# Document 4

# Strategy, organization and Finance

# 1. Revenues

Define a method of revenue generation which ensures the financial perennity of the project and which is coherent with the approach (profit or non-for-profit) and the target group.

Afin que le projet puisse voir le jour, il faut avant toute chose une somme initiale pour pouvoir créer les premiers systèmes. Cette somme initiale peut être obtenue de différentes manières. La première est de faire un prêt à une banque en vendant le projet et son futur développement qui permettra de rembourser le prêt. Il faut convaincre le banquier et lui faire comprendre que son argent sera remboursé. Le second moyen est d’obtenir des subventions de l’Etat, car le projet a pour but de se développer dans les établissements scolaires, qui plus est pour l’environnement et l’économie. Cela touche 3 secteurs de l’Etat.

Pour la pérennité du projet, il faut trouver un moyen de revenus. Il y a différentes manières de prévoir les revenus.

Le premier est bien évidemment l’achat et l’installation de la borne connectée. L’installation comprenant la mise en place de la borne ainsi que la connexion de la base de données au(x) serveur(s). Tout cela permettant ainsi à l’établissement d’utiliser parfaitement son produit.

Deuxièmement, Il peut y avoir aussi un revenu supplémentaire. Imaginons que l’établissement n’ait pas de serveur(s). Il lui faut donc un ou plusieurs serveurs pour pouvoir utiliser la base de données du produit et avoir accès aux fonctionnalités statistiques. L’entreprise peut alors mettre à disposition la location de serveurs (semestrielle, trimestrielle ou bien annuelle)

Et dernièrement, il peut y avoir des problèmes techniques, il faut donc avoir un service permettant la résolution du problème. (En imaginant qu’il y ait un système de garantie, si la durée est dépassée alors cela devient payant)

## 1.1 Analysis of the user’s view

Study the impact of the utilization of your product on the user:

* Value Added (savings, revenue opportunities, efficiency, quality, image, well-being...)
* Total cost of ownership (all internal and external costs that can be attributed to using your product): (your bills + work, training, transition from the existing solution, equipment, consulting...)

En termes de valeur ajoutée, nous promettons à l’utilisateur une réduction du gaspillage liée aux statistiques générées lui permettant ainsi de faire des économies pour ses futures commandes alimentaires.

De plus, l’établissement pourra obtenir une meilleure image de lui-même auprès des parents/élèves ou quiconque d'extérieur à celui-ci car il pourra se dire de lui qu’il est responsable, qu’il agit pour le bien de l’environnement et qu’il fait attention à l’alimentation de ses étudiants.

Une bonne image pour l’établissement peut permettre une augmentation de futurs étudiants si l’établissement est concurrentiel face à d’autres au niveau des formations, il peut se démarquer. Une bonne alimentation peut permettre aussi aux étudiants de se sentir mieux dans leurs peaux et donc possiblement leur permettre d’avoir des meilleurs résultats, ce qui peut augmenter les résultats de l’établissement.

Outre les points vus précédemment (prix installation, serveurs, problèmes technique), les seuls coûts qui peuvent être ajoutés sont la formation et la transition du produit) Il n’y a donc pas de coûts supplémentaires à ajouter après tout cela, ce qui peut être pratique, car des coûts continus ne sont pas souvent bénéfiques.

1.2 Improve the analysis of the pre-study (cf 1.8)

Build a model of revenue generation, fix prices.

Une borne d’information coûte en moyenne entre 500 et 1000 € en fonction de ses fonctionnalités, de ses composants et de sa taille d’écran.

Pour une borne de taille normale et un écran de 19 pouces (48 cm) avec des composants permettant de faire fonctionner le logiciel avec la base de données, on peut estimer le prix du produit à 750 €. Mais à cela il faut ajouter le prix du logiciel, d’installation, la connexion à la base de données, et l’assistance 24/7/365 pendant 3ans. On peut voir les prix respectifs 250 €,1000 €, 150 € et 3600 €. Tout cela nous mène à un total de 5700 € pour une borne fonctionnelle. Pour les problèmes techniques au-delà le 3 ans, on pourra imaginer une prestation du technicien en fonction du problème. Si l’établissement ne possède pas de serveur pour la base de données, il peut en louer à l’entreprise. Les prix sur le marché de serveurs sont de 50 € minimum par mois. L’entreprise ferait cela par trimestre, semestre ou à l’année. Les prix pourraient donc être respectivement,100 €, 200 €, 500 €.

Source : <https://www.affichage-dynamique-facile.com/prix-borne-interactive/#Le_prix_aujourdhui_dune_borne_tactile>

1.3 Estimate the revenues  
 Establish estimates of the number of users /sales and the revenues (short-, mid-, long -term).

