



# HBA Services®

## Description du projet – BAH Compagnie

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 a 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

## **Analyse de marché Marché cible :**

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.

## **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.

## **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.

## Avantages compétitifs :

- 1. 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.
- 2. 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.
- 3. Fiabilité et performance des réseaux** : Les réseaux installés garantissent un fonctionnement fluide des opérations, réduisant ainsi les temps d'arrêt et augmentant la productivité.
- 4. Service client exceptionnel** : L'entreprise offre un support technique rapide et efficace, renforçant ainsi la confiance et la fidélité des clients.
- 5. 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.
- 6. 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 connaitre ?

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 mes 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

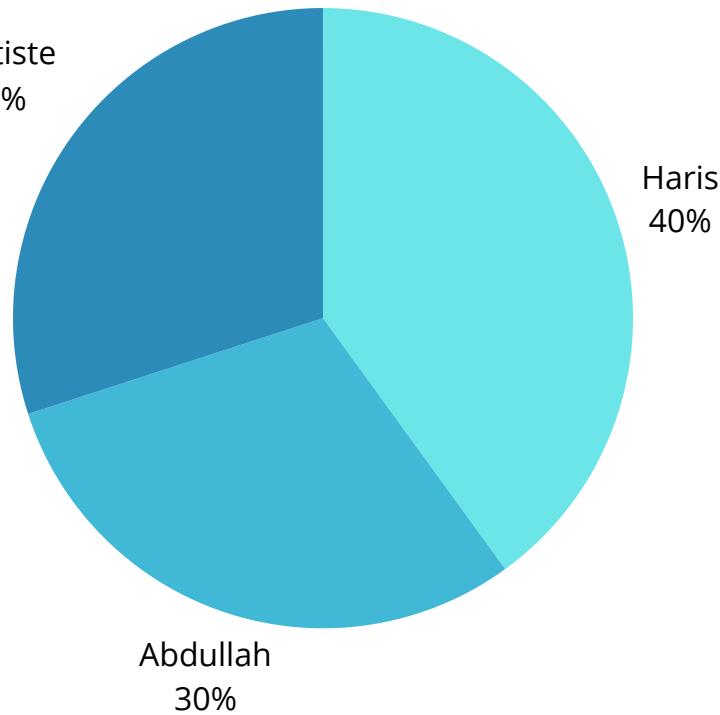
Notre projet est de proposer des services informatiques à destination d'entreprises.

### 1. Description des fondateurs et effectif

Les 3 associés sont :

- **Haris HUSSAIN**, part du capital : 40 %
- **Baptitiste 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

- 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

## 4. Plan de financement simplifié

Investissements		Financements	
Immobilisations incorporelles (marque, brevet, ...)	300€	Apports des associés	40 000 €
Immobilisations 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 €		
<b>Total</b>	<b>106 800€</b>	<b>Total</b>	<b>106 800 €</b>

# Zone d'implantation

Nous souhaiterions nous implanter à l'adresse suivante : **Paris 18eme**

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.



**27 Rue Montcalm, Paris 75018**

**Locaux Hérités à M.HUSSAIN**