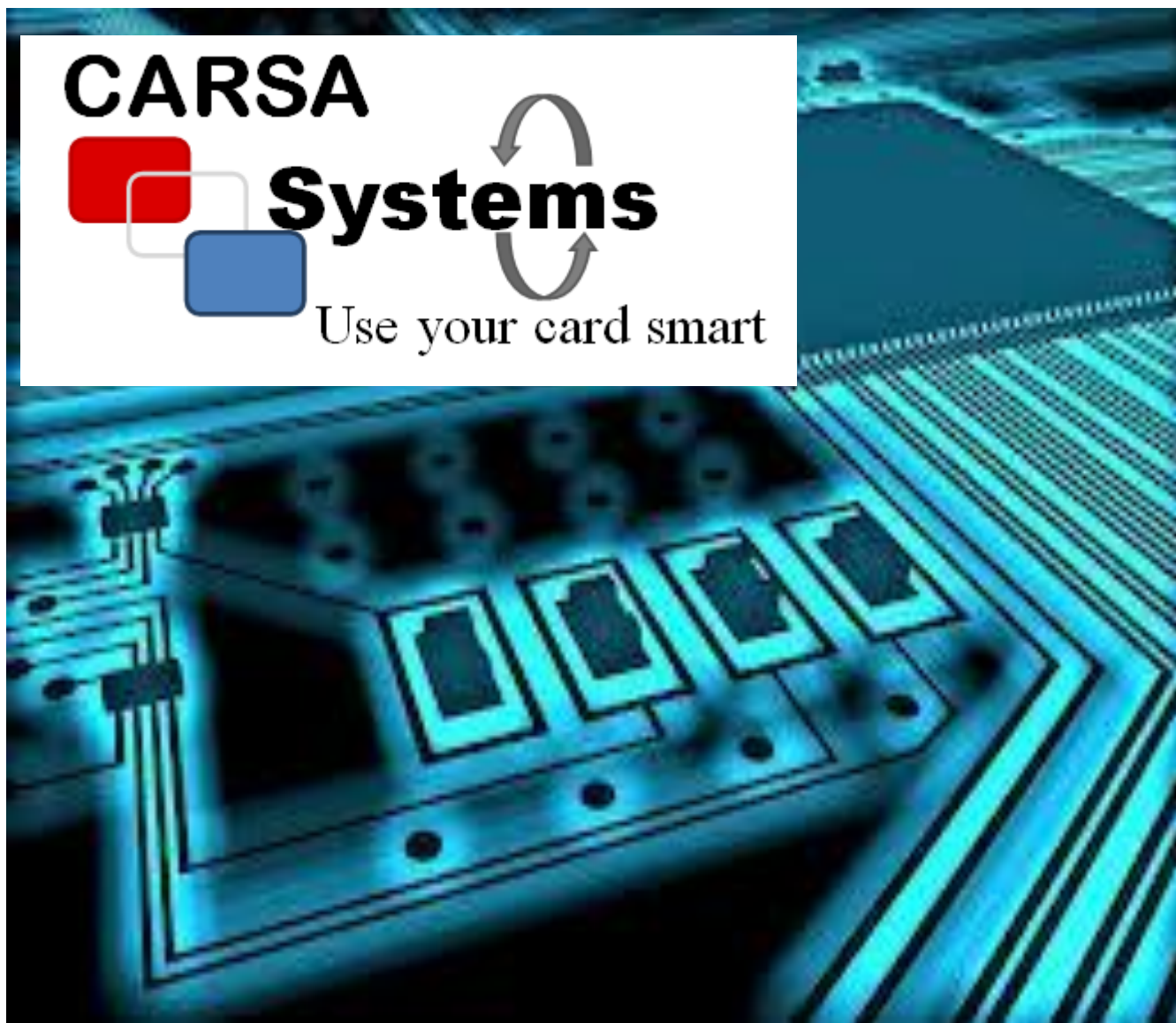


DOSSIER ECONOMIQUE

**CARSA**  
 **Systems**  
Use your card smart



MIAGE – MASTER 2

Etudiants



Mory Bamba  
Joseph Pernin  
Alexandra-Monica Vines

Professeur: Philippe Brivet



## Sommaire

Structure et caractéristiques de l'équipe.....	3
? Circonstances et opportunités ayant été à l'origine de la formation de l'équipe : .....	3
? Caractéristiques individuelles : .....	4
Modèle de présentation générale du projet .....	5
? Notre projet.....	5
? Fiche signalétique de la société : .....	6
? État d'avancement du projet : .....	6
? Date de lancement envisagée : .....	6
? Aides reçues ou espérées : .....	7
Genèse et motivations de notre projet .....	8
? Genèse et historique de ce projet : .....	8
? Objectifs poursuivis en réalisant ce projet : .....	8
? Taille envisagée de l'entreprise : .....	8
Modèle de présentation du produit et du marché .....	9
Le produit.....	9
? Description précise du produit ou du service .....	9
? Usages secondaires du produit : .....	9
Le marché .....	9
? Marché global théorique:.....	9
? Progression annuelle : .....	9
? Caractéristiques : .....	10
Modèle de présentation de la politique et des moyens commerciaux .....	12
Les objectifs commerciaux.....	12
La clientèle .....	12
? Cible de clientèle visée : .....	12
? Répartition des ventes par type de clients visés : .....	12
? Positionnement.....	13
? Politique de ce produit.....	13
? Politique de prix .....	14
? Politique de distribution.....	14
? Politique de communication .....	15
Chiffres d'affaires prévisionnels: .....	15
Modèle de présentation des moyens de production .....	16
Les moyens humains.....	16
Les moyens en immeubles et terrains .....	16
Les moyens en matériel d'exploitation .....	17
Les moyens en éléments incorporels .....	17
Les fournisseurs et les sous-traitants .....	17
Remarques personnelles .....	18



## Structure et caractéristique de l'équipe

### Circonstances et opportunités ayant été à l'origine de la formation de l'équipe :

Actuellement dans la même SSII, Monica et Joseph travaillent ensemble depuis 5 ans et œuvre ensemble dans le conseil et la réalisation de projet informatique pour l'entreprise, Monica MOA et Joseph MOE.

Avec les multiples expériences qu'acquerra Monica dans le milieu de la recherche de solutions pour les entreprises, l'idée lui est rapidement venu à l'esprit. Connaissant particulièrement bien l'expertise de Joseph et son désir d'entreprendre, elle lui proposa de s'associer à leur compte. L'un ingénieur, l'autre spécialisé dans le fonctionnement d'entreprise.

