

Dossier économique - FraQualit



Thomas Pillet, porteur du projet
Fraqualit
09/01/2016
pillet.thomas@gmail.com

Résumé

Ce dossier est à destination de potentiels financeurs de ce projet. Il s'inscrit dans la démarche en vogue du « Made In France » qui se veut être de qualité. Je veux donc proposer un outil, bon marché et personnalisé qui pourra aider les entreprises à représenter l'industrie française.

MAKE THE QUALITY CHEAP & EASY

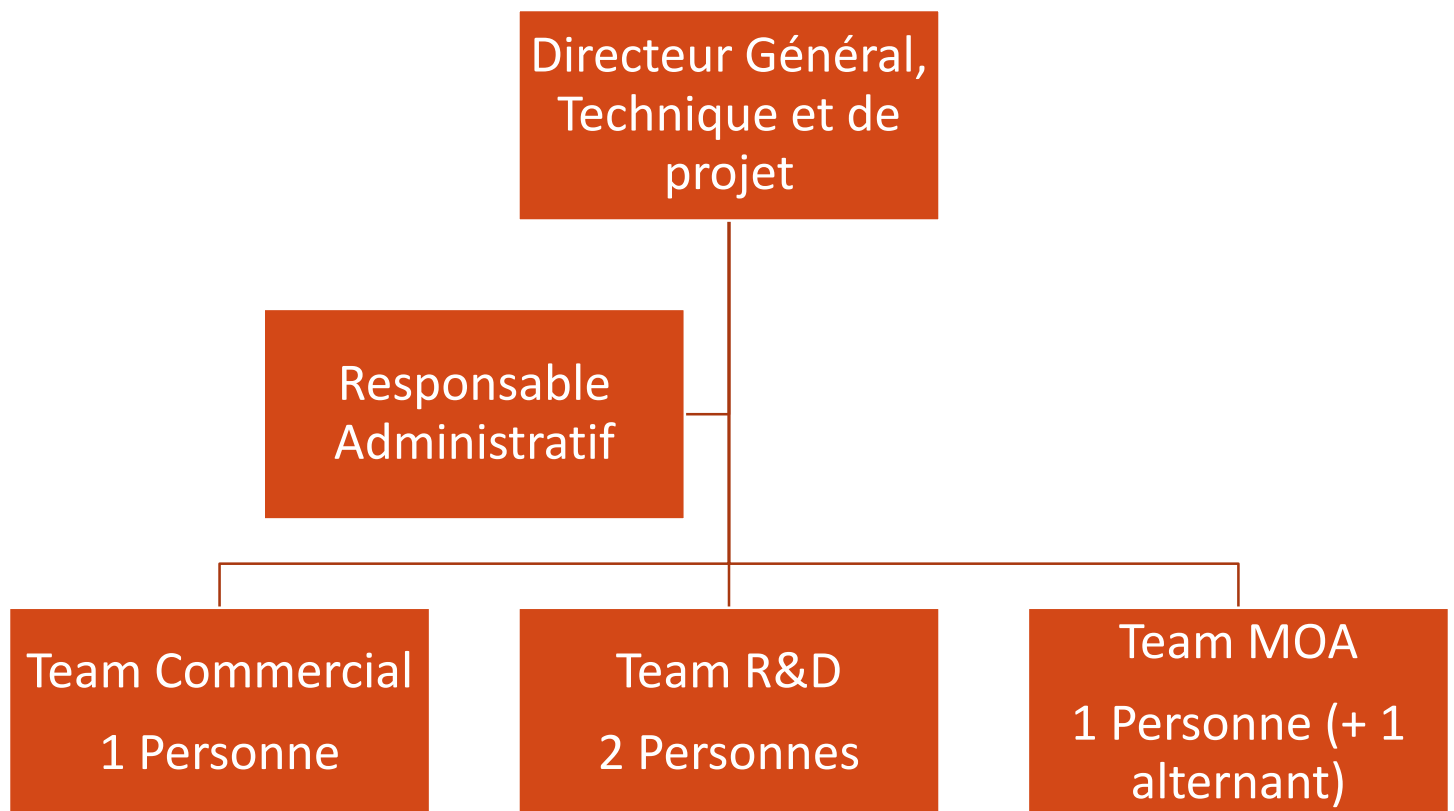
Table des matières

RESUME	1
PORTEUR DU PROJET ET FONDATEUR	3
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE.....	4
PRESENTATION GENERALE DU PROJET	5
QU'EST-CE QUE C'EST ?.....	5
POURQUOI CE PROJET ?.....	5
QUELLE ENVERGURE ?.....	5
ET DANS 10 ANS ?.....	5
LE PRODUIT ET LE MARCHÉ	6
DESCRIPTION DU PRODUIT.....	6
LE MARCHÉ	6
CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE	7
CONCURRENCE	7
POLITIQUE ET MOYENS COMMERCIAUX.....	8
OBJECTIFS COMMERCIAUX.....	8
POLITIQUE DU PRODUIT	8
POLITIQUE DE PRIX.....	8
POLITIQUE DE COMMUNICATION	8
CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL.....	9
MOYENS DE PRODUCTION	10
FINANCEMENTS.....	11

Porteur du Projet et fondateur



Structure de l'entreprise



Présentation générale du projet

Qu'est-ce que c'est ?

Le projet est une application de gestion de la qualité pour les industries de tailles moyennes. Cet outil se veut évolutif et adaptable au juste besoin de l'entreprise. Il permet d'améliorer le pilotage et la prise de décision des différents protagonistes de la Supply Chain.

Le lancement du projet est envisagé en Aout 2017.

Pourquoi ce projet ?

Mon stage de fin de DUT chez Leroy Somer m'a amené à réfléchir sur le fonctionnement des systèmes d'information des industries et m'a conduit à un constat effrayant. En effet, lors de ce stage je me suis rendu compte que chaque service développe ses logiciels dans son coin, suivant ses propres besoins, avec des technologies basiques. Le premier point alarmant de ce constat est que ces logiciels sont difficilement maintenables, ils ne sont pas paramétrables, et ne discutent pas du tout avec les autres services. Il y a donc une perte d'information entre les différents services, une perte d'argent pour prendre un développeur afin de maintenir et faire évoluer le logiciel et une perte de temps car ces logiciels donnent les informations mais ne génèrent pas de document. Il faut donc reporter ces informations dans des tableurs par exemple afin de générer des rapports ou encore des graphiques aidants à la prise de décision.

