

Kevin Pham

Adrien Savorgnan

Alex Mezaoui

Matteo Torres

Hugo Youcefi

TP STARTUP

Table des matières

I. Présentation de la startup	3
II. Business Plan	4
III. La mise en place de la startup	9
IV. Le déroulement de la création de la startup.....	11

I. Présentation de la startup

Qui sommes-nous ?

Nous sommes une startup nommée NeedMoreData, notre activité repose sur l'hébergement de données de particuliers.

À mesure que le temps avance et que la technologie numérique devient de plus en plus omniprésente dans notre quotidien, notamment à travers l'expansion continue d'Internet, il est impératif de reconnaître l'importance croissante de sécuriser nos données numériques. Face à cette évolution inévitable, il est important de disposer d'un espace fiable et sécurisé où stocker nos informations sensibles. Ainsi, dans ce paysage numérique en constante mutation, l'émergence d'entreprises spécialisées dans le stockage des données devient non seulement pertinente, mais également essentielle pour garantir la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité de nos précieuses données numériques.

Dans cette optique, nous aspirons à élaborer une plateforme innovante, répondant aux besoins croissants des particuliers en matière de stockage de données. Notre objectif est de créer un environnement où chacun puisse accéder à un espace de stockage digne de confiance et économiquement accessible. En d'autres termes, nous nous engageons à concevoir une solution qui soit à la fois conviviale et sécurisée, offrant une expérience utilisateur intuitive et des garanties de protection de données inégalées.

Nous sommes : **NeedMoreData**, *Stockez avec confiance*

II. Business Plan

Demande du marché :

- Il existe une demande croissante pour des solutions de stockage de données sécurisées et abordables, alimentée par la numérisation croissante des activités personnelles et professionnelles.
- Les particuliers, les petites entreprises et les professionnels indépendants recherchent des options de stockage fiables pour gérer leurs données numériques en toute sécurité.

Concurrence :

- Le marché du stockage de données est compétitif, avec la présence de grandes entreprises telles que Dropbox, Google Drive, Microsoft OneDrive.
- Les concurrents offrent une gamme de services allant du stockage gratuit avec des limitations à des plans payants offrant des fonctionnalités avancées.

Avantages concurrentiels :

- Pour se démarquer, NeedMoreData doit se mettre en avant, grâce à la simplicité d'utilisation, la sécurité renforcée, des options de stockage à des prix compétitifs, ou un support client exceptionnel.
- La proposition de valeur de NeedMoreData peut être renforcée par son engagement envers la confidentialité des données et son interface utilisateur conviviale.

Tendances du marché :

- Les tendances actuelles du marché incluent une demande croissante pour le stockage cloud, une préoccupation concernant la confidentialité des données, et des solutions de stockage plus flexibles et accessibles depuis différents appareils, donc permettre la portabilité.
- Les entreprises s'efforcent également d'intégrer des fonctionnalités de sécurité avancées telles que le chiffrement et la conformité aux réglementations en matière de protection des données, par exemple la RGPD.

Opportunités :

- NeedMoreData peut envisager des partenariats stratégiques avec des entreprises complémentaires, telles que des fournisseurs de logiciels de productivité ou des entreprises de cybersécurité, pour étendre sa portée et offrir des solutions intégrées.
- Il existe également des opportunités pour diversifier les services en proposant des fonctionnalités supplémentaires telles que la collaboration en ligne, la gestion des versions de fichiers, ou des outils d'organisation de données.

Offres :

- NeedMoreData propose des offres diverses allant de la location de 30 à 100 go accompagnés d'assistance client 24h/24 7j/7 et de sécurisation des données.

