



Business Plan (Template)

Entreprise MIEZAKA | RAKOTO Alpha - Gérant

Description du projet

Mission

- Indiquez clairement la mission à long terme de votre entreprise.
 - Essayez d'employer des mots destinés à favoriser la réussite de votre entreprise, mais soyez aussi concis que possible.

Porteurs du projet

- Indiquez les noms et fonctions exactes du Président et du Manager, ainsi que les membres de la direction.
- Indiquez leurs réussites majeures pour donner un aperçu de leur carrière.
- Indiquez le nombre d'années d'expérience dans ce domaine.

Portée du Domaine d'Activités Stratégiques

- Concept de l'entreprise : Indiquez la technologie, le concept ou la stratégie phare sur lequel repose vos activités.
- Développement socio-économique (Modèle économique)
- Environnement
- Appui et accompagnement à l'amélioration des activités

Objectifs

Objectifs Généraux

Objectifs Techniques

Objectifs de Planning

Objectifs de Coût

Objectifs Spatiaux

Livrables

(A décrire)

Service 1

Produit 1

Produit 2

Etude de marché

- Décrivez votre marché passé, présent et futur.
 - Passez en revue les changements en termes de part de marché, de direction, de parties prenantes, de transformation du marché, de coûts, de tarification ou de concurrence susceptibles de favoriser la réussite de vos produits et Services (Par DAS du modèle économique).
- Concurrence
 - Faites un état des lieux de la concurrence.
 - Précisez l'avantage concurrentiel de vos Activités.

Opportunités & SWOT

- Identifiez les problèmes et les opportunités, les forces et faiblesses.
 - Indiquez les problèmes liés au consommateur, et définissez la nature des opportunités qu'ils engendrent en matière de produit/service.

Marketing MIX

Stratégie de Prix

La politique d'alignement de prix .



