui distingue vos produits de ceux des autres. |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Expliquez votre avantage concurrentiel ici.** |
|  |

# IV. Analyse de l’industrie

|  |
| --- |
| **Conseil de pro****Analyse de marché concernant les camions-restaurants pour votre plan d’affaires**Dans cette section, expliquez comment votre entreprise se positionne par rapport à l’ensemble du marché. Pour ce faire, vous devrez effectuer des recherches approfondies afin de couvrir un large éventail de sujets : * Décrivez l’industrie alimentaire, y compris les tendances actuelles, le taux de croissance, les principaux groupes de consommateurs, etc.
* Précisez la tranche d’âge, la zone géographique, le statut socio-économique et d’autres renseignements démographiques clés de votre marché cible.
* Recensez les besoins de votre marché cible et les tendances saisonnières susceptibles d’avoir un impact sur votre entreprise.
* Définissez la taille et le potentiel de croissance de votre marché cible.
* Expliquez comment vous obtiendrez un pourcentage important de la part de marché dans votre zone géographique.
* Expliquez votre structure de prix, vos niveaux de marge brute et tout autre renseignement pertinent d’un point de vue financier.
* Nommez vos concurrents et expliquez comment votre camion-restaurant deviendra un concurrent viable sur les marchés actuels et futurs.
* Abordez les obstacles que vous pourriez rencontrer lors de la création de votre entreprise.
* Mentionnez les codes alimentaires et les autres réglementations gouvernementales qui affecteront votre entreprise.
 |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Résumez votre analyse de l’industrie ici.** |
|  |

##

## Analyse de l’emplacement

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Décrivez l’emplacement que vous avez choisi pour votre camion-restaurant et donnez des renseignements sur la région qui ont influencé votre décision, comme la population locale, l’infrastructure et l’économie. Qui fait des achats dans ce secteur? Y a-t-il un volume de trafic piétonnier quotidien important à proximité de votre emplacement? Quels sont les autres commerces à proximité? Expliquez pourquoi l’emplacement que vous avez choisi convient à votre entreprise, ou s’il variera. |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez votre analyse de l’emplacement ici.** |
|  |

## Clients cibles

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Vos clients cibles sont les personnes les plus susceptibles de payer pour votre produit. Sur la base de votre étude de consommation, décrivez ces personnes. Incluez des détails tels que leurs revenus, le prix qu’ils sont prêts à payer pour votre produit et tout renseignement pertinent sur leurs habitudes de consommation. Gardez à l’esprit que vos clients doivent vivre à proximité ou se déplacer fréquemment près du ou des emplacements principaux à partir desquels votre camion-restaurant sera exploité.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Définissez votre clientèle cible ici.** |
|  |

## Analyse concurrentielle

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Comprendre votre clientèle cible n’est que la première étape pour parvenir à la fidéliser. Vous devez également connaître les autres entreprises qu’ils fréquentent et pourquoi. Expliquez combien de concurrents (restaurants et camions-restaurants) se trouvent dans les environs et faites part de tout ce qui pourrait vous donner un avantage concurrentiel, comme des heures d’ouverture plus longues. Ajoutez des notes dans la matrice concurrentielle ci-dessous.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Donnez des détails sur votre analyse concurrentielle ici.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **[Le nom de votre entreprise]** | **Concurrent 1** | **Concurrent 2** |
| **Empla-****cement** |  |  |  |
| **Heures** |  |  |  |
| **Qualité** |  |  |  |
| **Prix** |  |  |  |
| **Service** |  |  |  |
| **Réputation** |  |  |  |
| **Expertise** |  |  |  |
| **Autre** |  |  |  |

