

PLAN D'AFFAIRES

Synthèse du Modèle Economique
Stratégie globale de Marketing et Plan de Développement.

Projet/firme

Auteurs

GRAM Consultants

Date

Aout 2020

0. Sommaire Exécutif

XXXXXXX

Note de Lecture

Note n°1 : Le Lorem Ipsum est simplement du faux texte.

Le Lorem Ipsum est le faux texte standard de l'imprimerie depuis les années 1500, quand un imprimeur anonyme assembla ensemble des morceaux de texte pour réaliser un livre spécimen de polices de texte. Il n'a pas fait que **survivre cinq siècles, mais s'est aussi adapté à la bureautique informatique**, sans que son contenu n'en soit modifié.

Note n°2 : Lorem Ipsum est simplement du faux texte.

Le Lorem Ipsum est le faux texte standard de l'imprimerie depuis les années 1500, quand un imprimeur anonyme assembla ensemble des morceaux de texte pour réaliser un livre spécimen de polices de texte. Il n'a pas fait que **survivre cinq siècles, mais s'est aussi adapté à la bureautique informatique**, sans que son contenu n'en soit modifié.

Note n°3 : Lorem Ipsum est simplement du faux texte.

Le Lorem Ipsum est le faux texte standard de l'imprimerie depuis les années 1500, quand un imprimeur anonyme assembla ensemble des morceaux de texte pour réaliser un livre spécimen de polices de texte. Il n'a pas fait que **survivre cinq siècles, mais s'est aussi adapté à la bureautique informatique**, sans que son contenu n'en soit modifié, etc.

Note n°4 : Lorem Ipsum est simplement du faux texte..

Le Lorem Ipsum est le faux texte standard de l'imprimerie depuis les années 1500, quand un imprimeur anonyme assembla ensemble des morceaux de texte pour réaliser un livre spécimen de polices de texte. Il n'a pas fait que **survivre cinq siècles, mais s'est aussi adapté à la bureautique informatique**, sans que son contenu n'en soit modifié, etc.

Note n°5 : Lorem Ipsum est simplement du faux texte.

Le Lorem Ipsum est le faux texte standard de l'imprimerie depuis les années 1500, quand un imprimeur anonyme assembla ensemble des morceaux de texte pour réaliser un livre spécimen de polices de texte. Il n'a pas fait que **survivre cinq siècles, mais s'est aussi adapté à la bureautique informatique**, sans que son contenu n'en soit modifié, etc.

Note n°6 : Lorem Ipsum est simplement du faux texte..

Le Lorem Ipsum est le faux texte standard de l'imprimerie depuis les années 1500, quand un imprimeur anonyme assembla ensemble des morceaux de texte pour réaliser un livre spécimen de polices de texte. Il n'a pas fait que **survivre cinq siècles, mais s'est aussi adapté à la bureautique informatique**, sans que son contenu n'en soit modifié, etc.

Cigles & Abréviations

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

etc .

1. Synthèse de Projet & demandes

Au niveau de l'ensemble du [REDACTED]

Mot clé	Question(s)	Description							Raisons / précisions	Details ¹⁾
1.1 Vision	Quelle est la vision de l'entreprise et quelle position voulons-nous avoir atteint sur le marché dans 5-10 ans ?	•								
1.2 Objectifs de croissance	<p>Quel chiffre d'affaires, bénéfice avant impôts et nombre d'employés notre plan prévoit-il pour la première année et pour la troisième année ?</p> <p>Quels sont les chiffres pour chaque DAS (seulement s'il y en a plusieurs) ?</p> <p>(chiffres financiers en 1000 USD)</p>		Courte description du DAS	Année 1 : 2021			Année 5 : 2025			Explications pour chaque DAS : avec quels produits et où voulons-nous avoir quel résultat chez quels clients ? DAS 1 : DAS 2 : DAS 3 : DAS: 4
				CA	Profits	Employés	CA	Profits	Employés	
		DAS 1 :								
		DAS 2 :								
		DAS 3								
		DAS 4 :								
		Total :								

