

## ANALYSE DU MODÈLE D'ENTREPRISE



## Table des matières

Thème .....	3
Proposition de valeur.....	3
Segmentation clients .....	3
Canaux de distribution.....	3
Relations client .....	3
Sources de revenus .....	3
Ressources clé .....	3
Partenaires clés .....	4
Activités principales .....	4
Structure des coûts.....	5
Définition du modèle d'entreprise .....	6
Quel est notre métier.....	6
Qui sont nos clients .....	6
Quelles valeurs apportons-nous.....	6
Que deviendra notre métier .....	6
Que devrait-il être.....	6
Analyse de la stratégie d'entreprise .....	6
SWOT .....	6
Diagnostic de l'analyse SWOT .....	6
Objectifs .....	7
Création d'une image de marque. ....	7
Rentabilité de l'entreprise.....	7
Limitation des risques.....	7
Stratégie .....	7
Prévision de la demande.....	8
Conditions Générales .....	11
Politique d'utilisation des cookies .....	11
Méthodes de paiement .....	11
Protection des données privées .....	11
Livraison.....	11
Conditions générales .....	12

## Thème

Mise en relation d'acheteur et de vendeur de consoles et de jeux retro.

## Proposition de valeur

Abonnement premium pour vérification et l'authenticité du produit. Avant de transmettre le produit à l'acheteur et de finaliser la vente, un expert de notre groupe vérifie que l'article est d'origine et de qualité correspondante à la description.

Suggestion de prix de vente. Sur base des transactions déjà effectuées, l'utilisateur voulant vendre un bien aura une suggestion de prix de vente.

N'ayant pas de stock physique, nous aurons moins de coûts que nos concurrents en termes de dépôts, locaux, employés, ... Nous aurons aussi une certitude d'avoir des marges par rapport à nos achats. Cela permettra de diminuer le coût de vente et d'augmenter le coût de rachat. Gros point négatif du "plus gros revendeur" dans le domaine (Gamestop).

Possibilité de placer des demandes (plutôt que des ventes).

## Segmentation clients

- Génération Y d'Europe de l'Ouest ciblée.

## Canaux de distribution

- Via notre plateforme internet.
- Livraison par la poste.

## Relations client

E-Marketing :

- Canaux "geek" en passant par des influenceurs geek et gaming (Op Spé).
- Forum de retro gaming.
- Sponsoriser des événements retro gaming lors de conventions (FACTS, retro MIA, Back to retro).
- Expositions culturelles.

## Sources de revenus

- Marge sur les ventes.
- Abonnements premiums.
- Réparations.
- Locations de matériel pour des événements.

## Ressources clé

- Personne-ressource pour vérification de l'authenticité des produits.
- Personne-ressource pour les réparations.
- Site web et base de données.

SANA Marc-Henry  
ANDRÉ Joël

## **Partenaires clés**

Magasins physiques qui sont déjà dans le business du retro gaming (on se place alors comme plateforme de centralisation).

## **Activités principales**

Mise en relation de vendeur/acheteur de consoles et jeu “retro”.

## Structure des coûts

Coûts récurrents		
Nom	coût mensuel	coût annuel
Frais d'électricité	198,93 €	2.387,16 €
Frais de chauffage	100,00 €	1.200,00 €
Frais d'eau	14,00 €	168,00 €
Abonnement internet	60,00 €	720,00 €
Maintenance site internet	20,00 €	240,00 €
Salaire expert retro gaming brut	3.150,00 €	37.800,00 €
Salaire expert IT brut	3.150,00 €	37.800,00 €
Frais de server	23,99 €	287,88 €
Location de nom de domaine	1,00 €	12,00 €
Emballages cartons	50,00 €	600,00 €
Papier bulle	10,00 €	120,00 €
Papier	1,17 €	14,04 €
Publicité	500,00 €	6.000,00 €
Participation événements	100,00 €	1.200,00 €
Total	7.379,09 €	88.549,08 €

coût 1er mois	12.534,09 €
coût 1ère année	93.704,08 €

Coûts ponctuels			
Nom	quantité	coût indiv.	coût complet
PC portable	2	1.000,00 €	2.000,00 €
Écran	2	200,00 €	400,00 €
Clavier	2	20,00 €	40,00 €
Souris	2	12,50 €	25,00 €
Casque audio	2	60,00 €	120,00 €
Tapis de souris	2	5,00 €	10,00 €
Imprimante	1	350,00 €	350,00 €
Câble ethernet 100m	1	25,00 €	25,00 €
Multi-prise	2	15,00 €	30,00 €
Bracelet anti static	1	10,00 €	10,00 €
Balance	1	30,00 €	30,00 €
Tournevis	1	20,00 €	20,00 €
Bureau	2	200,00 €	400,00 €
Chaise ergonomique	2	800,00 €	1.600,00 €
Loupe de table avec led	1	40,00 €	40,00 €
Lampe de table	1	25,00 €	25,00 €
Porte-manteau	1	30,00 €	30,00 €
Total			5.155,00 €

## Définition du modèle d'entreprise

### *Quel est notre métier*

Intermédiaire de mise en relation entre vendeur et acheteur et traçage produit de niche.

