Evolution des modifications								
Détail		Noms	Dates					
Synthèse des document réalisés		Marc Emonet	2 /11/2017					
Synthese des document realises		Water Emonet	2/11					

SOMMAIRE

1	Regie pour le courrier commercial	Z
	Rapport de visite	
	Ordre du jour réunion	
	Compte rendu de réunion	
5	Opportunuté de faire une proposition	6
6	Gestion prévisionnelle de l'affaire	7
7	Portefeuille d'affaires	8
8	Prévisions évolutives d'affaires	9
9	Opportunité de lancer un produi/système	10
	Demande d'étude	
	Demande d'investissement	
12	Demande de désinvestissement	14
13	Demande d'avoir	15

Noisy le Roi, le 02/11/2017

<u>Avant propos</u>: Ci après les modèles d'imprimés constitués à partir d'éléments recueillis à travers différentes activités.

1 REGLE POUR LE COURRIER COMMERCIAL

REGLES GENERALES POUR LE COURRIER COMMERCIAL

1. PLAN TYPE DE PROPOSITION (voir exemple)

Introduction : Reformulation de la demande du client (besoin du client, rappel du contexte de l'affaire)

 Objet et présentation générale de la proposition (objectifs, démarches prévues, expérience dans le domaine, intérêts...).

2. Proposition technique

- Descriptif du système et des fonctions résolues
- 2.2. Composition et structure du projet
- Méthode de réalisation, architecture
- 2.4. Contraintes, limites de prestation

3. Proposition commerciale

- 3.1. Composition des fournitures et prestations (découpage en lots, réception, garantie)
- Assurance qualité
- Délais planning
- Conditions financières (coût global, par lot, validité des prix, de l'offre, conditions de paiement)
- 3.5. Clauses administratives (générales, particulières)

Annexe

- Assurance Qualité, références commerciales, méthodologies...
- Documentation (préciser les références des documents transmis dans la rubrique « P.J. »)...

2. MAILING

Avant de lancer un mailing (> 5 envois), une version définitive devra être présentée au Directeur du Département qui vérifiera le fond et la forme du document, et sa conformité avec la charte du Groupe. Cette règle concerne également les diffusions vers les agences commerciales du réseau de vente.

Noisy le Roi, le 02/11/2017

GESTION D'ACTIVITE

2 RAPPORT DE VISITE

ľ	lociété ldresse :			Rapport de visite/ d'entretien
	Code postal			
	relephone :			Date
	Contact	Fonction	Services	Effectué par
	Const	Punction	Derrices	Filale/Service :
Origine contact	Objet en		Analyse des bes	
3 Prospection 3 Promotion/Presse/Expo 3 Demande olient 3	Analyse becom Démonstration Négocation RdV chantier Problème techniq Problème comme	line	3 Type d'activité demand	Demonstration Analyse complementaire Visite complementaire Teléphoner
Conclusion :				
Suites à donner :		Dates :		Destinataires :

Noisy le Roi, le 02/11/2017

3 ORDRE DU JOUR REUNION

Objet		Lieu : Date : Heure :	Paris, Réda Valida	aris, le édacteur : alidateur :			
Diffusion:		□ Interne uniquen	nent	□ Inte	erne et exte	rne	
Sociétés/servic							
es							
Participants							
Non participants							
						<u> </u>	
	0-				Out		0
	Co	mmentaires			Qui		Quand

Noisy le Roi, le 02/11/2017

4 COMPTE RENDU DE REUNION

Objet		Lieu : Date : Heure :	Paris, Réda Valida	aris, le édacteur : alidateur :			
Diffusion:		□ Interne uniquen	nent	□ Inte	erne et exte	rne	
Sociétés/servic							
es							
Participants							
Non participants							
						<u> </u>	
	0-				Out		0
	Co	mmentaires			Qui		Quand