Aujourd'hui je suis persuadé qu'un logiciel surmontant tous ces problèmes identifiés permet à une entreprise de gagner du temps et de l'argent.

Quelle envergure ?

L'entreprise serait constituée idéalement de 7 personnes à son lancement. Un DG, un responsable administratif, un commercial, deux développeurs et un ingénieur Qualité Industrielle avec un apprenti Ingénieur.

Et dans 10 ans ?

Dans 10 ans, je vois l'entreprise grandie de ses expériences. C'est-à-dire plus de collaborateurs, un portefeuille client plus riche et des clients vitrines (grosses entreprises). L'objectif étant de devenir une référence dans le domaine.

Le produit et le marché

Description du produit

Aujourd'hui les industries fonctionnent avec des logiciels basiques (type Access) développés par le service lui-même, qui sont difficiles à utiliser et qui ne communiquent pas avec les autres services. Le produit que nous proposons est une alternative à ces outils pour les services qualités afin de regrouper tous leurs besoins au sein d'un seul et même logiciel. Le logiciel permet à la fois de gérer les non-conformités (fournisseurs et internes), la création automatique de rapports paramétrables, de graphiques aidant à la prise de décision. Il permet également de générer les différents documents Qualité du type 5-S, Fiches de non-conformité, audits...

Le logiciel contient une partie commune à tous les clients. Cette partie porte sur :

- Le tableau de bord paramétrable avec les indicateurs
- La génération des différents documents Qualité
- La génération de rapport paramétrable
- L'édition de non-conformités

La seconde partie est, elle, modulable suivant le besoin du client. Cette partie porte sur la connexion aux différentes bases de données de l'entreprise, la trame des documents à éditer ainsi que la customisation spéciale suivant le besoin du client.

D'un seul clic, les agents qualité de l'entreprise seront capables d'éditer leurs documents sans avoir à remplir à la main un tableur ou sans réécrire entièrement le document à chaque fois qu'ils en ont besoin.

