



Leloup Nicolas
Llorente Lucas
Rousseau Benjamin
Tahiri Yassine
Thébault Simon

Sommaire

I.	Présentation de l'équipe	2
A.	Structure et caractéristique de l'équipe	2
B.	Caractéristiques individuelles.....	3
II.	Présentation générale du projet	6
A.	Nature du projet.....	6
B.	Fiche signalétique de la société.....	6
C.	État d'avancement du projet.....	6
D.	Date de lancement envisagée	7
III.	Genèse et motivations du projet.....	7
A.	Genèse et historique de ce projet.....	7
B.	Objectifs poursuivis en réalisant ce projet.....	8
C.	Taille envisagée de l'entreprise	8
D.	L'entreprise dans dix ans.....	8
IV.	Le produit	8
A.	Description précise du produit ou du service	8
V.	Le marché	9
A.	Données chiffrées sur le marché.....	9
B.	Caractéristique de la demande	10
C.	Caractéristique de l'offre.....	10
VI.	Politique et moyens commerciaux.....	10
A.	Objectifs commerciaux.....	10
B.	Clientèle.....	11
C.	Politique du produit	11
D.	Politique de prix	11
E.	Politique de distribution.....	11
F.	Politique de communication	12
G.	Chiffres d'affaires prévisionnels	12
VII.	Moyens de production	13
A.	Moyens humains	13
B.	Moyens en immeubles et terrains	13
C.	Moyen en matériel d'exploitation.....	13
VIII.	Compte de résultat prévisionnel.....	14

I. Présentation de l'équipe

A. Structure et caractéristique de l'équipe

L'équipe Tcheck Me se compose de cinq personnes qui partagent le même statut au sein de l'entreprise. Ci-dessous, le détail des statuts ainsi que le capital apporté par chaque personne :

	Statut	Capital apporté
Nicolas Leloup	Co-gérant	2,000 €
Lucas Llorente	Co-gérant	2,000 €
Benjamin Rousseau	Co-gérant	2,000 €
Yassine Tahiri	Co-gérant	2,000 €
Simon Thébault	Co-gérant	2,000 €

Composition de l'équipe Tcheck Me

La conduite de l'entreprise est gérée par l'ensemble des personnes citées ci-dessus et les responsabilités sont partagées de la façon suivante :

	Responsabilité
Nicolas Leloup	Directeur Artistique
Lucas Llorente	Directeur Communication (Community Manager)
Benjamin Rousseau	Directeur Technique (CTO)
Yassine Tahiri	Directeur Commercial
Simon Thébault	Directeur Général (CEO)

Les tâches sont réparties de la façon suivante :

Tâches	Personnes
Recrutement de personnel	N. Leloup / L. Llorente / S. Thébault
Trouver des clients	Y. Tahiri / S. Thébault
Gestions des comptes	S. Thébault
Décision d'emprunter	Tous
Gestion administrative	Y. Tahiri
Gestion des achats (fournitures)	B. Rousseau

Nous sommes tous des amis de longues dates, nous nous sommes rencontrés lors de nos années de formation et nous partageons tous la même envie de créer notre propre entreprise et de ne pas être salarié.

C'est pourquoi nous nous sommes rassemblés autour de ce projet pour mettre en commun nos compétences en développement mais aussi en gestion.

B. Caractéristiques individuelles

Simon THEBAULT (Directeur général)

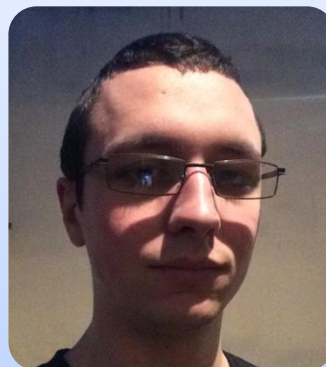
28 ans

Situation familiale : Célibataire sans enfant

Formation : DUT informatique,
Licence informatique – MIAGE, Master MIAGE.

Expériences professionnelles : Stage Développeur chez Google France

Activités extra-professionnelles : Curling, Polo.



Yassine TAHIRI (Directeur Commercial)

28 ans

Situation familiale : Célibataire

Formation : Licence math-info,
Licence informatique – MIAGE, Master MIAGE.

