



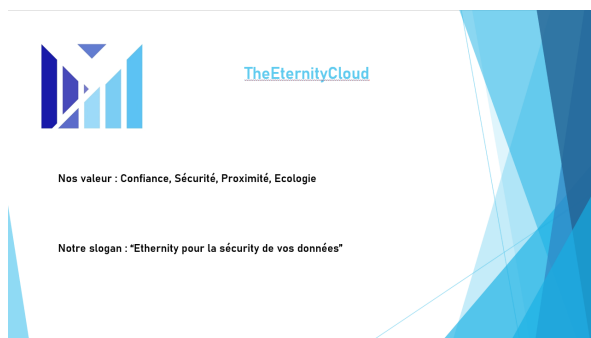
Présentation du logo de l'entreprise :

TheEternityCloud est une entreprise française basé à Paris spécialisée dans l'hébergement de serveurs.

TheEternityCloud est une entreprise en phase de lancement, qui a été créée par des experts en informatique et en hébergement de serveurs. Nous offrons des solutions d'hébergement flexibles, fiables, diverse et sécurisées aux petites et aux grandes entreprises avec une grille tarifaire adapté à chacune utilisation.

Nous proposerons une gamme variée de service d'hébergement afin de convenir à un maximum de publique, d'un simple indépendant a une grande entreprise.

Une approche écologique a aussi été choisis avec une utilisation d'énergie verte avec une production continu grâce à des panneaux solaires disposé sur le toit



Explication des valeurs :

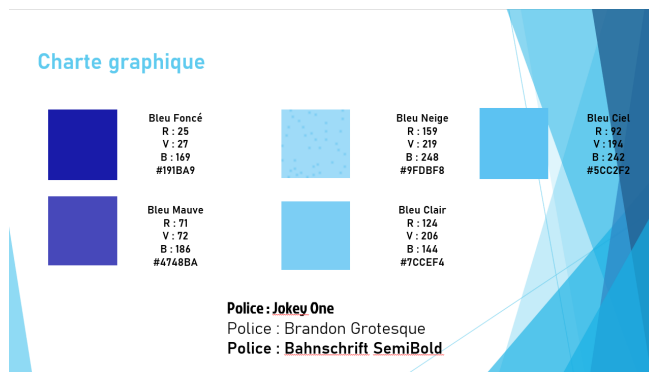
Confiance : La confiance est la première valeur de notre entreprise, elle nous est primordiale car il est nécessaire de pouvoir faire confiance a une entreprise qui gère vos données. Elle va de pair avec la sécurité !

Sécurité : Grâce à nos expert Cybersécurité nous voulons proposer à nos client une solution sans risque pour leurs données

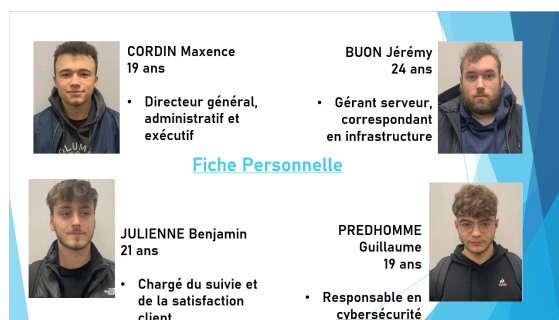
Proximité : Nous voulons en premier temps travailler avec des PME, TPE afin d'avoir une relation de confiance avec nos clients/partenaire

Ecologie : Nous avons décidée d'utiliser des panneaux solaires et une structure optimisée afin de réduire nos productions de carbone

Explication du slogan : Importance de la sécurité



Explication de la charte : Bleu associée à l'apaisement et à la stabilité, la confiance, la loyauté ou à la vérité.



Explication superficielle des rôles de chacun :

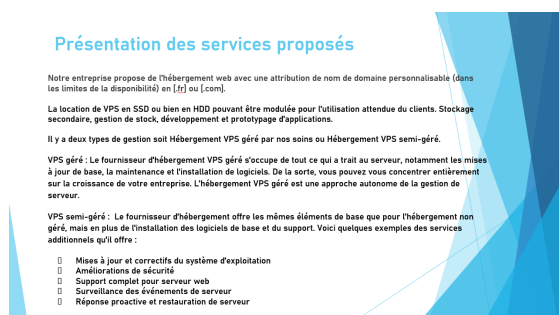
Notre équipe fondatrice du projet est aujourd'hui composée de 4 membres. Chacun représente un aspect fondateur du projet sans lequel ça ne serait pas possible.

CORDIN Maxence : Directeur Général, administratif et exécutif.

BUON Jérémy : Gérant serveur et correspondant infrastructure.

PREDHOMME Guillaume : Responsable en cybersécurité.

JULIENNE Benjamin : Chargé de suivi et de la satisfaction client.