Il existe 61 000 établissements scolaires en France. Si nous enlevons les écoles maternelles (14 283) et les écoles élémentaires (30 085), il reste 16 632 établissements (collèges, lycées, et supérieur). Cela fait donc 16 632 utilisateurs possibles. Si chacun prend une borne au prix de 5700 €, (ils peuvent en prendre plusieurs pour les cantines), on obtient un maximum de 94 802 400€ sans prendre en compte le prix d’éventuelles locations de serveurs et problèmes techniques. Cette location de serveur peut se voir modifier car si l’Etat observe de réels résultats, alors il pourra peut-être faire un partenariat et acheter des serveurs directement. A court terme, on peut imaginer que quelques établissements vont être intéressés et que si cela fonctionne bien, ils le recommanderont aux autres établissements. Un effet boule de neige est envisageable et fortement souhaité pour le bien du projet.

Au moyen terme, on peut envisager qu’un certain nombre d’établissements ont acheté le produit et possiblement des serveurs, permettant un maintien des revenues.

A long terme, on envisage qu’une majorité des établissements auront acheté le produit et qu’un partenariat avec l’Etat aura été formé, permettant ainsi de voir plus loin et plus grand. De nouvelles fonctionnalités, des partenariats directs avec des entreprises agro-alimentaires.

Source :

# <https://ville-data.com/ecole-France#:~:text=Il%20y%20a%2014%20283%20écoles%20maternelles%20en,possède%20135%20maternelles%20privées,%2070%20ont%20une%20cantine>

<https://fr.wikipedia.org/wiki/Système_éducatif_en_France#:~:text=Il%20existe%20plus%20de%2061%20000%20écoles%20et,établissements%20privés%20principalement%20sous%20contrat%20avec%20l'État%20français>.

# 2. Strategy & costs

Define a strategy for the launch of your product on the short-, mid-, long -term and estimate its costs.

Au début, il va falloir faire de la pub pour lancer le produit. Réseaux sociaux, bouche à oreille, flyers, ... Il y aura de nombreux moyens pour se faire connaître. Ces méthodes auront plus ou moins un coût. Faire de la pub sur les réseaux sociaux n’a pas trop de coût, mais des flyers ou bien des affiches ont un réel coût. L’affichage pendant une semaine sur des panneaux numériques (350) dans le métro parisien coûte pas moins de 40 000 €. Ils sont donc à prévoir plutôt à moyen terme.

Sur le long terme, l’entreprise mise sur la valeur ajoutée qu’apporte son produit. En effet, face à une satisfaction des utilisateurs, les élèves, les parents et les utilisateurs vont faire la promotion du produit sur le territoire. Avec une approche plus ou moins similaire, l’entreprise va viser le marché européen et le marché international.

Source : <https://www.sous-traitance-externalisation.com/combien-coute-une-campagne-daffichage-publicitaire>

2.1 Production

Analyse your future needs including associated services (servers, licenses, maintenance, content, supplies, training and other services provided to the user…)

Les besoins de l’entreprise sont le maintien de serveurs pour les bases de données et un site internet. Un brevet pour ne pas se faire voler le concept et par conséquent perdre des clients, avoir des fournisseurs de matériaux tels que la borne, les composants électroniques. Il faut aussi avoir des employés pour répondre à d’éventuels appels téléphoniques (information, problèmes techniques) mais aussi avoir des techniciens.

2.2 R&D

Estimate the needs and costs of future developments, continuing improvement, …

Les coûts pour la recherche et le développement pourront varier. En effet, en fonction de la demande et du besoin d’améliorer le logiciel, le prix d’un développeur ne sera pas le même à chaque fois. On peut cependant l’estimer à un salaire moyen d’un développeur data, soit aux alentours de 40 000 € annuel. Le besoin d’améliorer l’application variera en fonction des retours clients.

2.3 Communication

Build a communication strategy which is coherent with the target group(s) and estimate its cost.

La stratégie de communication entre le groupe cible et l’entreprise est simple. Des conférences sont à privilégier car elles réunissent un certain nombre de potentiels acheteurs. Il faut convaincre le client lors de ces conférences. Le prix d’une conférence peut varier en fonction du lieu, et de l’organisation. Disons entre 1500 et 10 000 €. Cela a un prix mais cela peut s’avérer payant si de nouveaux clients affluent.

Source : [https://www.anima-conferences-formations.com/tarification#:~:text=Conférence:%20tarifs%20pour%20une%20conférence%20«%20prête-à-porter%20»:,font%20fluctuer%20nos%20prix%20selon%20votre%20situation%20ci-dessous](https://www.anima-conferences-formations.com/tarification#:~:text=Conférence:%20tarifs%20pour%20une%20conférence%20)).

