

VOTRE ENTREPRISE

BUSINESS PLAN

Nom et prénom
Adresse
Np et ville

Table des matières

1 ^{ÈRE} PARTIE : MANAGEMENT SUMMARY	4
1. Rappel des activités du projet	5
1.1. Votre entreprise : présentation	5
1.2. Structure juridique et principe.....	5
2. Récapitulatif des perspectives de vente et de profit	5
3. Besoin de financement et rôle du partenaire financier.....	5
4. Aperçu des principaux risques	5
2E PARTIE : LA SOCIÉTÉ	6
5. Historique du projet	7
5.1. Genèse	7
5.2. Historique	7
6. Situation actuelle :	7
6.1. Le concept de base	7
6.2. La situation actuelle	7
6.3. Vue d'ensemble des produits et des marchés	7
6.4. Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales	7
6.5. Liste des associés et/ou des administrateurs	7
6.6. Structure actuelle du capital/financement.....	7
7. Situation prévue :	8
7.1. Le concept de base	8
7.2. La situation prévue	8
7.3. Vue d'ensemble des produits et des marchés	8
7.4. Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales	8
7.5. Liste des associés et/ou des administrateurs	8
7.6. Structure prévue du capital.....	8
3E PARTIE : LES PRODUITS & SERVICES.....	9
8. Description des produits et services	10
8.1. Produit/service 1	10
8.2. Produit/service 2	10
8.3. Produit/service 3	10
8.4. Produit/service 4	10
9. Avantages face à la concurrence.....	10
10. Avantages retirés par la clientèle	10
11. Développement ultérieur des produits.....	10
12. Faiblesses existantes.....	10
4E PARTIE : LES MARCHES	11
13. Cible et débouchés.....	12
14. Ventes prévisionnelles et parts de marché	12
15. Clients actuels et potentiels.....	12
16. Perspectives de commandes fermes	12
5E PARTIE : CONCURRENCE	13
17. Principaux concurrents.....	14
18. Forces et faiblesses des concurrents.....	14
19. Stratégies et réactions possibles	14
6E PARTIE : MARKETING.....	15
20. Marchés cibles et segments de clientèle	16
21. Description de la cible, évaluation du marché	16
22. Distribution et organisation des ventes	16
23. Prospection, publicité et promotion.....	16
23.1. La prospection.....	16

23.2. La publicité et la promotion.....	16
24. Processus de décision de la clientèle et obstacles prévisibles	16
7E PARTIE : PRODUCTION DES SERVICES.....	17
25. Processus de production	18
26. Infrastructure de production	18
27. Capacité de production et goulots d'étranglement.....	18
28. Outil informatique et sécurité	18
29. Achats, fournisseurs et sous-traitants.....	18
29.1. Achats et stratégie.....	18
29.2. Fournisseurs et stratégie	18
29.3. Sous-traitance	18
30. Calculs et coûts de production	18
8E PARTIE : ORGANISATION ET MANAGEMENT	19
31. Principes de management et équipe dirigeante.....	20
31.1. Quelques principes de base de gestion	20
31.2. Équipe dirigeante	20
32. Structure et organigramme.....	20
9E PARTIE : ÉTATS FINANCIERS.....	21
33. Données de bases.....	22
34. Comptes de pertes et profits prévisionnels	22
35. Tableau de financement et cash-flow prévisionnel	22
36. Bilans prévisionnels	22
37. Remarques.....	22
10E PARTIE : LES ANNEXES.....	23

1^{ÈRE} PARTIE : MANAGEMENT SUMMARY

En quelques pages (2 ou 3)résumé du businessplan

1. Rappel des activités du projet

1.1.Votre entreprise : présentation

En quelques lignes, description de l'activité

1.2.Structure juridique et principe

En quelques lignes, structure juridique et concept

2. Récapitulatif des perspectives de vente et de profit

Sur trois ans:

- Ventes prévisionnelles (chiffre d'affaires)
- Bilan prévisionnel
- Tableau de financement prévisionnel (dépenses)
- Besoins de financement prévus
- Financement prévu

3. Besoin de financement et rôle du partenaire financier

Récapitulatif : besoin de financement total, financement étranger, financement propre, cash flow (cash) cumulé, délai de récupération des investissements (sur au moins 3 ans) :

