

COMMENT APPROCHER CAURIS MANAGEMENT

B U S I N E S S P L A N

La proposition de partenariat doit être sous-tendue par un **BUSINESS PLAN** dont le détail figure ci-dessous.

L'établissement d'un **BUSINESS PLAN** exige :

1. Une connaissance de votre entreprise ;
2. Une connaissance de l'environnement de votre entreprise ;
3. Une projection de votre entreprise dans un futur lisible de 3 à 5 ans ;
4. Une analyse critique de la prospérité de votre entreprise dans ce futur immédiat.

La démarche formelle pour répondre sans complaisance de façon aussi réaliste que possible aux quatre préoccupations ci-dessus dans un document écrit de 15 à 20 pages constitue le BUSINESS PLAN. Ce n'est donc pas un exercice théorique bien qu'il se réfère à des théories de management pour des éclairages.

Le **BUSINESS PLAN** doit répondre essentiellement aux questions suivantes :

I. PRESENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

1. Historique de votre entreprise (pour entreprise existante)
2. Forme juridique de votre entreprise
3. Capital social et structure de l'actionnariat de votre entreprise
4. Présentation des cadres dirigeants de votre entreprise

N.B. : Joindre statuts (toutes entreprises), et trois derniers rapports d'activité (entreprise existante).

II. QUE FAIT VOTRE ENTREPRISE ?

En d'autres termes, quel est le métier ou quels sont les métiers de votre entreprise ?

Par exemple : une entreprise textile, qui ne produit que des écrus qu'elle vend, a pour principal métier le tissage. La réponse à cette question permet d'identifier le savoir-faire que vous avez ou que vous devez avoir dans votre entreprise pour qu'elle fonctionne efficacement.

III. QUELS SONT LES PRODUITS OU SERVICES FABRIQUES OU VENDUS ?

1. **Présentation des produits et services**
 - a) Composition des produits ou services
 - b) Forme et présentation des produits ou services
2. **Sources et approvisionnement en matières premières**

IV. QUEL EST VOTRE MARCHÉ ?

1. **Quel est le marché des produits que vous fabriquez dans votre pays et dans les pays où vous comptez exporter vos produits ?**
2. **Comment fonctionnent ces marchés et quelles sont les grandes tendances ?**
3. **Quel est votre positionnement sur ce marché ou sur ces marchés ?**
Votre part sur ce marché
Votre rang sur ce marché.
4. **Comment vendez-vous vos produits ?**
Politique des prix, publicité, organisation commerciale, canaux de distribution.
5. **Quels sont vos principaux concurrents et leur part de marché ?**

6. Quels sont vos atouts et faiblesses par rapport à la concurrence ?

V. QUELS SONT VOS MOYENS ACTUELS ?

1. Quels sont vos moyens humains ? (à regrouper par spécialité).

2. Quels sont vos moyens techniques, leur âge et performance ? (terrains, bâtiments, équipements).

3. Quel est le climat social de votre entreprise ?

4. Quels sont vos moyens financiers ? (joindre vos trois derniers bilans, comptes de résultats et pièces annexes).

VI. QUE VOULEZ-VOUS FAIRE DANS UN FUTUR IMMEDIAT DE 3 A 5 ANS ?

1. Quels types de produits voulez-vous produire ?

Les mêmes que ceux produits actuellement en qualité et en quantité ?

Les mêmes que ceux produits actuellement mais avec une augmentation de volume, une amélioration de la qualité et dans quelle proportion ?

Une intégration de nouveaux produits et dans quelle proportion ?

2. Quelle part de marché voulez-vous avoir ?

Maintenir votre part actuelle acquise ?

Augmenter votre part et dans quelle proportion ?

Quels nouveaux marchés voulez-vous conquérir ?

Présentation de ce marché avec ses règles de fonctionnement

Comment voulez-vous faire pour maintenir, augmenter ou conquérir ces marchés ?

3. Quels moyens additionnels vous faut-il ?

Moyens humains

Moyens financiers

Moyens techniques.

4. Quelles sont les améliorations qui seront apportées à votre organisation ?

5. Quels seront vos résultats ?

Comptes de résultats prévisionnels sur 3 à 5 ans

Tableau de financement prévisionnel sur 3 à 5ans.

CONTACTS

*Immeuble BOAD
68, Avenue de la Libération
B.P. 1172 LOME-TOGO
Tél. : (228) 222 69 40 / 222 59 57
Fax : (228) 222 59 64
E-mail : cauris@caurismanagement.com*