

TP Startup : Plan

Etape 1 : Présentation de l'entreprise

I. Business Plan : (Haris)

- Description du projet
- Analyse du marché
 1. Marché ciblé
 2. Analyse de la concurrence
 3. Analyse de la demande
 4. Avantages compétitifs
 5. Barrière à l'entrée
- Stratégie de développement
- Plan financier
 1. Plan de financement simplifié
- Présentation de l'équipe

II. Forme juridique : (Baptiste)

- Quels statuts
- L'obtenir
- Compte professionnel
- Aspects juridiques

III. Aspects économiques : (Haris)

- Budget Prévisionnel
- Locaux

IV. Structure Réseau : (Baptiste)

- Plan d'adressage

V. Site Web et application : (Abdullah)

- Page d'accueil
- Site d'une entreprise
- Mettre le site en ligne

I. Business Plan :

Notre projet est de mettre en place une solution de location de matériel informatique ainsi que de concevoir et mettre en place une infrastructure réseau adaptée aux besoins des entreprises qui n'ont pas les moyens de les

concevoir. Ce service peut être amélioré grâce à différentes options qui seront facultatives selon le choix du client.

L'équipe est composée de :

- Haris Hussain chef d'équipe
- Abdullah Asci développeur
- Baptiste Monceau architecte réseau

Le forfait initial comprend :

- La location d'ordinateurs / un routeur connecté au réseau principal à l'aide d'une connexion vpn sécurisée / switch (nombre au choix)
- La conception de l'architecture réseaux
- L'assistance 24h/24 7j/7 pour nos clients

La liste des options disponibles :

- La mise en place d'un stockage sécurisé des données
- La création d'un active directory pour l'entreprise
- La création d'un site web adapté aux besoins commerciaux du client

1. Analyse de Marché ciblé :

Cette offre est à destination des entreprises professionnelles (BtoB) souhaitant une infrastructure simplifiée, automatisation des tâches et de la dématérialisation.

- Segment de marché ciblé : PME, établissements de santé, écoles, garages mécaniques.
- Demande : Croissance constante due à la numérisation des entreprises.
- Concurrence : Étudier les offres concurrentes pour se différencier.
- Besoins des clients : Sécurité, performances, évolutivité.
- Réglementations : Respecter les normes de sécurité des données.
- Partenariats : Explorer des collaborations stratégiques.
- Rentabilité : Évaluer les coûts pour maintenir la compétitivité.

2. Analyse de la concurrence :

Il existe déjà plusieurs acteurs sur ce marché tels que **IBM Services, Accenture, Dimension Data, AT&T Business**, etc... Ces entreprises sont généralement des acteurs majeurs dans le domaine des technologies de l'information et offrent une expertise étendue dans la conception, l'installation et la maintenance de réseaux informatiques pour une variété de secteurs, y compris celui des garages mécaniques.

3. Analyse de la demande :

La demande de services d'installation de réseaux dans les garages mécaniques est importante en raison de leur rôle essentiel dans les opérations quotidiennes. Avec la croissance de l'industrie automobile et la numérisation accrue, les garages ont besoin de réseaux informatiques pour soutenir leurs activités. Pour rester compétitifs, ils investissent dans des infrastructures technologiques modernes, ce qui stimule la demande pour ces services. De plus, les préoccupations

croissantes en matière de sécurité des données et de conformité renforcent cette demande, car les réseaux sécurisés sont essentiels pour protéger les informations sensibles des clients.

En résumé, la demande est alimentée par la nécessité d'optimiser les opérations, de rester concurrentiel et de garantir la sécurité des données.