1. Synthèse de Projet & demandes

Au niveau de l'ensemble du [REDACTED]

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
1.3 Demandes	Quelles demandes concrètes avons-nous vis-à-vis des banques, investisseurs ou d'autres partenaires commerciaux ? (<i>investisseurs, fournisseurs, partenaires stratégiques, etc.</i>) ?						
1.4 Arguments	Quels sont les trois arguments majeurs en faveur du projet ?	[REDACTED]					
1.5 Résultats des années passées	Quels résultats financiers et quelles échéances importantes avons-nous atteints jusqu'à l'année en cours ? (chiffres financiers en 1000 USD)		Avant-dernière année : 20..	Année dernière : 20..	Année en cours : 20..	Jalons importants qui ont été posés :	
		CA brut					
		CA net					
		Bénéfice brut (marge sur coûts variables 1)					
		Cash-flow (marge sur coûts variables 2)					
Bénéfice avant impôts (marge sur coûts variables 3)							

1. Synthèse de Projet & demandes

Au niveau de l'ensemble du [REDACTED]

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
1.6 Analyse de bilan	A combien se monte le capital dans le dernier bilan ? Quelle est la valeur des immobilisations et des actifs circulants ? (chiffres financiers en 1000 USD)		Avant-dernière année : 20..	Année dernière : 20..	Année en cours : 20..		
		Total actifs circulants :					
		Immobilisations prix neuf :					
		Immobilisations prix actuel :					
		Total fonds étrangers :					
		Fonds propres nominaux :					
		Fonds propres bilan :					
		Réserves latentes :					

1. Synthèse de Projet & demandes

Au niveau de l'ensemble du [REDACTED]

Mot clé	Question(s)	Description	Raisons / précisions	Details ¹⁾
1.7 Forme juridique	Quelle est la forme juridique actuelle et laquelle envisageons-nous ? Y aura-t-il des filiales ?	Forme juridique actuelle : Forme juridique envisagée : Filiale :	Inscrit au Registre du Commerce le : A inscrire au RC le : A inscrire au RC le :	
1.8 Personne-clé 1	Quelles sont les personnes-clés dans l'entreprise ? (Personne-clé 1)	Nom/Prénom : ace Date de naissance : État civil : Formation : Expérience professionnelle : Fonction : Qualités essentielles : Défauts essentiels :	Participation financière dans l'entreprise : actuellement : % planifiée : % Travail dans l'entreprise : actuellement : % planifié : %	
1.9 Personne-clé 2	Quelles sont les personnes-clés dans l'entreprise ? (Personne-clé 2)	Nom/Prénom : Date de naissance : État civil : Formation : Expérience professionnelle : Fonction : Qualités essentielles : Défauts essentiels :	Participation financière dans l'entreprise : actuellement : % planifiée : % Travail dans l'entreprise : actuellement : % planifié : %	
1.10 Personne-clé 3	Quelles sont les personnes-clés dans l'entreprise ? (Personne-clé 3)	Nom/Prénom : Date de naissance : État civil : Formation : Expérience professionnelle : Fonction : Qualités essentielles : Défauts essentiels :	Participation financière dans l'entreprise : actuellement : % planifiée : % Travail dans l'entreprise : actuellement : % planifié : %	

2. Domaines stratégiques commerciaux (DAS) / Marchés cibles : sommes-nous actifs dans plusieurs domaines différents ?

Mot clé	Question(s)	Description				Details ¹⁾
2.1 Description	Brève description des marchés cibles différents : et des segments de produits pour chaque groupe de clients .			-		
2.2 Clients	Quels sont les groupes de clients principaux pour chaque DAS ?	1.	1.	1.	1.	
2.3 Besoins des clients	Quels sont les besoins de clients les plus importants pour chaque DAS ?					