Expériences professionnelles :
STAGE ASSISTANT MARKETING & COMMUNICATION INTERNE Microsoft France
Responsable marketing BtoC FIA-NET

Activités extra-professionnelles : Ballet



Benjamin ROUSSEAU (Directeur technique)

28 ans

Situation familiale : Célibataire, 4 enfants

Formation : Licence math-info,
Licence informatique – MIAGE, Master MIAGE.

Expériences professionnelles : Stage Développeur chez Microsoft France.

Activités extra-professionnelles : Musique (pipo)



Nicolas LELOUP (Directeur artistique)

28 ans

Situation familiale : En couple 3 enfants

Formation : Licence math-info,
Licence informatique – MIAGE, Master MIAGE.

Expériences professionnelles : Stage Développeur chez Apple France.

Activités extra-professionnelles : Rugby à 7



Lucas LLORENTE (Directeur communication)

28 ans

Situation familiale : Marié 3 enfants

Formation : DUT informatique,
Licence informatique – MIAGE, Master MIAGE.

Expériences professionnelles : Stage Développeur chez Google France

Activités extra-professionnelles : Foot salle



II. Présentation générale du projet

A. Nature du projet

Le projet consiste en la création d'une société qui proposera un service permettant aux entreprises de faire des enquêtes de satisfaction sur leur activité.

Les entreprises demandeuses du service auront la possibilité de choisir le sujet de l'enquête (service ou produit).

Les utilisateurs de l'application (monsieur et madame tout le monde) pourront alors accepter la mission, répondre et fournir des preuves à l'appui (photo par exemple). Les utilisateurs de l'application seront « rémunérés » en fonction du nombre de missions réalisées.

Ainsi, une grande marque pourra, par exemple, faire une enquête sur la bonne disposition de ses produits dans les distributeurs. Par ailleurs, elle aura la possibilité de réaliser différentes statistiques grâce aux données collectées.

B. Fiche signalétique de la société

Nom de la société : Tcheck Me

Statut juridique : S.A.R.L.

Capital social : 10 000€

Localisation : Pépinière 27 - 27 Rue du Chemin Vert, 75 011 Paris

C. État d'avancement du projet

Nous avons réparti les tâches et les responsabilités au sein de la société ainsi que trouvé les locaux comme précisé précédemment. La forme juridique de la société ainsi que les apports personnels de chaque co-gérant ont été déterminés.

Il reste cependant certaines tâches à réaliser avant notre lancement. En effet, nous sommes toujours en recherche de fond pour financer le début de notre activité.

Nous devons aussi acheter le mobilier, les ordinateurs et fourniture de bureau.

D. Date de lancement envisagée

La date de lancement de la société a été envisagé au : 1er Avril 2014.

Aides perçues	Montant
Prêt Création Entreprise	7k €

Aides espérées	Montant
Banque	18k €

Suite à un accord commun, tous les co-gérants apportent 2000 € chacun.

Par ailleurs, nous comptons mobiliser 7k € de prêt à la création d'entreprise et nous sommes à la recherche de prêt bancaire pour un montant de 18k €.

III. Genèse et motivations du projet

A. Genèse et historique de ce projet

L'idée du projet est venue en remarquant la possibilité d'exploiter les technologies d'aujourd'hui pour réaliser des sondages. De plus, la qualité étant de plus en plus recherchée, les entreprises aiment savoir comment sont perçus leurs produits et services.

Nous avons dans l'idée d'embellir ce marché qui semble prometteur. En effet, avec l'ère des Smartphones et applications mobiles, quoi de mieux pour les entreprises que de faire des sondages de satisfaction en « quasi » temps réel grâce notamment aux personnes concernées.

Nous apportons donc un service aux entreprises désireuses de savoir comment leurs produits et services sont perçus par le consommateur.

B. Objectifs poursuivis en réalisant ce projet

Suite à nos différentes expériences et à nos caractères personnels, l'objectif en créant cette entreprise est, pour chacun d'entre nous, d'être nos propre patron.

Bien évidemment, un autre objectif est de gagner suffisamment d'argent pour vivre. Il faut que nous puissions vivre correctement et même plus aisément qu'en tant que salarié.

