

PLAN D'AFFAIRES

POINTS A RESPECTER (Maximum 12 pages)

1. EXECUTIVE SUMMARY

- 1.1 Champs d'activités de l'entreprise, produits/services, clients
 - 1.2 Equipe dirigeante, nombre de collaborateurs
 - 1.3 Définition du projet
 - 1.4 Opportunités et risques
 - 1.5 Stratégie commerciale
 - 1.6 Chiffre d'affaires, cash flow et bénéfice des 3 dernières années + prévisions des 5 prochaines années
 - 1.7 Besoins financiers globaux et demande de prêt à Finergence en spécifiant son utilisation
-

2. PLAN MARKETING

- 2.1 Stratégie de prix des produits et services
 - 2.2 Stratégie de communication
 - 2.3 Politique de vente (directe, indirecte, OEM, etc.), canaux de distribution
-

3. ENTREPRISE

- 3.1 Aperçu (forme juridique, structure du capital, localisation)
 - 3.2 Organigramme et nombre de collaborateurs
 - 3.3 Personnes-clés de l'entreprise (CV abrégé de ces derniers)
 - 3.4 Management (points forts et faibles)
 - 3.5 Composition du Conseil d'administration
 - 3.6 Encadrement externe, coaching en particulier
 - 3.7 Historique
 - 3.8 Chiffres-clés des trois dernières années
-

4. PRODUCTION (SI EXISTANTE)

- 4.1 Fabrication (procédés de fabrication utilisés, infrastructure de production actuelle)
 - 4.2 Politique de sous-traitance (fournisseurs importants)
-

5. PRODUITS/SERVICES

- 5.1 Caractéristiques et gamme des produits et services proposés
- 5.2 Brevets
- 5.3 Forces et faiblesses des produits et services
- 5.4 Produit phare et son importance par rapport au chiffre d'affaires et au bénéfice
- 5.5 Evolutions prévues en termes de gamme de produits
- 5.6 Recherche et développements (stade de développement actuel et planning futur, existence de prototypes)
- 5.7 Avantages concurrentiels (USP)

6. RISQUES

- 6.1 Risques internes (direction, production, marketing, finances)
 - 6.2 Risques externes (technologie, réglementation, concurrence, conjoncture économique)
-

7. MARCHÉ, CLIENTS, CONCURRENCE ET FINANCES

- 7.1 Modèle d'affaire
 - 7.2 Marchés cibles, groupes cibles, segmentation
 - 7.3 Principaux prospects, moyen de les convaincre
 - 7.4 Chiffre d'affaires pour les cinq prochaines années
 - 7.5 Prix de vente et marges
 - 7.6 Cashflow et bénéfice pour les 5 prochaines années
 - 7.7 Concurrents actuels et potentiels (analyse de la concurrence, des produits)
-

8. DEMANDE DE PRÊT À FINERGENCE

- 8.1 Définition exacte du projet
- 8.2 Montant total pour réaliser le projet
- 8.3 Montant du prêt demandé à Finergence
- 8.4 Définition exacte de l'utilisation du prêt et planning
- 8.5 Financements, prêts et autres soutiens publics déjà obtenus
- 8.6 Situation des démarches pour assurer le financement futur (business angels, joint venture, etc...)
- 8.7 Plan de remboursement à Finergence