

# SOCIETE

---

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

[date]

# SOMMAIRE

- Résumé .....3
  - Activité .....3
  - Marché .....3
  - Chiffres Clés.....3
- Société .....4
  - Structure et Actionnariat .....4
  - Histoire.....4
  - Emplacement.....4
  - Equipe .....4
- Produits et Services.....5
- Etude de Marché.....6
  - Démographie et Segmentation.....6
  - Marché Cible.....6
  - Besoin .....**Erreur ! Signet non défini.**
  - Concurrence .....6
  - Réglementation.....6
- Stratégie.....7
  - Avantage Concurrentiel .....7
  - Plan Commercial .....7
  - Etapes de développement .....7
  - Risques.....7
- Opérations.....8
  - Plan de Personnel.....8
  - Ressources Clés.....8
- Plan Financier .....9
  - Emplois et Ressources .....9
  - Hypothèses.....9
- Annexes .....10

# 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