

## **Note informative Plan d'Entreprise**

Pour démarrer de manière réfléchiée et bien préparée, un plan société & business est essentiel. Evaluer les risques, éviter les mauvaises surprises, chercher les chances potentielles, suivre les évolutions... sont des aspects importants qu'il faut analyser pas à pas avant de démarrer votre affaire. C'est pour cela que nous vous demandons de nous transmettre un plan business ou de société solide en plus du plan financier légal, contenant :

### **1. Personalia:**

Curriculum vitae de(s) gérant(s) ou administrateur(s).

### **2. Présentation du projet (analyse SWOT):**

La présentation du projet est une version succincte de l'objectif de la société. En d'autres mots, un texte dans lequel vous exposez ce que vous désirez atteindre et comment vous allez l'atteindre (atouts personnels, connaissance, expérience, concept rénovateur...).

### **3. Analyse de marché:**

Dans l'analyse de marché, on analyse s'il y a suffisamment d'intérêt pour un produit déterminé ou l'on analyse à quel groupe cible on veut s'adresser. Les concurrents sont étudiés et les fournisseurs potentiels sont examinés. En d'autres mots, quels sont les concurrents directs et indirects de la société et où sont-ils situés? Quels sont les clients potentiels de la société et d'où proviennent-ils? Quels sont les fournisseurs (fournisseurs belges et/ou étrangers)?

### **4. Plan de marketing:**

Dans le plan de marketing, on décrit comment on apportera un produit ou un service au client. Quelles sont les propriétés principales du produit? Quel prix peut-on demander pour le produit (à quelle marge et/ou quelle commission vous attendez-vous)? Via quels canaux de

Réf. 21.088/440 printed dd 18/02/2021

communication et quels moyens de communication fera-t-on connaître le produit (site internet, Facebook, Twitter, mailing, brochures, flyers...)?

Allez-vous vous affilier à une ou plusieurs centrale(s) de collaboration/association(s) professionnelle(s) ?

## 5. Plan d'organisation:

Le plan d'organisateur décrit le lieu d'établissement de la société.

- Y a-t-il beaucoup de passage dans le quartier ou en direction de votre affaire?
  - Votre société est-elle accessible en un temps de déplacement raisonnable?
  - Des places de parking (libres) sont-elles disponibles?
  - L'immeuble convient-il pour exercer l'activité?
  - Des possibilités d'extension sont-elles possibles ?
- Pensez-vous ouvrir des filiales ?
- Combien de personnes allez-vous employer dans le bureau et sous quel régime ?

## 6. Plan financier:

Le plan financier est la transcription chiffrée des objectifs de l'entreprise. Il doit se composer des éléments suivants:

- Pronostic du chiffre d'affaires: Le pronostic du chiffre d'affaires est un élément crucial de la budgétisation. En effet, le pronostic de vente et le budget de vente forment ensemble la base de la plupart des autres budgets.
- Plan d'investissement: Le plan d'investissement doit donner un aperçu de ce dont vous avez besoin pour pouvoir démarrer la société et à combien cela se monte. N'estimez pas trop juste et tenez compte de dépenses inattendues. Dans les investissements, ne tenez donc pas seulement compte des frais d'acquisition des choses pour pouvoir démarrer, mais aussi de l'argent dont vous aurez besoin pour vivre pendant cette période. Le budget d'investissement doit être subdivisé en actifs immobilisés et actifs circulants.
- Plan de financement: Dans le plan de financement, vous montrez comment vous voulez financer des investissements. Quels sont les investissements financés

Réf. 21.088/440 printed dd 18/02/2021

par moyens propres (veuillez spécifier la provenance des montants) et lesquels par moyens étrangers (veuillez mentionner le nom des financiers d'affaires – fournisseur et/ou banque ainsi que si des lignes de crédit ont été demandées ou attribuées).

- Plan des liquidités: Dans le plan des liquidités, vous indiquez via un budget si suffisamment d'argent sera en banque chaque mois. Les rentrées et les dépenses peuvent varier fortement pendant l'année (à cause d'une période de vacances, la contribution à la TVA, des clients qui payent tardivement etc.). Dans le plan des liquidités, les rentrées et les paiements sont présentés pendant une période déterminée, par exemple par mois ou par trimestre.



**Voyages réservés, voyages assurés !**