L'idée générale semblait prometteuse du fait de la bonne connaissance du milieu mais un technicien semblait primordial. Mais Joseph malgré les années est toujours resté en contact avec d'anciens collègues de Polytech où il étudia, et contacta Mory, un ami avec qui il tient une bonne relation. Mory en avait assez de travailler toujours dans la même entreprise depuis toutes ces années et étant passionné d'électronique, avait soif de créativité.

Composition de l'équipe:	Partage des responsabilités dans la conduite de l'entreprise	Répartition des tâches	Part Capital
<b>Mory Bamba</b>	Directeur Logistique&Technique	<ul style="list-style-type: none"><li>• implémentation et le support technique</li><li>• assure la logistique</li></ul>	<b>10 000 €</b>
<b>Joseph Pernin</b>	Directeur Informatique	<ul style="list-style-type: none"><li>• développement des solutions informatiques pour les clients</li></ul>	<b>10 000 €</b>
<b>Alexandra Monica Vines</b>	Directeur Commercial	<ul style="list-style-type: none"><li>• relation avec les clients, fournisseurs</li><li>• négociation</li><li>• promotion des solutions informatiques et de l'entreprise</li></ul>	<b>10 000 €</b>

## ■ Caractéristiques individuelles :



**BAMBA MORY**

**Age :** 34 ans

**Adresse :** 3 rue Charles de coulomb 45000 Orléans

**Tél :** 0770172993

**Situation de famille :** Marié, 2 enfants

**Formation, diplôme(s) :** DUT Génie électrique et informatique industrielle

**Licence en systèmes électroniques de sécurité**

**Expérience professionnelle :** 4 ans chef de projet MOE

**Activités extra professionnelles:** faire de la natation



**PERNIN JOSEPH**

**Age:** 35 ans

**Adresse:** 1 rue de Leonard de Vinci, Orléans

**Téléphone:** 02-38-47-54-92

**Situation familiale:** Célibataire

**Formation, diplôme(s) :** Ingénieur informatique à Polytech

**Expérience professionnelle :** 5 ans directeurs techniques, 6 ans chef de projet MOE

**Activités extra professionnelles :** faire du surf



**VINES A. MONICA**

**Age :** 28 ans

**Adresse :** 3 rue de Bourges 45100 Orléans

**Tél :** 0771149906

**Situation de famille :** Marié, 1 enfant

**Formation, diplôme(s) :** UFR DEG Commerce Internationale

**Expérience professionnelle :** travailler comme consultant business dans 3 entreprises qui vendent des solutions informatiques