Plan juridique :

La startup NeedMoreData est constituée sous la forme juridique de Société par Actions Simplifiée (SAS). Ce choix s'est imposé pour plusieurs raisons :

1. Flexibilité : La SAS offre une grande flexibilité en termes de gouvernance et de structuration interne. Les statuts peuvent être adaptés aux besoins spécifiques de l'entreprise, permettant une organisation sur mesure.
2. Responsabilité limitée : Les actionnaires de la SAS bénéficient d'une responsabilité limitée au montant de leurs apports en capital, ce qui protège leur patrimoine personnel en cas de difficultés financières de l'entreprise. Cette protection constitue un avantage important pour attirer des investisseurs et garantir la pérennité de l'entreprise.
3. Capital social variable : Contrairement aux autres formes juridiques, la SAS permet de fixer un capital social variable, offrant ainsi une plus grande souplesse dans la gestion financière de l'entreprise. Cette caractéristique facilite notamment les levées de fonds et les changements du capital en fonction de l'évolution des besoins de l'entreprise.
4. Liberté contractuelle : La SAS offre une grande liberté contractuelle, permettant aux actionnaires de définir librement les règles de l'entreprise, la répartition des bénéfices, ainsi que les conditions d'entrée et de sortie des associés.

Plan financier :

Voici un tableau représentant le budget prévisionnel de l'entreprise, à savoir :

Dans la partie solde, l'apport du capital provient de plusieurs sources :

- Numéraire : Ce sont les fonds que les associés comptent mettre afin de permettre la mise en place de l'entreprise. Avec ici 10000€, donc 2000€ par associé car nous sommes 5.
- Prêt bancaire : C'est une estimation d'un prêt nécessaire dans la mise en place. La banque choisie pour le prêt est CIC.
- Nature : C'est une somme qui représente la valeur des choses que les associés sont prêts à engager. Il y a donc la somme du terrain, il y a un local de 21m² à Paris dans le 20ème en zone pavillonnaire et le prix d'un m² dans cette zone est de 9660€ ce qui nous fait donc environ 203000€, de plus il faut ajouter la valeur d'un switch et de plusieurs pc et serveurs avec écran souris clavier ce qui nous donne un total de 207000€.

Dans la partie dépense :

- Les équipements en amortissement (NAS, Disques durs, Climatisation + installation)
- Les différents frais (création de l'entreprise, administratif, etc...)

Ce qui nous donne le tableau suivant :

Apport du capital	Budget prévisionnel	
	Solde	
	Numéraire	10 000,00 €
	Prêt bancaire	50 000,00 €
	Nature	207 000,00 €
Total	263 000,00 €	
	Dépenses	
Équipements (Amortissement)	NAS	1 079,12 €
	Disques durs	5732,90 €
	Climatisation + installation	1 999,00 €
FRAIS	Frais de création de l'entreprise	1 545,00 €
	Frais Administratif (par année)	700,00 €
	Frais juridiques (par année)	3 000,00 €
	Assurances (par année)	1 200,00 €
	Marketing (par année)	2 000,00 €
	Impôts (par année)	15 000,00 €
	Noms de Domaine (par année)	96,00 €
	Électricité (par année)	6 660,00 €
	Box orange (par année)	468,00 €
Total	39 480,02 €	

Voici aussi la liste des équipements que l'on compte prendre :

Pour le Nas : <https://www.ldlc.pro/fiche/PB00395869.html> x1

Pour les disques durs : <https://www.ldlc.pro/fiche/PB00597253.html> x8

<https://www.ldlc.pro/fiche/PB00464257.html> x2

Pour la climatisation (dont 1000 euros de travaux) :

<https://www.boulangier.com/ref/1139692> x1

Pour la box orange :

<https://boutiquepro.orange.fr/internet>

Pour le switch que l'on possède déjà :

https://www.ldlc.com/fiche/PB00513629.html?utm_source=Ads&utm_medium=cpc&utm_campaign=Google+Ads&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwqdqvBhCPARIsANrmZhPW3aQ8DAbRXxi0qNumv7KmhhZ8l5s5zPUVHPdgduSq-7DE6rkpqxwaAh8SEALw_wcB

La localisation de la Startup sera au 55 boulevard mortier 75020

Voici le lien de la première version du site de la Startup :