Promotion

Le Marketing direct



Approche filières / Localités, afin de soutenir la croissance locale

Placement

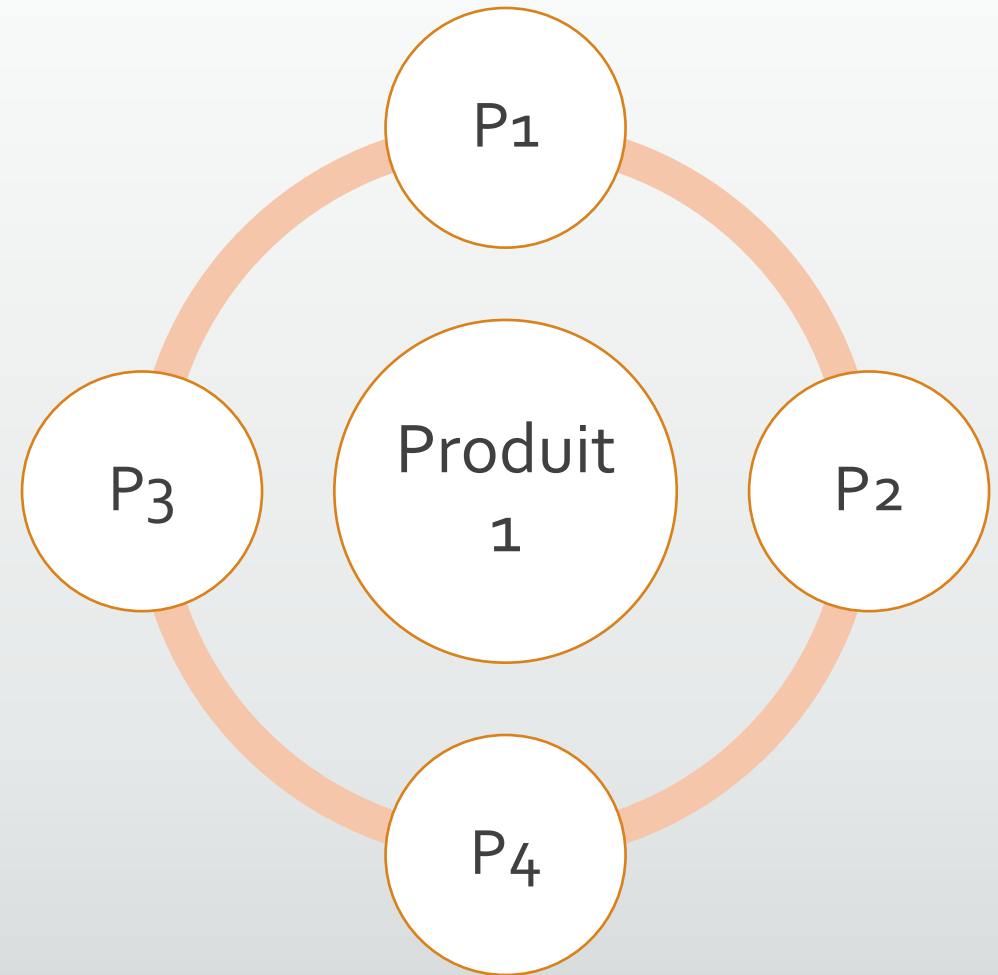
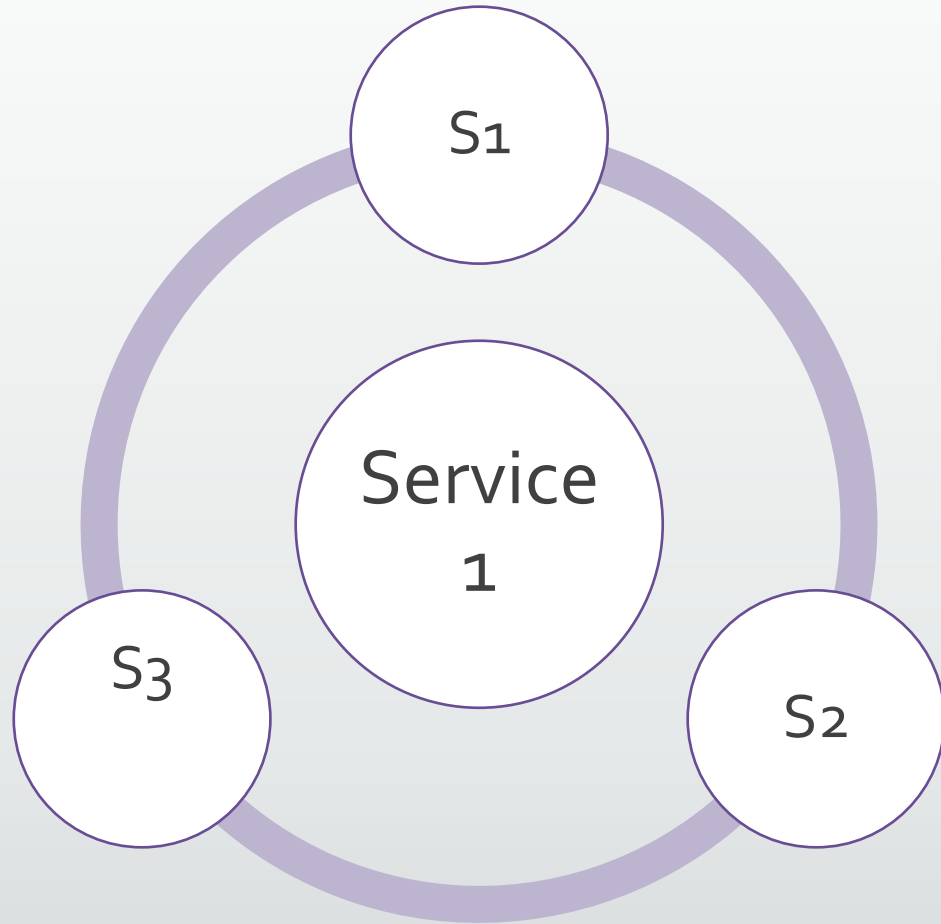