## Règlements

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Quelles sont les réglementations locales, nationales et fédérales qui s’appliquent à votre entreprise? Outre la licence d’exploitation, vous pouvez avoir besoin d’un permis pour acheter ou louer un camion-restaurant, pour vendre de la nourriture ou de l’alcool d’un endroit à un autre, ou pour accrocher des panneaux d’affichage dans les espaces publics.Il est important de vous familiariser avec ces réglementations dès le départ afin d’éviter tout problème juridique inattendu. De plus, le fait de partager ces détails montrera aux investisseurs et aux partenaires que vous avez fait vos devoirs.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Compilez ici les règlements mis à jour qui sont pertinents pour votre entreprise.** |
|  |

# V. Plan d’opérations

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Cette section doit présenter une vue d’ensemble des activités quotidiennes de votre entreprise. Décrivez les responsabilités de chaque membre du personnel, leur rémunération, ainsi que les politiques et procédures concernant les employés. Explorez ensuite les autres politiques de l’entreprise, depuis les jours d’ouverture jusqu’aux procédures de service à la clientèle.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Présentez votre plan d’opérations ici.** |
|  |

##

##

##

##

##

##

## Structure organisationnelle

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Une chaîne de commandement claire est essentielle au succès d’une entreprise. En définissant votre structure organisationnelle dès le départ, vous pouvez créer un système de responsabilité et un parcours de progression pour les employés. Utilisez cet espace pour détailler les responsabilités et les exigences de chaque poste. Pour une aide visuelle, n’hésitez pas à modifier l’organigramme ci-dessous.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Remplissez l’organigramme ci-dessous.** |

*Faites un double-clic pour modifier l’organigramme.*

Personnel

Personnel

Personnel

Personnel

Direction

Gestionnaire

Gestionnaire

Gestionnaire

Personnel

Personnel

##

## Politiques d’emploi

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Conseils de pro**Il est important d’avoir des politiques et des procédures clairement définies pour vos employés. Détaillez le mode de rémunération des employés (à l’heure ou salariés), les avantages sociaux dont ils bénéficieront et les politiques relatives aux primes ou aux heures supplémentaires. D’autres considérations relatives aux ressources humaines sont à prendre en compte :

|  |  |
| --- | --- |
| * Lignes directrices en matière d’embauche
* Description des postes
* Questions d’entretien
* Processus de recrutement
 | * Manuel de l’employé
* Feuille de présence
* Ressources de formation
* Dépôt de plaintes
 |

 |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Précisez vos politiques d’emploi ici.** |
|  |

## Normes de santé et de sécurité

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Si vous exploitez un camion-restaurant, vous et votre personnel devrez respecter un certain nombre de normes de santé et de sécurité, qu’il s’agisse de l’alimentation ou de la sécurité au travail. Élaborez un plan pour vous y conformer et détaillez-le ici.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Indiquez vos normes de santé et de sécurité ici.** |
|  |

##

##

##

##

##

##

##

##

## Livraison

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Dans un certain nombre de secteurs, la livraison a rapidement gagné en popularité comme moyen d’offrir une certaine commodité et pour atteindre de nouveaux clients. Votre camion-restaurant acceptera-t-il les commandes en ligne? Dans l’affirmative, qui s’en occupera et livrera votre produit? Expliquez votre plan de livraison, que ce soit en embauchant vos propres chauffeurs ou en utilisant [une plateforme de livraison comme DoorDash](https://get.doordash.com/en-us?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Définissez votre plan de livraison ici.** |
|  |

# VI. Plan marketing

|  |
| --- |
| **Conseils de pro**Quelle que soit la qualité de votre produit, vous ne générerez pas de ventes si les clients ne savent pas que vous existez. Pensez à la couverture médiatique locale que vous avez obtenue, à vos récents efforts publicitaires ou à votre stratégie de marketing numérique, et décrivez-les ici. Avez-vous accès à une liste de clients potentiels avec qui vous pouvez communiquer pour annoncer une grande ouverture?Les consommateurs veulent également savoir que le camion-restaurant qu’ils apprécient se préoccupe de leur communauté. L’élaboration d’un plan peut vous aider à trouver des moyens pour faire de l’engagement communautaire une priorité.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez une introduction à votre plan marketing ici.** |
|  |