### *Qui sont nos clients*

Persommes s'identifiant à la culture "geek" / "nerd".

### *Quelles valeurs apportons-nous*

Abonnement premium pour vérification e l'authenticité du produit. Avant de transmettre le produit à l'acheteur et de finaliser la vente, un expert de notre groupe vérifie que l'article est d'origine et de qualité correspondante à la description.

Suggestion de prix de vente. Sur base des transactions déjà effectuées, l'utilisateur voulant vendre un bien aura une suggestion de prix de vente.

N'ayant pas de stock physique, nous aurons moins de coûts que nos concurrents en termes de dépôts, locaux, employés, ... Nous aurons aussi une certitude d'avoir des marges par rapport à nos achats. Cela permettra de diminuer le coût de vente et d'augmenter le coût de rachat. Gros point négatif du "plus gros revendeur" dans le domaine (Gamestop).

Possibilité de placer des demandes (plutôt que des ventes).

### *Que deviendra notre métier*

Étendre nos horizons au fur et à mesure que la technologie et le gaming évolue (une console next-gen d'aujourd'hui étant le rétro de demain).

Un SAV et un service garantie impeccable pour un service de niche qui demandera une véritable expertise.

### *Que devrait-il être*

À plus grande échelle, plus d'événements avec notre propre salon à la clé. Une fois très grande échelle atteinte, possibilité de création de stocks et magasins physiques. Édition de jeux rétros.

## Analyse de la stratégie d'entreprise

### SWOT

	Positif	Négatif
Interne	Peu de couts de maintient	Impossible de se reposer sur notre stock
	Peu de couts initiaux	Possibilité de mort de l'expert analyste
	Effet de levier	Responsabilité pour l'authentification des biens
Externe	Marcher en expansion	Clientèle de niche relativement faible
	Augmentation du prix des articles	Concept simple -> possibilité de concurrence
	Culture en expansion et "trendy"	Risque du déclin de la culture geek et retro

### *Diagnostic de l'analyse SWOT*

Dans le pire des cas, déclin de la culture geek -> "mort de l'entreprise".

Pas trop grave car couts initiaux ne sont pas importants.

=> Reconversion vers un autre marché.

Dans le cas contraire, expansion de la culture geek.

Développement de l'entreprise.

Potentiel création de concurrence -> mais la primauté de notre entreprise nous apportera la confiance des clients (jouer sur une bonne réputation sera important).

Cas neutre, La culture geek stagne dans son état actuel. Est-ce que notre entreprise peut fonctionner dans l'état actuel des choses ?

Oui, bien qu'il faille peut-être un peu de temps pour acquérir une clientèle élevée.

Se basant sur les commissions lors de la vente, l'expansion des prix du marché sera très bénéfique. Certains acheteurs prenant des biens comme des investissements et réutilisant la plateforme pour une vente, plus tard, à un prix plus élevé. Possibilité de réduction de frais pour revente d'article qui sont déjà passés par la plateforme.

## Objectifs

### *Création d'une image de marque.*

Outre la rentabilité, ceci est l'objectif le plus important de l'entreprise. Sur le long terme, c'est celle-ci qui permettra la survie et la croissance de l'entreprise.

Fin de première année, début des opérations spéciales avec stream et vod  
1.000 followers tous réseaux sociaux confondus.

Fin de deuxième année, présence dans les plus gros salons geek.  
10.000 followers tous réseaux sociaux confondus.

Fin de troisième année, création de nos propres événements.

Jam retro games.

Salon avec jeux concours.

100.000 followers tous réseaux sociaux confondus.

### *Rentabilité de l'entreprise.*

Fin de première année, couverture de tous les frais fixes (dont salaires employés) et évaluation des transactions sur le site (nombre, sommes impliquées, ...).

Fin de deuxième année, nombre de transactions doublées par rapport à la première année.

Fin de troisième année, possibilité de payer un service de communication en interne.

### *Limitation des risques.*

Se base sur le principe de drop shipping. Normalement, les risques sont déjà très limités.

Objectif de fin de première année, moins de 10% de retours pour produits non conforme.

Fin de deuxième année, moins de 5%.

## Stratégie

Concentration du marché pour fluidifier la vente et l'achat des articles retro.