4. **Avantages compétitifs :**

- a) **Expertise spécialisée :** L'entreprise comprend parfaitement les besoins uniques des garages mécaniques en matière de technologie, ce qui lui permet de fournir des solutions adaptées et efficaces.
- b) **Adaptabilité et personnalisation :** Les services sont personnalisés pour répondre spécifiquement aux exigences de chaque garage, assurant ainsi une efficacité maximale et une meilleure satisfaction client.
- c) **Fiabilité et performance des réseaux :** Les réseaux installés garantissent un fonctionnement fluide des opérations, réduisant ainsi les temps d'arrêt et augmentant la productivité.
- d) **Service client exceptionnel :** L'entreprise offre un support technique rapide et efficace, renforçant ainsi la confiance et la fidélité des clients.
- e) **Intégration avec d'autres systèmes :** Les solutions proposées s'intègrent harmonieusement avec les autres outils utilisés dans les garages, optimisant ainsi les processus et la gestion des données.
- f) **Sécurité avancée des données :** Des mesures de sécurité robustes protègent les informations sensibles des clients, renforçant ainsi la confiance et la réputation de l'entreprise.

- **Stratégie de développement :**

Afin de développer notre activité au mieux nous avons réfléchi à des méthodes qui permettraient d'améliorer notre service au cours de nos activités et de nous faire connaître.

Comment je me fais connaître ?

Moyens	Description
Bouche à oreille	Structurer toute notre communication autour de la satisfaction de nos clients pour en faire de véritables ambassadeurs de notre entreprise.
Site web	Disposer d'une vitrine en ligne sur laquelle nos clients et prospects pourront trouver à tout moment les informations clés de l'entreprise (horaire, services, ...).
Réseaux sociaux	Poster régulièrement des informations sur notre société sur Facebook et Instagram pour créer une réelle communauté autour de notre offre et maintenir notre notoriété auprès de nos clients.
Plateformes digitales de mise en relation	Référencer nos offres sur des plateformes en ligne afin de toucher une clientèle plus grande.

Quels sont nos objectifs ?

Objectifs	Description
Court terme	Être rentable, afin de pouvoir nous positionner sur les prochaines actions à entreprendre et justifier de l'utilité et du succès de notre projet.
Moyen terme	Développer nos services et développer une notoriété positive afin d'augmenter notre visibilité et donc logiquement avoir davantage de clients.
Long terme	S'implémenter dans une autre ville afin de pouvoir proposer nos services à une large gamme de clients.

- Plan Financier :

Notre projet est de proposer des services informatiques à destination d'entreprises.

Notre Plan de financement Simplifié

Investissements		Financements	
Immobilisation s incorporelles (marque, brevet, ...)	300€	Apports des associés	40 000 €
Immobilisation s corporelles (matériels, ...)	70 000€	Emprunt bancaire sur 5 ans	36 800 €
Garantie de loyer	0 €	Subventions	30 000 €
Véhicule	5 000€		
Stock de départ	0 €		
Trésorerie de départ	31500 €		
Total	106 800€	Total	106 800 €

- Présentation de l'équipe :

1. Description des fondateurs et effectif :

Les 3 associés sont :

- Haris HUSSAIN, part du capital : 40 %
- Baptiste MONCEAU, part du capital : 30 %
- Abdullah ASCI, part du capital : 30 %

La première année, l'équipe sera composée de : 3 associés + 0 employé

2. Niveau d'avancement :

- Lancement de l'activité : envisagé en Aout 2024

3. Accompagnement financier :

- Par un expert-comptable : ~~X~~
- Réseau d'accompagnement local : ~~X~~

Nature du fournisseur	Fournisseur
Distribution de matériel informatique et high-tech	Cisco Systems
Gestion et reconditionnement de matériel informatique.	GreenMatic

II. Statut Juridique :

Quels statuts :

Pour notre société, il y a 5 choix possible. Nous pouvons tout de suite oublier la EURL et la SASU car elle ne possède qu'un seul associé. Nous écartons aussi la SA car le capital minimum imposé peut se révéler handicapant si on revoit notre budget de départ en dessous de 37 000 Euros.

Reste donc, la SARL et la SAS.