2. Domaines stratégiques commerciaux (DAS) / Marchés cibles : sommes-nous actifs dans plusieurs domaines différents ?

Mot clé	Question(s)	Description				Details ¹⁾
2.4 Produits & Solutions	Quels sont les produits / services principaux pour chaque DAS ?					
2.5 Canaux de distribution	Quels sont les canaux de distribution les plus importants pour chaque DAS ?					
2.6 Régions	Quelles sont les régions / quels sont les pays significatifs / pour chaque DAS ?					

2. Domaines stratégiques commerciaux (DAS) / Marchés cibles : sommes-nous actifs dans plusieurs domaines différents ?

Mot clé	Question(s)	Description				Details ¹⁾
2.7 Savoir-faire	Quel est le savoir-faire nécessaire pour chaque DAS ?					
2.8 Question-clé	Quelle cohérence et relation entre chacun des DAS du Programme?					

3. Analyse : Marchés et Besoin

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description	Raisons / précisions	Details ¹⁾
<p>3.1 Description Détaillée / situation du marché</p>	<p>A l'aide de quels points représentatifs pouvons-nous décrire brièvement le marché dans lequel nous évoluons (<i>volumes, tendances, évolution des prix, croissance, parts de marchés, etc.</i>) ?</p> <p>Attention: Nous ferons une <u>analyse distincte</u> pour chaque DAS</p>	<p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p>■</p>		

3. Analyse : Marchés et Besoin

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description			Raisons / précisions	Details ¹⁾
3.2 Concurrence	<p>Qui sont les concurrents principaux ?</p> <p>Quels furent leurs chiffres d'affaires (en 1000 USD) et leurs parts de marché en % des concurrents principaux pour les trois années passées (estimation) ?</p> <p>Quels sont leurs principaux points forts et points faibles (produits, assortiment, marketing, prix, organisation, etc.) ?</p> <p>Quelles stratégies / mesures pouvons-nous attendre du concurrent ?</p>	Concurrent 1 :	Points forts :	Points faibles :	Mesures que le concurrent va prendre / stratégie attendue ?	
		CA :				
		Parts de marché :				
	Concurrent 2 :	Points forts :	Points faibles :	Mesures que le concurrent va prendre / stratégie attendue ?		
	CA :					
	Parts de marché :					
	Concurrent 3 :	Points forts :	Points faibles :	Mesures que le concurrent va prendre / stratégie attendue ?		
	CA :					
	Parts de marché :					

3. Analyse : Marchés et Besoin

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
3.3 Analyse des clients	Volume de marché par Groupe de clients	Groupe de Clients	DAS	Effectif	Poids Economique		
3.4 Opportunités dans le marché et dans son environnement	Quelles sont les trois opportunités les plus importantes pour notre entreprise qui sont présentes ou se dessinent dans le marché et dans son environnement du marché (tendances du marché, potentiel du marché, cycle de vie, besoins, technologie, écologie, droit, etc.) ?						

3. Analyse : Marchés et Besoin

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description	Raisons / précisions	Details ¹⁾
3.5 Dangers dans le marché et son -nement	Quels sont les trois dangers principaux pour notre entreprise qui sont présents ou se dessinent dans le marché et dans son environnement (tendances du marché, potentiel du marché, cycle de vie, besoins, technologie, écologie, droit, etc.) ?			
3.6 Points forts de notre entreprise	Quelles sont les trois points forts les plus importants que notre entreprise possède par rapport à la concurrence directe ?			
3.7 Points faibles de notre entreprise	Quelles sont les trois points faibles les plus importants que notre entreprise possède par rapport à la concurrence directe ?			
3.8 Défis principaux	Quels sont les trois plus grands défis que notre entreprise doit relever pour bien se développer dans le futur ? En d'autres termes, que nous révèlent les analyses ?			