Augmentation des marges de revient pour les revendeurs (en comparaison avec la concurrence actuelle (Gamestop).

Promouvoir les petits commerces qui sont dans les domaines en proposant nos services pour la revente de leurs produits.

### *Prévision de la demande*

Échantillon non aléatoire par quotas

- 1) Avez-vous déjà été intéressé par l'acquisition de biens de retro gaming ?
- 2) Si oui, avez-vous déjà été dans l'impossibilité d'obtenir un bien convoité ?
- 3) Si vous aviez la possibilité d'obtenir un bien de rétro gaming, seriez-vous anxieux de son authenticité ? 1 à 10
- 4) Avez-vous déjà tenté de revendre un bien de retro gaming ?
- 5) Si oui, étiez-vous satisfait du prix auquel vous l'aviez revendu et vous étiez-vous préalablement renseigné sur le prix potentiel de ce bien ?
- 6) Sur quel site iriez-vous si vous vouliez acquérir un bien de retro gaming ?
- 7) Combien seriez-vous prêt à dépenser au maximum pour un bien de retro gaming ?
- 8) Combien seriez-vous prêt à dépenser pour vous assurer de l'authenticité d'un bien de retro gaming ?
- 9) Seriez-vous intéressé par l'une des consoles suivantes ? (Cochez une case parmi les 11)

- Nes
- Snes
- Sega megadrive
- N64
- PS1
- Dreamcast
- Atari Jaguar
- Atari 2600
- N-Gage
- Coleco vision
- Philips CD-i
- Aucune des consoles citées

Si vous avez choisi une console au point précédent, quel prix seriez-vous prêt à dépenser pour l'acquérir ?

Seriez-vous intéressé par l'un des jeux suivants ? (Cochez une case parmi les 23)

- Street Fighter 1
- E.T.
- Tintin au tibet
- Bubsy 3D
- Tetris (gameboy)
- Mega man soccer
- Super mario world
- Mario paint
- Duck hunt
- Super mario bros
- Shadow run
- Secret of evermore
- Doshin the giant
- Sonic 3 & Knuckles
- Shenmue



SANA Marc-Henry  
ANDRÉ Joël

- Breath of fire
- Final fantasy 6
- Pokemon Jaune
- Shaq Fu
- Golden eye 007
- Super 3D Noah's Ark
- Pac man (Atari)
- LSD Dream Emulator
- Space invader
- Aucune des jeux cités

Si vous avez choisi un jeu au point supérieur, quel prix seriez-vous prêt à dépenser pour l'acquérir ?

SANA Marc-Henry  
ANDRÉ Joël

N° des enquêtés	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	
Intérêt pour bien de retro gaming 0 - 10	10	0	10	10	10	0	10	10	0	10	0	0	10	0	10	0	10	10	10	0	10	10	0	0	0	10	10	0	10	10	0	0	0	10	0	10	0	10	10	10	10	10	0	10	0	0	10	10	10	10	
Impossibilité acquisition 0 - 1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	
Anxieux authenticité 1 à 10	5	4	3	2	3	8	0	7	10	9	6	5	4	9	5	7	8	1	2	1	3	6	10	9	3	0	9	5	3	2	3	7	3	6	4	8	4	0	0	3	2	3	0	10	8	1	10	1	9	10	
Déjà tenté une revente? 0 - 10	10	0	10	10	10	0	10	0	10	10	10	0	10	10	0	10	10	0	0	10	0	10	10	10	10	10	10	0	10	10	0	10	10	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	0	10	0	10	0	0	10
Satisfait du prix de revente? 1 à 10	0	0	-8	-3	-6	0	-3	0	-6	-10	-10	0	-3	-2	0	-7	-6	0	0	-6	0	-10	-10	-9	-5	-6	0	-10	-2	0	-6	-5	0	0	0	-3	-2	-10	-10	-5	-3	-3	-9	0	0	0	-1	0	0	-9	
Citer autre entreprise 0 - 1	5	5	5	5	0	5	0	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0	0	0	5	5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	0	5	5	5	5	0	5	0	5	5	5	5	0	5	5	5	5	0	5	
Somme sur 37	30	9	20	25	17	13	17	18	14	19	6	5	27	22	16	10	22	12	12	5	18	21	10	10	13	14	19	10	21	12	12	12	8	22	9	25	17	11	16	23	25	26	1	26	23	6	34	16	19	27	

Pourcentage d'intéressé : 86%

## *Conditions Générales*

### *Politique d'utilisation des cookies*

Lorsque vous consultez notre site CollectNPlay, des cookies sont déposés sur votre ordinateur, votre mobile ou votre tablette.