**Activités extra professionnelles:** faire du tennis



## **Modèle de présentation générale du projet**

### **Notre projet**

L'existence de plusieurs cartes (avec les systèmes informatiques attachés) crée une situation difficile (rechargement pour chaque carte, le stockage) pour l'employé regardant l'accès aux différentes facilités mises à disposition pour lui. Notre entreprise aura pour but de mettre en avant un système intégré de carte magnétique multifonctionnelle unique pour différentes services:

- ⊕ La carte permettra aux utilisateurs de pointer (badgés) soit sur une machine collective, soit individuellement sur leurs postes à l'aide d'un dispositif de lecture de carte. Ce dispositif pourra permettre aux employés de s'identifier automatiquement sur leurs sessions. Un logiciel sera fourni pour le département de ressources humaines afin de contrôler les horaires de travail.
- ⊕ La carte est destinée pour contrôle d'accès aux bâtiments ou aux ordinateurs.
- ⊕ Cette carte servira aussi pour l'accès à la cantine pour les paiements. Elle devra donc utiliser un système de rechargement bancaire.
- ⊕ la carte permettra éventuellement à effectuer des achats au sein des distributeurs installés dans l'entreprise. Il servira aussi comme moyens d'accès pour les imprimantes et photocopieuses. Il nécessitera donc la recherche de partenaires.

Notre entreprise assure le support et maintenance pour les sociétés privées et publiques. Elle travaille avec des fournisseurs pour acheter des matériels (cartes, lecteurs, système pour manipuler les cartes) et éléments incorporels (licences).

### ■ Fiche signalétique de la société :

Nom d'entreprise	CARSA Security
Statue juridique	SARL à 3 associés égaux
Adresse	02 rue de Léonard de Vinci, Orléans, 45100
Capital social	30 000 €
Secteur d'activité	Service

### ■ État d'avancement du projet

- ⊕ L'étude de marché a été déjà réalisée par notre Responsable Commercial
- ⊕ Déjà 2 partenaires qui nous fournissent les matériels nécessaires
- ⊕ L'installation et la configuration du matériel informatique ont été déjà réalisées par notre Responsable Informatique en collaboration avec le Responsable Logistique & Technique
- ⊕ L'obtention des subventions de l'état
- ⊕ Le site web de l'entreprise est fonctionnel pour promouvoir l'entreprise et les cartes multifonctionnelles ;
- ⊕ Réalisation de l'analyse et de la conception pour l'infrastructure du projet
- ⊕ Vu que notre entreprise est une institution non-bancaire et un intermédiaire, notre responsable commercial a négocié avec les banques pour les paiements et transferts bancaires.

### ■ Date de lancement envisagée :

Notre entreprise sera lancée à partir de 1er mars 2014, afin d'avoir suffisamment de temps de rencontrer les potentiels clients. En plus, CARSA Systems aura une période non négligeable pour s'accommoder sur le marché jusqu'à la fin d'année. Par conséquent, elle pourra prendre contact avec les instituts publics qui accordent un budget par an.

■ **Aides reçues ou espérées :**

Organismes	Types d'aides	Prévu	En négociation	Acquis
Apport Famille	Capital Social Love Money			30 000 € 15 000 €
Réseau à la création d'entreprise (Entreprendre)	Prêt d'honneur	10 000 €		
PCE	Prêt d'entreprise		5 000 €	
Crédit Mutuel	Prêt bancaire		15 000 €	
NACRE	Aide			5000 €
<b>TOTAL</b>	<b>=80 000 €</b>	10 000 €	20 000 €	50 000 €