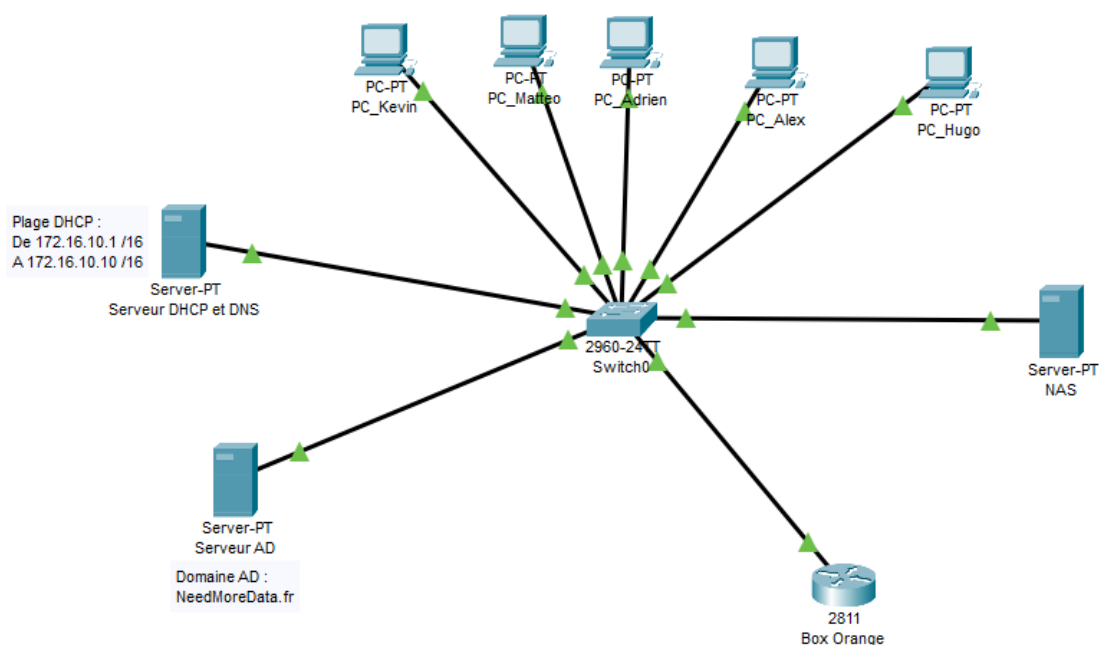
<https://alexmezaoui.github.io/TpStartUp/index.html>

III. La mise en place de la startup

Au sein de la startup, chaque associé possède un rôle attribué :

- Alex, il se charge de la partie comptabilité, donc du budget de la startup. De plus, c'est aussi le DPO de la startup, il s'occupe donc dans la gestion des DCP (données à caractères personnels) des clients
- Kevin, responsable de la maintenance des équipements et administrateur système et réseau
- Adrien, responsable de vente et des partenariats (développe des offres et des futurs contrats de partenariat)
- Matteo, responsable du service client (s'occupe des relations avec les clients)
- Hugo, chargé de la partie communication (réseaux sociaux) et développeur web

Voici un schéma de l'infrastructure réseau de la startup :



De plus, la création d'un domaine Active Directory (AD) sous Windows Server 2019 permet d'instaurer un système d'authentification robuste afin de sécuriser l'ensemble du réseau informatique. Cette approche permettra de centraliser toutes les ressources du réseau au sein d'un seul domaine AD, offrant ainsi une meilleure gestion et une sécurité renforcée.

En centralisant les ressources du réseau dans un domaine AD, nous serons en mesure de simplifier la gestion des utilisateurs, des groupes et des autorisations d'accès. Grâce à des politiques de groupe bien définies, nous pourrions attribuer des autorisations spécifiques à chaque utilisateur ou groupe d'utilisateurs, garantissant ainsi un accès sécurisé aux ressources sensibles tout en préservant la confidentialité et l'intégrité des données.

Le choix du nom de domaine est "NeedMoreData.fr", il reflète notre identité en tant que startup et souligne notre présence sur le web. En optant pour ce nom de domaine distinctif, nous visons à établir une identité forte et cohérente pour notre réseau, tout en facilitant la reconnaissance de notre marque par nos utilisateurs et partenaires sur Internet.

IV. Le déroulement de la création de la startup

Voici un diagramme de Gantt pour montrer la séparation des différentes activités :

