



جامعة الحسن الثاني بالدار البيضاء  
ⵜⴰⵎⴰⵔⴰⵏⵜ ⵏ ⵙⵓⵙⵓⴼ ⵉⵏ ⵃⴰⴼⵉⴷⵉ  
UNIVERSITÉ HASSAN II DE CASABLANCA

2020/2021

# Mini Station électrique

Encadré par :

Monsieur My Youssef EL HAFIDI

- **Créé par :**

ATIF Youness

ALAJIJE Sanaa

ARAJDAL EL Mehdi

FARIS Badr

ALLAQ Sara



en



Easy energy

- **Chef de groupe :**

FARIS Badr

- **Responsable :**

ATIF Youness

# Sommaire :

<b>Remerciement</b> .....	4
<b>Idée de projet</b> : .....	5
<b>Segments de la clientèle</b> : .....	5
<b>Proposition de valeur</b> : .....	5
<b>Canaux : comment allez-vous vendre votre produit ?</b> .....	6
<b>Sources de revenu</b> : .....	6
<b>Chapitre I : Études de marche</b> .....	7
1. <b>L'offre</b> : .....	8
2. <b>La demande</b> : .....	8
3. <b>Fournisseur</b> : .....	8
4. <b>Le prix</b> : .....	9
5. <b>LES REGLEMENTATION</b> : .....	9
<b>Chapitre II</b> : .....	10
<b>Présentation de l'entreprise</b> .....	10
1. <b>C'est quoi Easy Energy</b> : .....	11
2. <b>La classification de l'entreprise</b> : .....	11
a) le secteur d'activité .....	11
b) Type d'entreprise : .....	11
3. <b>Composition du Capital</b> .....	12
4. <b>L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE</b> .....	12
<b>Chapitre III : L'organisation de l'entreprise</b> .....	14
<b>La structure Hiérarchique de notre entreprise (Easy Energy)</b> : .....	15
<b>CHAPITRE IV</b> : .....	16
<b>Plan de production</b> .....	16
<b>Chapitre 5</b> : .....	19
<b>Plan marketing</b> .....	19
1. <b>Les 4 P « marketings mixtes »</b> .....	20
A. <b>Produit / PRODUCT</b> : .....	20
2. <b>Prix / PRICE</b> .....	21
3. <b>Distribution / PLACE</b> .....	21
4. <b>Communication / PROMOTION</b> .....	21
<b>MATRICE SWOT</b> .....	22

<b>Chapitre 6 :</b>	23
<b>Etude financière</b>	23
<b>Définition :</b>	24
1. Capitale	24
2. Charges de production	24
3. Comparaison et valeurs ajoutées pour notre produit :	25
4. Capital social :	25
<b>Chapitre 7 : Stratégie de développement de l'entreprise</b>	27
<b>Élaborer un plan stratégique</b>	28
<b>Exécuter un plan stratégique</b>	28
<b>Évaluer un plan stratégique</b>	28
La méthode	29
<b>Explicitiez vos buts</b>	29
<b>Analysez la situation</b>	29
<b>Déterminez vos objectifs</b>	30
<b>Définissez vos actions stratégiques</b>	30
<b>Mettez en œuvre votre stratégie</b>	30
<b>Contrôlez les résultats</b>	30
<b>Conclusion :</b>	31

Easy energy

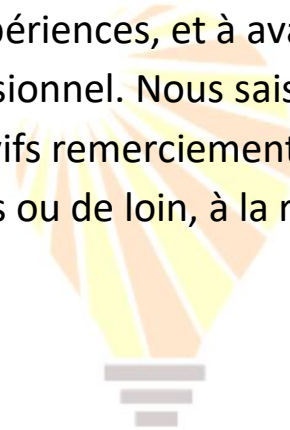


Easy energy

## Remerciement

Au terme de ce travail, nous tenons à exprimer notre reconnaissance et nos remerciements les plus sincères. Tout d'abord à notre professeur Mr My El hafidi Youssef pour la qualité des conseils qu'il nous a prodigué, son judicieux encadrement ainsi que son assistance.

Aussi nous n'oublions pas Mme Nadia Idrissi, et Mr Hamza Alaoui. Nous tenons également, à remercier notre faculté Ben M'sik au nom de son doyen qui nous a donné l'occasion de nous lancer dans la préparation d'un dossier de création nous permettant ainsi de faire face à de nouvelles expériences, et à avancer de grands et sages pas dans le monde professionnel. Nous saisissons cette occasion aussi, pour exprimer nos vifs remerciements à toute personne ayant contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.



