**

**Business Plan***à supprimer après finition :*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Avancées et modifications du document** | | |
| *Auteur* | Commentaires | *Date* |
| Adrien Mau | Création du document et ajout de la présentation globale de l’entreprise et de l’équipe. | 08/04/2016 |
| Adrien Mau | Ajout du marché | 10/04/2016 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*Ce document vise à atteindre des investisseurs et de potentiels futurs partenaires.   
Il est souvent notre premier lien avec eux, nous nous devons de paraître sûrs, motivés, informés, prévoyants, et viables.*

**Farview :**

Farview est une start-up dans le domaine de la microscopie qui d’ici 5 mois élabore et vend via internet un logiciel innovant et ergonomique permettant d’atteindre des précisions tridimensionnelles jamais atteintes auparavant. Nous nous situerons à nos débuts dans le marché des microscopes STORM pour la super-résolution.

* exemple de reconstitution 3D (ici : microscope FV1200)  
+ image du réseau avec notre autre logo dessus ?*

Nous sommes à la pointe de la technologie et de la recherche en microscopie grâce à un dispositif dont nous détenons le brevet et n’avons aujourd’hui pas de concurrents directs.

Nous ciblons en premier lieu le marché de la recherche en microscopie biologique, utilisant la méthode de fluorescence. En revanche ce logiciel pourra être utile à plusieurs fins industrielles, et s’étendre au bout de 2 mois à des méthodes microscopiques plus variées.

**L’équipe**Farview se compose de quatre ingénieurs de l’Institut d’Optique Graduate School, une des écoles les plus qualifiées dans l’Optique et le Traitement du signal en France. Elle a été rejoint récemment par un expert Marketing qui supervise la communication à l’internationale, et l’image de la marque et du site.  
Nos quatre ingénieurs ont des compétences diverses : ils développent le logiciel Farview, mais créés aussi son site Internet, des tutoriels vidéos, et rédigent les publications scientifiques. Ils procèdent aux vérifications expérimentales du logiciel avec l’aide d’un partenaire clé : Mr. Pierre Bon, chercheur en microscopie de fluorescence.  
  
Sur le site de Bordeaux où elle a débutée, elle est au cœur d’un réseau de chercheurs en microscopie, et peut assister à de nombreuses conférences à l’influence internationale.

**Le marché:**La microscopie en générale est une technique largement diffusée dans l’industrie et les laboratoires de recherche et de développement. En 2005 son marché global a atteint le milliard de dollar.Le marché de la microscopie de fluorescence est, lui, assez restreint : il se vend environ 500 microscopes de fluorescence par an (en France ?) . Ces microscopes sont à la pointe de la technologie et coûtent en moyenne 50 k€. Concernant les microscopes pour la super-résolution les prix peuvent aller de 300 k€ (technologie confocal) aux millions d’euros (microscopes de fluorescence STORM …).   
La durée de vie d’un microscope est d’environ 5 ans. (assez peu ?)

Le marché est actuellement en croissance, avec des pôles en Allemagne, en France, aux Etats-Unis, au Japon et plus récemment en Chine. Il est partagé entre quatre entreprises majeures : Nikon, Zeiss, Leica et Olympus.

Du fait du nombre restreint de personnes intéressés, nous établissons une stratégie de commercialisation et de communication à l’ambition internationale.  
  
Si le prix du logiciel n’est pas un problème, il nous faut être capable de gagner des clients et une notoriété le plus rapidement possibles avant l’émergence de concurrents directs. Un tel concurrent peut être prévu d’ici 6 mois suivant le lancement de notre projet.

**HS :**

Stratégie d’attaque :

Début cher, comme produit « luxe », puis descente rapide des prix pour pénétrer un marché plus vaste ?  
Avec quel timing face à l’émergence de produits concurrents directs ?  
Réaction : Quelles améliorations peut-on faire ? Plutôt élargir la gamme ? Incorporer notre logiciel au software du microscope ?

Même si nous sommes une nouvelle entreprise, il est important que l’on considère déjà la question de l’image de marque. Un logo simple accompagne un logo plus poussé avec une image qui sert d’icone pour le logiciel et le site internet. Notre marque tournera autour de deux couleurs (bleu et ? ) (rouge déjà pris par Mathworks, est-ce une mauvaise chose ? Est-ce que les chercheurs n’ont pas déjà été conditionnés ?).   
Nous disposerons d’un Forum, à l’écoute des utilisateurs où ils pourront aussi poster leurs idées et appréciations sur nos produits. (pour l’instant juste le logiciel)

Com

Linkedin ? Twitter ? Facebook ? Revues scientifiques ? Conférences ?