Présentation des services proposés : Notre entreprise propose de l'hébergement web avec une attribution de nom de domaine personnalisable (dans les limites de la disponibilité) en [.fr] ou [.com].

La location de VPS en SSD ou bien en HDD pouvant être modulée pour l'utilisation attendue du clients. Stockage secondaire, gestion de stock, développement et prototypage d'applications.

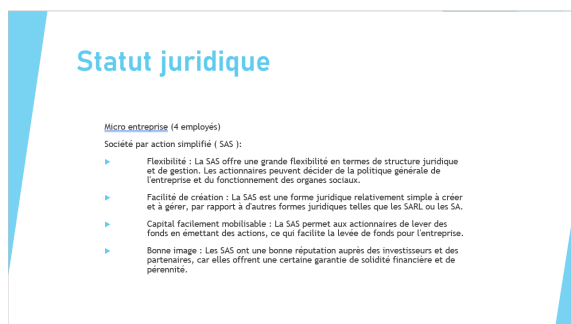
Il y a deux types de gestion soit Hébergement VPS géré par nos soins ou Hébergement VPS semi-géré.

VPS géré : Le fournisseur d'hébergement VPS géré s'occupe de tout ce qui a trait au serveur, notamment les mises à jour de base, la maintenance et l'installation de logiciels. De la sorte, vous pouvez vous concentrer entièrement sur la croissance de votre entreprise. L'hébergement VPS géré est une approche autonome de la gestion de serveur.

VPS semi-géré : Le fournisseur d'hébergement offre les mêmes éléments de base que pour l'hébergement non géré, mais en plus de l'installation des logiciels de base et du support. Voici quelques exemples des services additionnels qu'il offre :

- Mises à jour et correctifs du système d'exploitation
- Améliorations de sécurité
- Support complet pour serveur web
- Surveillance des événements de serveur

Réponse proactive et restauration de serveur



Statut juridique :

Micro entreprise (4 employés)

Société par action simplifiée (SAS):

- **Flexibilité :** La SAS offre une grande flexibilité en termes de structure juridique et de gestion. Les actionnaires peuvent décider de la politique générale de l'entreprise et du fonctionnement des organes sociaux.
- **Facilité de création :** La SAS est une forme juridique relativement simple à créer et à gérer, par rapport à d'autres formes juridiques telles que les SARL ou les SA.
- **Capital facilement mobilisable :** La SAS permet aux actionnaires de lever des fonds en émettant des actions, ce qui facilite la levée de fonds pour l'entreprise.
- **Bonne image :** Les SAS ont une bonne réputation auprès des investisseurs et des partenaires, car elles offrent une certaine garantie de solidité financière et de pérennité.

Notre étude du marché

Marché de l'hébergement de serveur :

- croissance de 8.3 milliards de dollars en 2026 contre 2,6 milliards dollars en 2018. (TCAC de 16,2%).
- constante évolution du marché car constante évolution du besoin d'héberger .

Différente clientèle sur le marché :

- Entreprise de toutes tailles (besoin d'hébergement évolutif, peuvent payer plus pour plus de niveau de garantie de service et disponibilité).
- Les développeurs et les start-ups (besoin de rapidité, d'outils de développement et de services faciles à utiliser, tarifs abordables)
- Les particuliers et les blogueurs (besoin d'option d'hébergement simple et abordables avec des outils intuitifs)

Grande diversité d'acteurs sur ce marché :

- Les grandes entreprises : (Amazon, Google...) elles proposent des services d'hébergement en cloud évolutives et fiables.
- Les fournisseurs d'hébergement traditionnel : (GoDaddy, HostGator...) option d'hébergement abordable et outils de création de site web simple.
- Les entreprises d'hébergements spécialisées Wordpress : (WP Engine, Kinsta) option optimisée pour Wordpress avec outils de performance améliorés
- Les entreprises spécialisées dans l'hébergement : (DigitalOcean, OVH...) se concentrant sur les développeurs et entreprises technique

Etude du marché :

Marché de l'hébergement de serveur :

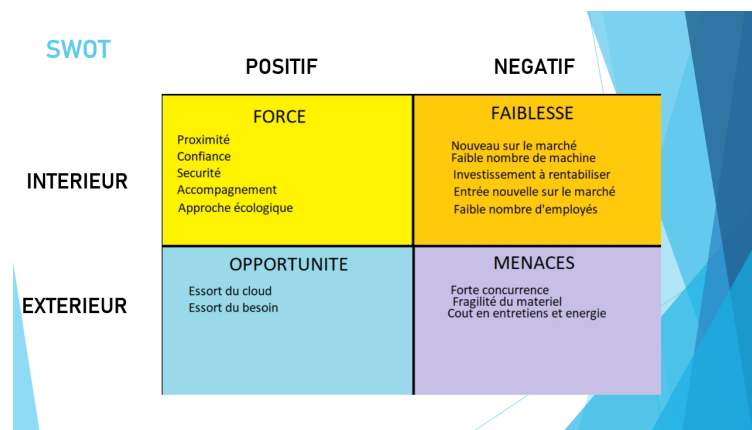
- croissance de 8.3 milliards de dollars en 2026 contre 2,6 milliards dollars en 2018. (TCAC de 16,2%).
- constante évolution du marché car constante évolution du besoin d'héberger .

