

## Evaluer les moyens nécessaires

Ces moyens sont de deux ordres :

### **Des moyens techniques :**

#### **Les moyens en immeubles et terrains**

Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en k€/an	1ère année	2ème année	3ème année
ACHAT	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

#### **Les moyens liés à l'activité appelés besoin en matériel d'exploitation**

Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en k€/an	1ère année	2ème année	3ème année
ACHAT	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
ACHAT OCCASION	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

### **Des moyens commerciaux**

Maintenant que vous connaissez votre marché, le niveau prévisionnel de votre chiffre d'affaires, il s'agit de déterminer à présent les moyens commerciaux et de production pour atteindre l'objectif de chiffre d'affaires que vous vous êtes fixé.

Décrivez donc sur la page ci-contre les principaux éléments de votre **politique commerciale** (le marketing-mix).

#### **– Politique de produit**

Quelles sont les caractéristiques de votre produit ou prestation par rapport à ceux de vos concurrents ?

Quels en sont les aspects positifs et négatifs au regard des distributeurs, consommateurs, etc. : présentation, performances, garantie, simplicité, ... ?

Aurez-vous un produit ou une gamme, plusieurs produits ou plusieurs gammes ?

Si vous ouvrez un magasin, expliquez le choix de votre assortiment.

#### **– Politique de prix**

Quel est le niveau de prix de vos produits ou prestations? Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ? Pourquoi ?

#### **– Politique de distribution**

Indiquez quel type de canal(aux) de distribution vous comptez utiliser pour vos produits.

Où en sont vos contacts avec ces canaux ?

Quels sont leurs délais et modes de règlement ?

Envisagez-vous de vendre directement ? Si oui, par quels moyens ?

S'il est prévu une force de vente, indiquez son nombre, sa structure, son type de rémunération.

#### **– Politique de communication**

Allez-vous réaliser des actions promotionnelles ou publicitaires ?

Si oui, quel message voulez-vous transmettre et par quels moyens ?

Quel budget avez-vous prévu ?

– **Autres éléments de la politique commerciale**

Indiquez ici tous les éléments de votre politique commerciale qui vous semblent importants et que vous n'auriez pas jusqu'à présent cités.

Exemples :

- vous connaissez déjà les clients, vous avez dans votre équipe de départ un représentant bien introduit, une entreprise importante vous aide pour le démarrage commercial, vous possédez un fichier à jour de la clientèle,
- le CA prévu à l'exportation est de... sur tel pays...

**Conditions de réussite :**

Les différentes contraintes financières générées par les choix de marketing-mix doivent être compatibles avec les moyens financiers que vous pourrez réunir.

– **Politique de produit**

– **Politique de prix**

– **Politique de distribution**

– **Politique de communication**

– **Autres éléments de la politique commerciale**