

SOCIETE

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

[date]

SOMMAIRE

- Résumé3
 - Activité3
 - Marché3
 - Chiffres Clés.....3
- Société4
 - Structure et Actionnariat4
 - Histoire.....4
 - Emplacement.....4
 - Equipe4
- Produits et Services.....5
- Etude de Marché.....6
 - Démographie et Segmentation.....6
 - Marché Cible.....6
 - Besoin**Erreur ! Signet non défini.**
 - Concurrence6
 - Réglementation.....6
- Stratégie.....7
 - Avantage Concurrentiel7
 - Plan Commercial7
 - Etapes de développement7
 - Risques.....7
- Opérations.....8
 - Plan de Personnel.....8
 - Ressources Clés.....8
- Plan Financier9
 - Emplois et Ressources9
 - Hypothèses.....9
- Annexes10

Résumé

Le résumé doit permettre à l'Administration de comprendre en quelques phrases l'importance et l'ambition de votre projet, l'intérêt économique qu'il présente et les avantages que le commerce extérieur pourra en tirer.

Il y a 4 points qu'il vous faut absolument couvrir:

- qui vous êtes
- ce que vous proposez
- le potentiel en termes de taille et de rentabilité

Activité

Marché

Chiffres Clés

Société

Cette section a pour but d'introduire la société ainsi que son équipe de direction. Le contenu devra refléter votre expérience en termes de gestion de MAD, d'opérations de dédouanement et votre structure organisationnelle.

Structure et Actionnariat

Histoire

Emplacement

Equipe

Produits et Services

Cette section vise à décrire les services que vous proposez, votre capacité à répondre aux besoins des clients, votre capacité à répondre aux exigences de l'Administration.

Elle permettra d'identifier la pression concurrentielle et la rentabilité potentielle du marché.

Etude de Marché

L'objectif est de montrer que vous connaissez votre marché et que celui-ci est suffisamment large pour y bâtir une entreprise pérenne.

Démographie et Segmentation
Marché Cible

Besoin

Concurrence

Réglementation

Stratégie

Il s'agit ici d'expliquer simplement votre vision du marché, votre angle d'attaque, et pourquoi vous pensez que cette approche est la bonne.

Avantage Concurrentiel

Plan Commercial

Etapes de développement

Risques

Opérations

Dans cette section vous devez détailler la façon dont votre entreprise va fonctionner au jour le jour.

Plan de Personnel

Ressources Clés

Plan Financier

Emplois et Ressources

Hypothèses

Annexes

Toutes les données permettant à l'Administration d'apprécier votre Business Plan