Différente clientèle sur le marché :

- Entreprise de toutes tailles (besoin d'hébergement évolutif, peuvent payer plus pour plus de niveau de garantie de service et disponibilité).
- Les développeurs et les start-ups (besoin de rapidité, d'outils de développement et de services faciles à utiliser, tarifs abordables)
- Les particuliers et les blogueurs (besoin d'option d'hébergement simple et abordables avec des outils intuitifs)

Grande diversité d'acteurs sur ce marché :

- Les grandes entreprises : (Amazon, Google...) elles proposent des services d'hébergement en cloud évolutives et fiables.
- Les fournisseurs d'hébergement traditionnel : (GoDaddy, HostGator...) option d'hébergement abordable et outils de création de site web simple.
- Les entreprises d'hébergements spécialisées Wordpress : (WP Engine, Kinsta) option optimisée pour Wordpress avec outils de performance améliorés
- Les entreprises spécialisées dans l'hébergement : (DigitalOcean, OVH...) se concentrant sur les développeurs et entreprises technique



SWOT :

En termes de clientèle et étant en phase d'implantation sur le marché, TheEthernityCloud visera en priorité les entreprises de toute taille qui pourraient être intéressées par des options d'hébergement en cloud flexibles et évolutives, avec des niveaux de service garantis, pour répondre à leurs besoins croissants en matière de capacité et de disponibilité.

Nous viserons aussi les développeurs et les start-ups qui cherchent à lancer rapidement des applications en ligne. Ils pourraient être intéressés par des outils de développement et des services d'intégration faciles à utiliser, ainsi que par des tarifs abordables pour l'hébergement et les bases de données.

Les indépendants pourront tout autant utiliser notre plateforme mais ils ne sont pas la cible principale ce qui ne changera pas la qualité du service ni le service client à leurs égards.

TheEthernityCloud pourra se différencier de la concurrence en se concentrant sur un marché spécifique et en offrant un niveau de service exceptionnel ou en prenant en compte l'aspect français et le respect au plus possible de l'environnement de notre entreprise.

Notre cœur de cible sont les entreprises de tailles moyennes qui cherchent des solutions d'hébergement évolutives mais qui ne peuvent pas se permettre les solutions de grandes entreprises de technologie ou qui cherchent des solutions spécifiques. Malgré ce soit il est important pour nous d'offrir des services a tout type de secteur et de publique.

En termes de service, nous offrons un support clientèle hautement qualifié, des garanties de disponibilité élevées, et des solutions de sauvegarde et de reprise après sinistre pour garantir la continuité des activités. Il est important de bien comprendre les besoins et les attentes de ses cibles pour proposer les solutions les plus adaptées et faire ressortir ses atouts c'est pourquoi nous offrons un suivie client de haute qualité. Nous sommes également très soucieux de l'environnement. Nous offrons donc des solutions d'hébergement plus écologiques pour attirer des clients soucieux de l'environnement.

Grille tarifaire

VPIS	Prix (en €/mois HT)	Coût
1vCore/512Mo RAM/100Go ssd	2	
1vCore/2Go RAM/40Go ssd	5	
2vCore/4Go RAM/80Go ssd	10	
4vCore/8Go RAM/160Go ssd	18	
8vCore/16 à 32Go RAM/160 à 640	27.50	
HDD 5000 / 2GB RAM	4	
HDD 10000 / 4GB RAM	7	
HDD 20000 / 8GB RAM	10	
HDD 20000 / 16GB RAM	13	
HDD 20000 / 32GB RAM	15	

Hébergeur Web (Fr)	Prix (en €/mois TTC)	Coût
1 site Web/ RAM:1Go/ Stockage:20Go	2	
2 sites Web/ RAM:3Go/ Stockage:50Go	5.50	
5 sites Web/ RAM:6Go/ Stockage:100Go	10	
Hébergeur Web (Com)		
1 site Web/ RAM:1Go/ Stockage:20Go	4	
2 sites Web/ RAM:3Go/ Stockage:50Go	8	
5 sites Web/ RAM:6Go/ Stockage:100Go	15	