Noisy le Roi, le 02/11/2017

5 OPPORTUNUTE DE FAIRE UNE PROPOSITION

Emett	eur :					Da	ate :								
m d	de l'affaire :								Cette fich	e doit è	tre i	nilisée p	our f	aire :	
									1. le che	ix de la	rép	onse ou	de lu	non-ré	рови
									2. Fanal		illó	e pour la	sign	ature	
Nº de	proposition :								Direc		AND THE				
merc	DRIQUE ET CONT	EVTE DE L	AFFAIDE	,					3. le bili	m des a	11311	es negoc	nees	-	_
Nº	Date	EXTEREL	AFFAIRE		1	Nº		Date		1211		Service .		187	
1						4									
2						5									
3						6									
Date d'èn	mission AO:		option AO:		_	ate refines	propositi	on:		-	-	sion préva			
DESC	DIRTION CLIENT														
	RIPTION CLIENT				5.400										
Nom di	u client :														
							4000	Télép	hone:						
Contac	t commercial :														
	t technique :														
Contac	t administratif:										11111		111111		1177.
DESCI	RIPTION DE L'AF	FAIRE													
Objet :	****					Lot N	9								
									**********		*****				
	le livraison :														
Délai d	le livraison :														
Délai d Particu	le livraison :														
Délai d Particu	le livraison :			**********	************										
Délai d Particu	le livraison :			**********											
Délai d Particu EVAL	le livraison :			**********	Echelle (rs .					Estin	
Délai d Particu EVAL	le livraison :	QUES		**********	Echelle (de notati			rs .					Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa	le livraison :	DUES 10 5	Positif	7	Echelle	de notati	ion des	critére	es	Négatif				Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa	le livraisen :	DUES 10 S Bonne relat	Positif 9 8 ion de travai	7	Echelle (de notati Neutre 5	ion des	critére	2 Incomiu	Négatif	1			Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa	le livraisen :	DUES 10 S Bonne relat	Positif 9 8	7	Echelle (de notati	ion des	critére	es 2	Négatif	1			Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa Connais	le livraisen :	10 S Bonne relat Travail en p l'origine	Positif 9 8 ion de travai	7 il lès	Echelle 6 Connu r Suivi de	de notati Neutre 5 mais non e routine	4 suivi	critère 3	2 Incomiu	Négatif par l'Ad	1			Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa Connais Cornais	le livraison :	DUES 10 5 Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp	Positif 9 8 ion de travai profondeur d	7 di des	Echelle (de notati Neutre 5 mais non e routine mee moye	4 suivi	critère 3	2 Inconnu Surpris	Négatif par l'Ad	l D	0		Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa Connais Connais Connais	le livraison :	DUES 10 5 Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Scul sur l'at	Positif 9 8 ion de travai profondeur d érience en ir	7 il lès nterne grè)	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d	de notati Neutre 5 mais non e routine mee moyee	4 suivi	critère 3	2 Inconnu Surpris Pas d'e	Négatif par l'Ad spérienc	1 Do	0		Estin	natio
Particu EVAL Fa Connais Connais Concurr Niveau	le livraison :	DUES Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Scul sur l'at Prestation d	Positif 9 8 ion de travai profondeur d	7 il liès sterne gré) inte	Echelle 6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt	de notati Neutre 5 mais non e routine tree moyee l'offre ou at et solid	4 suivi	critère 3	2 Inconnu Surpris Pas d'et Appel d Maitriss Acompt	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeav e par lo	1 Doe pipe	0		Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa Connais Connais Tais Consurr Niveau Consditio	le livraisen : ularité : UATION DES RISC increur de décision ssance du client ssance du l'AO ssance du problème rence de responsabilité on de financement	DUES Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Seal sur l'at Prestation d Acompte su	Positif 9 8 ion de travai orofondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita iivant avance	7 di des merne gré) inte ment	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garan	de notati Neutre 5 mais non e routine mee moyee l'offre ou at et solid te par lots ntie	suivi	critère 3	2 Inconnu Surpris Pas d'et Appel d Maitriss Acompt de garai	Négatif par l'Ad xpérienc l'offre « e d'oeav e par lo	1 Do	0		Estin	natio
Particu EVAL Fa Connais Connais Connais Concurr Niveau Conditio Révision	le livraisen : ularité : uATION DES RISC inteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement in de prix	DUES Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Scul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio	Positif 9 8 ion de travai profondeur d erience en ir ffaire (gré å le sous-traita	7 di des merne gré) inte ment	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garat Femue c	de notati Neutre 5 mais non e routine mee moye e l'offre ou at et solid te par lots ntie et actualis	4 suivi	critère 3	l 2 Inconnu Surpris Pas d'et Appel d Maitriss Acompt de garat Ferme e	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeuv e par lo atte	Doe pipe ire its av	0		Estin	natio