Rôle des investisseurs éventuels

4. Aperçu des principaux risques

Les principaux risques : financiers, stratégiques, concurrences, marché

2E PARTIE : LA SOCIÉTÉ

5. Historique du projet

5.1.Genèse

Source de l'idée

5.2.Historique

Développement de l'idée

6. Situation actuelle :

6.1.Le concept de base

Concept actuel

6.2.La situation actuelle

État des lieux : Où en êtes-vous actuellement – description générale, résultats

6.3.Vue d'ensemble des produits et des marchés

Description synthétique des produits et du/des marchés

6.4.Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales

Détail de la structure juridique.

6.5.Liste des associés et/ou des administrateurs

Détail

6.6.Structure actuelle du capital/financement

Capital actuel/financement :

7. Situation prévue :

7.1.Le concept de base

Développement éventuel du concept

7.2.La situation prévue

Quelle est la situation que vous souhaitez atteindre

7.3.Vue d'ensemble des produits et des marchés

Ce que vous allez proposer, et à qui

7.4.Vue d'ensemble de la structure juridique et des filiales

Comment votre entreprise sera-t-elle organisée

7.5.Liste des associés et/ou des administrateurs

7.6.Structure prévue du capital

3E PARTIE : LES PRODUITS & SERVICES

8. Description des produits et services

Description détaillée et prix

8.1.Produit/service 1

Détail

8.2.Produit/service 2

Détail

8.3.Produit/service 3

Détail

8.4.Produit/service 4

Détail

9. Avantages face à la concurrence

Détails et arguments

10.Avantages retirés par la clientèle

Détail et arguments

11.Développement ultérieur des produits

Envisageable et /ou possible

12.Faiblesses existantes

Faiblesses et possibilités d'y remédier

4E PARTIE : LES MARCHES

13.Cible et débouchés

Détails – à qui allez-vous vendre et à qui pouvez-vous vendre

14.Ventes prévisionnelles et parts de marché

Détail - estimations

15.Clients actuels et potentiels

Détail et estimations

16.Perspectives de commandes fermes

Si existant

5E PARTIE : CONCURRENCE

17.Principaux concurrents

Détail

18.Forces et faiblesses des concurrents

Argumenté

19.Stratégies et réactions possibles

.....des concurrents

6E PARTIE : MARKETING

20. Marchés cibles et segments de clientèle

Définition précise de la cible et des segments

21. Description de la cible, évaluation du marché

Détails et arguments, chiffres, statistiques

22. Distribution et organisation des ventes

Détail – comment allez-vous vendre

23. Prospection, publicité et promotion

23.1. La prospection

Détail – comment allez-vous prospecter

23.2. La publicité et la promotion

Détail – Concept, plan média, supports, politique de distribution

24. Processus de décision de la clientèle et obstacles prévisibles

Freins possibles, solutions

7E PARTIE : PRODUCTION DES SERVICES

25.Processus de production

Comment s'organise la production des services et/ou produits

26.Infrastructure de production

Personnel, machines, ordinateurs, etc.

27.Capacité de production et goulots d'étranglement

Production maximum et éléments critiques

28.Outil informatique et sécurité

Détail

29.Achats, fournisseurs et sous-traitants

29.1.Achats et stratégie

Quoi et comment

29.2.Fournisseurs et stratégie

Qui est comment

29.3.Sous-traitance

Si nécessaire

30.Calculs et coûts de production

Détails

8E PARTIE : ORGANISATION ET MANAGEMENT

31.Principes de management et équipe dirigeante

31.1.Quelques principes de base de gestion

Méthode

31.2.Équipe dirigeante

Qui fait quoi

32.Structure et organigramme

Si nécessaire

9E PARTIE : ÉTATS FINANCIERS

33. Données de bases

Objectif de rendement sur le chiffre d'affaires, objectif de rendement sur les investissements, autres données

34. Comptes de pertes et profits prévisionnels

Au moins sur trois ans

35. Tableau de financement et cash-flow prévisionnel

Au moins sur trois ans

36. Bilans prévisionnels

Au moins sur trois ans

37. Remarques

Si nécessaire

10E PARTIE : LES ANNEXES

Tableaux de calcul

Curriculum vitae

Tous documents utiles