BUSINESS PLAN

Nom de l'entreprise:

**1. Résumé**

**1.1. Intentions (projet) et demande**

But du business plan et attentes quantitatives

**1.2. Entreprise**

Organisation, lieu du siège social, taille, dirigeants

Champs d’activité de l'entreprise, volume de marché, produits et prestations proposés

Principaux faits marquants de l’histoire de l’entreprise

**1.3. Chiffres-clés**

Évolution du chiffre d’affaires, du cash flow et du bénéfice

Besoins financiers

**2. Entreprise**

**2.1. Histoire et évolution**

Fondation

Forme juridique

Évolution sur le plan du personnel

Modifications intervenues au cours de son activité

Étapes qui ont marqué l’évolution de l’entreprise, succès enregistrés

**2.2. Localisation**

Lieux d’implantation l’entreprise (actuels et futurs)

Avantages et inconvénients de ces implantations par rapport aux moyens de transport, au recrutement du personnel, aux possibilités d’expansion, à la proximité de la clientèle

**2.3. Organisation**

Description de l'organisation structurelle

**2.4. Actionnariat / Organes**

Liste des actionnaires

Membres: conseil d’administration, direction et organe de révision

Nom, fonction et formation des collaborateurs assumant une fonction dirigeante

**2.5. Formation**

Mesures de formation et perfectionnement prévues pour les collaborateurs

**2.6. Tableau de bord**

Composition, contrôles et éléments permettant de suivre l'évolution de l'entreprise

**2.7. Relations**

Relation(s) bancaire(s)

Fiduciaire

Association(s)

**3. Produits / Prestations de services**

**3.1. Produits et prestations de services**

Énumération des produits et prestations de services actuels

Énumération des produits et prestations de services futurs

**3.2. Portefeuille-produits**

Positionnement des produits de l'entreprise et les produits tiers par rapport aux prix et à la qualité

**3.3. Situation au niveau du cycle des produits**

Phases du cycle de vie des produits et prestations de services

**3.4. Prestations annexes**

Description de prestations annexes telles que le service, la maintenance, la formation, etc.

**3.5. Utilité / Besoins des clients**

Besoins actuels et futurs des clients

**4. Marché / Clients**

**4.1. Marchés-cibles**

Attraction du marché pour les produits

Composition du marché et taille des sous-marchés

Marchés-cibles (créneaux, segments)

Présentation de la structure des clients; habitudes et motifs d’achat

**4.2. Propre position sur le marché**

Part au chiffre d’affaires/bénéfice de chaque prestation

Estimation des taux de croissance des marchés-cibles durant les cinq prochaines années

**5. Concurrence**

**5.1. Principaux concurrents**

Description des plus importants concurrents (nom, localisation, assortiment de produits, part du marché)

**5.2. Les concurrents potentiels**

Description des concurrents potentiels (nom, éventuels motifs les incitant à pénétrer le marché, répercussions sur le marché)

**5.3. Stratégies potentielles des concurrents**

Stratégies que les concurrents pourraient adopter pour contrecarrer notre présence sur le marché

**5.4. Propre contre-stratégie**

Description des réactions possibles de l'entreprise face aux stratégies des concurrents (réductions de prix, développements technologiques, innovations en matière de produits, renforcement de la présence sur le marché, etc.)

**6. Marketing**

**6.1. Comportement d’achats aujourd’hui et demain**

Facteurs déterminants pour les clients (par ex. qualité, design, prix)

**6.2. Politique des prix**

Détermination de la façon dont les prix sont fixés

Stratégie en matière de prix (attrayants, prestige, promotions, etc.)

**6.3. Vente / Distribution**

Organisation dans le domaine des ventes (réseau de représentants, téléphones, agents, expéditions, foires, etc.)

Canaux de distribution

Service après-vente

Support de vente l’entreprise de la part de ces fournisseurs (contribution à la publicité, prospectus, etc.)

**6.4. Publicité / Relations publiques**

Moyens publicitaires utilisés

Budget publicitaire

Contrôle de l’efficacité de la publicité

**7. Production / Fournisseurs**

**7.1. Moyens de production**

Présentation de l’infrastructure et de l’installation de production (immeuble, machines, véhicules: date d'acquisition, état actuel, durée de vie résiduelle)

Nombre et formation des collaborateurs travaillant à la production

Politique en matière de gestion des stocks et contrôle

Sous-traitance

**7.2. Technologie de production**

Procédés de production utilisés

Savoir-faire spécial dont dispose l’entreprise et dépendances par rapport aux différentes personnes-clés

Concept de garantie de la qualité et contrôle

Développements techniques futurs (et leurs incidences)

**7.3. Capacités et problèmes de production**

Capacités de production

Possibilités de mobiliser de la capacité supplémentaire

Commandes

**7.4. Fournisseurs et matières premières**

Principaux fournisseurs, lieux d'approvisionnement, matières premières utilisées, quantité

Contrôle de la qualité des produits achetés

**8. Recherche / Développement**

**8.1. Sources en matière de savoir-faire**

Moyens de l’entreprise de se tenir au courant des innovations dans sa branche par rapport aux produits, aux tendances du marché, aux prix, aux technologies, à la concurrence et au personnel

**8.2. Politique en matière d’innovations**

Réactions de l’entreprise par rapport aux innovations

Département de recherche et responsable du développement des produits, de la technologie