Easy energy

## Idée de projet :

Notre idée de projet est le recyclage des batteries Li-ion ou batteries des PC portables pour fabriquer des stations électriques portables ou mini station pour les smartphones.

Le recyclage se fera en renovant ces batteries mortes avec une tension qui est inférieur à 2.1 V pour recharger leurs tensions et l'augmenter à 3.7 V jusqu'à 5 V.

Notre Mini station sera composé principalement d'un port pour brancher directement le téléphone et d'une plaque solaire pour recharger la batterie en se servant de l'énergie solaire.

## Segments de la clientèle :

La majorité de nos clients sera composé des :

- étudiants, car il n'y a pas de source d'électricité accessible dans les établissements.
- les personnes qui font la navette chaque jour.
- les gens qui aiment faire le camping.

## Proposition de valeur :

Les clients seront intéressés par notre produit car :

- notre produit est ECO FRIENDLY, car il utilise un panneau solaire photovoltaïque pour se recharger.
- il a une capacité de 6000mAh parfait pour ceux qui ont besoin de recharger complètement leurs téléphones au moins une fois par jour, il peut donc fournir jusqu'à
  - 1, 5 charges pour Google Pixel 4a, iPhone 12 Pro Max, Galaxy S21
  - 1,25 charges pour Galaxy S21+
  - 1,2 charge pour le S21 Ultra
- il dispose d'une sortie USB de 2,1A, ce qui permet de charger rapidement non pas juste les smartphones mais les tablettes aussi.

## Canaux : comment allez-vous vendre votre produit ?

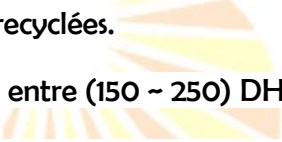
Les techniques que nous allons utiliser pour commercialiser notre produit :

- le présenter via les réseaux sociaux (Facebook market, Instagram ...).
- le mettre en vente sur des site de ventes comme : (Amazon, Avito, Ebay).
- recommander le produit à des amis et notre entourage.


## Sources de revenu :

Notre source de revenus sera générée grâce aux ventes de notre produit qui est abordable, car il sera fabriqué de batteries recyclées.

Le prix de notre mini station sera entre (150 ~ 250) DH


$$\text{Coût de revient} = \frac{\text{Somme des charges directes et indirectes}}{\text{Quantités produites ou prestations}}$$


$$\text{Prix de vente} = \text{Coût de revient} + \text{marge} + \text{TVA}$$

$$\text{Marge} = \text{Prix de vente} - \text{TVA} - \text{coût de revient}$$


# Chapitre I : Études de marche

Easy energy



## 1. L'offre :

L'étude de l'offre et de la demande se fait à partir de plusieurs données qui servent toutes à définir le cadre général du marché et à tester l'effet de l'implantation de l'entreprise ou l'effet de lancement du produit ou service dans ce cadre.

Il existe deux types de concurrence :

La concurrence directe : constituée de l'ensemble des entreprises proposant un produit ou service similaire à notre entreprise.

Dans notre cas : Anker, Maxoak, Ravpower, Blavor.

La concurrence indirecte, constituée des entreprises proposant un produit ou service différent, mais répondant au même besoin que celui auquel notre entreprise cherche à répondre.

1. Dans notre cas : Société de production des batteries (samsung/panasonic/toshiba...)
2. Les spots d'électricité publique.

## 2. La demande :

Le produit : Mini station solaire avec des batteries recyclées.

La typologie des clients : les étudiants, les employés et les personnes qui sont éloignés de la civilisation.

La zone géographique : toutes les régions du Maroc.

La période de temps : 3 années à venir.

L'environnement marketing : technologique.

La motivation d'achat :

- la possibilité de recharger les smartphones et les tablettes d'une manière facile, écologique et rapide.
- profiter des batteries recyclées et aussi de l'énergie gratuite du soleil.
- la bonne qualité.

## 3. Fournisseur :

Vue la nature du produit qu'on va fabriquer, nous aurons à faire avec trois grands fournisseurs, à savoir :

- + Fournisseur des batteries Li-ion (les réparateurs de PC...)
- + Fournisseur des condensateurs, bibines et des ports
- + Fournisseur des plaques solaires

Le choix de nos fournisseurs se fera en réalisant une étude comparative basée sur la qualité et le prix proposé par chaque fournisseur et aussi la proximité. Sur le plan pratique on va faire un tour des fournisseurs sur la région de Casablanca.