Produits

Des Services et d'appui de proximité



Organisation des Produits & Services proposés



Prix : Stratégie de Tarification

- Tarification
 - La politique de prix à pratiquer

55 %

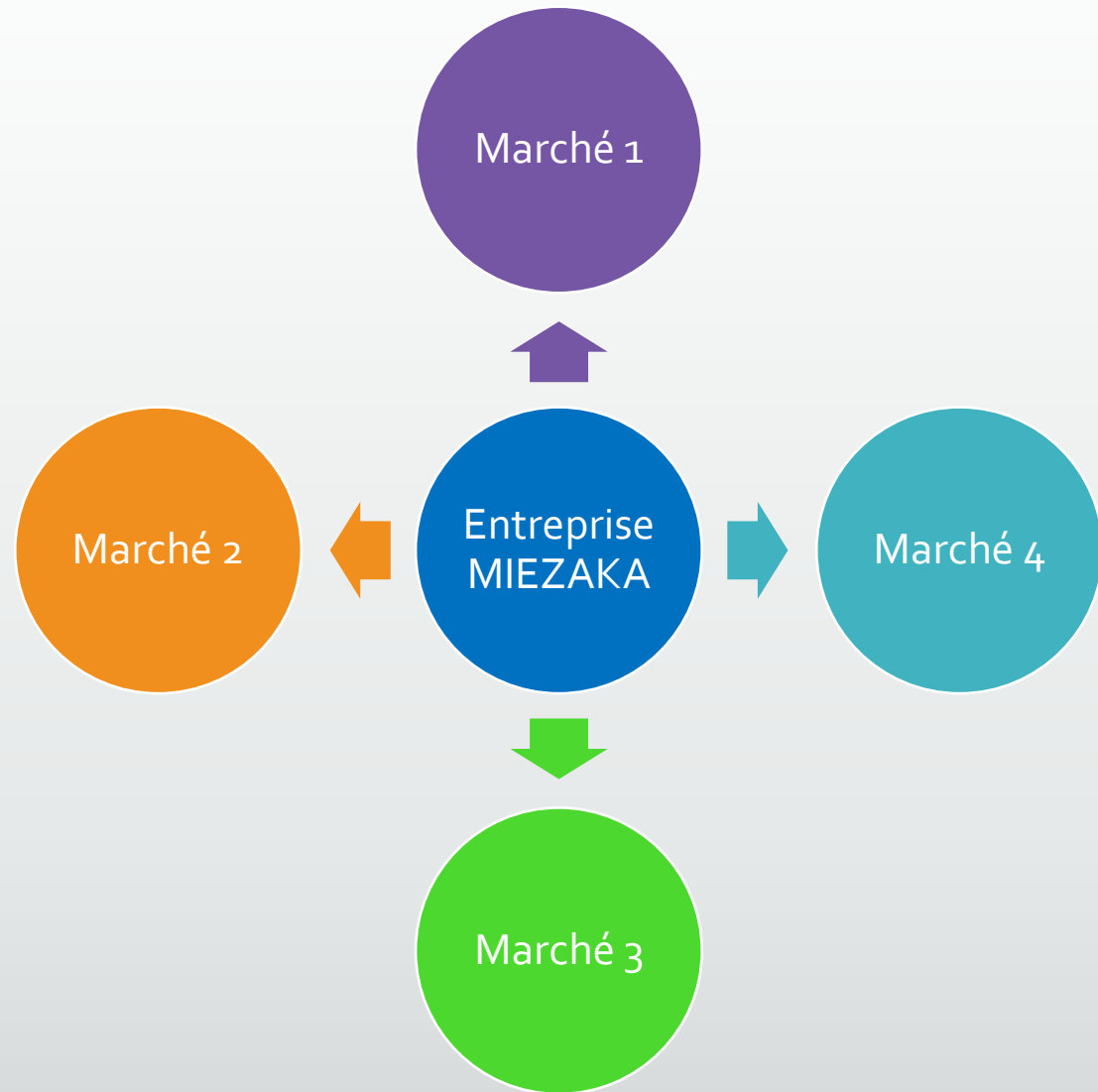
Marge brute

20 %

Achats consommés

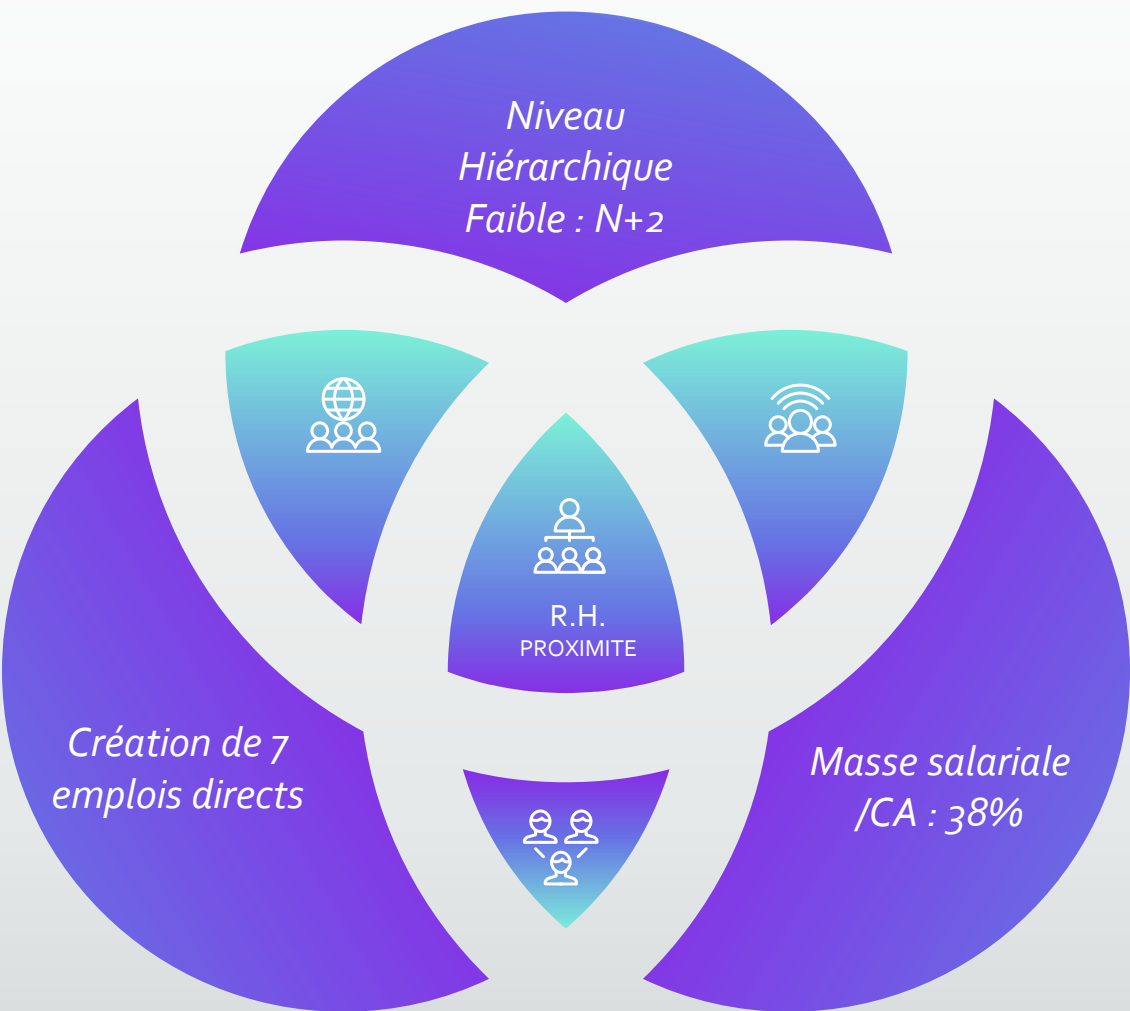
Promotion

Marketing direct (ou autre type de stratégie)



Placement : (Approche filières / Localités)