Notre site est conçu pour être attentif aux besoins et attentes de nos lecteurs. C'est entre autres pour cela que nous faisons usage de cookies afin par exemple de vous identifier et d'accéder à votre compte.

Ces cookies sont requis pour permettre la visite de notre site web ou l'utilisation de certaines parties de ceux-ci.

Si vous refusez ces cookies, le fonctionnement de certaines rubriques du site web sera altéré ou arrêté.

### *Méthodes de paiement*

Sur CollectNPlay, vous pouvez régler par virement.

Pour tous vos paiements, la transaction est sécurisée par la technologie de cryptage SSL. Toutes vos coordonnées relatives au paiement sont cryptées depuis votre ordinateur jusqu'au serveur de la banque. Ces informations restent confidentielles et ne peuvent être vues ou utilisées à votre insu.

### *Protection des données privées*

Les informations recueillies dans le cadre d'une vente en ligne sont nécessaires à la prise en compte de votre livraison.

Ces informations sont uniquement destinées à CollectNPlay, responsable du traitement, aux fins de gestion de votre commande et pour l'acheminement de vos produits.

Conformément à la loi européenne sur la protection des données privées, vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données vous concernant. Si vous souhaitez l'exercer, vous pouvez nous écrire au 19 avenue du Général Patton 6700 Arlon ou nous envoyer un mail à [client@collectnplay.com](mailto:client@collectnplay.com).

### *Livraison*

Le délai d'expédition est habituellement de 24/48h ouvrables (Belgique, Luxembourg) et 72h ouvrables pour la France pour tous les articles disponibles.

Lors de votre commande, vous pouvez demander que votre colis soit livré à une autre adresse (lieu de travail, chez des parents...) sans aucuns frais supplémentaires.

Tous les envois sont traités par la poste. (<https://www.bpost.be>)

## *Conditions générales*

Les présentes conditions générales ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles CollectNPlay, dont le siège social est au 19 avenue du général Patton, 6700 Arlon, met à disposition de l'utilisateur un service de vente et de commande en ligne (la « Boutique Online CollectNPlay »). Ces conditions générales sont éventuellement complétées par des conditions propres à certaines rubriques.

### Article 1 : Application et opposabilité des conditions générales de vente de la Boutique Online CollectNPlay

Les présentes conditions générales sont applicables à toute commande de matériel. En conséquence, le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du client aux présentes conditions générales de prestations. Aucune condition particulière ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de CollectNPlay, prévaloir contre les présentes conditions générales. Toute clause contraire posée par le client sera donc, à défaut d'acceptation expresse, inopposable chez CollectNPlay, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à la connaissance de cette dernière.

### Article 2 : Droit de rétractation

Le consommateur a le droit de notifier à CollectNPlay qu'il renonce à l'achat, sans pénalités ni indication de motif, dans les 14 jours calendrier à dater du lendemain du jour de la livraison du bien.

En cas d'exercice du droit de rétractation dans le délai susvisé, seul le prix du ou des produits achetés et les frais d'envoi seront remboursés. Les frais de retour restant à votre charge. Les retours sont à effectuer dans leur état d'origine et si possible accompagnés d'une copie de la facture d'achat.

Adresse de retour : CollectNPlay, 19 Avenue du général Patton, 6700 Arlon, Belgique.

Un formulaire de rétractation est à votre disposition via ce lien : [Cliquez-ici](#)

### Article 3 : Livraison

Les articles en stock sont expédiés en 24H ouvrables\* (hors week-ends & jours fériés).

\* Ouvrables, hors retards de Bpost ou Colissimo.

Les frais de port gratuits à partir de 40€ d'achats TTC ne sont valables que pour les pays suivants : Belgique, France, Luxembourg, Allemagne, Pays-Bas.

### Article 4 : Paiement

Le règlement doit s'effectuer au moment de la commande, y compris pour les produits en précommande.

En validant votre paiement, vous déclarez avoir pris connaissance de nos conditions générales de vente.

### Article 5 : Prix des produits

SANA Marc-Henry  
ANDRÉ Joël

Les prix figurant sur le site de la Boutique Online CollectNPlay sont exprimés en Euros et s'entendent toutes taxes comprises (TTC).

**Article 6 : Disponibilité**

Nous pouvons accepter vos commandes dans la limite des stocks disponibles. Nous vous informons de la disponibilité des articles vendus sur la page d'information de chaque article. Si, en dépit de notre vigilance, les articles sont indisponibles, nous vous en informerons par e-mail dans les meilleurs délais. En cas d'indisponibilité permanente, votre commande sera annulée automatiquement et vous serez remboursé.

**Article 7 : Garantie**

Tous les articles vendus par la boutique en ligne CollectNPlay bénéficient d'une garantie légale de 2 ans.