

Contenu

[1 - Introduction 3](#_Toc319499624)

[2 - Equipe 4](#_Toc319499625)

[3 - Présentation du projet 5](#_Toc319499626)

[4 - Plan de développement 6](#_Toc319499627)

[a - Aspect technique de la solution 6](#_Toc319499628)

[b - Utilisateurs et forfaits 6](#_Toc319499629)

[c - Jalons et dates clés 7](#_Toc319499630)

[5- Stratégie Marketing 7](#_Toc319499631)

[a- Utilisateurs finaux 7](#_Toc319499632)

[b- Image du produit 7](#_Toc319499633)

[c- Concurrence 7](#_Toc319499634)

[d- Lancement du produit, campagne marketing 8](#_Toc319499635)

# 1 - Introduction

Depuis quelques années, l'Homme est devenu de plus en plus mobile mais ses besoins sont de plus en plus difficiles à transporter avec lui : comment garder ses films, sa musique, ses photos et ses données sans avoir besoin de penser à transférer dans ces différents appareils ?

Incloud propose une solution simple de synchronisation de media avec un compte unique. Grâce une technologie simple et efficace (le Cloud), n'importe qui sera maintenant capable d'avoir sa vie numérique avec lui tout le temps et partout.

# **2 - Equipe**

|  |  |
| --- | --- |
| Directeur Général | Xavier Durand |
| Directeur Financier | Nicolas Chen |
| Directeur Marketing | Sébastien Butler |
| Directeur Technique | Julien Freche |
| Directeur Ressources Humaines | Thibault Hartmann |
| Développeur | Guillaume Dumont |

Les deux premières années, l’entreprise ne comprendra que ces six personnes (et quelques stagiaires). C’est dès la troisième année que les embauches commenceront.

Directeur Général :

Le Directeur Général est charge de prendre toutes les décisions importantes pour l’entreprise et pour les projets. Il est aussi responsable des relations extérieures à l’entreprise. Il se charge de signer les contrats, de gérer les conflits internes.

Directeur Financier :

Le Directeur Financier est charge de surveiller et de contrôler les dépenses et rentrées d’argent de l’entreprise. Il met en place les différents budgets de chaque trimestre.

Directeur Marketing :

Le Directeur Marketing est charge de promouvoir, montrer et vendre les produits de l’entreprise aux clients vises. Il est charge des campagnes de communication (publicité, salons, image de l’entreprise, …). Dans un second temps, il doit fidéliser les clients et encadrer la communauté.

Directeur Technique :

Le Directeur Technique s’occupe de la partie technique des projets. Il est responsable de l’ensemble des produits finaux :

- matériels,

- développement,

- déploiement.

Directeur Ressources Humaines :

Le Directeur des Ressources Humaines embauche les personnes nécessaires en fonction des développements des projets. De plus, il fixe les salaires et les jours de congés.

Développeur :

Il est sous la tutelle du Directeur Technique. Il développera le côté logiciel des projets.

# **3 - Présentation du projet**

Le projet **ViDi** consiste en une bibliothèque personnelle multimédia, accessible depuis n’importe quel périphérique mobile. Toutes les données de l’utilisateur seront stockées dans le cloud et donc accessibles de n’importe où et à n’importe quel moment.

Les fonctionnalités proposées aux utilisateurs sont :

- L’upload de média depuis n’importe quel device.

- Qualité du streaming intelligent et adaptée en fonction du débit et des capacités du device.

- Les fichiers uploadés pourront être téléchargés au besoin.

L’originalité du projet est fondée sur l'aspect particulièrement soigné du streaming et à sa mise en valeur au sein de l’application. L’utilisateur pourra donc profiter de ses photos, vidéos et musiques toujours dans les meilleures conditions, sans avoir besoin de les stocker sur le périphérique. De plus notre stockage garantit de la pérennité des médias de l’utilisateur.

Une application dédiée au service sera disponible sur la plupart des stores d’applications (détails dans la partie suivante). Cette application se veut intuitive et articulée autour du streaming afin de fournir un accès simplifiée, à tous les médias de l’utilisateur comme si ceux-ci étaient stockés directement sur l’appareil.

Une présence dans le domaine des Télévisions connectées, fera également la différence avec les autres services, et nous donnera une visibilité importante, qui nous placera bientôt au cœur de tous les foyers.