C. Taille envisagée de l'entreprise

Dans un premier temps, l'entreprise sera composée des cinq gérants. Le développement de l'application ne nécessitant pas plus de cinq personnes.

D. L'entreprise dans dix ans

L'entreprise évoluera chaque année en augmentant le nombre de ses clients et partenaires afin de proposer toujours plus de missions aux utilisateurs. Dans dix ans, l'entreprise évoluera dans l'ensemble du territoire français ainsi que les pays voisins de la France (Espagne, Allemagne, Italie) avec un service amélioré afin d'étendre le concept de récolte d'information en temps réel.

De plus, l'entreprise aura recruté une équipe de développement compétente et efficace afin que chaque gérant puisse se concentrer sur ces tâches respectives. L'objectif sera d'obtenir une équipe d'une quinzaine de personne.

IV. Le produit

A. Description précise du produit ou du service

Le service que l'on proposera sera composé d'une application mobile déployée sur les magasins en ligne les plus populaires ainsi que d'un client web (site internet). Les deux supports communiqueront ensemble afin de récolter les informations des utilisateurs.

Le service sera proposé aux entreprises / marques qui souhaiteront lancer des missions aux utilisateurs. Une marque utilisera notre service pour publier une mission qui comportera des lieux où il faudra se rendre pour effectuer la mission, un questionnaire à remplir, ainsi que des photos à prendre afin de prouver que l'utilisateur se trouve au bon endroit. Ce service est ni plus ni moins un moyen de vérifier la présence d'un produit dans les magasins par exemple.

Le système peut s'étendre également à d'autres thématiques ou environnements comme le sport, les soirées ou bien même l'évènementiel.

Les utilisateurs de smartphones accéderont aux missions au quotidien, dans le métro, dans leurs déplacements et pourront via l'outil de géolocalisation, repérer les missions qui les entourent et ainsi les effectuer. Ils devront prendre des photos, répondre au questionnaire posé et soumettre le tout via l'application.

Les résultats seront centralisés sur notre plateforme web où les marques pourront trier, filtrer les réponses des utilisateurs afin d'extraire avec précision les informations importantes.

V. Le marché

A. Données chiffrées sur le marché

- **MARCHE GLOBAL THEORIQUE**

Etant implantés en Île de France, le marché global théorique est de 791 639 entreprises.

Le nombre d'entreprises par taille et par région					
Région	0 salarié	De 1 à 9	De 10 à 499	500 et plus	Total
Ile-de-France	535 320	210 178	44 862	1 279	791 639
France Métropolitaine	2 159 801	958 527	188 470	2 521	3 309 319

Source : Journal du Net

- **PROGRESSION ANNUELLE**

On estime la progression 30% chaque an sur les cinq premières années.

- **CARACTERISTIQUES**

La principale caractéristique de ce marché est qu'il est jeune. En effet, il y a très peu d'acteurs actuellement, ce qui nous permet d'être optimiste sur la part de marché que l'on pourra obtenir.

B. Caractéristique de la demande

La demande devrait évoluer avec le temps. En effet, ce type de service est très peu répandu en France, et devrait se développer rapidement dans les prochaines années.

Dans un premier temps, nous démarcherons les grandes marques ainsi que les organisateurs d'évènements. Puis plus tard, nous ouvrirons aussi notre recherche de clients vers les entreprises plus petite.

C. Caractéristique de l'offre

Notre principal concurrent est la société Tcheck'it. Cette société est déjà implanté est a donc plus d'expérience que nous et possède aussi un portefeuille de clients contrairement à nous.

VI. Politique et moyens commerciaux

A. Objectifs commerciaux

Nos objectifs commerciaux sont :

Pour la 1^{ère} année : 3% de la part de marché.

Pour la 2^{ème} année : 10% de la part de marché.

Pour la 3^{ème} année : 15% de la part de marché.

B. Clientèle

La clientèle visée est tout d'abord les entreprises qui veulent faire une enquête sur leurs produits ou leur disposition dans les distributeurs.