#### 4. Le prix :

Le prix de vente de notre station électrique ne va pas se fixer de manière aléatoire, on va se baser sur une étude terrain pour savoir la perception du consommateur marocain vis-à-vis des produits recyclés et écologiques qui respectent l'environnement, et le pouvoir d'achat de ces consommateurs. On devra également faire un benchmarking pour s'aligner à la concurrence sur le plan 'prix de vente', ceci est essentiel à notre stade puisque nous sommes nouveaux sur le marché. Néanmoins, le prix va augmenter, puisque nous proposons un produit novateur, smart et écologique qui répond aux exigences d'une partie des consommateurs marocain qui constituera notre niche.

#### 5. LES REGLEMENTATION :

L s'agit d'un ensemble de règles juridiques qui régissent la conduite des affaires et des commerçants et définissent le système juridique applicable. Il est considéré comme l'une des branches du droit privé, en particulier du droit des affaires. Le principe du droit commercial repose principalement sur le fait d'encadrer les formes de transaction, que ce soit le commerçant ou le commerçant avec d'autres, et de les codifier de manière à permettre au droit de clarifier tout ce qui entrave la liberté du commerce, ainsi que le droit commercial. S'occupe de régler les litiges commerciaux et les cas de recours devant les tribunaux et l'instance judiciaire qui considère que le litige peut différer selon les pays Confier la tâche à un tribunal général de premier degré ou être confiée à un organe compétent tel que les services commerciaux, comme c'est le cas en Tunisie, et cette loi vise à fixer une peine punitive en échange d'une violation des règles légales fixées par le législateur.

# **Chapitre II :**

# **Présentation**

# **de l'entreprise**



Easy energy

## 1. C'est quoi Easy Energy :

**Easy Energy** est une entreprise économique, juridiquement autonome, organisée pour produire des mini stations électriques pour le marché marocain. Elle est un ensemble de moyens réunis et organisés destinés à produire des mini stations électriques qui seront vendus pour réaliser des bénéfices.

Ces mini stations électriques correspondent à un BESOIN des consommateurs qui est l'énergie. Ils constituent une OFFRE, qui doit répondre à la DEMANDE.

## 2. La classification de l'entreprise :

Une entreprise se définit par Son nom qui est sa raison sociale et Son adresse qui est son siège social. Mais plusieurs critères peuvent être retenus pour classer les entreprises.

### a) le secteur d'activité

- ✚ La classification des entreprises, en fonction de leur secteur d'activité, dépend de la nature de l'activité (**Secteur PRIMAIRE, Secteur SECONDAIRE, Secteur TERTIAIRE et Secteur QUATERNAIRE**) : pour notre entreprise, elle appartient au secteur secondaire qui regroupe des entreprises de production Industriel -transformation de matière première- (Automobile, Électroménager, Informatique, etc...)

### b) Type d'entreprise :

Le choix de la forme juridique marque un pas décisif dans la construction d'une structure, sachant que Toutes les entreprises n'ont pas la même structure de fonctionnement, (nombres de salarié, nombre d'usine, type de production).il y a plusieurs types d'entreprises au Maroc selon leur statut juridique : (**Entreprise** individuelle, Société Anonyme (SA), Société à Responsabilité Limitée (SARL), Société Anonyme Simplifiée (SAS), Société en Commandite Simple (SCS), Société en Commandite par Actions (SCA), Société en Participation, Société en nom collectif (SNC)....

Pour **Easy Energy** nous avons choisis la Société à Responsabilité Limitée (SARL) comme forme juridique de cette entreprise. Parce que cette forme ne besoin ni un capital

financière important, ni un grand nombre des salariés. Et plus de ça il se caractérise par sa Responsabilité Limitée.

