

Nous nous sommes amusés à monter un dossier dans ce sens.
Le business plan est un processus. Il est régi par des règles.
En un, les questions à se poser avant de se lancer.



Pertinence et faisabilité du projet:

Quels sont les objectifs du projet? Couvrir le secteur encore vierge par le made in Cameroon

En quoi, l'idée est géniale ou innovante? Elle ne l'est pas. Elle est protectionniste. Pourquoi sous-traiter d'abord? Elle permettra de faire connaître dans le rapport qualité-prix sur le marché. Tous les chinois, ont commencé pareil.

Pourquoi réaliser ce projet maintenant? Elle permet de s'établir en Afrique et rapatrier les richesses africaines

Quelles sont les recherches déjà menées dans le domaine? Le déploiement de ZTE et de Tecno, surtout le consommateur camerounais. (Consommateur français, qui marche en France). Mais aussi l'engouement des camerounais, à consommer de plus en plus au Cameroun. L'exemple type est celui de la venue d'Eto Telecom, qui a suscité beaucoup d'engouement.

Définir sa proposition:

Quel apport pour l'économie camerounaise?

Partenaire, structures

Constituer un consortium:

Apprendre de ceux qui marchent: la Chine. La méthode chinoise est bien rodée, ainsi que l'explique Matt Walker, consultant télécoms chez Ovum : « ZTE et Huawei ont, à eux deux, des milliards de dollars disponibles, à travers des lignes de crédit des banques chinoises China Development Bank, China Exim Bank et Bank of China. Ces établissements aident les marques à s'étendre plus rapidement et plus facilement, tout en facilitant les signatures de contrats.

Signer des partenariats, ne pas arrêter. ZTE a signé à cet effet un partenariat avec Mitsumi Distribution. L'entreprise sera chargée de la fourniture des produits (routeur, modem, data centre, vidéoconférence, etc) de l'équipementier télécom au Nigeria, Kenya, Zambie, Ethiopie, Tanzanie, Ouganda, Ghana, République démocratique du Congo, Rwanda, Côte d'Ivoire, île Maurice, Namibie, Tunisie, Cameroun, Madagascar, Burundi, Zimbabwe et Botswana.

Entre d'autres termes, l'Etat, les banques, les hommes d'affaires avancent d'une main pour rallier et avoir des marchés.

Préparation de la proposition:

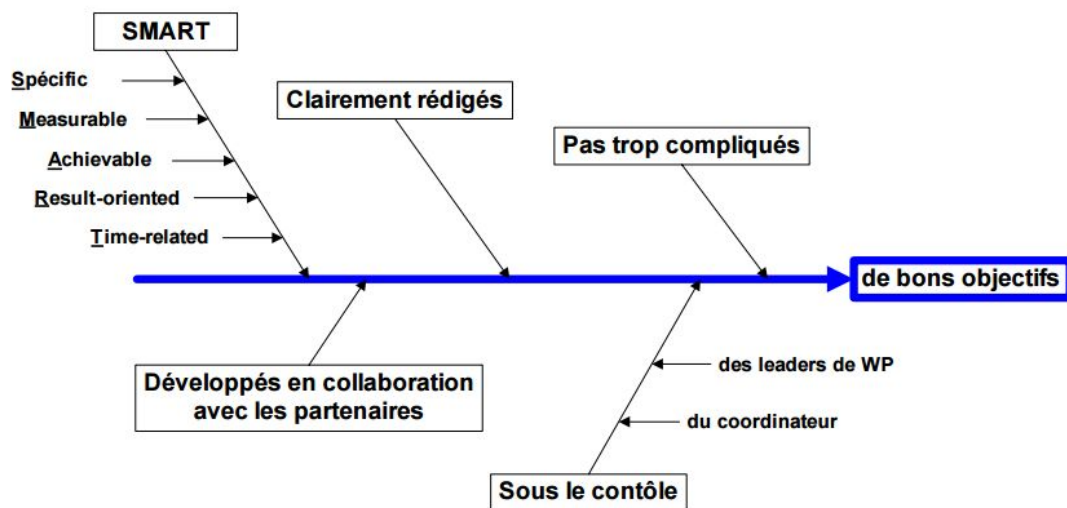
Le montage = un projet en soi !

=> rétro-planning (ressources, délais, répartition des tâches, ...)