RESSOURCES HUMAINES

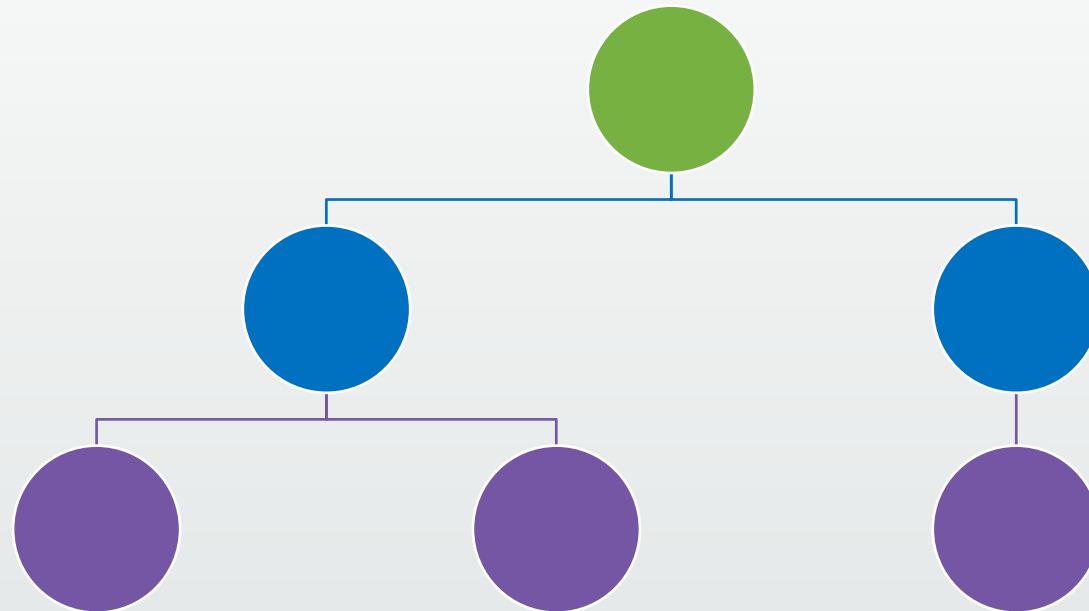
L'organisation dispose des Ressources Existantes :

 Equipe

 Administrateurs

 Autres

Rôles et responsabilité de l'équipe



Mise en œuvre

- Tâches/activités
- Procédures
- Outils/technologies
- Processus de contrôle des modifications du projet

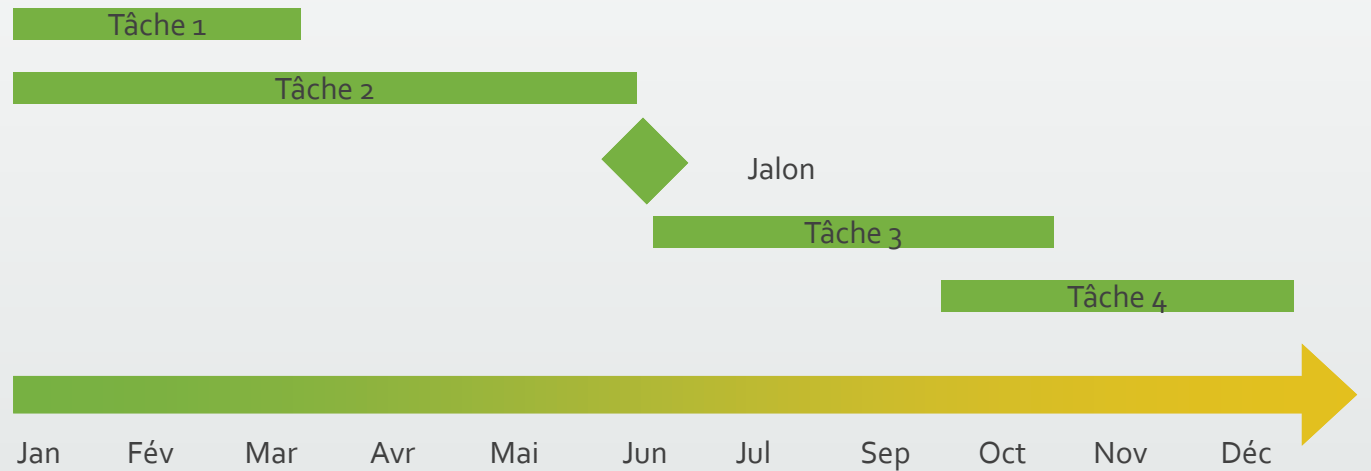
DVA : n'oubliez pas de Définir Vos Acronymes !

