



ELEMENTS DU BUSINESS PLAN - Création

Données générales

- Genèse du projet
- Implantation prévue (Terrain, superficie, etc.)
- Objet de la société à créer
- Promoteurs et fondateurs (Expérience, formation, etc.)
- Forme juridique et structure d'actionnariat prévue
- Eventuelle appartenance à un groupe de sociétés

Politique générale de la société à créer

Objectifs

- Missions et vocations
- Objectifs quantitatifs
- Objectifs qualitatifs

Positionnement

- Identité recherchée de l'entreprise : Image, points forts et points faibles
- Stratégie d'entreprise par produit, segment et région

Activité et politique commerciale de la société à créer

- Gamme et/ou famille de produits
- Analyse des quantités et marges par produit ou famille de produits
- Typologie de la clientèle et des fournisseurs (Identité, part des flux, etc.)
- Composition des principaux segments clients
- Répartition visée des ventes par client/segment
- Politique de prix (Mode de détermination, évolution prévue, comparaison avec la concurrence)
- Objectifs, axes et messages de la politique de promotion
- Canaux à utiliser pour la promotion: presse, PLV, médias, etc.
- Evolution prévue des dépenses de promotion et leur répartition par canal d'activité
- Politique de distribution, organisation et conditions des ventes (lieux, délais accordés,...)
- Force de vente, logistique

Marché et concurrence

Analyse de l'environnement sectoriel

- Description des différents types de marchés
- Taille du marché national, régional, mondial
- Taux de couverture du marché
- Délimitation du marché de la société
- Part des produits importés vendus
- Tendances passées et tendances attendues, effets escomptés suite au démarrage de la société
- Opportunités de croissance
- Menaces et facteurs de risques
- Mécanismes de fixation des cours de matières premières

Analyse de l'environnement concurrentiel

- Part de marché par domaine d'activité, par famille de produits, par région géographique
- Description des principaux concurrents et parts de marché des concurrents
- Barrières à l'entrée, concentration géographique
- Contraintes réglementaires et accords sectoriels

Politique de production de la société à créer

- Locaux et implantation
- Unité de production (Matériels, composants, capacité de production, matières premières)
- Processus de transformation
- Gestion de la production, organisation, système de contrôle, certifications à prévoir
- Politique d'approvisionnement
- Propriété intellectuelle (Brevets, marques, licences, obtenus ou à obtenir)

Management et équipes de la société à créer

- Principaux dirigeants et personnel d'encadrement à recruter (Responsabilités, expérience, formation)
- Organisation (organigramme, évolution prévue des effectifs)
- Politique sociale prévue (motivation, rémunération, contrôle)

Actifs à apporter

- État des actifs corporels, incorporels ou financiers à apporter
- dont Terrain nus
- dont Unités de production (Age, capacité)
- dont Autre patrimoine (immeubles, etc.)

Perspectives d'évolution future

• Axes stratégiques de développement

- Identifier les principaux vecteurs de croissance de l'activité
- Détailler les actions à entreprendre sur la période du business plan

Hypothèses d'évolution relatives aux produits d'exploitation

- Progression des ventes (ventilation du chiffre d'affaires, taux de croissance des ventes, évolution de la part de marché de la société, degré d'utilisation de la capacité de production, etc.)
- Évolution des prix de vente moyens
- Évolution du mix-produit

Hypothèses concernant les charges d'exploitation

- Achats de matières premières (Évolution en termes de quantités et de prix d'achats)
- Autres charges d'exploitation (fixes et variables)
- Les charges de personnel (prévisions d'effectif, rémunération, politique sociale, départs à la retraite, taux d'encadrement)
- Les dotations aux amortissements et aux provisions (considération des investissements et engagements provisionnels)

Hypothèses concernant les activités financières (Financement et placement)

- Les charges financières (Structure de l'endettement, répartition entre court, moyen et long terme, charges d'intérêt, échéancier de remboursement, taux d'intérêt appliqués, et impact d'éventuels nouveaux engagements bancaires)
- Les produits financiers (le portefeuille de participations et de placements)

Hypothèses concernant l'évolution du patrimoine de la société

- L'évolution des immobilisations incorporelles et corporelles (Désignation, Valeurs d'origine, Acquisitions, Reclassements, Amortissements et Valeur Comptable Nette)
- L'évolution des immobilisations financières
- Le détail des méthodes d'immobilisation par catégorie d'immobilisation
- La gestion des stocks et des créances clients, ainsi que leurs charges de provisions respectives

Hypothèses concernant les investissements

- Détail du programme d'investissement et de son coût
- Planning de réalisation des investissements
- Schéma détaillé d'investissement et de financement

Hypothèses concernant les flux financiers

- Détail d'évolution du Besoin en Fond de Roulement BFR (Délais du cycle d'exploitation)
- Flux de décaissements relatifs à l'impôt (taux d'imposition réel et apparent, éventuel abattement fiscal)
- Programme de distribution des bénéfices (PayOut prévisionnel retenu)

Hypothèses concernant la structure financière

- Structure et mouvements des fonds propres
- Structure et évolution des engagements financiers (dont les financements de l'exploitation)

Etats financiers prévisionnels (5 exercices prévisionnels)

- Bilans prévisionnels
- Etats de résultat prévisionnels
- Etats de flux de trésorerie prévisionnels

Analyse S.W.O.T.

- Forces
- Faiblesses
- Opportunités
- Menaces