Cela représente donc un gain de temps énorme pour les entreprises qui utiliseront le logiciel et les documents générés.

Le marché

A l'heure actuelle, plus de 57% des industries françaises, entre 200 et 1500 employés, font leur gestion de la qualité avec des logiciels « maison » et ne possèdent pas de suite professionnelles. 60% de ces entreprises n'en ont pas car elles ne trouvent pas de produit nécessitant peu de changement et pouvant s'adapter aux besoins réels de l'entreprise, c'est-à-dire juste le nécessaire, rien de plus rien de moins. Nous voulons donc nous positionner sur ce marché de l'offre personnalisé pour les entreprises de taille moyennes.

Caractéristiques de la demande

La qualité devient un acteur majeur pour les produits «Made in France ». En effet, ce marché est tourné sur le haut de gamme ce qui inclue donc une très faible marge d'erreur. Les fabricants, pour faire front à ce nouveau sujet, ne lésinent pas sur les outils étant en capacité d'augmenter la qualité tout en gardant une productivité satisfaisante. Les cibles potentielles sont donc toutes les usines, les entrepôts qui ont un pôle qualité industriel.

Le dernier point important de cette demande est le fait que beaucoup de pays commencent à miser sur la qualité du produit plutôt que sur la quantité. Cela nous ouvre une porte à l'international ce qui nous permettrait d'étendre notre marché ainsi que notre clientèle.

Concurrence

Les 3 principaux concurrents sur le marché du logiciel de qualité à la norme ISO 9001 sont Qualios, Avanteam et IsoVision. Ces entreprises présentent des suites d'outils lourdes d'utilisation pour les très grosses industries. Elles laissent donc un marché presque libre dans les entreprises de tailles moyennes, qui n'ont pas les moyens de se procurer de telles suites logicielles mais qui sont dans l'optique d'avoir un outil personnalisable par rapport à leur gestion de la qualité.

Politique et moyens commerciaux

Objectifs commerciaux

Nos objectifs commerciaux se posent plus sur la seconde année. En effet la première année sera une année consacré à la R&D du produit, et à la constitution d'un portefeuille client afin de pouvoir procéder à la mise en place du produit une fois celui-ci terminé.

Durant cette seconde année, nous avons comme objectif d'effectuer 5 études pour un chiffre d'affaire d'environ 600 000€.

Sur la troisième année, nous voyons nos objectifs à la hausse avec 8, peut-être 9 études.

Politique du produit

Nous allons dans un premier temps effectuer une étude chez le client, évaluer ses besoins et lui proposer un devis de solution. La solution est ensuite installée chez le client. Le package comprend également un nombre d'heure de formation du personnel.