Planning

Points forts (sur 18 mois)

Timing

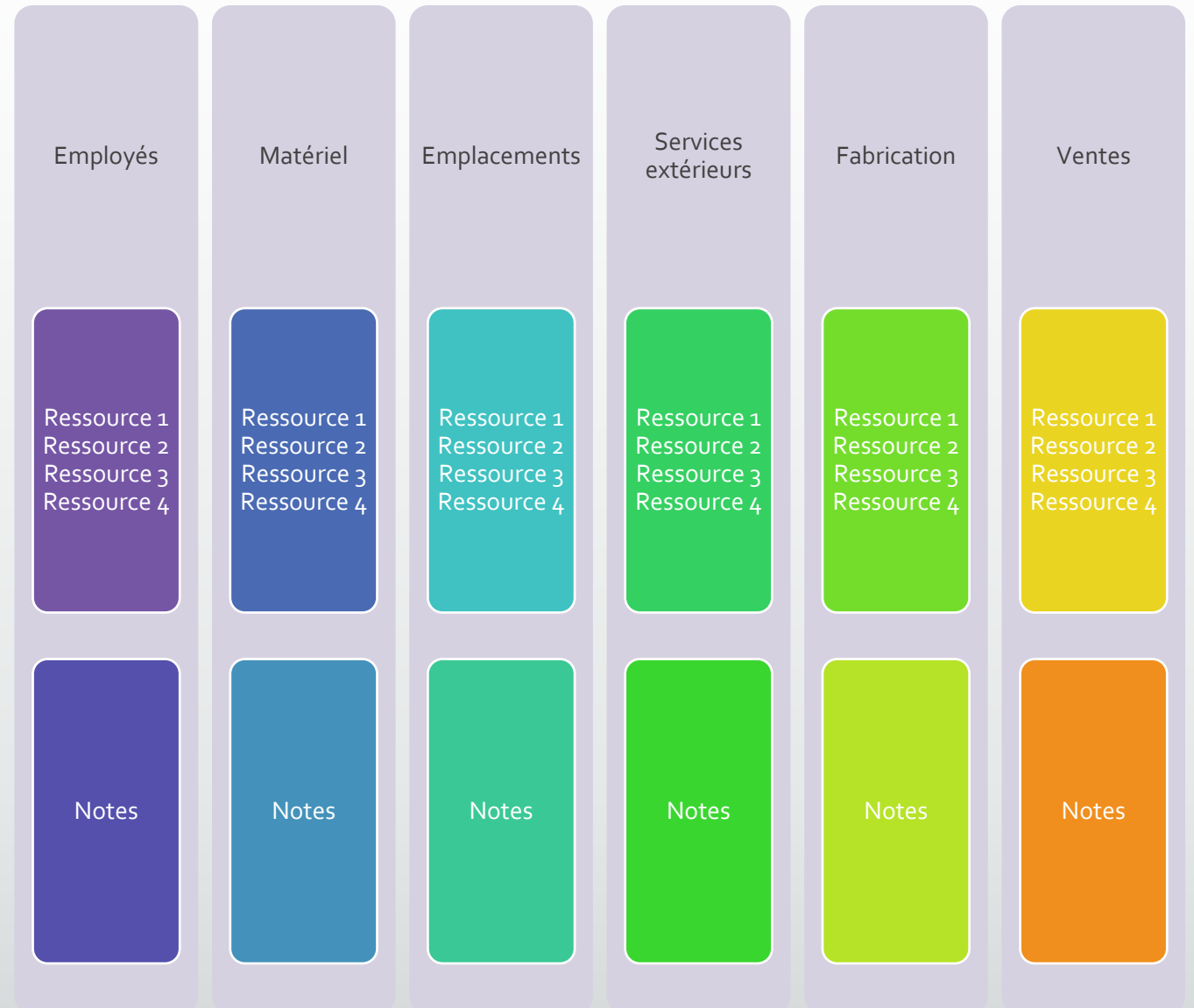
Isoler les éléments du calendrier essentiels à la réussite