Pérai de Particu EVAL Fa Connais Connais Connais Concurr Niveau Conditio Révision Pénalité	le livraisen : ularité : uATION DES RISC increur de décision ssance du client ssance du l'AO ssance du problème rence de responsabilité on de financement in de prix	Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Scul sur l'at Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune	Positif 9 8 ion de travai profondeur d sérience en ir ffaire (gré à le sous-traita nivant avance on et révisable	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garan Femue c Avec pl	de notati Neutre 5 mais non e routine mee moye e l'offre ou at et solid te par lots ntie et actualis aformeme	suivi enne ou vert inire s soms re suble ent	3	laconnu Surpris Pas d'er Appel d Maitriss Acompt de garar Ferme e Sans pla	Négatif par l'Ad spérienc foffre « e d'oeuv e par lo ntie st définit	1 Doe pripe ire its av	0	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Conscurr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantic	le livraisen :	Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Scul sur l'at Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune	Positif 9 8 ion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à le sous-traita nvant avance m et révisabl an, sans dél	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garan Femue c Avec pl	de notati Neutre 5 mais non e routine nee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformeme à i an, a	suivi enne ou vert inire s soms re suble ent	3	laconnu Surpris Pas d'er Appel d Maitriss Acompt de garar Ferme e Sans pla	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeus e par lo ntie st définissionness ar à 1 au	1 Doe pripe ire its av	0	me	Estin	natio
Délai d Particu EVAL Fa Connais Connais Consurr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantie	le livraison : ularité : uATION DES RISO icteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement in de prix e on possible	Bonne relat Travail en p l'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1	Positif 9 8 ion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à le sous-traita nvant avance m et révisabl an, sans dél	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle 6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée	de notati Neutre 5 mais non e routine mee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformeme à I an, a cention	suivi enne ou vert inire s soms re suble ent	3	la de la computation de garant Ferme e Sans pla Supérice	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeus e par lo ntie st définissionness ar à 1 au	1 Doe pripe ire its av	0	me	Estin	natio
Particu Fa Cotmais	le livraisen :	DUES Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Scul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi	Positif 9 8 ion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à ide sous-traita nvant avance m et révisabl an, sans dél on	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle 6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv	de notati Neutre 5 mais non e routine mee move e l'offre on at et solid ne par lots nitie et actualis afonnems à I an, a cention e	suivi enne ou vert inire s soms re suble ent	3	2 Inconnu Surpris Pas d'e Appel d Maitris Acompt de garai Ferme e Sans pla Supérice d'interv	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeuv e par lo ntie « définis sfonnens er à 1 au ention	1 Doe pripe ire its av	0	me	Estin	natio
Particu EVAL Fa Connais Connais Conscurr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantic Extensis Définitis	le livraison : ularité : uATION DES RISO icteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement in de prix e on possible	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Scul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre	Positif 9 8 ion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à ide sous-traita nvant avance m et révisabl an, sans dél on	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle 6 Connu i Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garai Ferme e Avec pl Limitée d'interv	de notati Neutre 5 mais non e routine nee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformeme à I an, a cention le ne	suivi enne ou vert inire s soms re suble ent	3	2 Inconnu Surpris Pas d'ei Appel d Maitris Acompt de garai Ferme e Sans pla Supérice d'interv Non	Négatif par l'Ad spérienc l'offre si e d'oeuv e par lo ntie st défini sfonnen- ter à 1 au ention	1 Doe pripe ire its av	0	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Concarr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantic Extensis Définitio Outils	le livraison : ularité : uATION DES RISO icteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement in de prix e on possible	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre Claire et pre	Positif 9 8 sion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita nvant avance m et révisabl an, sans dél on	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle 6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv Probabl Moyens	de notati Neutre 5 mais non e routine nee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformeme à I an, a cention le ux	suivi enne ou vert inire s soms re suble ent	3	2 Inconnu Surpris Pas d'ei Appel d Maitris Acompt de garan Ferme e Sans pla Supérie d'interv Non Mauvai	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeuv e par lo ntie « défini- sfonnement à 1 au ention	Doe pipe its av	0	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Consum Si Co	le livraison : ularité : untion des RISO ucteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement in de prix e on possible on des spécifications	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre Claire et pre Existants	Positif 9 8 sion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita invant avance in et révisabl an, sans dél on écise	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle 6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv Probabl Moyena Nouvea	de notati Neutre 5 mais non e routine nee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformeme à I an, a cention le ux	suivi enne ou wert hare s sans re suble ent evec del	3	2 Inconnu Surpris Pas d'ei Appel d Maitris Acompt de garai Ferme e Sans pla Supérie d'interv Non Mauvai Inconnu Rare on	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'ocuv e par lo nitie n' défini sfonnens ar à 1 au ention se s nouvell	1 O oe pipe its av	0 over reten	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Consum Si Co	le livraison : ularité : untion des RISO ucteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement n de prix e on possible on des spécifications de production	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre Claire et pre Existants Production o	Positif 9 8 sion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita invant avance in et révisabl an, sans dél on écise	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle 6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv Probabl Moyena Nouvea	de notati Neutre 5 mais non e routine mee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformems e at l'an, a cention le ux nnnelle	suivi enne ou wert hare s sans re suble ent evec del	3	la dei	Négatif par l'Ad spérienc l'offre « e d'oeuv e par lo ntie n défini sfonnen- ur à 1 ar ention se s nouvell imi + co	1 O oe pipe its av	0	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Connais Consurr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantio Extensio Outilis Facilité Recette	le livraisen :	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre Claire et pre Existants Production o	Positif 9 8 sion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita invant avance in et révisabl an, sans dél on écise	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv Probabl Moyenn Nouvea Occasio Moyenn	de notati Neutre 5 mais non e routine mee moye e l'offre ou at et solid de par lots ntie et actualis aformeme à 1 an, a vention e me ux mnelle mement de	suivi enne ou vert laire sable ent evec del	3 setemae	2 Inconnu Surpris Pas d'ei Appel d Maitris Acompt de garai Ferme e Sans pla Supérie d'interv Non Mauvai Inconnu Rare on	par l'Ad opérienc d'oritre si e d'orav e par lo nité défini afonnem ar à 1 ai ention se s nouvell ini + co scores :	I Do oc pipe is av tif ocnt in, av	o vec feten	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Connais Consurr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantio Extensio Outilis Facilité Recette	le livraison : ularité : untion des RISO ucteur de décision ssance du client ssance du problème rence de responsabilité on de financement n de prix e on possible on des spécifications de production	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre Claire et pre Existants Production o	Positif 9 8 sion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita invant avance in et révisabl an, sans dél on écise	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv Probabl Moyenn Nouvea Occasio Moyenn	de notati Neutre 5 mais non e routine mee move e l'offre ou at et solid te par lots nite et actualis aformems e at l'an, a cention le ux nnnelle	suivi enne ou vert laire sable ent evec del	3	la dei	Négatif par l'Ad spérienc folfre « e d'oeav e par lo ntie nt définit sfonnem ur à 1 ar ention se s nouvell imi + co scores Dés	1 Do oe ere ets aventif tief tief tief tief tief tief tief t	o o o o o o o o o o o o o o o o o o o	me	Estin	natio
Particu Fa Connais Connais Connais Consurr Niveau Conditio Révision Pénalité Garantio Extensio Outilis Facilité Recette	le livraisen :	Bonne relat Travail en pl'origine Grande exp Seul sur l'a Prestation d Acompte su Actualisatio Aucune Limitée à 1 d'interventi Sûre Claire et pre Existants Production o	Positif 9 8 sion de travai profondeur d érience en ir ffaire (gré à de sous-traita invant avance in et révisabl an, sans dél on écise	7 il liès nterne gré) inte ment le	Echelle (6 Connu r Suivi de Expérie importé Appel d Conjoin Acompt de garar Ferme e Avec pl Limitée d'interv Probabl Moyenn Nouvea Occasio Moyenn	de notati Neutre 5 mais non e routine mee moye e l'offre ou at et solid de par lots ntie et actualis aformeme à 1 an, a vention e me ux mnelle mement de	suivi enne ou vert laire sable ent evec del	3 setemae	la dei	Négatif par l'Ad spérienc folfre « e d'oeav e par lo ntie nt définit sfonnem ur à 1 ar ention se s nouvell imi + co scores Dés	I Do oc pipe is av tif ocnt in, av	o o o o o o o o o o o o o o o o o o o	me	Estin	natio