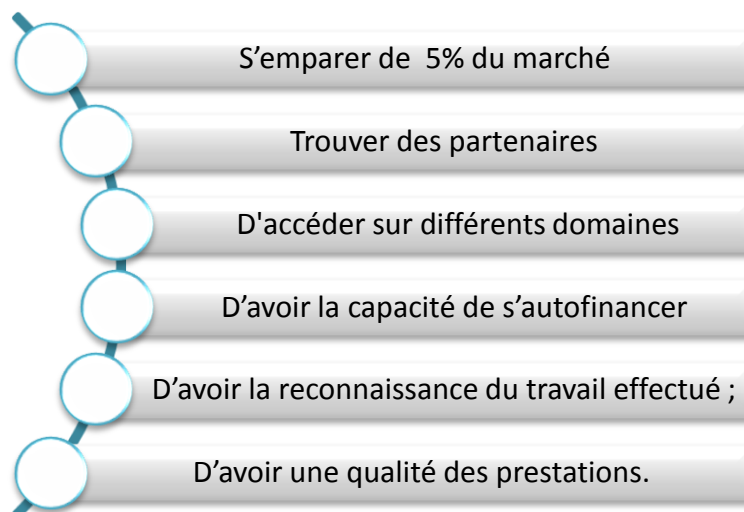
# **Genèse et motivations de notre projet**

## ■ **Genèse et historique de ce projet**

L'idée de ce projet de création de notre entreprise découle d'un constat de notre commercial Monica: celui de la multiplicité des cartes magnétique pour différents usages quotidiens (cantine, distributeur, imprimante, carte d'accès ...) constatée lors de ses différents passages dans les entreprises tout au long de sa carrière professionnelle. Pour remédier donc à ce problème, réunir toutes ces cartes en une carte unique a été la solution imaginée par cette dernière.

## ■ **Objectifs poursuivis en réalisant ce projet**

L'objectif premier de ce projet est de faire du profit comme toute entreprise. Les objectifs qu'on attend sont :



## ■ **Taille envisagée de l'entreprise :**

Dans premier temps, l'entreprise est constituée par 3 actionnaires. CARSA Systems représente une très petite entreprise. Le capital social de l'entreprise est de 30 k€.

## ■ **L'entreprise dans dix ans**

Nous estimons que dans dix ans, nos objectifs actuels qu'on attend seront respectés. En plus, dans ce temps, notre entreprise va connaître une expansion en Région Centre grâce aux nos solutions et systèmes performantes. Nous estimons que notre équipe va augmenter jusqu'à environ 30 employés.





# **Modèle de présentation du produit et du marché**



## **Le produit**



### **Description précise du produit ou du service**

Parmi nos produits et nos services, on peut en dénombrer deux:

- ⊕ vente et configuration de carte magnétique
- ⊕ installation et prêt de machine tel que la badgeuse ou les points de contrôle d'accès

On peut noter qu'un service support sera disponible.

La conception des logiciels "maisons", les tests d'utilisations de carte et le prototypage des cartes a été effectués en interne par nos experts.



### **Usages secondaires du produit**

La seconde étape après la commercialisation de notre produit est de rechercher des partenaires afin d'élargir son utilisation dans d'autres domaines tels que : Photocopie, cafétéria, machine à café.



## **Le marché**

Données chiffrées sur le marché



### **Marché global théorique**

Une étude met en relief le succès significatif de la maturité du marché des cartes multi-applications avec la domination anticipée des plates-formes Java Card. Selon Schlumberger Sema (leader international de solution industrielle informatique), les infrastructures basées sur une carte joueront, d'ici deux ans, un rôle grandissant dans la mise en œuvre d'accès réseaux à partir de cartes magnétique pour les systèmes informatiques des entreprises.



### **Progression annuelle**

Les taux de croissance annuelle pour l'ensemble de l'industrie de la carte à puce et magnétique sont passés en un an de 3 à 20%. La conséquence attendue la plus visible est l'importance prise par une plus grande gamme d'applications, dépassant largement le cadre des communications mobiles, comme ce fut le cas les années précédentes.

Encore peu développées, les applications IT bâties autour de la carte magnétique connaissent une croissance explosive. Encore selon Schlumberger Sema, la croissance pour le secteur IT devrait être multipliée par deux dans un proche avenir. On prévoit que 50 % des cartes proposées seront multi-applicatives d'ici un an.

### ■ Caractéristiques

Concernant la technologie sans contact, selon une étude menée par l'association représentant le secteur (Euro smart), on s'attend à un doublement du marché en 2014, pour atteindre les 100 millions d'unités environ, sur un total de 750 millions de cartes sans contact. C'est 25% de plus que cette année.

