CHECK LIST A COCHER

Résumé		
But du prévisionnel ou business plan	Contrôlé	Sans objet
Activité de l'entreprise, produits, services, clients	Contrôlé	Sans objet
Equipe dirigeante, nombre de collaborateurs	Contrôlé	Sans objet
Exploitation et bénéfice des trois dernières années + prévisions	Contrôlé	Sans objet
Opportunités et risques	Contrôlé	Sans objet
Stratégie commerciale	Contrôlé	Sans objet
Plan financier	Contrôlé	Sans objet
Besoins financiers	Contrôlé	Sans objet
Portrait de l'entreprise, management		
Forme juridique, structure du capital, but et localisation	Contrôlé	Sans objet
Organisation interne	Contrôlé	Sans objet
Aide externe (associations, entrepriseetc.)	Contrôlé	Sans objet
Personnes-clés de l'entreprise, CV de ces derniers	Contrôlé	Sans objet
Points forts et faibles du management	Contrôlé	Sans objet
Produits et services		
Caractéristiques des produits et services proposés (gamme, qualité, brevets, etc.)	Contrôlé	Sans objet
Qualité, certification en la matière	Contrôlé	Sans objet
Service après-vente	Contrôlé	Sans objet
Produit phare et son importance par rapport au chiffre d'affaires et au bénéfice	Contrôlé	Sans objet
Evolutions prévues en termes de produits et de résultats	Contrôlé	Sans objet
Forces et faiblesses des produits et services	Contrôlé	Sans objet
Marché, clients		
Marchés cibles, segmentation	Contrôlé	Sans objet
Evolution du marché cible, historique, modes, saisonnalité, technologiques, croissance	Contrôlé	Sans objet
Influence de l'entreprise sur son marché	Contrôlé	Sans objet
Principaux clients, solvabilité, participation au chiffre d'affaires	Contrôlé	Sans objet
Principaux prospects, moyen de les convaincre	Contrôlé	Sans objet
Fournisseur le plus important, achats annuels auprès de celui-ci	Contrôlé	Sans objet
Points forts et faibles par rapport au marché et aux clients	Contrôlé	Sans objet
Entreprises et produits concurrents		
Obstacles techniques, financiers ou réglementaires sur le marché principal	Contrôlé	Sans objet
Concurrents actuels et potentiels	Contrôlé	Sans objet
Produits en concurrence directe ou potentielle	Contrôlé	Sans objet
Réaction face aux stratégies des concurrents en matière de prix ou d'innovation	Contrôlé	Sans objet
Perspectives offertes par l'environnement concurrentiel	Contrôlé	Sans objet
Plan marketing		
Stratégie de prix des produits et services	Contrôlé	Sans objet
Stratégie de communication (promotion, budget, soutien, contrôle)	Contrôlé	Sans objet
Politique de vente (directe, indirecte), canaux de distribution	Contrôlé	Sans objet
Motivation des vendeurs, prescripteurs	Contrôlé	Sans objet
Infrastructure (production et gestion) technologie		
Procédés de fabrication utilisés, brevets	Contrôlé	Sans objet
Planification d'acquisition d'outils de production	Contrôlé	Sans objet
Infrastructure de production actuelle	Contrôlé	Sans objet

CHECK LIST A COCHER

Conditions d'utilisation des locaux (propriétaire, locataires, état des immeubles)	Contrôlé	Sans objet
Etat des véhicules	Contrôlé	Sans objet
Capacité de stockage et de production, potentiel sur les prochaines années	Contrôlé	Sans objet
Part réalisé avec des sous-traitants	Contrôlé	Sans objet
Organigramme de production	Contrôlé	Sans objet
Moyens de contrôle de qualité de la production	Contrôlé	Sans objet
Organigramme des ventes et administrations	Contrôlé	Sans objet
Infrastructures actuelles des bureaux de vente et d'administration, prévisions	Contrôlé	Sans objet
Localisation des outils de production et des services administratifs	Contrôlé	Sans objet
Risques de production, notamment écologiques	Contrôlé	Sans objet
Gestion financière		
Composition du tableau de bord et mises à jour	Contrôlé	Sans objet
Qualification des personnes chargées de la comptabilité	Contrôlé	Sans objet
Comptable et son mandat, autre encadrement externe	Contrôlé	Sans objet
Fonds propres, rémunération	Contrôlé	Sans objet
Fonds étrangers, détail des créanciers et conditions d'emprunt	Contrôlé	Sans objet
Planification financière et opérationnelle		
Exploitation et bilans des trois dernières années	Contrôlé	Sans objet
Résultat prévisionnel pour les trois prochaines années	Contrôlé	Sans objet
Objectifs de vente pour les cinq prochaines années	Contrôlé	Sans objet
Les trois clients les plus importants	Contrôlé	Sans objet
Les trois produits les plus performants	Contrôlé	Sans objet
Objectif de trésorerie pour les trois prochaines années	Contrôlé	Sans objet
Plan de financement pour les cinq prochaines années	Contrôlé	Sans objet
Emprunts : capacité de remboursement, garanties	Contrôlé	Sans objet
Liste des contrats de leasing actuels et envisagés	Contrôlé	Sans objet
Evaluation des risques		
Risques internes	Contrôlé	Sans objet
Risques commerciaux	Contrôlé	Sans objet
Risques financiers	Contrôlé	Sans objet
Risques exogènes	Contrôlé	Sans objet
Projets immobiliers	Contrôlé	Sans objet
Risques de change	Contrôlé	Sans objet
Risques environnementaux	Contrôlé	Sans objet