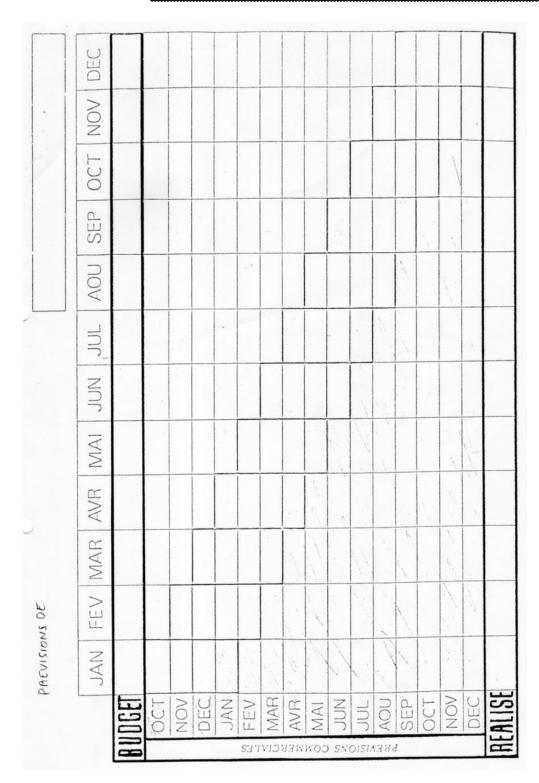
6 GESTION PREVISIONNELLE DE L'AFFAIRE

Descriptif	Qualification							Synthése		
détaillé	(A) Coût/J					PR	PR	PV	PC	
Etudes - Main d'oc	SINTE		Temp	en jours		journaber	total	journalier	total	Marge
1. Formation into	rne									
2. Spécification fe	inctionnelle									
3. Spécification de	étaillée									
							1000			
 Tests d'intégra 										
Tests de valida	tion					100 (0) (0) (0) (0)	10.0			***********
8. Documentation	- Plans									
9. Installation - M	fise en service									
10. Formation utili	sation									
1.1. Assistance										1220120000
aivi du projet										
i. Arei da projet			_				1	-		*********
	Totaux (B)		+	+	+					
Σ 1	Cost total (A x B)		+	+	+	=				
Fournitures			Rat	Oromor	ON	FR unitaire	PR total	pV: unitsite	PV total	Marge
	Σ	2								
Autres presentions	Σ	2	7-11-11	30-31-04-04-04-04-04-04-04-04-04-04-04-04-04-			PR		PV	Marie
,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,		2	7-11-11		222222222222222222222222222222222222222		PR		PV	Marge
Coût du prototype				5-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1						Marge
Coût du prototype Emballage Transport - déplace	ement									Marge
Coût du prototype Emballage Transport - déplace Déplacement - séje	ement									Marge
Coût du prototype. Emballage Transport - déplace Déplacement - séje Garantie	ement.									Marge
Coût du prototype Emballage Transport - déplac Déplacement - séje Garantie Maintenance	ement									Marge
Coût du prototype. Emballage Transport - déplace Déplacement - séje Garantie Maintenance. Maîtrise d'ocuvre	ement									Marge
Coût du prototype. Emballage Transport - déplace Déplacement - séje Garantie Maintenance. Maîtrise d'ocuvre. Commission.	ement									Marge
Transport - déplace Déplacement - séje Garantie Maintenance Maîtrise d'ocuvre Commission Risque de change	ement									Marge
Coût du prototype. Emballage Transport - déplace Déplacement - séje Garantie Maintenance. Maîtrise d'ocuvre. Commission. Risque de change.	ement									Marge
Coût du prototype. Emballage Transport - déplace Déplacement - séje Garantie Maintenance. Maîtrise d'ocuvre. Commission. Risque de change.	ement									Marge
Coût du prototype. Emballage Transport - déplace Déplacement - séje Garantie Maintenance Maîtrise d'ocuvre Commission Risque de change. Pénalités Total général -	ement Rif									Marge

