

LE BUSINESS PLAN EN 60 QUESTIONS :**CONNAITRE SON MARCHÉ**

1. Quelle est la taille de votre marché ? Est-il local, national, mondial ?
2. Combien de clients pouvez-vous espérer ?
3. Sur ce marché, y a-t-il pénurie ou excès d'offre ?
4. De nouveaux acteurs peuvent-ils apparaître à brève échéance ?
5. Votre activité est-elle B to B (business to business) - sous-traitance, en relation avec la grande distribution - ou B to C (business to consumer) - en relation directe avec le consommateur final ?
6. Votre offre est-elle en phase avec les attentes du marché ?
7. Quels sont les critères d'achat de vos clients ? Sont-ils loyaux et captifs ?
8. Quels sont les bénéficiaires clients de votre produit ou service ?
9. Etes-vous en concurrence, frontale ou partielle, avec une offre existante ?
10. Pouvez-vous facilement vous différencier et trouver une position de " niche " ?
11. Combien d'années d'expérience du secteur faut-il pour être crédible auprès de vos clients ?
12. Qui sont vos concurrents ?
13. Votre savoir-faire vous donne-t-il un réel avantage ?
14. Où se crée la valeur ajoutée dans la filière ?
15. Quel est le poids des différents acteurs (clients, fournisseurs, sous-traitants, autorités réglementaires...) ?
16. Comment évoluent les prix ?
17. Les changements réglementaires et les normes risquent-ils de rendre plus complexes et plus coûteux le démarrage et l'exercice de votre activité ?
18. Qui sont vos fournisseurs ? Sont-ils nombreux ? Concentrés ?
19. Est-il facile d'en changer ?
20. Auront-ils un pouvoir d'influence sur la qualité et le coût de votre offre ?
21. Avez-vous déjà dirigé une entreprise ou un centre de profit ?
22. Etes-vous formé au management ?
23. Votre environnement familial peut-il faciliter la réalisation de votre projet ? Avez-vous le soutien de votre conjoint ?
24. Combien de contacts " activables " contient votre carnet d'adresses professionnel et personnel ?
25. Connaissez-vous une personne avec qui vous pouvez faire régulièrement le point sur l'avancement de votre projet ?
26. Avez-vous rencontré une association de créateurs et d'accompagnement ?
27. Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?
28. Quels seront vos besoins financiers dans les prochaines années (emprunts, scolarité des enfants...) ?

FORMER UNE EQUIPE

29. Pouvez-vous vous appuyer sur une équipe " soudée ", complémentaire, expérimentée ?
30. Les compétences clés pour la réussite de votre projet y sont-elles représentées ?
31. A défaut, pouvez-vous compter sur des partenaires extérieurs ?
32. Vos objectifs sont-ils compris et partagés par tous ?
33. Avez-vous prévu et organisé la fidélisation de vos " hommes clés " ?

BLINDER SA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

34. Savez-vous à quels types de clients vous allez vous adresser ?
35. Votre marché est-il segmenté ?
36. Avez-vous défini des cibles prioritaires ?
37. Ferez-vous face à un réseau de prescripteurs actifs ?
38. Quels sont les moyens commerciaux à mettre en oeuvre pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires ?
39. Votre processus de commercialisation est-il défini ?
40. Comment allez-vous organiser votre force de vente ?
41. Avez-vous prévu un système de prévision et de reporting ?
42. Vous faut-il une fonction marketing ?
43. Avez-vous chiffré votre budget de communication ?
44. De quels outils de communication disposez-vous ?

PROTEGER SON SAVOIR-FAIRE ET PRODUITE

45. Votre savoir-faire technologique peut-il faire l'objet d'une protection juridique ?
46. Votre solution peut-elle s'imposer comme un standard dans le secteur ?
47. Allez-vous devoir convaincre d'autres acteurs technologiques ?
48. Votre innovation risque-t-elle d'être rapidement dépassée ?
49. Avez-vous chiffré vos besoins de recherche-développement ?
50. Votre outil de production de départ sera-t-il suffisamment " calibré " ?
51. Savez-vous arbitrer entre production interne et sous-traitance ?

TROUVER DES FINANCEMENTS

52. Quel est votre besoin financier global ?
53. Avec quelle répartition entre capitaux propres et endettement ?
54. Votre business est-il générateur ou consommateur de cash ?
55. Quels seront vos besoins de trésorerie en première année d'activité ?
56. Quel sera le délai d'encaissement des clients ? Pourrez-vous obtenir des fournisseurs des délais de paiement ?
57. Au bout de combien de mois vos flux de trésorerie seront-ils, de manière récurrente, positifs ?
58. Quel est le montant prévisionnel de votre besoin de financement cumulé avant d'atteindre le point mort en trésorerie ?
59. Quand pensez-vous atteindre le seuil de rentabilité ?
60. La rentabilité dégagée à l'horizon de trois à cinq ans est-elle suffisante ?