## Marketing numérique

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**De nos jours, une [forte présence en ligne](https://get.doordash.com/en-us/resources/restaurant-website-marketing) est indispensable à la réussite d’une entreprise. Les clients utilisent fréquemment les moteurs de recherche, les médias sociaux et les plateformes d’évaluation générées par les utilisateurs pour trouver des endroits où faire des achats et manger. Quel est votre plan pour répondre aux commentaires en ligne concernant votre entreprise? Quelles plateformes de médias sociaux allez-vous utiliser? Utilisez cette section pour décrire votre plan.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez votre plan marketing numérique ici.** |
|  |

##

##

##

##

##

##

## Engagement communautaire

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Réfléchissez à la manière dont vous souhaitez développer votre entreprise. Plus votre activité se développera, plus les gens [parleront en bien de votre camion-restaurant](https://get.doordash.com/en-us/blog/how-to-nail-your-restaurants-local-marketing-strategy?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate) et plus vous commencerez à voir des possibilités d’expansion. Partagez votre plan en répondant aux questions ci-dessous :* Comment comptez-vous développer votre entreprise?
* Allez-vous embaucher davantage de personnel?
* Allez-vous acheter davantage de camions-restaurants?
* Allez-vous étendre la zone géographique desservie par votre camion?
* Comment allez-vous distribuer vos produits?
* Allez-vous vendre uniquement à partir de votre camion?
* Allez-vous participer à des foires ou à des festivals de camions-restaurants?
 |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Présentez vos stratégies d’engagement communautaire ici.** |
|  |

##

##

##

## Fidélisation de la clientèle

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Une fois que vous aurez attiré un flux régulier de clients à votre camion-restaurant, comment comptez-vous les fidéliser? Dans un marché concurrentiel, il est important de demeurer d’actualité. Vous avez peut-être l’intention de créer une base de données d’adresses électroniques de clients ou un programme de fidélisation pour offrir des avantages. Détaillez ici le fonctionnement de chaque stratégie, l’équipement dont vous avez besoin pour la mettre en œuvre et les promotions que vous prévoyez d’offrir.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez vos plans de fidélisation de la clientèle ici.** |
|  |

# VII. Analyse financière

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**La section consacrée à l’analyse financière est l’occasion d’utiliser des chiffres pour séduire les investisseurs potentiels. Indiquez les investissements réalisés dans votre entreprise ou les prêts que vous avez contractés. Ensuite, faites part des principales projections concernant les performances et la croissance de votre camion-restaurant au cours des prochaines années. À combien s’élève le chiffre d’affaires nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité? À combien pour réaliser des bénéfices? N’oubliez pas que tous vos chiffres doivent être réalistes et soutenus par des données. Utilisez des tableaux, des graphiques ou tout autre support visuel pour vous aider à raconter votre histoire.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Rédigez une introduction à votre analyse financière ici.** |
|  |

## Frais de démarrage

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Bien entendu, avant d’ouvrir votre fenêtre aux clients, vous aurez besoin d’un capital important pour louer ou acheter un camion-restaurant, vous approvisionner, acheter des matières premières, payer le personnel, etc. Bien que vous ayez probablement pris en compte ces dépenses initiales, n’oubliez pas que vous ne serez peut-être pas rentable dès le départ. Évaluez le moment où votre camion-restaurant deviendra rentable et assurez-vous que vous disposez des fonds nécessaires pour couvrir les premières dépenses. Inscrivez les dépenses prévues dans le tableau ci-dessous.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Détaillez vos dépenses de démarrage ici.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Dépenses de l’année 1** | **Dépenses de l’année 2** | **Dépenses de l’année 3** |
| **Loyer** | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Services publics**  | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Assurance**  | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Technologie** | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Main-d’œuvre** | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Permis** | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Marketing**  | -- $ | -- $ | -- $ |
| **Marchandise et matières premières** | -- $ | -- $ | -- $ |