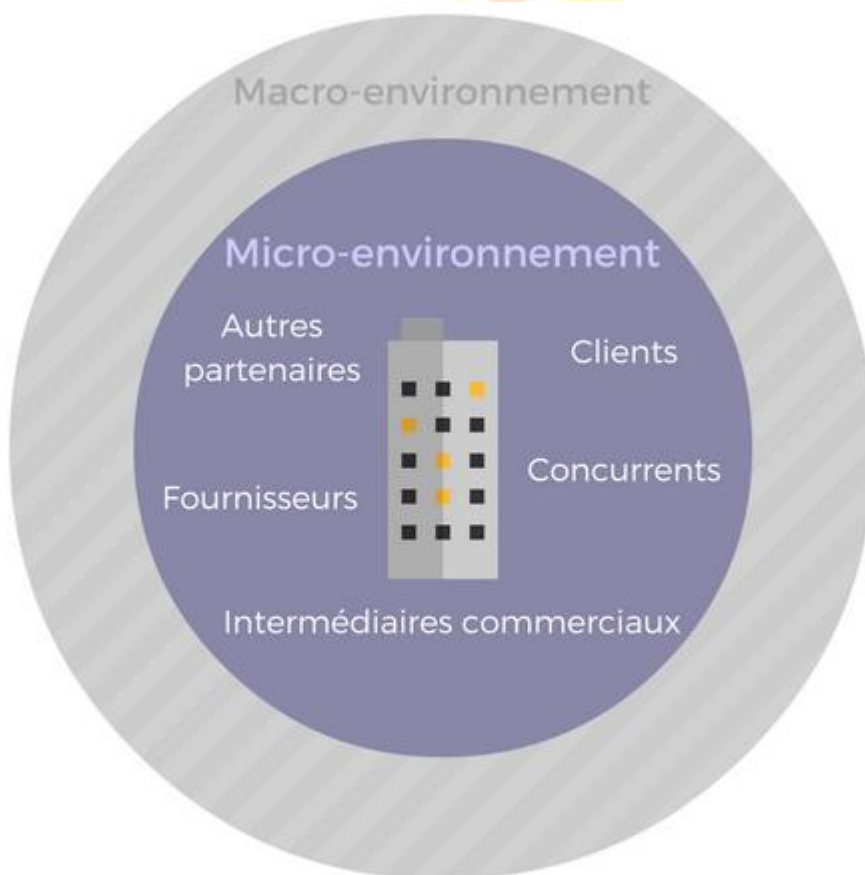
### 3. Composition du Capital

Les fonds à long terme investis dans l'entreprise par les dirigeants ou les actionnaires, il y a deux types de capital :

- ✚ Capital Public : l'état possède tout ou au moins 50% du capital de l'entreprise
- ✚ Capital Privée : La majorité du capital de l'entreprise est détenu par des actionnaires privée (individu ou entreprise)



### 4. L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE



- **LES FOURNISSEURS** : L'entreprise a besoin de matières premières qu'elle se les procure auprès de ses fournisseurs. Elle fait parfois réaliser tout ou partie de sa production des sous-traitants. Elle a besoin également des prestataires de services (transport, assurance ....).

Nous fournisseurs sont : les grands commerciaux de Dereb ghalaf et garage Allal.

- **LES BANQUES** : Pour financer son fonctionnement (homme, machine, matériel)
- **L'ADMINISTRATION** : L'état et les communes sont également des partenaires de l'entreprise.
- **LES CLIENTS** : L'entreprise vend sa production à ses clients (les utilisateurs des ordinateurs et des portables)
- **LA CONCURRENCE** : Les entreprises qui ont la même activité sont des concurrents dont l'entreprise doit tenir compte. ( )



Easy energy

# Chapitre III : L'organisatio n de l'entreprise



Easy energy

La structure Hiérarchique de notre entreprise (Easy Energy) :





# CHAPITRE

**IV :**

**Plan de  
production**

Easy energy

Pour augmenter la productivité significativement, nous avons besoin d'un plan de production solide, c'est la partie que nous attribuons à notre département de fabrication. En général, le plan détermine la quantité totale de production que le département de fabrication a la responsabilité de produire à chaque période de l'horizon de planification. La planification de la production est l'une des tâches de planification qu'une entreprise doit effectuer pour répondre aux besoins de ses clients.

En général, notre planification de production doit s'aligner sur notre stratégie d'exploitation globale, laquelle doit à son tour être alignée sur nos objectifs stratégiques généraux. Il faut tenir compte de nos environnements interne et externe ainsi que de la vision, de la mission et des valeurs de notre entreprise.

Nos processus de planification de la production doivent soutenir la réalisation des objectifs de performance clés, et les niveaux de performance doivent être déterminés par nos clients. Voici quelques exemples :

**Qualité** : Réduisez au minimum les erreurs et fournissez à notre client la qualité qu'il recherche en matière de produits et de services. À long terme, la qualité réduit les coûts et accroît la fiabilité.

