**EXEMPLE DE MODÈLE DE
PLAN D’AFFAIRES STRATÉGIQUE
SUR UNE PAGE pour Microsoft Word**

Ce qui suit donne une vue d’ensemble claire et stratégique de [nom de l’entreprise], avec l’orientation de l’entreprise et la présentation de ses plans de croissance.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | ÉNONCÉ DE VISION | Définissez l’état futur que votre entreprise vise à atteindre en résumant ses aspirations et en guidant son orientation stratégique. |
| 2 | ÉNONCÉ DE MISSION | Résumez le but de votre entreprise, en vous concentrant sur ce qu’elle fait, qui elle sert et comment elle se distingue. |
| 3 | VALEURS FONDAMENTALES | Énumérez les principes fondamentaux et les normes éthiques qui guident la culture et la prise de décision de votre organisation. |
| 4 | ANALYSE SWOT | Évaluez les forces et les faiblesses internes de votre entreprise, ainsi que les opportunités et les menaces externes, afin de comprendre sa position stratégique. |
| 5 | OBJECTIFS INTERMÉDIAIRES STRATÉGIQUES | Identifiez les objectifs généraux qui reflètent la vision et la mission de l’entreprise afin de donner une feuille de route pour la croissance future. |
| 6 | STRATÉGIES CLÉS | Représentez les principales approches que votre entreprise adoptera pour atteindre ses objectifs intermédiaires stratégiques, en mettant l’accent sur des méthodes exploitables. |
| 7 | PLANS D’ACTION | Spécifiez les étapes nécessaires à l’exécution de vos stratégies clés, notamment qui est responsable et quand ces actions doivent être effectuées. |
| 8 | INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE (KPI) | Déterminez des indicateurs mesurables pour suivre l’efficacité de vos stratégies et les progrès vers l’atteinte des objectifs intermédiaires. |
| 9 | PROJECTIONS FINANCIÈRES | Indiquez une brève prévision du rendement financier de votre entreprise, en soulignant les revenus, les bénéfices et les dépenses importantes prévus. |
| 10 | MARCHÉS VISÉS | Décrivez les segments de clientèle ou les marchés particuliers que votre entreprise a l’intention de desservir, conformément à son orientation stratégique globale. |
| 11 | AVANTAGE CONCURRENTIEL | Expliquez ce qui rend votre entreprise unique sur le marché et comment elle maintiendra cet avantage sur la concurrence. |

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont uniquement communiqués à titre de référence. Bien que nous nous efforcions de veiller à ce que les informations communiquées soient toujours correctes et à jour, nous ne faisons aucune déclaration ni ne donnons aucune garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, l'adéquation ou la disponibilité du site Web ou des informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. La confiance que vous accordez à ces informations relève donc strictement de votre propre responsabilité. |