Machine	Engagement (en mois)	Nombre	Prix unité (en €/mois HT)	Prix d'achat(en € TTC)
Intel Xeon E3 1245v5/ 8 TO SSD/ 32GB DDR4 ECC 2133MHz	24	0	39.99	
Intel i7-7700K / 8TO / 64GO DDR4 ECC 2133 MHz	24	0	0	420
Intel Atom N2800 / 4Go DDR3 1066 MHz / 2TO	0-12	0	6	
Intel Xeon E3-1230v6 / 4TO SSD / 64GO DDR4 ECC 2133 MHz	12-24	0	53	
Intel i7-7700K / 1TO SSD / 64GO DDR4 ECC 2133 MHz	12-24	0	0	420

Grille tarifaire

Business plan

Nom de l'entreprise : TheEthernityCloud
 Date de création : 17/10/22
 Numéro de SIREN : 502 178 642
 Code APE : 6201Z



TheEthernityCloud

Site internet : <https://theethernitycloud.com>

Plan de business : 10/10/22

Business plan

Plan marketing

La clientèle cible étant les entreprises de toute taille, voici un plan marketing que nous mettons en place pour attirer principalement les entreprises de toutes tailles

Nous avons donc commencé par effectuer une étude de marché pour comprendre les besoins, les attentes et les comportements des entreprises de toutes tailles en matière d'hébergement web. Cette étude permet de cibler les entreprises les plus susceptibles d'être intéressées par nos solutions d'hébergement.

Nous nous sommes ensuite positionnés en tant que fournisseur d'hébergement web fiable et évolutif pour les entreprises de toutes tailles, en mettant en avant nos garanties de disponibilité et de sécurité élevées, nos solutions de sauvegarde et de reprise après sinistre, et nos solutions écologiques pour attirer les clients soucieux de l'environnement.

Nous avons mis en place un service clientèle efficace pour répondre aux demandes et aux préoccupations des clients, ainsi qu'un système de support technique pour résoudre les problèmes rapidement 24h/24 et 7j/7.

Nous avons aussi établi des partenariats dans le but de permettre à nos clients d'être guidé et d'avoir des solutions globales comme avec notre partenariat avec Aranea, une entreprise de développement web.

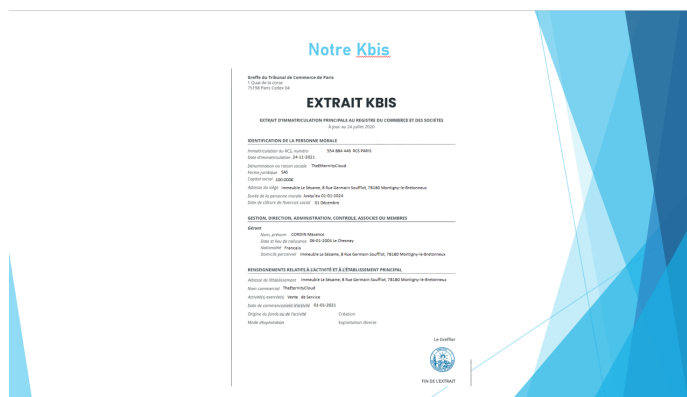
Nous pourrions donc ensuite cibler les propriétaires d'entreprise, les responsables informatiques et les décideurs commerciaux à travers les réseaux sociaux, les campagnes publicitaires en ligne, et les courriels ciblés, montrant comment nos solutions d'hébergement peuvent répondre à leurs besoins en matière de capacité et de disponibilité.

Nous allons offrir des essais gratuits ou des offres promotionnelles pour permettre aux entreprises de tester nos solutions d'hébergement avant de s'engager à long terme afin de leurs permettre la confiance en nos service.

Nous avons établi des programmes de fidélité pour récompenser les clients réguliers et les inciter à rester avec TheEternityCloud et à le recommander à d'autres entreprises avec des code de parrainage.

Il est important aussi pour nous de surveiller les résultats de ces actions de marketing pour pouvoir les améliorer ou les ajuster en conséquence. Il est également important de continuer à évaluer les besoins et les attentes des entreprises de toutes tailles afin de nous assurer que les solutions d'hébergement proposées répondent toujours à leurs besoins en évolution.

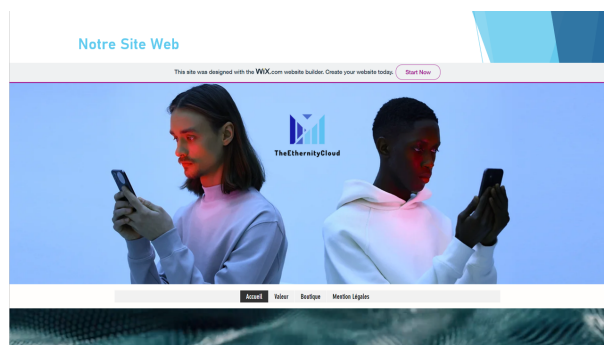
Plan prévisionnel



Kbis



Bon de commande, facture et devis



Site Web