**Rapidité** : Réagissez rapidement aux exigences de notre client. Augmentez l'offre de notre produit afin de satisfaire aux exigences de notre client. La rapidité permet de réduire à la fois les stocks et les risques.

**Fiabilité** : Fournissez nos produits ou services avec la qualité requise, au moment et à l'endroit où le client en a besoin. En plus de permettre à notre client d'épargner temps et argent, la fiabilité est essentielle à l'établissement d'un lien de confiance avec lui.

**Souplesse** : Adaptez-nous à l'évolution constante des demandes des clients. Assurez-nous que nos processus de planification et de production offrent la souplesse voulue pour faire face à l'évolution des types de produits ou de services et aux changements apportés à la composition des produits, au volume et à la livraison.

**Coût** : Tous les clients se préoccupent du rapport coût-valeur. Nous devons concevoir une chaîne d'approvisionnement efficace et sans gaspillage qui permet de réduire les coûts au minimum. Les autres Les autres objectifs de rendement influenceront sur les coûts.



Easy energy

# Chapitre 5 :

**Plan**

**marketing**

Easy energy

## 1. Les 4 P « marketings mixtes »

### A. Produit / PRODUCT :

Le produit proposé est un produit recyclé à partir de batteries LITHUIM et composé principalement d'un port pour brancher le téléphone, un écran LCD pour afficher le niveau de la charge, une plaque solaire pour recharger la batterie du téléphone.

Le produit se caractérise par sa capacité à recharger très rapidement les téléphones, et par sa fonction de double rechargement, en effet notre station de batterie peut se charger à l'aide de l'électricité et l'énergie solaire.

Notre produit se caractérise également par son respect à l'environnement, ainsi, nous recyclons les batteries de pc non fonctionnelles.

Le nom de marque que nous avons choisi est : EASY ENERGY

Nous avons choisi ce nom de marque car le chargement d'énergie reste une tâche très facile grâce à la fonction de double rechargement que nous proposons (électricité et énergie solaire)

**Le logo :**



## 2. Prix / PRICE

Le prix de revient : le prix de revient estimé est de 150 Dh, ainsi :

- + Les ports : 40 dh
- + Le circuit panneaux solaires : 40 dh
- + Cash des batterie : 15 dh
- + Batteries de pc : 25

Le cout de distribution est estimé à 30 dh si nous considérons que la distribution se fera à distance

L'étude de la concurrence et la veille prix : la recherche sur internet nous a permis de constater que les chargeurs normaux se vendent à un prix maximal de 300 dh, vu que notre prix de revient est estimé à 150 dh, le prix de vente pourra être estimé à : **200 DH** (hors taxes).

## 3. Distribution / PLACE

D'après notre étude de marche, nous avons constaté que nous pouvons nous adresser à tout le marché marocain, du coup nous allons vendre le produit en ligne, et travailler avec un distributeur externe (AMANA EXPRESS) qui permet de distribuer notre produit dans toutes les villes marocaines.

Le prix de livraison sera ajouté au prix du produit voir 20dh sur Casablanca et 30dh vers les autres villes marocaines.

## 4. Communication / PROMOTION

La communication de notre produit se fera de deux manières :

- La communication directe : s'adresser directement à des vendeurs d'accessoires de smartphones pour leur présenter le produit
- La communication indirecte : via la digitale à travers la création de page Facebook, Instagram, et la création d'une vitrine en ligne.

On va sponsoriser nos pages Facebook à travers Google Ads

# MATRICE SWOT

	<b>FORCES</b>
	Produit Innovant
	Nouveau sur le marché
	Qui respecte l'environnement
	Efficace
	Charge rapide
	Produit rechargeable avec une double manière : l'énergie solaire et l'électricité
	Recyclé
	<b>FAIBLESSES</b>
	Un produit qui est en phase de lancement
	Faible part de marché
	Nombre de clients limité
	Produit dans son état brut (prototype)
	<b>OPPORTUNITES</b>
	Tendance à acheter les produits qui respectent l'environnement et qui ne consomment assez d'électricité
	Tendance du consommateur marocain à consommer les produits smart de petite taille
	Lancement de programmes d'accompagnement des entreprises innovantes dans le High-Tech
	<b>MENACES</b>
	Forte concurrence par des produits de substitution (chargeurs et mini stations normaux)
	Contexte du COVID-19
	Faible pouvoir d'achat du consommateur marocain