### Caractéristiques de la demande

#### ○ **Volume et évolution de la demande**

On estime que dans les 3-4ans d'activité, les ventes de nos produits augmenteraient parce que les potentiels clients vont être intéressés pour utiliser nos systèmes de cartes multifonctionnelles. Par ailleurs, dans les prochains 2 ans, les ventes diminueraient à cause de la couverture de la clientèle. Dans cette période, nous chercherions à développer de nouvelles technologies et solutions pour répondre mieux aux besoins de nos clients.

#### ○ **Type de clientèle et répartition en % du marché**

- Première cliente de ces cartes, l'industrie de la télécommunication. En 2013, 5,2 milliard d'unités ont été livrées, soit 68% du total des cartes vendues dans le monde sur la période. En 2014, ce chiffre devrait atteindre les 5,4 milliards, grâce à « *la demande dans les marchés émergents, au développement de la communication entre machines (M2M) et au déploiement des technologies 4G* ».

- Deuxième demandeur en cartes, le secteur bancaire et du commerce, avec 1,3 milliard d'unités. Une demande soutenue par l'Amérique du Sud et la Chine, deux régions où s'est accéléré le développement du standard international de sécurité des cartes de paiement. Il devrait s'écouler 17% de cartes « *intelligentes* » en plus l'année prochaine, soit 1,5 milliard. Signe d'une évolution des pratiques : 360 millions seront des puces sans contact, contre 260 millions en 2012.

- Quant aux passeports, cartes d'identité et permis de conduire électroniques, ils ont demandé 290 millions de cartes, un chiffre qui devrait croître de 21% l'an prochain, pour atteindre les 350 millions d'unités. Sur ce point, l'étude note que ce sont les

programmes gouvernementaux, concernant les cartes d'identité, qui ont tiré la croissance. Le fait que plusieurs États se mettent au permis électronique contribuerait aussi à tirer la demande.

### **Caractéristiques de l'offre**

#### **○ Nos principaux concurrents :**

Oberthur Technologies, l'un des tout premiers fournisseurs mondiaux de solutions et services de sécurité et d'identification basés sur la technologie de cartes, est classé premier de l'étude conduite par ABI Research portant sur les entreprises fournissant des solutions sans contact (NFC) aux opérateurs de réseaux mobiles, fabricants d'appareils et partenaires de services.

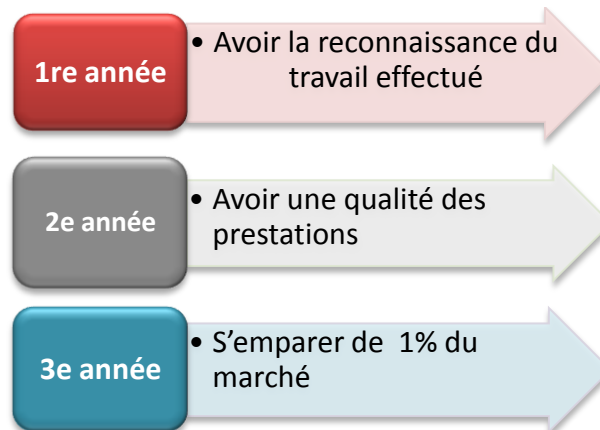
#### **○ L'environnement juridico-économico-professionnel**

La CNIL (travaillant avec les industriels du secteur) abouti à une suppression de l'accès au nom du porteur, pour les cartes émises, ainsi qu'à la suppression de l'accès à l'historique des transactions pour les futurs modèles de carte qui seront déployées à partir de fin 2013. Ces évolutions permettent de réduire les risques pour la vie privée des porteurs.



## Modèle de présentation de la politique et des moyens commerciaux

### Les objectifs commerciaux



### La clientèle

#### Cible de clientèle visée

Nous sommes à la recherche des clients identifiables comme :

- les entreprises avec plus de 15 salariés disposant d'un restaurant.
- Campus Université
- Ecoles
- Hôtels
- Institutions publiques

#### Répartition des ventes par type de clients visés

Types de client	Répartition en %
Entreprise	60%
Institutions publiques	10%
Campus Universitaire, écoles	25%
Autres	5%

### ■ **Positionnement**

Pour se démarquer sensiblement de nos concurrents, notre entreprise offre une flexibilité pour implémenter nos solutions chez clients. Surtout que les ventes de nos produits et de nos solutions se font en-gros, nous adaptons le prix au budget des clients afin qu'ils nous soient fidèles. En plus, nous offrons de solutions type démo pour maximum 10 utilisateurs pour que nos clients se familiarisent avec elles. Pour fidéliser nos clients, nous offrons aussi 2 mois de support et de maintenance gratuit.

