

	Up ! Enhanced Management	Première édition
	5 La stratégie d'entreprise 5.10 L'ajout d'une nouvelle activité stratégique	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

et les autres avantages concurrentiels, les barrières à l'entrée que l'entreprise va ériger, le positionnement choisi et la méthode d'entrée sur le marché.

- **Les objectifs.**
Il y a au moins les objectifs commerciaux. Ils sont déclinés pour le court terme et le long terme.
- **Le plan opérationnel.**
Il décrit l'organisation – répartition des tâches, responsabilité et processus – idéalement sous la forme d'un **Plan Qualité**.
Il établit le planning prévisionnel des actions et de l'emploi des ressources avec des jalons.
- **Les besoins de financement.**
Cette section présente le plan de financement, le point mort, les objectifs de rentabilité et les scénarios de sortie des investisseurs.
- **Les risques identifiés et les mesures envisagées.**
En particulier, différents scénarios sont étudiés :
 - **Un scénario pessimiste :**
Quel est l'impact si la **R&D** a un retard de six mois ?
Quel est l'impact si uniquement 80 % des objectifs commerciaux sont réalisés ?
Quel est l'impact si les coûts des matières premières ou du financement augmentent de 20 % ?
 - **Un scénario optimiste :**
Quel est l'impact si nous réalisons 25 % de commandes en plus ?
Quel est l'impact si les coûts des matières premières ou du financement diminuent de 20 % ?
- **Le montage juridique.**
- **Les annexes.**
Elles comportent au moins :
 - Une description détaillée des produits et des services.
 - Le bilan d'ouverture en cas de reprise d'entreprise.
 - Les bilans prévisionnels des trois premiers exercices.
 - Le compte de résultat trimestriel pour le premier exercice, annuel pour les autres exercices.
 - Le tableau des flux de trésorerie mensuels pour le premier exercice, trimestriels pour les autres exercices.
 - Les curriculums vitae des dirigeants de l'activité stratégique.
Ils sont les garants du bon emploi des ressources ou des moyens demandés.
 - Le plan de trésorerie mensuel pour la première année.
 - **Des documents pertinents complétant le dossier :**
 - Papiers blancs.
 - Plaquettes présentant les produits.
 - Brevets.
 - Lettres d'intention d'achat.
 - Membre d'un conseil de sages – **Advisory Board**.