# Chapitre 6 : Etude financière

Easy energy



## Définition :

- ❖ **L'investissement** : On appelle investissement, l'engagement d'une capitale dans une activité économique/nouveaux projet, ou bien l'acquisition des nouveaux moyens de production, afin d'obtenir un gain dans le futur, étalés dans le temps, et améliorer le rendement.
- ❖ **L'entreprise** : est une notion économique d'une entité de production indépendante qui est organisé pour produire des biens et des services pour le marché, en vue de réaliser un bénéfice.
- ❖ **Entrepreneur** : est une personne physique à l'origine de la création d'une activité économique.
- ❖ **Le bilan** : est un document comptable que chaque entreprise, doit établir une fois par an, il doit obéir à des normes de présentation légales.

## 1. Capitale

Notre capital seras fixée à 200.000dh à l'issue de 100.000dh des actionnaires et 100.000dh d'un crédit bancaire.

## 2. Charges de production

Les éléments	Le coût	Nombre d'unité	Le coût global
<b>Charges directes</b>			
- Panneaux solaires	40	400	16 000
- Circuit ports	40	400	16 000
- Cash	15	400	6 000
- FILS	2	400	800
- Batteries de pcs	25	400	10 00
-Logo de notre société	1	400	400
<b>Charges indirectes</b>			
-Matériel	-	-	2000

-Abonnement tel/wifi	250	12	3000
-Autres charges			1000
<b>Total</b>	-	-	<b>55 200</b>

Le coût total : 55 200dh

Coût par unité : 138/UNITE

### 3. Comparaison et valeurs ajoute pour notre produit :

La majorité des produits disponibles aux marchés utilisent des batteries neuves comme une source d'énergie pour son mini station ainsi que ces derniers dépendent uniquement des sources d'électricité polluantes, cependant les nôtres se composent des batteries lithium recyclées de différents produits, ce qui contribue à la diminution de la pression sur l'extraction des ressources naturelles. D'une autre part notre produit est équipé d'une plaque solaire pour minimiser le plus possible l'usage d'électricité polluante pour contribuer à la transition vers les énergies vertes.

### 4. Capital social :

--Le chiffre d'affaire prévisionnel : est le total des ventes de prestations prévues par notre société sur une période de 12 mois du lancement de son activité.

On peut obtenir ce chiffre en cumulant la somme moyenne de nos clients prévus multipliée par notre prix de vente prévisionnelle.

Chiffre d'affaire=prix de vente \* quantité prévisionnelle

Vu que notre prix de revient a été estimé à 150dh, notre prix de vente a été fixé à 200dh.

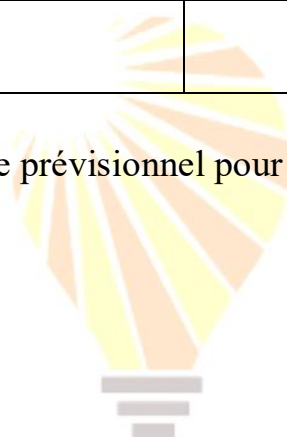
Pour l'estimation de notre quantité prévisionnelle nous avons diffusé un questionnaire, et on s'est basé sur nos résultats d'étude de marché qui nous ont permis d'affiner le nombre de produits prévisionnelles à 400.

À l'issue de cette étude on peut définir notre chiffre d'affaire durant une période de 12 mois en  $200 \times 400 = 80\,000$  Dh

-Le chiffre d'affaire prévisionnel pour les prochaines 5 années :

Année	Nombre de produits prévus	Total (dh)
2021	400	80 000
2022	500	100 000
2023	550	110 000
2024	620	124 000
2025	700	140 000
		554 000

Notre chiffre d'affaire prévisionnel pour les prochaines 5 années est 554 000 dh.



Easy energy

# Chapitre7 : Stratégie de développement de l'entreprise



Easy energy



**La planification stratégique clarifie nos objectifs à long terme et les étapes à franchir pour parvenir à les atteindre. Une stratégie d'affaires bien définie, basée sur notre plan d'affaires, nous permet de mieux cerner l'avenir de notre entreprise, et précise le chemin pour y parvenir.**

### **Élaborer un plan stratégique**

Pour créer une entreprise forte et rentable, qui prend de l'expansion, il est extrêmement important d'avoir un plan stratégique. C'est la feuille de route que vous suivrez pour mettre en œuvre et concrétiser votre vision.