Il y a aussi les organisateurs d'événements (soirée, mariage, ...) qui souhaitent avoir des retours sur l'organisation, la qualité ou la quantité de la nourriture, de la musique etc...

C. Politique du produit

Notre application sera très simple d'utilisation et grâce à ça s'adapte d'action les différentes entreprises qui demanderont nos services pourront personnaliser leur mission à souhait et en proposer de toute sorte. De plus les utilisateurs de l'application mobile auront le choix entre se faire payer en argent ou en cadeau de la part de l'entreprise demandeuse.

D. Politique de prix

Les prix dépendront de la mission demandée par le client. En effet, cela va dépendre du rayon d'action de la mission, de l'ampleur de la demande.

En règle générale, nous serons dans la moyenne des prix du marché car nous ne pouvons ni être au-dessus sous peine de faire fuir les clients, ni être en dessous car notre application fournit des fonctionnalités que nos concurrents n'ont pas.

	Nombre de magasins		
	1 - 10	11 - 20	> 20
1 mission	1 000 €	1 500 €	2 500€
Mission supplémentaire	800 €	1 200€	2 000€

E. Politique de distribution

Nous serons payés à la fin de la mission proposée par le client. Il y aura donc un délai entre la demande du client, la mise en place de la mission dans notre application et le règlement de l'entreprise. Ce délai devrait être compris entre 1 et 2 mois.

Notre produit sera distribué sur le web. Par ailleurs, les applications mobiles seront en téléchargement gratuit sur les stores Apple et Android.

F. Politique de communication

Tout d'abord, il va falloir faire du démarchage pour obtenir des contrats côté client.

En même temps, nous allons faire de la publicité « virale » sur internet ainsi que sur d'autres applications mobiles pour nous faire connaître.

Pour nous faire connaître, nous ferons des forums concernant le web marketing et des salons informatique. Etant donné notre domaine, c'est probablement le meilleur moyen de nous faire connaître auprès du public.

Nous serons aussi présent sur l'ensemble des réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadéo, ...) afin d'être d'informer les utilisateurs des applications mobiles et leur envoyé les actualités (nouvelles missions, prolongement d'une mission,).

G. Chiffres d'affaires prévisionnels

Nous estimons notre chiffre d'affaire hors taxe (en k€) sur les 3 premières années de la manière suivante :

- 1^{ère} année : 70 k€
- 2^{ème} année : 130 k€
- 3^{ème} année : 170k€

CA HT Première année

	1 ^{er} Trimestre	2 ^{ème} Trimestre	3 ^{ème} Trimestre	4 ^{ème} Trimestre
CA HT (k€)	0	15	20	35

VII. Moyens de production

A. Moyens humains

Actuellement, nous ne pensons pas employer des salariés sur les trois premières années. En effet, à nous cinq, nous avons les compétences nécessaires pour développer l'application et réaliser le démarchage. Le recrutement viendra lorsque l'on souhaitera développer l'entreprise.

Voici la masse salariale estimée pour les trois premières années :

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Masse salariale par co-gérant	5 000 €	10 000 €	20 000 €
Total :	20 000 €	40 000 €	80 000 €

B. Moyens en immeubles et terrains

Nous nous installerons dans une pépinière dans le centre de Paris. Nous avons opté pour un open-space de 50 m² que nous prendrons pour les 3 premières années.

	Coût en €/an	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Location	Charges loyer	21 000	21 000	21 000

C. Moyen en matériel d'exploitation

Nous allons acheter un ordinateur portable pour chacun des gérants avec un écran en plus pour améliorer la productivité. Nous avons opté pour un ordinateur Dell Inspiron 3521, et un écran Dell 48cm (19") E1913. Nous amortirons cet achat en 3 ans.

	Coût en €/an	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Achat	Immobilisation	3 212,94	0	0
	Amortissements annuels	900,50	1 070,98	1 070,98

VIII. Compte de résultat prévisionnel

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Salaires	20 000	40 000	80 000
Achat	900,50	1 070,98	1 070,98
Loyer	21 000	21 000	21 000
Total des charges	41 900,50	62 070,98	102 070,98
Produit d'exploitation	70 000	130 000	170 000
Résultat net prévisionnel	28 099,5	67 929,02	67 929,02