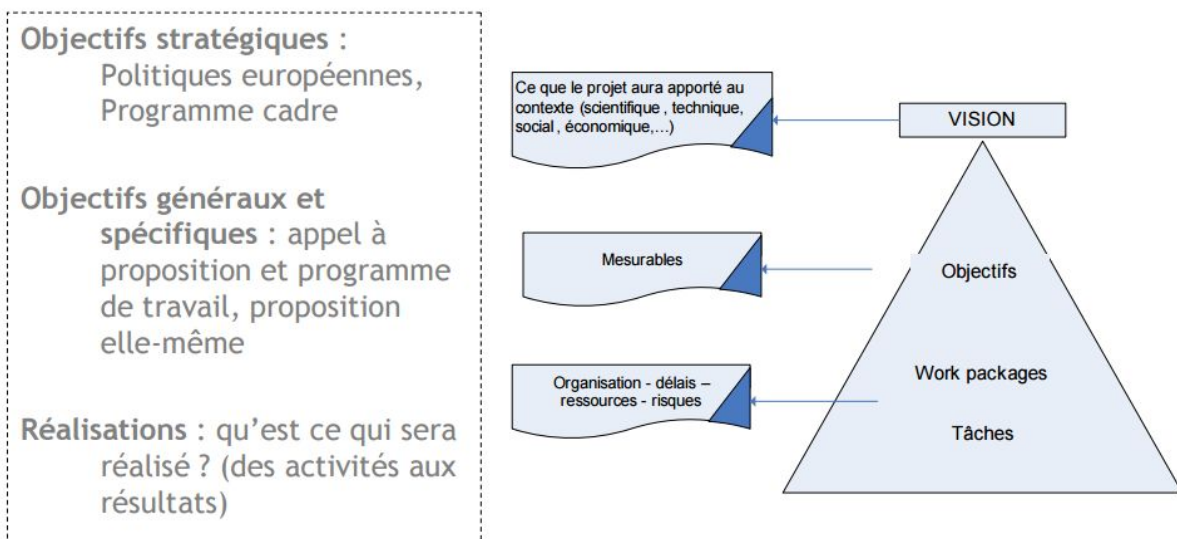
=> Management du montage, répartition des tâches

=> Echange avec des partenaires, établissement des budgets, des contraintes
(définition du budget max par Partenaire Grandes lignes structure de management)

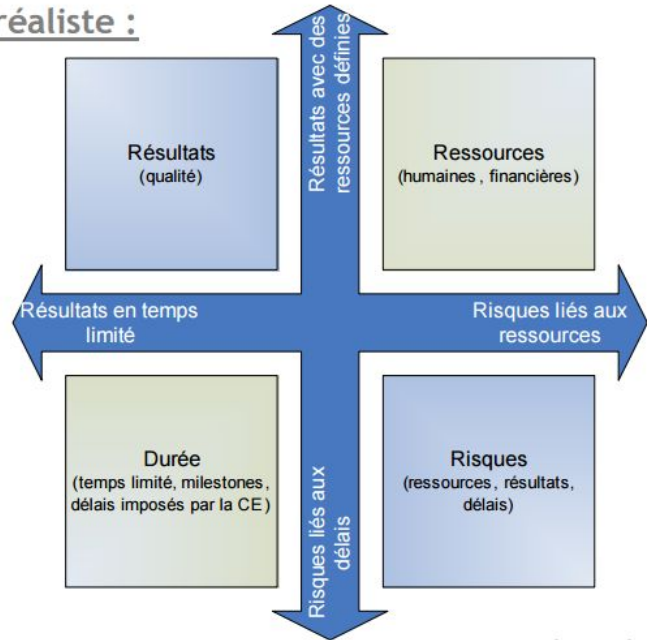
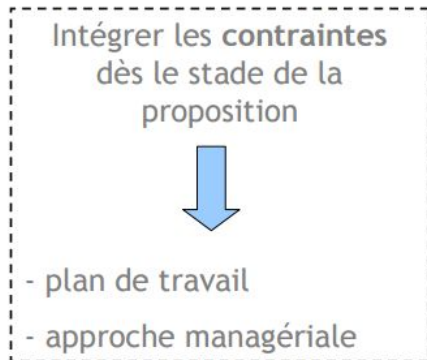
Formuler des objectifs de recherche appropriés :



Intégrer « correctement » les objectifs dans la proposition :

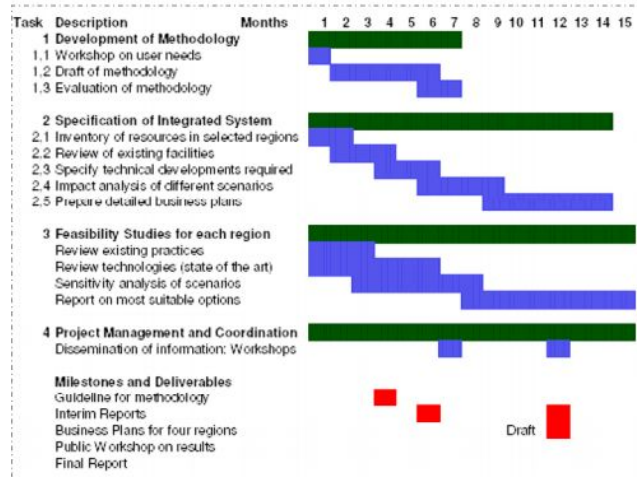


Développer un plan de travail réaliste :



Développer un plan de travail réaliste :

Utiliser les outils de management dès la proposition (Gantt chart, Pert,...)



Source : hyperion.ie