7 PORTEFEUILLE D'AFFAIRES

	Actions		
	Mois commande probable		
	Coef. Chance % Montant pondéré	E	
RES	Coef. Chance %	.a. to 198	
AFFAIF	Montant CA HT KF		
PORTEFEUILLE D'AFFAIRES	Description sommaire de l'affaire		
	Passeur d'ordre si #		
	Utilisateur ou lieu d'exploitation		
	Date		

8 PREVISIONS EVOLUTIVES D'AFFAIRES



9 OPPORTUNITE DE LANCER UN PRODUI/SYSTEME

Produit ou système	envisagė:				
<u>ATTRACTIVITÉ</u>					
CRITERE D'EVALUATION	Très bien	Bien	Faible	Très faible	Score
Taille du marché potentiel	10 9 8 Très importante	7 6 5	4 3 2 Movenne	Très faible	
Fendance du marché	Naissant	Croissant	Stable	Déclin	
Accessibilité du marché	Très facile	Facile	Difficile	Très difficile	
Besoins des utilisateurs	Non résolus	Mal résolus	Bien résolus	Très bien résolus	
Facilité d'utilisation	Très facile	Facile	Difficile	Très difficile	
Originalité technologique	Très innovant	Innovant	Peu innovant	Technologie recione	
Pérennité du produit	10 ans	5 - 10 ans	3 à 5 ans	< 3 ans	
Importance du soutien promotionnel pour son développement	Faible	Peu important	Important	Très important	
Situation par rapport à la gamme existante	Parfaitement cohérent	Complète utilement la gamme	Peu cohérent	Complètement hors gamme	
			TOTAL SCORES		/9
COMPÉTITIVITÉ					
CRITERE D'EVALUATION	Très bien	Bien	Faible	Très faible	Score
	10 9 8	7 6 5	4 3 2	1 0	
	Très élevée	P. C. Carriero	Moyenne	Faible	
Attractivité du produit / autres		Elevée			
•	Produit exclusif	Bien placé	Mal placé	Copie existante	
Qualité distinctive / autres		-	Mal placé Elevé	Copie existante Très élevé	
Qualité distinctive / autres Prix / autres	Produit exclusif	Bien placé	-	<u> </u>	
Qualité distinctive / autres Prix / autres Force de la concurrence	Produit exclusif	Bien placé Moyen	Elevé	Très élevé	
Qualité distinctive / autres Prix / autres Force de la concurrence Niveau de qualité / concurrents Positionnement du produit dans la	Produit exclusif Faible Très faible	Bien placé Moyen Faible	Elevé Forte	Très élevé Très forte	
Attractivité du produit / autres Qualité distinctive / autres Prix / autres Force de la concurrence Niveau de qualité / concurrents Positionnement du produit dans la stratégie du Groupe Adéquation / la force de vente existante	Produit exclusif Faible Très faible Très supérieur	Bien placé Moyen Faible Supérieur	Elevé Forte Egal	Très élevé Très forte Inférieur	