Le public visé est dans un premier temps est un public friand des nouvelles technologies, un public exigeant, ce que nous devons prendre en compte afin de conserver une image de qualité et un service toujours à la hauteur des espérances des clients. Puis à plus long terme nous visons les familles et utilisateurs occasionnels à la recherche d’un service fiable et nomade leur permettant de ne plus se poser la question sur l’emplacement de stockage de leur données.

L’utilisateur de demain n’aura plus à se soucier de l’emplacement de ses données ni même de leur format, il pourra profiter de ses médias immédiatement quand il en a besoin.

# **4 - Plan de développement**

## a - Aspect technique de la solution

Dans un premier temps le service reposera sur les services du cloud d’Amazon, aussi bien pour le stockage que pour le traitement des médias. A terme, notre société prévoit d’acquérir les serveurs de stockage, puis à plus long terme les serveurs de traitement de médias, pour éviter la dépendance vis à vis d’Amazon et réduire les coûts sur le long terme.

Les médias prit en charge par notre service seront :

- Les photos dans les formats les plus répandues (jpg, bmp, png, ...).

- Les vidéos dans les formats les plus répandues (avi, mkv, flv, ...).

- La musique dans les formats les plus répandues (mp3, m4a, wav, ...).

- Les données (fichiers binaires) mais ceux-ci ne pourront bien sûr pas être streamés, seulement téléchargés.

Les devices pris en charge seront :

- Les ordinateurs de bureau avec Windows 7, Mac OS X et Linux.

- Les smartphones avec Android, iOS, Windows Phone.

- Les tablettes sous Android, iOS et Windows 8.

- Les TV connectées avec Apple TV et Google TV.

- Une application Freebox

Pour assurer une qualité de service optimale la vidéo sera traitée à la volée par des serveurs afin d’être redimensionnée à la taille la plus adaptée.

Pour pouvoir efficacement servir toutes les plateformes, les applications seront basées sur un web-service, tandis que l’applicatif client sera codé dans le langage natif de la plateforme.

Les services de distribution de l’application seront : Apple Store (Mobile et ordinateur), Windows Store, Ubuntu Store, Google Play (anciennement Androïd Market).

De plus pour les navigateurs compatibles, un accès sera possible via le site de notre service.

L’infrastructure serait capable d’accueillir un grand nombre d’utilisateurs à la fois, en donnant toujours la priorité aux abonnés avec le forfait premium.

## b - Utilisateurs et forfaits

Plusieurs forfaits seront proposés aux utilisateurs:

- Un compte d’essai gratuit limité à 5Go de stockage, avec de la publicité.

- Un compte standard avec 100 Go, avec publicité mais une réduction de tarif.

- Un compte standard avec 100 Go, sans publicité.

- Un compte Premium avec stockage illimité, sans publicité.

Toutes les applications seront disponibles gratuitement.

## c - Jalons et dates clés

* La première année après le lancement du projet sera dédiée à la création du web-service et des applications.
* Les six mois suivant le service entrera dans une phase de test fermé, avec un nombre d’utilisateur réduit.
* Les six mois suivant une bêta ouverte permettra de tester la résistance à la charge du service.
* A la fin de ces phases de test, le service sera déployé dans sa phase finale pour le public.

# 5- Stratégie Marketing

## a- Utilisateurs finaux

Les utilisateurs vises sont dans un premier temps les technophiles : les addicts des nouvelles technologies. On essaiera ainsi de construire notre communauté autour d’eux. Ensuite, l’image de l’entreprise et du produit sera tourne vers le grand public : une interface facile, conviviale et puissante. Sans oublier les personnes en forte mobilité qui seront bien entendu très intéressé par une solution comme la nôtre.

## b- Image du produit

L’image du produit sera uniquement représentée par l’interface proposée et la fiabilité du service. Nous allons valoriser notre produit par la qualité, la simplicité d’utilisation et le dynamisme. C’est une partie importante qui affectera énormément le développement du produit. Un point fort de notre image de marque sera la Télévision connectée. En effet, elle ne devrait pas tarder à arriver dans les foyers, et nous serons ainsi les premiers à être présent sur cette plate-forme et à proposer du streaming.