Nous avons choisi la SAS car les règles de direction sont libres ce qui nous permet une grande flexibilité, de plus la SARL à un nombre maximum de 100 associés et enfin les dirigeants sont considérés comme des salariés ce qui permet d'avoir un plus grand salaire en début d'activité car nous n'avons pas le statut de cadre et les cotisations qui vont avec

L'obtenir :

Pour créer une SAS il faut suivre cinq étapes :

◇ La rédaction des statuts :

- Baptiste Monceau, Abdullah Asci, Haris Hussain
- Société par actions simplifiée
- 5 ans
- HBA
- Construction de réseaux informatique et location de services réseaux
- 27 Rue Montacalm, Paris 75018
- 106 800 Euros
- Baptiste Monceau 30% action de privilégié, Haris Hussain 40% action de privilégié, Abdullah ASCI 30% action de privilégié
- (Dans la présentation de l'équipe)
- La forme des actions est privilégiée
- Vous devez vous rapprocher de l'intermédiaire financier de votre choix (banque ou courtiers en ligne) et solliciter l'ouverture d'un compte-titres, d'un plan d'épargne en action (PEA) ou encore d'une assurance-vie s'il s'agit d'un placement
- Haris Hussain : 16 000, Baptiste Monceau 12 000, Abdullah Asci 12 000
- Haris Hussain, Baptiste Monceau, Abdullah Asci
- Haris Hussain (Président directeur général de SAS), Baptiste Monceau (directeur général), Abdullah Asci (administrateur)
- Décision prise en AGO (assemblée générale ordinaire)
- Baptiste Monceau commissaire aux apports chargé d'apprécier les avantages particuliers
-

Compte professionnel :

L'obligation d'avoir un compte dédié à votre activité ne s'applique que dès que vous réalisez plus de 10 000 € de chiffre d'affaires pendant 2 années civiles consécutives.

Dès que vous dépassez ce plafond légal, vous devez ouvrir un compte dédié à l'activité de votre micro-entreprise.

Sinon il faudra se rendre dans une banque et fournir :

- **Pièce d'identité**
- Si vous exercez votre activité dans un local professionnel, **justificatif d'utilisation du local** (exemples : bail commercial, attestation de domicile à l'adresse du dirigeant avec justificatif de domicile)

Aspects juridiques :

- Le statut juridique SAS se caractérise principalement par la liberté accordée aux associés dans le fonctionnement de l'entreprise et la prise de décisions.
- Par ailleurs, la SA nécessite au moins 7 actionnaires, alors que la SAS ne demande aucun nombre minimum ou maximum. Vous pouvez ainsi **créer une SAS** avec un nombre illimité d'associés, personnes physiques ou morales, ou bien la fonder seul(e). Dans ce cas, vous créez une SASU (SAS unipersonnelle).
- Le statut SAS permet aussi aux associés de protéger leurs biens personnels. Ils n'engagent en effet que le montant de leurs apports dans l'entreprise.
- Enfin, tout type d'activités peut s'exercer au travers d'une SAS, sauf dans les secteurs réglementés comme les assurances, par exemple.

III. Aspects Économiques :

- **Budget Prévisionnel :**

- **Locaux : hérités à Monsieur Monceau**

Nous souhaiterions nous implanter à l'adresse suivante : [27 Rue Montacalm](#), [Paris 75018](#)

