

Check-list

Résumé

- But du business plan
- Champs d'activité de l'entreprise, produits/ services, clients
- Equipe dirigeante, nombre de collaborateurs
- Chiffre d'affaires, cash flow et bénéfice des trois dernières années + prévisions
- Opportunités et risques
- Stratégie commerciale
- Besoins financiers
- Plan financier

Portrait de l'entreprise, management

- Forme juridique, structure du capital, but et localisation
- Organisation interne
- Encadrement externe (fiduciaire, associations, etc.), relations bancaires
- Historique
- Chiffres-clés des trois/cinq dernières années
- Personnes-clés de l'entreprise, CV de ces derniers, succession, suppléance
- Points forts et faibles du management

Produits/services

- Caractéristiques des produits et services proposés (gamme, qualité, brevets, etc.)
- Qualité, certification en la matière
- Forces et faiblesses des produits et services
- Produit phare et son importance par rapport au chiffre d'affaires et au bénéfice
- Evolutions prévues en termes de produits et de résultats
- Service après-vente

Marché, clients

- Marchés cibles, groupes cibles, segmentation
- Evolution du marché cible, historique, modes, évolutions technologiques, taux de croissance
- Influence de l'entreprise sur son marché
- Principaux clients, solvabilité et participation de ces derniers au chiffre d'affaires
- Principaux prospects, moyen de les convaincre
- Fournisseur le plus important, achats annuels auprès de celui-ci
- Points forts et faibles par rapport au marché et aux clients

Entreprises et produits concurrents

- Concurrents actuels et potentiels
- Analyse de la concurrence
- Obstacles techniques, financiers ou réglementaires sur le marché principal
- Produits en concurrence directe ou potentielle
- Réaction face aux stratégies des concurrents en matière de prix ou d'innovation
- Perspectives offertes par l'environnement concurrentiel

Plan marketing

- Stratégie de prix des produits et services
- Stratégie de communication (moyens de promotion, budget, soutien, contrôle)
- Politique de vente (directe, indirecte, etc.), canaux de distribution
- Motivation des vendeurs, prescripteurs

Check-list (suite)

Infrastructure (production et gestion), technologie

- Procédés de fabrication utilisés, brevets
- Infrastructure de production actuelle
- Planification d'acquisition de machines
- Etat des véhicules légers et lourds
- Capacité de stockage et de production, potentiel sur les prochaines années
- Volume réalisé avec des sous-traitants
- Organigramme de production
- Moyens de contrôle de qualité de la production
- Risques de production, notamment écologiques
- Organigramme de la vente/administration
- Infrastructures actuelles des bureaux de vente et d'administration, acquisitions prévues
- Localisation des outils de production et des services administratifs
- Conditions d'utilisation des locaux (propriétaire: prêt hypothécaires, état des immeubles; locataires: baux à loyer)
- Projets immobiliers

Gestion financière

- Composition du tableau de bord (budgets, suivi des commandes, etc.), mises à jour
- Qualification des personnes chargées de la comptabilité
- Fiduciaire et son mandat, autre encadrement externe
- Fonds propres, rémunération
- Fonds étrangers, détail des créanciers et conditions d'emprunt

Planification financière et opérationnelle

- Comptes et bilans des trois dernières années
- Compte de résultat prévisionnel pour les trois prochaines années
- Objectifs de vente pour les cinq prochaines années
- Les trois produits les plus performants
- Les trois clients les plus importants
- Budget de trésorerie pour les trois prochaines années
- Plan de financement pour les cinq prochaines années
- Emprunts: capacité de remboursement, garanties
- Liste des contrats de leasing actuels et envisagés

Evaluation des risques

- Risques internes
- Risques commerciaux
- Risques financiers
- Risques exogènes
- Risques de change
- Risques environnementaux