

## Check-list: «Comment élaborer un businessplan»

**Vous pouvez élaborer votre businessplan sur la base des éléments ci-après:**

<b>1. Présentation brève</b>
<input type="checkbox"/> Résumé des contenus suivants sur 1 à 2 pages
<b>2. Société</b>
<input type="checkbox"/> <b>Historique:</b> fondateurs, date de création, développement de l'entreprise
<input type="checkbox"/> <b>Situation actuelle:</b> structure juridique et actionnariat, chiffres-clés
<input type="checkbox"/> <b>Perspectives:</b> financement de la création, de l'expansion, de l'acquisition, du redressement ou réglementation de la succession
<b>3. Prestations et produits</b>
<input type="checkbox"/> <b>Prestations de marché:</b> offre, avantages pour la clientèle, besoins de la clientèle
<input type="checkbox"/> <b>Développement des produits/prestations:</b> développements ultérieurs, offres suivantes, innovations, brevets
<b>4. Marchés</b>
<input type="checkbox"/> <b>Vue d'ensemble des marchés:</b> analyse de marché, structure de la clientèle, motivations d'achat
<input type="checkbox"/> <b>Propre position sur le marché:</b> secteurs de marché, groupes de clients cibles, canaux de vente
<input type="checkbox"/> <b>Evaluation du marché:</b> tendances du marché, estimation des taux de croissance des marchés cibles, obstacles à l'entrée sur les marchés
<b>5. Concurrence</b>
<input type="checkbox"/> <b>Entreprises concurrentes:</b> nom, implantation, marchés cibles, position sur le marché, points forts/faibles
<input type="checkbox"/> <b>Offres de la concurrence:</b> assortiment, prestations complémentaires, points forts/faibles
<b>6. Marketing</b>
<input type="checkbox"/> <b>Segments de marché:</b> marchés cibles et groupes de clients
<input type="checkbox"/> <b>Prospection du marché:</b> vente, publicité, promotion, distribution
<input type="checkbox"/> <b>Structure des prestations:</b> politique en matière d'assortiment, de produits, de service, de prix
<input type="checkbox"/> <b>Objectif de chiffre d'affaires:</b> quantités de vente budgétées ou revenu de prestations par secteur de marché (5 ans), parts de marchés visées
<b>7. Emplacement/production/administration</b>
<input type="checkbox"/> <b>Emplacement:</b> siège, avantages et inconvénients de l'emplacement
<input type="checkbox"/> <b>Fabrication:</b> production propre ou production par tiers, achats
<input type="checkbox"/> <b>Prestations:</b> qualification, coûts de revient
<input type="checkbox"/> <b>Administration:</b> structure, organisation, IT
<b>8. Management/organisation interne</b>
<input type="checkbox"/> <b>Equipe de l'entreprise:</b> membres, domaines d'activités et responsabilités, rémunération
<input type="checkbox"/> <b>Personnes:</b> formation, écoles, expérience professionnelle
<b>9. Analyse du risque</b>
<input type="checkbox"/> <b>Risques internes:</b> management, production, marketing, finances
<input type="checkbox"/> <b>Risques externes:</b> risques du marché, écologie, société, législateur
<b>10. Planification financière</b>
<input type="checkbox"/> <b>Planification financière à court/long terme:</b> planification du chiffre d'affaires, des investissements, des besoins en capitaux, de la trésorerie, compte d'exploitation et bilan prévisionnel
<b>→ Demande de financement par capitaux propres ou capitaux étrangers</b>
<input type="checkbox"/> <b>Capitaux étrangers:</b> besoins en capitaux, durée
<input type="checkbox"/> <b>Capitaux propres:</b> perspectives de rendement, scénario de sortie

## pe – Gestion de la petite entreprise

Édité par PostFinance en collaboration avec l'Institut suisse pour les PME de l'Université de Saint-Gall