### ■ **Politique du produit et des services**

Nous offrons des produits performants et ayant un partenaire avec une grande expérience dans les solutions complètes de cartes et d'identifications sécurisées sous différentes formes pour le contrôle des accès physiques et logiques, ainsi que des solutions convergentes pour les accès aux bâtiments et aux ordinateurs, le paiement de péage, la distribution automatique etc.

Nos produits peuvent gagner facilement la clientèle par sa simplicité, son accessibilité et sa multifonctionnalité.

Notre entreprise offre pour nos clients une gamme variée de cartes multifonctionnelles avec contact ou sans contact sécurisée, des lecteurs performants et polyvalents, des imprimantes, des pointeuses, des ré-chargeurs, etc.

Nous adaptons nos produits aux besoins de nos clients et nous sommes ouvertes pour négociations.

Les lecteurs sécurisés avec et sans contact et les cartes seront utiliser pour une multitude illimitée d'applications : le contrôle d'accès à un site, les dispositifs de paiement, le contrôle d'assiduité du personnel, etc.

Comme risque, c'est surtout les délais de distribution par nos fournisseurs car la plupart n'ont pas de siège social en France, plus spécifiquement en Région Centre.

### **Autres politiques**

- en fonction du client : pour les campus universitaires /écoles/hôtels/ nous utiliserons des cartes différentes. Pour les institutions publiques et les entreprises, on recommande des cartes multifonctionnelles plus sécurisées, par ailleurs, pour les campus universitaires, la sécurité des cartes sera diminuer.
- en fonction de la fidélité du client : Pour les clients nouveaux, notre entreprise fera des réductions sur la signature du contrat. Pour nos clients de plus de 5 ans, nous offrons une réduction annuelle pour la maintenance ou support.
- en fonction du volume : pour une implémentation de plus de 100 cartes de tout le type, nous offrons une réduction de 5% pour les cartes ou pour le lecteur.

## ■ Politique de prix

Après renseignements pris auprès d'autres professionnels, le tarif pratiqué pour le système minimum de cartes multifonctionnelles est de l'ordre de 300 €. En fonction de nombre d'utilisateurs dans une entreprise, nous offrons des réductions entre 2%-15% pour nos clients. Le prix est calculé par utilisateur et nous offrons une réduction en fonction de catégorie d'utilisateurs. Aussi, d'autres réductions sont offertes en fonction de nombre de facilités souhaitées (contrôle accès, pointage, restaurant, etc.).

En plus, nous assurons le support technique et la maintenance pour nos clients. Le tarif est calculé en fonction d'horaire (heures ouvrables, 24h/24h, 24h/24h+ ingénieur). Le prix des accessoires et des dépannages rapides est variable. Le tarif horaire de main d'œuvre est de 20 à 30 €.

Nombre des utilisateurs	Réduction
1-5	0 %
5-10	2 %
10-49	5%
50-99	7%
100-249	10%
250-999	15%
>1000	20%

Variantes	Tarif
Heures ouvrables	7€/h
24h /24h	15€/h
24h /24h +ingénieur	40€/h

## ■ Politique de distribution

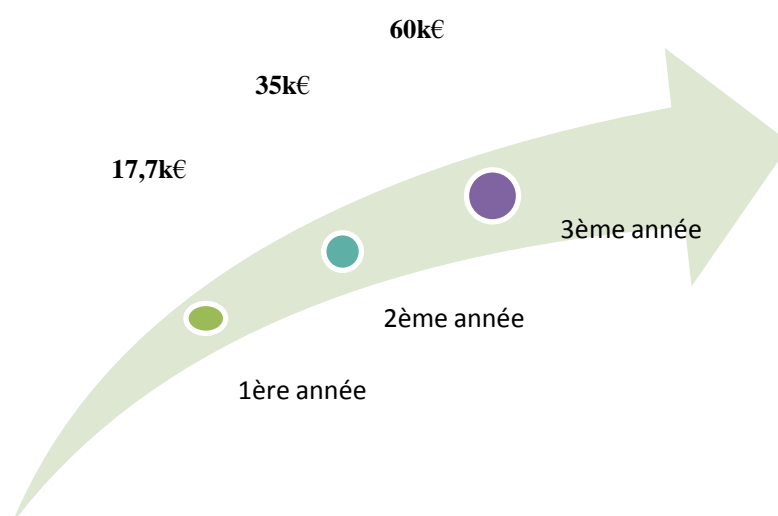
La différence avec les concurrents réside du fait que notre entreprise vend les services et produits directement chez client. A l'aide du site web, les potentiels clients peuvent consulter nos produits et services en ligne et ensuite nous contacter pour des conseils afin d'établir les systèmes de cartes multifonctionnelles qui répondent mieux à leurs besoins. En dernier lieu, nous entamons les procédures de négociation avec les clients.