##

## Plan d’investissement

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Lorsque les investisseurs évaluent une nouvelle entreprise, ils veulent savoir où exactement ira leur argent. Si vous espérez obtenir du financement, indiquez le montant dont vous avez besoin et comment vous comptez le dépenser, qu’il s’agisse d’équipement, d’une fête de lancement ou de coûts opérationnels initiaux.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Précisez vos projets d’investissement ici.** |
|  |

## Projection des profits et des pertes

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Même si vous n’avez pas encore réalisé de ventes, vous pouvez établir un [état des résultats](https://get.doordash.com/en-us/blog/understanding-your-business-pl?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate) prévisionnel en estimant les revenus et les coûts futurs. Effectuez des recherches sectorielles pour déterminer la quantité de produits que vous prévoyez de vendre et faites le compte de toutes les dépenses prévues.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Indiquez votre estimation des profits et des pertes ici.** |
| Pour vous aider à calculer votre état des résultats projetés, [téléchargez le modèle d’état des résultats de DoorDash gratuit.](https://get.doordash.com/en-us/resources/profit-loss-statement-template?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate)  |

## Flux de trésorerie attendu

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**Il va sans dire que vous devez vous efforcer de générer plus d’argent que vous n’en dépensez. Pour déterminer le flux de trésorerie net attendu, choisissez une période et soustrayez vos dépenses prévues de vos revenus prévus. Veillez à expliquer comment vous êtes parvenu à ces deux chiffres.  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Calculez votre flux de trésorerie attendu ici.** |
| Le [plan budgétaire de votre restaurant](https://get.doordash.com/en-us/blog/budgeting-101-how-to-create-and-follow-a-restaurant-budget-plan?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate) peut être unebonne ressource pour remplir cette section.  |

## Analyse du seuil de rentabilité

|  |
| --- |
| **Conseil de pro**L’analyse du seuil de rentabilité indique le nombre d’unités à vendre pour couvrir les coûts fixes et variables. Plus vos coûts sont bas, moins il vous faudra de ventes pour atteindre le seuil de rentabilité. Pour le calculer, reportez-vous à la structure de prix que vous avez décrite dans la section [Produits et services](#d0h7gmjrgwyf) et aux dépenses que vous avez calculées dans votre [état des résultats](https://get.doordash.com/en-us/resources/profit-loss-statement-template?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).  |
| *Effacez ces conseils lorsque vous avez terminé.* |

|  |
| --- |
| **Présentez votre analyse du seuil de rentabilité ici.** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| *[Insérez le logo de l’entreprise ici]* | **Nom de l’entreprise**Adresse municipaleVille, province, code postalNuméro de téléphoneAdresse courrielSite Web |

|  |
| --- |
|  |

#

#

# Conclusion

Félicitations! Vous avez terminé le modèle de plan d’affaires pour camion-restaurant. Vous êtes maintenant prêt à courtiser les investisseurs, les partenaires et les employés. Vous vous attaquez aux jours les plus difficiles du lancement d’une entreprise : les premiers.

Avant de distribuer ce document, n’oubliez pas de revenir en arrière et de supprimer l’introduction, la conclusion et toutes les instructions. Si vous le pouvez, demandez à un ami ou à un membre de votre famille de relire votre document et de vous poser des questions. Cela vous permettra d’affiner vos idées et de préciser vos hypothèses.

Vous avez besoin d’aide supplémentaire pour préparer votre entreprise à la réussite? DoorDash aide les entreprises des secteurs de la restauration, de l’épicerie, des plats cuisinés, des fleurs et des animaux de compagnie à atteindre de nouveaux clients grâce à la livraison et au ramassage. En savoir plus sur [**la façon de commencer avec DoorDash**](https://get.doordash.com/en-us?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).