

PARCOURS N°13

# Développement

Valeur  
n°4



# Développement

Conquérir de nouveaux marchés, renforcer votre compétitivité... Le développement de nouveaux produits/services peut être une stratégie gagnante à condition de bien la préparer en amont. Nous vous accompagnons à chaque étape de votre projet afin de maximiser vos chances de succès.

## 1 ACCOMPAGNEMENT DE LA RÉFLEXION

- Détermination des capacités d'investissement disponibles
- Étude du projet
- Analyse de votre marché et du positionnement de l'entreprise
- Analyse économique, sociale, commerciale et financière de votre situation
- Évaluation des forces et faiblesses de l'entreprise dans la conduite d'un projet de développement

## 2 DIAGNOSTIC DÉVELOPPEMENT

- Aide à la sélection des produits/services commercialisables
- Diagnostic des ressources nécessaires :
  - managériales
  - humaines
  - financières
  - matérielles et logistiques
  - techniques et technologiques
- Analyse des conclusions et élaboration du plan d'action

## 3 BUSINESS PLAN

- Étude des besoins et choix des financements : apports, aides, subventions, partenaires, concours bancaires
- Élaboration des états prévisionnels : compte de résultat, budget, plan de trésorerie
- Constitution du dossier de financement

## 4 RECHERCHE DE PARTENAIRES

- Orientation vers les organismes spécialisés publics et privés
- Recherche et rencontres avec les partenaires financiers pressentis
- Mise en relation avec notre réseau de partenaires digitaux
- Prise de renseignements sur la notoriété de vos partenaires clients, fournisseurs...

## 5 VALIDATION ET MISE EN PLACE

- Juridique : choix de la structure d'implantation
- Fiscale : optimisation groupe
- Sociale : choix du meilleur statut et diagnostic de la protection sociale des salariés à l'international
- Financière : bouclage du plan de financement

## 6 ANALYSE DES PREMIERS MOIS D'ACTIVITÉ

- Rapprochement prévisions/réalisations
- Analyse des écarts
- Aide à la recherche de pistes d'amélioration

