

BUSINESS PLAN COMME UN ETAPE IMPORTANT DANS LA REALISATION DES PROJETS

БИЗНЕС ПЛАН КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ЭТАПОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ДЕЛОВЫХ ПРОЕКТОВ

On a analysé les recommandations du site www.lesechos.fr sur la rédaction de business plan aux pays européens. Elles consistent en ce que le business plan:

- doit être clair et vivant. Le business plan est également utile aux entreprises déjà existantes. Si on a l'intention de réorganiser l'entreprise, ou de démarrer nouvelle phase de croissance, il peut permettre d'idées tout en cherchant à convaincre les investisseurs ou autre de soute le projet. Le business plan est un porte-parole. Plus il est bien présenté et clair, plus il sera efficace. Une présentation nette et professionnelle signifie sera sans doute sérieusement. On commence le business plan par un résumé de cadrage qui présentera les éléments essentiels et qui donnera au lecteur l'envie de poursuivre plus avant;

- doit contenir les informations sur le management et l'organisation de l'entreprise. Comme pour des employeurs potentiels, les investisseurs éventuels doivent être convaincus que des collaborateurs sont talentueux, expérimentés, compétents et intégrés;

- doit comprendre l'information sur le produit. On expose les caractéristiques de produit et ce qu'il apporte au client. On fait le lien entre de produit ou de service et les articles et la technologie existants pour faire ressortir sa spécificité;

- doit inclure les phases de la fabrication du produit. Il convient d'élaborer un plan détaillé expliquant le mode de production;

- doit dégager les voies de la commercialisation de produit. En priorité, il convient de spécifier clairement les segments cibles du marché, d'expliquer comment de produit s'y intègre et quels avantages il apporte par rapport aux produits existants. On évoque tous les facteurs importants: la politique de prix, de qualité et de design du produit, le type et le style de publicité et de communication envisagés, la force de vente, le service, etc;

- doit contenir l'information sur les sources. On précise le montant dont on a besoin, pourquoi on en a besoin, pourquoi on en a besoin et comment on l'utilisera. Les sommes doivent être réelles.

En conclusion on peut dire que la réalisation de toute démarche (soit commerciale, soit financière, soit technique) dans l'exploitation des offrants doit être soumise à l'étude préalable. Cela permet d'éviter des fautes impardonnées dans la gestion. Sur cela sans doute doit se baser l'économie de marché.