



Business plan – Répertoire des questions

1. Résumé (Executive Summary)
2. Concept commercial / produit <ul style="list-style-type: none"> • A quels besoins des clients votre produit /votre offre répondent-ils ? • Quel genre de produit, ou quelle prestation souhaitez-vous vendre? • En quoi réside l'innovation ou l'exclusivité de votre produit ou de vos prestations?
3. Entrepreneur (team) <ul style="list-style-type: none"> • Comment allez-vous constituer votre équipe? • Quelles sont les forces / les faiblesses de votre équipe? • Comment pensez-vous compléter votre équipe (collaboration, transmission du savoir-faire?)
4. Marché et marketing <ul style="list-style-type: none"> • Quels groupes-cible et quels marchés voulez-vous toucher? • Comment votre entreprise se positionne-t-elle par rapport à la concurrence? • Quel marketing mix prévoyez-vous? Prestations, prix, canaux de distribution, communication?
5. Risques <ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont vos principales forces et faiblesses, vos opportunités, les risques auxquels vous vous exposez? (Analyse SWOT) • Comment estimez-vous vos chances de succès et les répercussions possibles? • Comment pensez-vous diminuer ou compenser les facteurs de risque?
6. Organisation <ul style="list-style-type: none"> • Comment allez-vous structurer votre organisation et pourquoi? • Pour quels processus-clé avez-vous opté? • Quels seront vos éventuels partenaires commerciaux ou vos associés?
7. Réalisation <ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les différentes étapes que vous prévoyez pour la réalisation du projet et quand devront-elles être mises en œuvre? • Quelles sont les tâches et les étapes qui dépendent directement d'autres étapes?
8. Finances <ul style="list-style-type: none"> • De quel capital votre entreprise aura-t-elle besoin? • Quelles sont vos sources de financement pour réunir le capital nécessaire? • Comment prévoyez-vous le développement des coûts et des recettes dans les trois à cinq ans suivant le lancement du projet ? • A quel rendement les investisseurs peuvent-ils s'attendre?