Part du chiffre d’affaires consacrée à la recherche et au développement

**8.3. Projets de développement en cours et futurs**

Projets en cours de développement

Profit que l’entreprise pense tirer de ces projets

Montant dont l’entreprise a besoin jusqu’à leur achèvement

**8.4. Protection des produits et des marques**

Utilisation de noms et propres marques

Droits et enregistrements des marques

Protection contre le risque d’abus par la concurrence

**9. Analyse SWOT**

**9.1. Points forts et faibles de l’entreprise, chances et risques**

Points forts et faiblesses les plus importantes par rapport aux produits, à la concurrence, au marketing, à la direction, au personnel, à l'aspect juridique, à l'aspect écologique, aux technologies, au comportement des clients, au risque de change, aux fournisseurs, aux finances, etc.

|  |  |
| --- | --- |
| Forces | Chances |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Faiblesses | Risques |
|  |  |

Répercussion éventuelle des risques sur le projet

**9.2. Analyse et couverture des risques**

Analyse régulière des risques de l’entreprise

Risques assurés

**9.3. Succession**

Mesures prises, délais

**10. Finances**

**10.1. Bilan et compte de résultat des trois dernières années**

Valeurs financières les plus importantes (chiffre d’affaires, cash flow, bénéfice net, investissements, etc.)

**10.2. Bilan et compte de résultat prévisionnels des trois prochaines années**

Valeurs financières les plus importantes (chiffre d’affaires, cash flow, bénéfice net, investissements, etc.)

**10.3. Plan de trésorerie prévisionnels des trois prochaines années**

Évolution de l'état des liquidités

**10.4. Politique de financement**

Besoin financier

Couverture de ce besoin (part des fonds propres et fonds étrangers et leur rémunération)

Indications sur les propres possibilités de financement (fonds propres, prêts, etc.)

Possibilités de fournir des garanties

Preuve de la capacité de remboursement

Élaboration de différents cas de figure (baisse du chiffre d'affaires, hausse des taux d'intérêt, etc.)

**11. Calendrier**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Étapes | Description des objectifs | Délais pour les réaliser |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Annexes**

**Marketing**

Étude de marché

Analyse de la concurrence

Documentation sur les produits et prestations

Brochures publicitaires

Brevets, licences

Coupures de presse

**Organisation**

Curriculum vitae des dirigeants

Organigramme

Statuts

Contrats d'actionnaires

Copie de l'inscription au Registre du commerce

**Finances**

Bilan (d'ouverture ou trois dernières années)

Bilan et compte de résultat prévisionnels des trois prochaines années

Budget des liquidités

Liste des débiteurs

Liste des créanciers

Copie des contrats de crédit et leasing

Copie de la déclaration fiscale (raison individuelle)

Attestation de l'Office des poursuites

**Production**

Liste de l'équipement de production

Liste des véhicules

Pour locataire: copie du bail à loyer

Pour propriétaire: extrait du Registre foncier

Pour nouvelle construction: permis de construire, plans et devis

###### **Compte de résultat prévisionnel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1ère année** | **2ème année** | **3ème année** | **4ème année** | **5ème année** |
| Produit des ventes Produit des prestations de services |  |  |  |  |  |
| **Total du chiffre d'affaires** |  |  |  |  |  |
| Coût des marchandises Coût des prestations de services |  |  |  |  |  |
| **Total des charges directes** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Marge brute** |  |  |  |  |  |
| Frais de personnel Loyer Entretien et réparations Frais d'assurances Frais administratifs Frais de publicité |  |  |  |  |  |
| **Total des charges d'exploitation** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Résultat d'exploitation I** |  |  |  |  |  |
| Charges financières Amortissements Impôts |  |  |  |  |  |
| **Résultat d'exploitation II** |  |  |  |  |  |

###### **Bilan prévisionnel**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1ère année** | **2ème année** | **3ème année** | **4ème année** | **5ème année** |
| Liquidités Débiteurs Stocks de marchandises |  |  |  |  |  |
| **Total des actifs circulants** |  |  |  |  |  |
| Mobilier, équipements et installations Machines de bureau et informatique Véhicules Immeubles |  |  |  |  |  |
| **Total des actifs immobilisés** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total des actifs** |  |  |  |  |  |
| Fournisseurs Emprunts bancaires à court terme Emprunts à long terme Hypothèques |  |  |  |  |  |
| **Total des fonds étrangers** |  |  |  |  |  |
| Capital-actions Réserves Report de bénéfices / pertes Résultat de l'exercice |  |  |  |  |  |
| **Total des fonds propres** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total des passifs** |  |  |  |  |  |

###### **Budget des liquidités**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1er trim.** | **2ème trim.** | **3ème trim.** | **4ème tirm.** |
| Encaissements des débiteurs Produits financiers ./. diminution des recettes (TVA) ./. paiements des fournisseurs marchandises |  |  |  |  |
| **Total des recettes opérationnelles** |  |  |  |  |
| Salaires Commissions Charges sociales / autres charges du personnel Loyer Charges financières Entretien et réparations Frais d'assurances Frais administratifs Frais de publicité Impôts |  |  |  |  |
| **Total des dépenses opérationnelles** |  |  |  |  |
| Investissements/ vente de biens d'investis. Emprunt / rembours. fds étrangers long terme Modification des fonds propres Dividende |  |  |  |  |
| **Solde des investissements** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Excédent des recettes / dépenses** |  |  |  |  |
| Liquidités au début du trimestre |  |  |  |  |
| **Liquidités à la fin du trimestre** |  |  |  |  |
| Limite bancaire en compte courant |  |  |  |  |
| **Réserve de crédit** |  |  |  |  |