### **Exécuter un plan stratégique**

L'exécution du plan est un incontournable de la planification stratégique: une entreprise qui conçoit un plan stratégique doit prévoir la façon dont elle l'appliquera.

### **Évaluer un plan stratégique**

L'évaluation et la révision de votre plan stratégique vous donnent l'occasion de prendre du recul et d'analyser l'état de votre entreprise et de votre secteur d'activité.

## La méthode



## Présentation de la démarche stratégique

### Expliquez vos buts

Définir une stratégie va vous permettre d'**identifier les leviers qui vous permettront d'atteindre vos buts**. Que souhaitez-vous au fond de vous-mêmes : rester une entreprise indépendante sur votre niche ? Vous développez ? Assurer votre pérennité ? Gagner en prestige ?...

Cet exercice qui s'intègre dans le projet d'entreprise n'est pas forcément le plus facile, car **certains buts ne sont pas nécessairement explicites**. Il est néanmoins incontournable, car **sans but, la stratégie n'a pas de sens**. Par exemple : vous souhaitez vous développer pour transmettre un patrimoine conséquent à vos enfants...

### Analysez la situation

L'objectif est de faire une **photographie de la situation par un double diagnostic** : interne et externe. C'est le fameux **SWOT** avec son analyse Force Faiblesse (Vue interne) - **Opportunité - Menaces** (Vue externe). Cette méthode n'est certes pas la plus précise, ni exhaustive, mais **elle présente l'avantage d'être simple et satisfaisante pour une petite structure**. Vous trouverez en 2ème partie de ce dossier, un **focus particulier sur le SWOT**.

A l'aide de cet outil et **en cohérence avec vos buts**, vous déterminez **quels choix stratégiques retenir** : capitaliser sur certaines de vos forces et les développer, combler des faiblesses, exploiter des opportunités ou bien neutraliser des menaces. Dans notre exemple : pour assurer votre développement, vous avez identifié que vos compétences techniques sont valorisables sur d'autres segments de marché.

## Déterminez vos objectifs

Pour chaque choix stratégique, associez des objectifs. Pourquoi des buts ? Ils fournissent une direction claire à vos actions, en leur donnant plus de sens. Ils vous évitent aussi de vous éparpiller en restant focalisé sur l'horizon que vous avez défini. Votre communication auprès de vos collaborateurs apparaîtra ainsi plus pertinente et plus percutante.

Pour vous aider à définir vos objectifs stratégiques, **l'outil SMART** vous sera très utile. Dans notre cas, un objectif pourrait être de prendre 10% de part de marché sur un nouveau segment.

## Définissez vos actions stratégiques

**Quelles sont les actions que vous allez mener pour atteindre vos objectifs ?** Vous préparez ici votre **plan de bataille** en mixant les moyens à votre disposition et en acquérant de nouveaux. Dans notre exemple, vous avez décidé d'investir un nouveau segment. Pour ce faire, vous devez apporter des modifications à votre gamme de produits actuelle afin de la faire coller aux besoins identifiés du segment en question, embaucher un nouveau commercial connaissant bien le marché ciblé, etc.

## Mettez en œuvre votre stratégie

**Préparation des actions :** une fois que vous avez choisi les modes et axes de développement, **vous planifiez les actions dans le temps**.

**Planification des moyens :** vous définissez le chiffrage des moyens et des modes de financement associés (financement interne, externe).

## Contrôlez les résultats

Pour **suivre l'avancée de vos actions et le positionnement du réalisé par rapport à vos objectifs**, vous devez **construire un tableau de bord**. A la lecture de ce dernier, vous devrez peut-être revoir vos actions, ou même vos objectifs. **Cet outil est indispensable pour vous guider tout au long du développement de votre activité.**

## Conclusion :

Au terme de cette étude de faisabilité, nous ne pourrions pas terminer sans évoquer les acquis que nous avons pu tirer d'expérience.

En effet, cette étude c'était une bonne occasion pour appliquer tout ce qu'on a acquis pendant les séances de TD, car elles nous ont permis d'intégrer directement vers le monde professionnel, et également de connaître les différentes étapes pour la création d'une entreprise quelconque.

De ce fait, l'étude commerciale, technique, fiscale ont fait de cette étude une réelle expérience professionnelle et personnelle.



Easy energy