Politique de prix

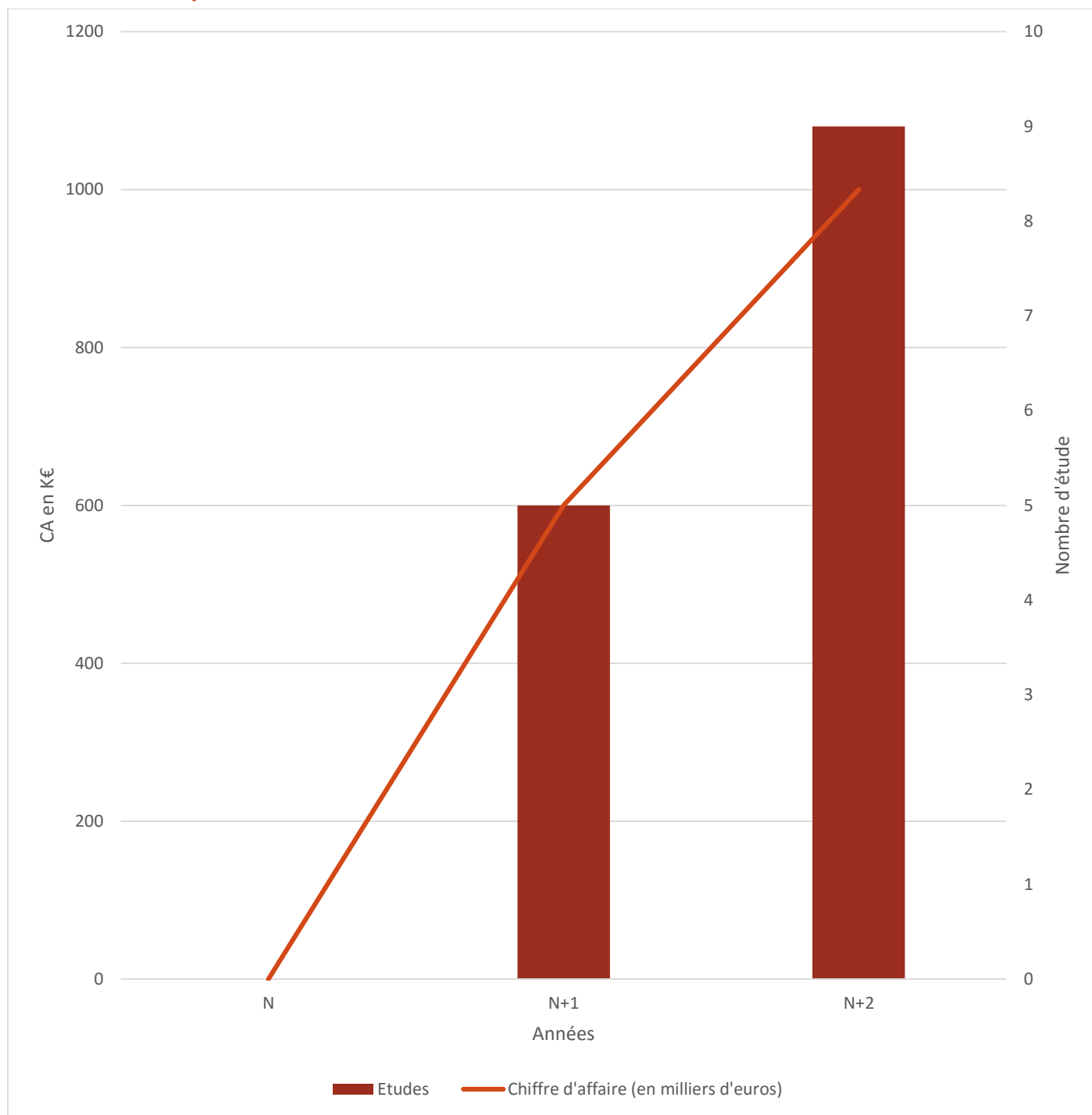
Nous allons établir un catalogue d'option qui auront chacun leur prix. La solution sera vendu au client sous forme de package totalement personnalisable suivant son besoin. Le prix sera donc composé de la mise en place de la solution de base, auquel on ajoute les différentes options, puis le nombre d'heures de formations demandées.

Politique de communication

Nous présenterons notre solution dans des salons de professionnels du secteur de la qualité, les salons industriels d'amélioration continu. Nous comptons également participer à des salons startup

Le mot d'ordre commercial est la fidélité et l'entière satisfaction du client. En effet, ce marché est beaucoup dirigé par les avis des dirigeants ayant une solution déjà en place. De cette manière nous voulons favoriser le bouche à oreille afin que notre solution s'impose comme un incontournable du secteur.

Chiffre d'affaire prévisionnel



Moyens de production



Locaux

- Environ 60 m², peu importe l'emplacement géographique
- 15 000€ / an



Collaborateurs

- Un ingénieur Qualité, un commercial, deux développeurs, et un responsable administratif
- 350 000€ / an



Matériel

- 6 ordinateurs portables, 2 ordinateurs de bureau, 6 postes de travail (bureau + fauteuil)
- 2600€ initialement puis environ 700€ par an



Véhicules

- 2 voitures de sociétés en leasing
- 9600€ / an

Financements

En tant que fondateur, j'investirais 70 000€ au capital de l'entreprise. Nous montons actuellement des dossiers d'aides à la création d'entreprise d'un montant de 70 000 €. Nous souhaitons donc effectuer un emprunt de 500 000€ à la banque, sur 5 ans.

Merci de croire en ce projet, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail pillet.thomas@gmail.com ou au 06.99.26.93.35.

N'HESITEZ PAS A NOUS CONTACTER !