2.4 Sales and after-sales

Define a sales structure (link with prospects and users/clients) and estimate its cost.

Afin de structurer la vente comme il se doit, il faut avant tout rassurer le client et lui faire comprendre qu’il fait le bon choix. Il faut lui présenter les arguments qui font qu’il ne regrettera pas sa décision, il faut lui montrer l’impact que cela aura pour lui. Afin de pouvoir faire cela il faut donc pouvoir l’accueillir dans des bureaux, donc dans des locaux. En Ile-de-France, les prix varient de 1000 € en banlieue parisienne à 50 000 € sur Paris en fonction de la taille du bureau. Pour un début d’entreprise, il serait convenable de prendre entre 2500 et 5000 € pour pouvoir avoir l’espace pour une quantité d’employés et pouvoir accueillir le client.

2.5 Logistics

Analyse the necessary logistic chains and estimate the cost. (especially if your product is not 100% virtual)

Il faut prévoir le prix de la borne et des composants électroniques. Les prix de la borne ayant été fixé à 750 € il faut donc que tous les composants et la borne n’excèdent pas ce prix. Concernant le logiciel : une fois créée il faut simplement l’ajouter à la borne.

2.6 Human Resources

Analyse the need of human resources and estimate its cost (salaries and purchased services).

Il faut un service client, un service technique, un service installation, et des développeurs.

Pour les débuts

Si l’on prend 2 personnes pour le service client (répondre questions et appels) en les payant environs 1400 € \* 2 mensuel.

Si l’on prend 2 techniciens pour les problèmes techniques en les payants environs 1500 € \* 2 mensuel.

Si l’on prend 2 techniciens pour les installations en les payant environs 1500 € \* 2 mensuel. (On les différencie des techniciens problèmes techniques, car s'ils sont en train d’installer chez un client, il n’y aura personne d’autre pour intervenir chez un autre)

2 développeurs seront nécessaires pour l’amélioration du logiciel. Prix 3000 € \* 2 mensuel (prix data développeur environ)

Si l’on rajoute une personne pour la réception de client venant directement à l’entreprise 1400 € mensuel.

Avec tout cela on peut estimer les besoins humains. Cela donne environs 16 200 € mensuel.

2.7 Premises and equipment

Analyse the need for workspace and equipment (not too many details please…) and estimate its cost.

Comme dit précédemment, il faut un local de bonne taille pour travailler et accueillir le client. En Ile-de-France, les prix varient de 1000 € en banlieue parisienne à 50 000 € sur Paris en fonction de la taille du bureau. Pour un début d’entreprise, il serait convenable de prendre entre 2500 et 5000 € pour pouvoir avoir l’espace pour une quantité d’employés et pouvoir accueillir le client.

# 3. Finance

Evaluating the investment necessary to launch the project and analysis of the financial perennity.

Analyse the financial situation on the short-, mid-, long -term based on the estimates of revenues and costs.

L’investissement nécessaire devra être au maximum car il va falloir trouver des clients rapidement. En effet, à la vue des prix cités au-dessus, il va falloir avoir un minimum de clients si l’entreprise veut pouvoir continuer sur la durée.

A court terme, l’entreprise ne fera pas de bénéfices. A moyen terme, elle pourra en voir le début. Ce n’est qu’à long terme que l’entreprise pourra voir un bénéfice.

3.1 Need of investment

Calculate the necessary initial investment, evolution of cash-flow, needs for complementary funding

Au début l’entreprise ne comprendra pas tous les membres demandés au-dessus, il n’y aura que les fondateurs. L’entreprise aura besoin de quelques bornes pour ses premières ventes, disons 20, et elle aura éventuellement besoin d’un serveur. Il faut donc 15000 € pour les bornes, 1000 € pour un serveur puissant pour pouvoir accueillir plusieurs clients n’ayant pas de serveur. Il faudra un véhicule de travail (fourgon) permettant de déplacer les bornes au prix de 25 000 €. Le prix d’un local, disons le plus cher de la tranche vue précédemment 5000 €, matériel informatique 1500 € environ. Il faut donc faire un prêt de 50 000 € pour pouvoir lancer l’entreprise.

3.2 Profitability   
  
Calculate the break-even point, net profits, profit margin  
   
(NB. for non-for-profit models auto-financing / need of regular funding).

Si l’on ne regarde que la vente des bornes par rapport au prêt et à la production des bornes, le prêt sera remboursé à partir de la 11ème borne. À partir de la 11ème l’entreprise pourra commencer à remplir sa trésorerie. Toutefois cela ne prend pas en compte le fait que des salariés soient employés.