## c- Concurrence

La concurrence dans ce secteur n’est pas encore développée, c’est une concurrence partielle :

- Google Music et iTunes Match proposent un espace d’hébergement dédié à la musique et disponible sur smartphones, tablettes et ordinateurs

- Dropbox (et autres services de stockage de données) propose un espace de stockage de fichiers.

- YouTube héberge des vidéos avec pour objectif de les partages.

On voit que les concurrents visent des secteurs particuliers sans proposer une solution similaire à la nôtre : un espace de stockage de medias “streamable” depuis tous les devices.

## d- Lancement du produit, campagne marketing

Le produit sera lancé en deux temps :

Le premier trimestre sera une bêta fermée à 2 000 utilisateurs : on leur propose un compte **Premium** avec pub gratuitement. Cette offre nous permettra d’avoir un certain volume de retours et de pouvoir tester à grande échelle notre produit. Ces 2 000 utilisateurs formeront le cœur de notre communauté. Pour attirer ces utilisateurs, les inscriptions seront ouvertes aux 1 500 premiers arrivés, 200 autres places seront distribués aux gens influents d’Internet : TechCrunch, Gizmodo, et autres blogs pour que les rédacteurs puissent tester notre produit. Les 300 dernières places seront gagnés par des jeux concours organisé sur différents sites. Grâce à cette technique, nous attiserons la convoitise des gens non-inscrits sur notre service et la pub se fera d’elle même.

- ensuite, le service sera ouvert à tout le monde. Les 2 000 premiers utilisateurs passeront sur un compte Gratuit, et se verront proposer une réduction sur les autres forfaits. Un utilisateur inscrit pourra inviter ces amis par e-mail et gagner des réductions sur les forfaits.

## e- Canal de distribution

Les deux premières années seront basés sur du bouches à oreilles. Avec une grosse campagne publicitaire par Google AdWords et la publicité sur Facebook.

Un de nos principaux buts est de décrocher un partenariat avec un  fabricant de télévisions développant les nouvelles TV sous Android (ex: Samsung) et leur proposer de sortir leur TV avec notre application préinstallée. Ainsi, les acheteurs de TV seront de potentiels clients pour nous.

# 6 – Finance

## Recettes

Les principales sources de revenus d’**Incloud** se feront par le biais des abonnements proposés ainsi que les publicités imposées à l’utilisateur. Celles-ci nous fournirons un revenu estimé à ~1,5€/utilisateur/mois.

## Dépenses

Les dépenses d'Incloud seront réparties dans plusieurs domaines nécessaires à son lancement :

- Salaires : Durant les deux premières années, nous n'incorporons pas les salaires dans les dépenses. Nous commencerons à rémunérer les membres après la seconde année à hauteur d'environ 1500 €/mois/salarié.

- Locaux + Charges: Durant la phase de développement, des locaux ne sont pas nécessaires puisque nous pouvons emprunter des petits locaux de temps à autres. Nous envisagerons après la première année de louer des petits locaux (~80m²) pour démarrer notre activité aux alentours du Kremlin-Bicêtre. Cela devrait revenir à ~1200 €/mois. Les charges devraient s'élever à ~150 €/mois.

- Hardware: Nous avons besoins de matériel afin d'assurer le développement de nos applications. Pour ce qui est des ordinateurs pour développer, nous disposons chacun d'un ordinateur portable, dont un mac pour les plateformes Apple. Il sera cependant nécessaire de disposer d'un modèles des périphériques que nous supporterons (Téléphone Android/Apple; Tablettes Android/Apple).

- Services: Nous utiliserons pour nos boites e-mail le service de Google: Google Business. De plus, comme nous l'avons évoqué auparavant, nous ferons appel au service Amazon Cloud Drive pour notre stockage en ligne.

# 7 - Conclusion

InCloud est une société innovante qui vise un nouveau marché : le streaming personnel multimédia. Les études réalisées montrent qu’avec un capital de départ relativement faible, la société peut croître rapidement et prévoir des bénéfices au terme des trois premières années. Un investissement dans notre société comporte certes les risques liés au lancement d’une start-up,  mais compte tenu du marché visé, des études marketing et du plan de développement, l’investissement est fiable et rentable à moyen terme.

# Annexes

Voir *Finance.xlsx*