### ■ Politique de communication

Comme tous les autres professionnels, notre entreprise utilise comme moyens de communication : les réseaux sociaux (Facebook, blogs, etc.), le site web de l'entreprise, les réclames publicitaires sur différentes sites de spécialités. En plus, nous participons aux différentes conférences pour promouvoir nos produits et services. Le budget pour les promotions des produits et services est estimé à 500 €.

### ■ Chiffres d'affaires prévisionnels

#### ■ Chiffre d'Affaire HT (en k€)



#### ■ Chiffre d'Affaire HT décomposé

Chiffre d'Affaire HT Première année				
CA décomposé	1re T.	2e T.	3e T.	4e T.
Ventes cartes à puce simple	0 €	200 €	2 000€	1 000€
V cartes à puce sans contact	0 €	300€	1 500 €	600€
Ventes lecteurs	0 €	150 €	600 €	450 €
Ventes ré chargeur	0 €	400 €	1 600 €	800€
Ventes pointeuse	0 €	1 500€	2 250 €	750 €
Support&Maintenance	0 €	1 200€	2 000 €	1 000 €
TOTAL	0 €	3 750€	9 950 €	4 600 €





## Modèle de présentation des moyens de production

### Les moyens humains

	Salaire brut moyen actuel (mensuel)	Nombre			
		Début d'activité	Fin de 1ère année	Fin de 2ème année	Fin de 3ème année
Productifs	1 200 €	2013	1	1	1
Encadrement	1 200 €	2013			
Commercial	1 200 €	2013	1	1	1
Administration et direction	1 200 €	2013	1	1	1
Masse salariale annuelle en k€ (charges sociales incluses)			0 k€	43 k€	43 k€

### Les moyens en immeubles et terrains

#### Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en k€/an	1ère année	2ème année	3ème année
ACHAT	Immobilisations Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer	5k€	5k€	5k€
CREDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

## Les moyens en matériel d'exploitation

### Conditions d'acquisition et d'exploitation

	Coût en k€/an	1ère année	2ème année	3ème année
<b>ACHAT</b>	<b>Immobilisations Amortissements annuels</b>			
<b>ACHAT OCCASION</b>	<b>Immobilisations Amortissements annuels</b>	10 k€ 2 k€		4 k€ 800€
<b>LOCATION</b>	<b>Charges loyer</b>			
<b>CREDIT-BAIL</b>	<b>Charges crédit-bail</b>			

## Les moyens en éléments incorporels

Immatriculation de l'entreprise : 750 €

Licences : 300 €

## Les fournisseurs et les sous-traitants

Fournisseurs	Marchandises	Montant des achats HT	% des achats	Délais de paiements
<b>HID Global</b>	cartes à puce simple et sans contact, lecteurs, imprimantes de cartes, appareil d'authentification, licences	5000 €	58,9 %	30j
<b>AGT SYSTEMES</b>	pointeuse, badgeuse, licences	1500 €	17,6 %	30j
<b>DELL</b>	serveurs, rack	2000 €	23,5 %	30j
<b>TOTAL</b>		<b>8500 €</b>	<b>100 %</b>	<b>90j</b>



## Remarques personnelles



Nous avons choisit ce projet c'est-à-dire la carte multifonction pour répondre à un besoin qui nous touche particulièrement et qui permettra de changer et de faciliter l'usage quotidien des cartes magnétiques de milliers de personnes.

Ce projet de création d'entreprise nous a permis d'avoir à notre disposition toutes les informations pratiques qui nous ont permis de monter notre projet d'entreprise dans de bonnes conditions, avec les meilleures chances de succès !

Ainsi, nous disposons d'un document fiable qui pourrait être présenté aux institutions de financement ou aux particuliers afin de bénéficier d'un éventuel financement.