



Plan de développement

Table des matières

PARTIE 1: PLAN MARKETING	2
CONFIEZ VOTRE DÉMÉNAGEMENT À UN PROFESSIONNEL.....	2
DÉVELOPPER NOTRE RÉSEAU.....	2
MULTIPLIER LES INVESTISSEMENTS.....	2
MIEUX CIBLER NOS CAMPAGNES PUBLICITAIRES	2
PARTIE 2: PLAN FINANCIER.....	3
RASSURER LES INVESTISSEURS	3
RENFORCER NOTRE PARTENARIAT AVEC LES BANQUES.....	3
PARTIE 3: RESSOURCES HUMAINES	4
ASSURER UNE FORMATION CONTINUE	4
AUGMENTER LA MASSE SALARIALE	4



Partie 1: Plan Marketing

Confiez votre déménagement à un professionnel

Développer notre réseau

Il est essentiel de multiplier les liaisons.

- 1) En France : vers les régions moins urbanisées.
- 2) Vers l'étranger : les demandes ne cessent de croître et nous ne pouvons y répondre.

Multiplier les investissements

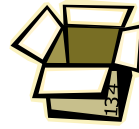
Pour la première fois depuis des années, nous manquons à l'évidence de véhicules.

- 1) Camions : nous devons élargir le parc d'au moins 200 véhicules.
- 2) Fourgonnettes : nous devons remplacer l'essentiel d'entre elles par des véhicules plus récents et plus rapides.

Mieux cibler nos campagnes publicitaires

Nous avons dépensé 12% de plus que l'an passé pour nos campagnes publicitaires, mais sans obtenir plus de succès.

- 1) Multiplier les annonces en fin d'année et durant tout l'été.
- 2) Renforcer nos campagnes dans les médias régionaux.



Partie 2: Plan financier

Rassurer les investisseurs

Malgré nos bons résultats, les investisseurs se montrent encore frileux à notre égard.

- 1) Modifier notre image dans le milieu financier.
- 2) Prévoir l'entrée en bourse dans les trois années à venir.

Renforcer notre partenariat avec les banques

La banque Crédit Sûr et la Banque des Affaires nous font confiance depuis 12 ans. Nous devons profiter de cette situation.

- 1) Emprunter pour agrandir notre parc de véhicules.
- 2) Optimiser nos placements.



Partie 3: Ressources humaines

Assurer une formation continue

Nos employés ne pourront rester performants que s'ils suivent une formation régulière.

- 1) Prévoir un stage par trimestre¹.
- 2) Contrôler les performances de chacun tous les trimestres.

Augmenter la masse salariale

Les équipes actuelles sont incapables de répondre à la demande croissante des clients.

- 1) Embaucher 15 personnes² dans les deux prochains mois.
- 2) Former les débutants en cinq jours et les intégrer à une équipe d'employés confirmés pendant le premier semestre.

¹ Les formations seront assurées par le GRETA de Lyon

² 1 secrétaire-comptable ; 2 commerciaux ; 1 chef d'équipe ; 11 ouvriers