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description			Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.1 Compétences principales / positions stratégiques de succès (PSS ??)	Quelles sont les trois compétences-clés principales / PSS qui nous différencient de la concurrence et qui nous rendent uniques aux yeux de nos clients ?					
4.2 Principaux marchés géographiques	Quelles priorités géographiques avons-nous en ce qui concerne les régions et les marchés (pays) dans le futur ?					
4.3 Partenaires du marché	Quelles sont nos plus grandes priorités concernant les partenaires du marché dans le futur (indiquer uniquement les partenaires du marché significatifs) ? Attention: Nous ferons une analyse distincte pour chaque DAS si nécessaire	Clients/Utilisateurs des produits ou solutions:	Influenceurs / Prescripteurs :	Fournisseurs / Distributeurs :		

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.4 Objectifs de croissance	<p>Quels sont nos objectifs de croissance pour les trois premières années (chiffres financiers en 1000 USD, en % par rapport à l'année précédente) ?</p> <p>Seule la synthèse sera intégrée ici. Un document annexe, portant Bilan Prévisionnel sur 10 ans sera fourni</p>		Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		CA brut (hors TVA) Croissance par rapport à l'année précédente en %					
		CA net (après les réductions de revenus) Croissance par rapport à l'année précédente, en %					
		Bénéfice brut / (Marge sur coûts variables 1) Croissance par rapport à l'année précédente, en %					
		Bénéfice brut / (Marge sur coûts variables 1) par rapport au CA net, en %					
4.5 Principaux groupes de produits	<p>Quels sont les trois groupes de produits / de services les plus importants et quel chiffre d'affaires annuel planifions-nous pour les trois premières années ? (chiffres financiers en 1000 USD)</p>	Groupes de produits / de services	Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		1.					
		2.					
		3.					
		4. Autres					
		Chiffre d'affaires total :					

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.6 Clients principaux	<p>Quels sont nos cinq clients cibles principaux (nom / lieu / personne de contact), y compris le chiffre d'affaires planifié ? (chiffres financiers en 1000 USD)</p> <p>Seule la synthèse sera intégrée ici.</p>	Clients cibles	Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		1.					
		2.					
		3.					
		4.					
		5.					
		Total des cinq clients cibles principaux					
		Cinq clients cibles principaux en % du CA total					
4.7 Mesures de marketing	<p>Quelles sont les trois stratégie de marketing principales que nous allons prendre dans les prochaines années, c.-à-d. à l'aide de quels moyens voulons-nous atteindre nos objectifs ?</p>	Seule la synthèse sera intégrée ici.					

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description	Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.8 Fournisseurs / assistance externe	Qui sont nos principaux fournisseurs ou partenaires de production ? Quels spécialistes externes sont à notre disposition (fiduciaires, consultants, etc.)			
4.9 Dévelop- pement / innovations	Quelles priorités fixons-nous dans le développement de nouveaux services ou le perfectionnement de services existants ?			
4.10 Infrastructures en général	Quelles infrastructures sont planifiées pour atteindre les objectifs (informatique, bureaux, mobilier, ...) ?			

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description	Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.11 Production / stockage	<p>Quelles infrastructures de production et de stockage sont nécessaires pour les développements futurs ?</p> <p>Quelles moyens de production et de stockage doivent être mis en place ?</p>			
4.12 Sites	<p>Quel(s) site(s) d'implantation est / sont prévu(s) et pour quand ? (production, succursales, filiales, etc.)</p>	<p>Attention: Nous ferons une analyse distincte pour chaque DAS si nécessaire</p>		
4.13 Organisation	<p>Comment allons-nous nous organiser ?</p> <p>Quelle organisation de développement est prévue ?</p> <p>(description des départements et positions importantes ; base : organigramme)</p>	<p>Seule la synthèse sera intégrée ici.</p>		