Calendrier et jalons du projet



Ressources

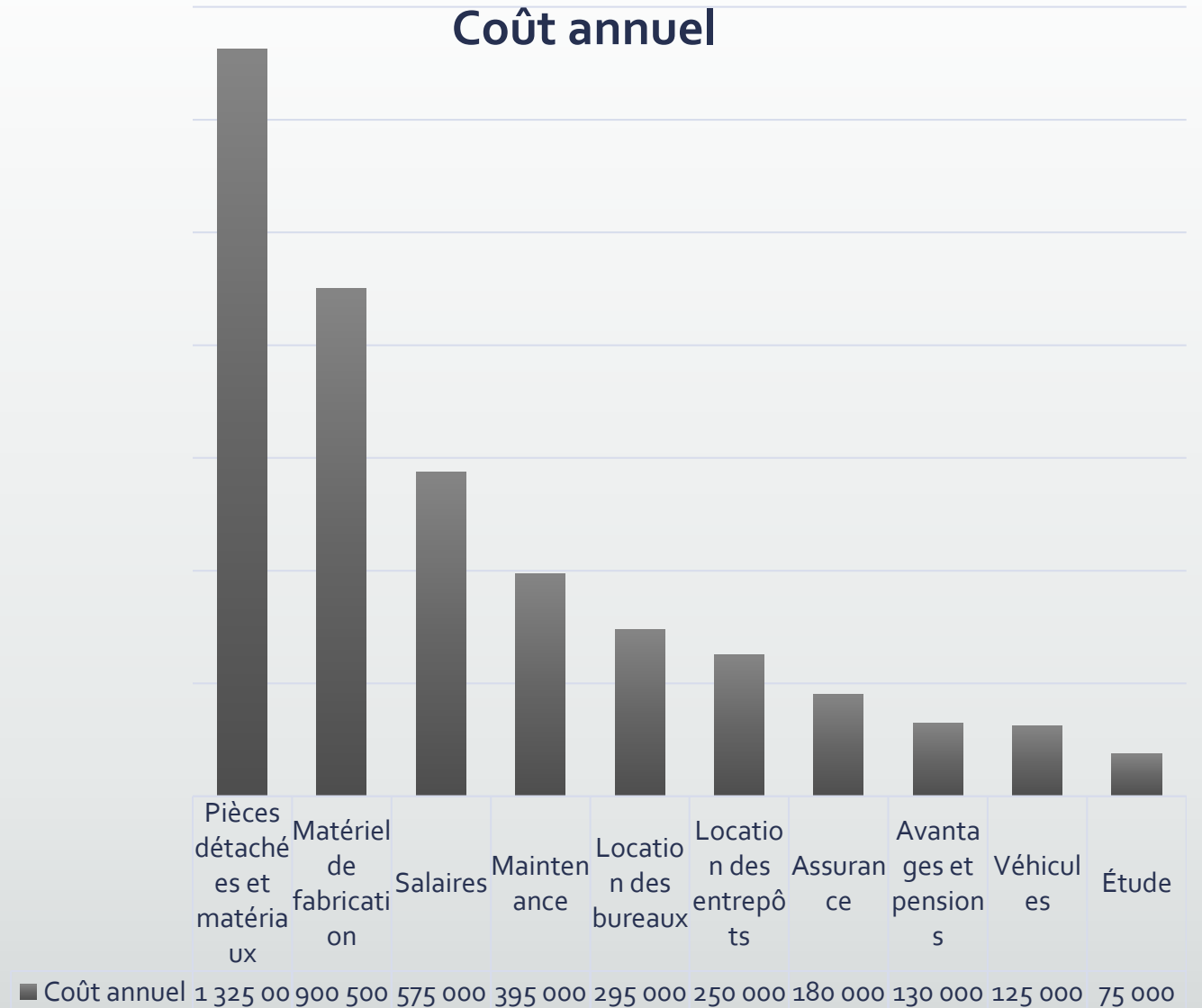


Plan financier

- Le plan financier général, en annexes, qui définit le modèle financier et une estimation des prix.
- Ce plan inclut
 - les chiffres des ventes et des bénéfices annuels sur les 3 à 5 prochaines années.
 - La rentabilité et la solvabilité économique du projet.

Analyse des coûts

Coût annuel



Plan de gestion des risques

Risques	Probabilité	Impact	Propriétaire	Plan d'atténuation
Les coupes budgétaires peuvent diminuer les effectifs, et ainsi affecter la portée et le calendrier du projet	Moyenne	Élevé	Responsable de projet	Voir l'annexe pour un plan de mise en œuvre détaillé

Contrôle de qualité et mesure des performances

- Définissez des plans de contrôle de qualité
- Comment allez-vous surveiller et contrôler les coûts ?
- Comment allez-vous surveiller et contrôler le calendrier ?

Annexes

- Ressources et documents de référence supplémentaires