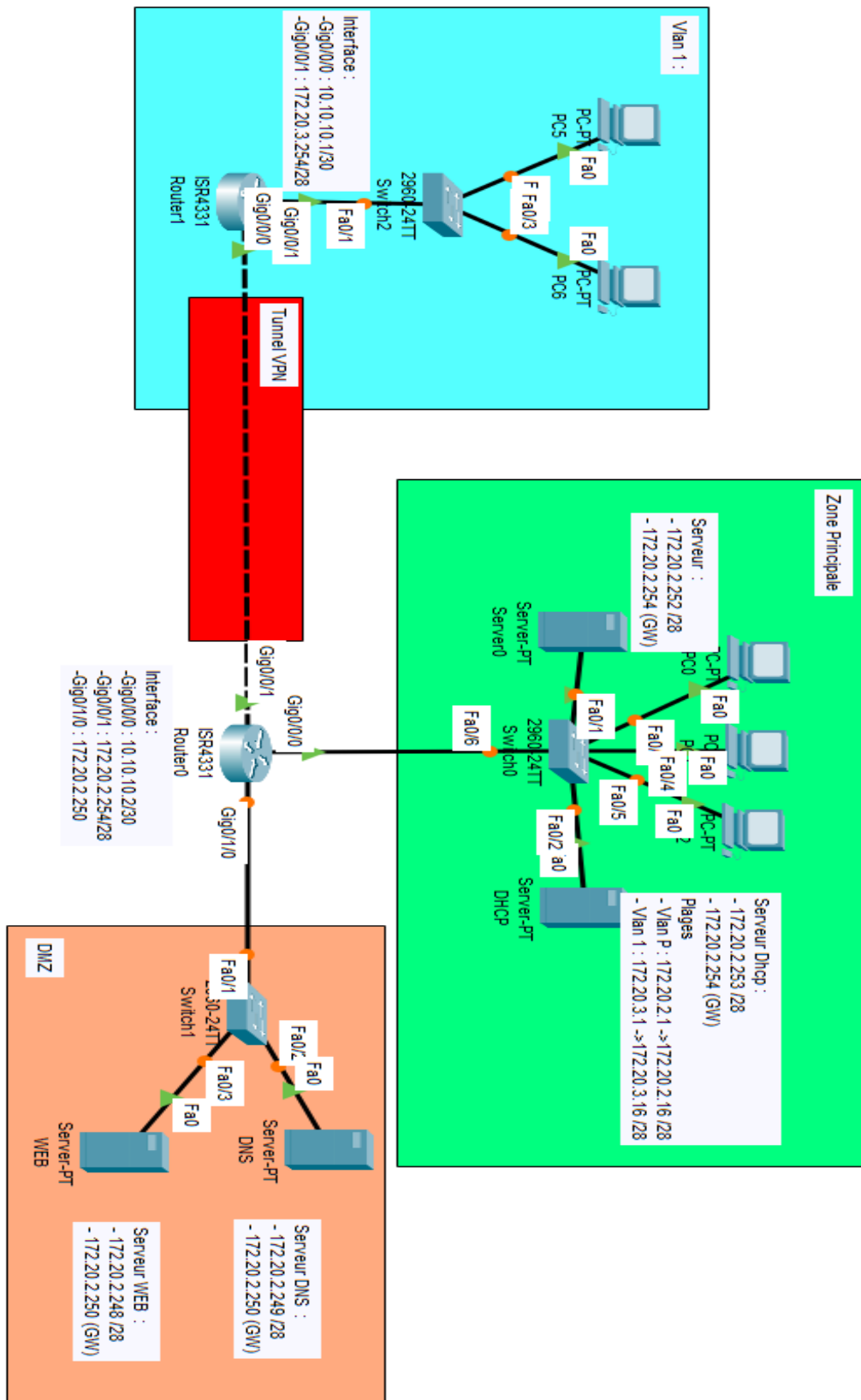
Notre activité est pour le moment locale.

Créer une entreprise informatique à Paris présente des avantages considérables : un marché dynamique avec une forte demande de services informatiques, un accès à un large bassin de talents qualifiés, des opportunités de partenariats et de collaborations facilitées, une présence accrue auprès des investisseurs et un rayonnement international favorisé par le statut de la ville comme centre économique mondial.



IV. Structure Réseau :

Plan d'adressage :



Site Web :

<https://abdullah-asci.github.io/TP-StartUp>

Baptiste Monceau

Abdullah Asci

Haris Hussain