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description					Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.14 Planification du personnel	De combien d'employés avons-nous besoin pour atteindre nos objectifs ?		Année en cours : 20..	Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
	Différencier lesquels existent déjà et lesquels sont à mobiliser	Direction						
	Seule la synthèse sera intégrée ici. Voire plus de détails dans le compte d'exploitation	Marketing / ventes						
		Conseils / service aux clients / service après-vente						
		Développement						
		Achats						
		Production						
		Distribution / stockage						
		Administration / services						
		Total						
		Total des salaires (y compris salaires de la direction et prestations sociales)						
		Total des salaires de la direction						

4. Stratégie

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (à préciser)

Mot clé	Question(s)	Description					Raisons / précisions	Details ¹⁾
4.15 Rentabilité	Comment le cash-flow va-t-il se développer dans les trois premières années ?		Année en cours 20..	Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		CA net						
		. / . coûts directs (coûts d'achat, commissions, frais de fabrication proportionnels, etc.)						
		Bénéfice brut (marge sur coûts variables 1)						
		. / . frais de marketing (mesures de marketing, frais de vente, etc.)						
		. / . frais d'infrastructures (personnel, assurances, loyer, fournitures de bureau, etc.)						
		Cash-flow (marge sur coûts variables 2)						
4.16 Gestion de la qualité / controlling	Quelles sont nos principales activités d'assurance qualité, de contrôle et d'estimation de la satisfaction des clients ?							

5. Réalisation

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (A préciser)

Mot clé	Question(s)	Description			Raisons / précisions	Details ¹⁾	
5.1 Echéances importantes	Quelles sont, pour chaque année, nos trois échéances importantes et quand voulons-nous les atteindre ? (p. ex. règlement scission de NJ Partners, mobilisation des ressources additionnelles, acquisition de nouvelles entreprises ou vente de l'entreprise, lancement de nouveaux domaines commerciaux, etc.)		Description	Date			
		Année ou période de mise en place : 20..	1.				
			2.				
			3.				
		Année 1 : 20..	1.				
			2.				
			3.				
		Année 2 : 20..	1.				
			2.				
			3.				
		Année 3 : 20..	1.				
			2.				
			3.				

5. Réalisation

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise

DAS : (A préciser)

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
5.2 Analyse des problèmes potentiels	Quels sont les trois principaux problèmes qui pourraient surgir dans les trois premières années, lors de la mise en œuvre de notre Business Plan ?	Problèmes potentiels (description)	Probabilité (faible, moyenne, grande)	Effets négatifs (faibles, moyens, grands)	Mesures préventives / mesures d'urgences		
	Quelles mesures préventives prévoyons-nous ou, le cas échéant, quelles mesures d'urgence prendrons-nous ?	1.					
	Seule la synthèse sera intégrée ici.	2.					
		3.					

6. Finances

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS :

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
6.1 Plan financier	Quels sont les objectifs financiers ? Quels sont les chiffres les plus importants pour les prochaines années ? (chiffres financiers en 1000 USD) Seule la synthèse sera intégrée ici.		Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		CA net DAS 1 CA net DAS 2					
		CA net pour l'ensemble de l'entreprise					
		././ coûts directs DAS 1 ././ coûts directs DAS 2					
		Bénéfice brut (marge sur coûts variables 1) pour l'ensemble de l'entreprise					
		././ Frais de marketing et d'infrastructures DAS 1 ././ Frais de marketing et d'infrastructures DAS 2 ././ Autres frais de marketing ././ Autres frais d'infrastructures					
		Cash-flow (marge sur coûts variables 2) pour l'ensemble de l'entreprise					
		././ Amortissements DAS 1 ././ Amortissements DAS 2 ././ Autres amortissements					
		Bénéfice d'exploitation avant intérêts et impôts (marge sur coûts variables 3)					
		././ charges des intérêts + produits des intérêts +/- charges / produits neutres					
		Bénéfice avant impôts					
		././ impôts					
		Bénéfice après impôts					

6. Finances

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS :

Mot clé	Question(s)	Description				Raisons / précisions	Details ¹⁾
6.2 Investis- sements / désinvestis- sements	Quels investissements (+) / désinvestissements (-) sont prévus et pour quand ? (chiffres financiers en 1000 USD)	Investissements (+) / désinvestissements (-)	Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		Total : (investissements ./ désinvestissements) :					
6.3 Leasing	Quels contrats de leasing voulons-nous conclure ? Quels seront les taux de leasing annuels ? (chiffres financiers en 1000 USD)	Objets de leasing :	Année 1 : 20..	Année 2 : 20..	Année 3 : 20..		
		Total :					

6. Finances

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS :

Mot clé	Question(s)	Description						Raisons / précisions	Details ¹⁾
6.4 Liquidités	<p>Comment notre liquidité va-t-elle se développer pendant les quatre prochains trimestres ?</p> <p>(chiffres financiers en 1000 USD)</p> <p>Seule la synthèse sera intégrée ici.</p>		Trimestre en cours : trim.. / 20..	1 ^{er} trim.: trim.. / 20..	2 ^e trim.: trim.. / 20..	3 ^e trim.: trim.. / 20..	4 ^e trim.: trim.. / 20..		
		Liquidités au début							
		+ Encaissements							
		. / . Décaissements							
		Liquidités à la fin							
6.5 Besoin en capitaux	<p>Quels sont nos besoins en capitaux d'après nos calculs de planification ?</p> <p>Quelles garanties pouvons-nous offrir ?</p> <p>(chiffres financiers en 1000 USD)</p>	Utilisation projetée de fonds propres (capital-actions, prêts, actionnaires) :					Garanties éventuelles (existantes) :		
		Fonds étrangers nécessaires pour les investissements :							
		Limite de compte courant nécessaire pour les investissements :							
		Amortissements de prêts prévus par an :							

7. Annexes / documents détaillés

Au niveau de l'ensemble de l'entreprise DAS :

Mot clé	Question(s)	Description				Details ¹⁾	
7.1 Remarques complé- mentaires	Quelles remarques complémentaires avons-nous au sujet des annexes énumérées ci-dessous ?						
7.2 Annexes	Quelles annexes au Business Plan sont à notre disposition et/ou intégrées aux documents	<p align="center">Annexes concernant les analyses et les concepts :</p> <input type="checkbox"/> Rapports d'analyse de marché <input type="checkbox"/> Stratégies de l'entreprise (Politique de Communication, Stratégie Commerciale, Stratégie de Partenariat) <input type="checkbox"/> Concept(s) et stratégie de marketing <input type="checkbox"/> Objectifs concernant les principaux clients <input type="checkbox"/> Plan des mesures de marketing <input type="checkbox"/> Planning échelonné des réalisations <input type="checkbox"/> Portrait de la firme <input type="checkbox"/> Prospectus sur les produits	<p align="center">Numéro / registre :</p>	<p align="center">Annexes concernant les personnes et les contrats :</p> <input type="checkbox"/> CV <input type="checkbox"/> Organigramme(s) <input type="checkbox"/> Liste des membres du conseil d'administration <input type="checkbox"/> Relevé des moyens et installations de production <input type="checkbox"/> Plan de déploiement concernant les infrastructures (informatique, locaux, production, etc.)	<p align="center">Numéro / registre :</p>	<p align="center">Annexes concernant les finances :</p> <input type="checkbox"/> Comptes annuels <input type="checkbox"/> Planification du CA (détails) <input type="checkbox"/> Hypothèses de Calculs <input type="checkbox"/> Plan d'investissements <input type="checkbox"/> Calculs d'investissements <input type="checkbox"/> Pertes et profits projetés <input type="checkbox"/> Planification de la liquidité <input type="checkbox"/> Bilans prévus <input type="checkbox"/> Calcul des besoins en capitaux <input type="checkbox"/> Relevé des fonds propres existants <input type="checkbox"/> Pièces justificatives des garanties <input type="checkbox"/> Autres	<p align="center">Numéro / registre :</p>