Noisy le Roi, le 02/11/2017

OPPORTUNITÉ

7	rès bi	en		Bien			Faible		Trè	Score		
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0		
Très important			Important			Moyo	Moyen			Faible		
Rapide et facile		Rapid	e ou fa	cile	Long	ue ou d	ifficile					
Payé par des clients		Participation externe			Interne sur fonds propres			Intern				
		dispo				100000		r on				
Très i	mport	ante	Impor	rtante		Moyo	enne		Faible		1	
	17					TOT	AL SC	ORES			/5	
	Très i Rapid Payé j client Comp exista	10 9 Très importa Rapide et fa Payé par des clients Complète, existante et	Très important Rapide et facile Payé par des clients	10 9 8 7 Très important Impor Rapide et facile Rapid Payé par des clients Partic extern Complète, existante et dispo d'auto	Très important Important Rapide et facile Rapide ou fac Payé par des clients Participation externe Complète, existante et dispo A constituer à d'autres service	10 9 8 7 6 5 Très important Important Rapide et facile Rapide ou facile Payé par des clients Participation externe Complète, existante et dispo A constituer à partir d'autres services	Très important Important Moyor Rapide et facile Rapide ou facile Long Payé par des clients Participation externe Interproper Complète, existante et dispo d'autres services Interner interner. Très importante Importante Moyor	Très important Important Moyen Rapide et facile Rapide ou facile Longue ou d Payé par des clients Participation externe Interne sur foropres Complète, existante et dispo A constituer à partir d'autres services Interne Très importante Importante Moyenne	Très important Important Moyen Rapide et facile Rapide ou facile Longue ou difficile Payé par des clients Participation externe Interne sur fonds propres Complète, existante et dispo A constituer à partir d'autres services A rechercher en interne	Très important Important Moyen Faible Rapide et facile Rapide ou facile Longue ou difficile Longue difficile Payé par des clients Participation externe Interne sur fonds propres Interne lourd Complète, existante et dispo A constituer à partir d'autres services interne Importante Importante Moyenne Faible	Très important Important Moyen Faible Rapide et facile Rapide ou facile Longue on difficile Longue et difficile Payé par des clients Participation externe Interne sur fonds propres lourd Complète, existante et dispo A constituer à partir d'autres services interne A constituer entièrement Très importante Importante Moyenne Faible	

BILAN

Attractivité	Compétitivité	Opportunité	TOTAL
/100	/100	/100	/100

ANALYSE		
Positionnement pro	oduit/marché potentiel :	
	réressant les utilisateurs ;	
	roduits concurrents sur ces particularités :	
	s marketing à utiliser pour atteindre nos objectifs :	************************
······································		
Forces :		
Faiblesses :		
Opportunités :		
Menaces :		
Conclusion :		

Noisy le Roi, le 02/11/2017

GESTION D'ACTIVITE

10 DEMANDE D'ETUDE

	DEMAND	E D.F.I.OD	E		
Demandeur :	Date	:	Fiche N° : N° d'Etude :		
	ASPECTS CO	OMMERCIA	ux		
Client (s) :	411111111111111111111111111111111111111				
Application :					
Financement de l'Etude					
Marché d'étude payé par client	□ {> Montant of Command	fe l'étude : le à la suite :	OUI / NON		
En avance sur commande (à amortir sur prix de vente) Sur fonds propres	Ouantité d Quantité a	de produits à innuelle :	de prévue :	e :	
			nitaire :		
Importance stratégique de l'é	tude å engager (note s	ur 10) : /	10		
<u>Délai</u> Date impérati souhaité	- da comico da	l'étude :			
Urgance potentially	e de l'étude à engager	(note sur 10)	: /10		
	e de l'étude à engager	A CONTRACTOR IN THE			
Fype d'étude demandé : Etudes de Etat de l'art pase Recherche docu Propriété indust Maquette - Dén	umentaire	A CONTRACTOR IN THE	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype Dossier technique	00000	
Fype d'étude demandé : Etudes de Etat de l'art Recherche docu Propriété indust Maquette - Dén Autres (à précit Maquette à réal Modification pre	umentaire trielle - Brevet nonstrateur ser)	Bureau	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype	00000000	
Type d'étude demandé : Etudes de Etat de l'art Recherche docu Propriété indust Maquette - Dén Autres (à précit Maquette à réal Modification pre	umentaire trielle - Brevet nonstrateur ser)	Bureau d'études	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype Dossier technique Dossier d'industrialisation Mise au point d'un produit Garantie Après-vente Autres (à préciser)	00000000	
Fype d'étude demandé : Etudes de Etat de l'art Recherche docu Propriété indust Maquette - Dén Autres (à précis Atelier Maquette à réal Modification pre Autres (à précis	amentaire	Bureau d'études ECHNIQUE II / NON II / NON	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype Dossier technique Dossier d'industrialisation Mise au point d'un produit Garantie Après-vente Autres (à préciser)	0000000	
Type d'étude demandé : Etudes de Etat de l'art Recherche docu Propriété indust Maquette - Dén Autres (à précis Atelier Maquette à réal Modification pre Autres (à précis Cahier des charges précis fou	amentaire	Bureau d'études ECHNIQUE JI / NON JI / NON Matié	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype Dossier technique Dossier d'industrialisation Mise au point d'un produit Garantie Après-vente Autres (à préciser)	noel F	
Etudes de Etat de l'art Recherche doce Propriété indust Maquette - Dén Autres (à précis Atelier Maquette à réal Modification pre Autres (à précis Cahier des charges précis fout à préciser :	ASPECTS T	Bureau d'études ECHNIQUE JI / NON Matie	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype Dossier technique Dossier d'industrialisation Mise au point d'un produit Garantie Après-vente Autres (à préciser)	inel F	
Type d'étude demandé : Etudes de Etat de l'art Recherche doct Propriété indust Maquette - Dén Autres (à précis Modification pro Autres (à précis Autres (à précis P	ASPECTS T roi Otaires à réclamer Otaires à réclamer Otaires à rom :	Bureau d'études ECHNIQUE JI / NON Matié	Chiffrage d'un marché Faisabilité d'un produit Conception d'un produit Réalisation d'un prototype Dossier technique Dossier d'industrialisation Mise au point d'un produit Garantie Après-vente Autres (à préciser)	inel F	

11 DEMANDE D'INVESTISSEMENT

	DEMANDE D'INVESTISSE	MENT						
	Wil do by demands -	OUI			tricule :			
Code	Désignation de l'investissement	Pournisseur	Qté	P.U.	P.T.	Montant Budgeté	Solde	N° d' inven
~_								
			-					
					-			
					26			
mande	our		-	Visa	CE	oservations		
Espon	sable d'Activité		1					
Respons	sable Administratif							
)ivect	ion Générale		1					

Noisy le Roi, le 02/11/2017

GESTION D'ACTIVITE

12 DEMANDE DE DESINVESTISSEMENT

DEMANDE DE DE	SINVESTIS	SEMEN	T
DESCRIPTIF DU MATERIEL A DESINVESTIR	REFERENCE OU N° INVENTAIRE	QUANTITE	VALEUR RESIDUELLE au :
		TOTAL	
ORIGINE DU MATERIEL : LOCATION	DEMO	AUTRES IM	10 🔲
S'il s'agit de matériel en location, précis			
N* d'avenant :	Date de Contrat : Date de l'avenant Reste à courir :	_	an(5)]
Raison sociale de l'abonné :			
Raison de l'annulation :			
Date d'effet de l'annulation du contrat : Matériel rentré le : par			: [
En cas de revente du matériel, préciser : Coordonnées de l'acheteur :			
Prix de vente H.T. : N* : Demandeur :	de facture : Autorisé par : Date et signatur		ē:[,,,,,,]

13 <u>DEMANDE D'AVOIR</u>

	DES	MANDE D'AVOL	R	
(é	tablir 2 exemp	olaires, dont I je	oint au double codifié)	
CLIENT:				
ADRESSE:				
	*			
He was				
Concerne facture n	0	du	de Fr.	HT
n	0	đu	de Fr	HT
Avoir				
- Motif :				
				•
(). 				
			7	
- Montant (en lett	res):			
			Fr	HT
- Justificatifs join	ts:			
- Demandeur :				
le				
			defea (1)	T
Visa demandeur		Signatures auto	risees (1)	-
	le	le	le	
Service Facturation	n : pour contrô	ile et exécution		
Der vice 1 detabation		du		
Avoir nº				