

SAE2.05

Business Plan e-Phone



MOBILE PHONE
STORE

THEVENEAU Maxime
TURCHETO Mael
DAL GOBBO Théo
LEFORT Hugo

Sommaire

Executive Summary	3
Description de l'entreprise	3
Les produits et les services	3
Analyse de marché (Market analysis)	3
Stratégie d'implantation	4
L'équipe	4
Plan de financement détaillé	5

1. Executive Summary

Afin de répondre à la demande de création d'un site web de vente en ligne pour la société e-Phone, un cahier des charges a été élaboré ainsi qu'un plan d'assurance qualité précisant le contexte, les moyens et la mise en œuvre de ce projet. Le business plan apportera au projet une vision économique alliant projection des coûts et profits.

2. Description de l'entreprise

Dans le cadre d'une évolution significative de l'entreprise e-Phone sur le marché des téléphones, elle souhaite afin d'accroître sa visibilité et favoriser l'accessibilité de ses clients, créer une plateforme de e-commerce lui permettant de vendre ses produits en ligne et de continuer à développer son image.

3. Les produits et les services

L'entreprise implantée dans le marché des téléphones offre une multitude de produits en partenariat avec diverses fournisseurs et plusieurs marques de différentes gammes. Elle propose ainsi à ses clients français des produits adaptés à leurs besoins et leur budget et offre un service d'après vente.

4. Analyse de marché (Market analysis)

→ Le chiffre d'affaires du e-commerce en hausse en 2021

Le chiffre d'affaires des ventes sur Internet atteint 112,2 milliards d'euros, affichant une progression de 8,5 % par rapport à 2019. L'e-commerce représente ainsi 1,84 milliard de transactions et est en hausse de 5,8 % par rapport à 2019.

→ Une hausse importante du nombres d'acheteurs en ligne

Le nombre d'acheteurs sur Internet a augmenté, affichant la hausse la plus importante depuis 2015. En 2020, ce sont ainsi 41,6 millions de Français qui achètent en ligne, soit 1,5 million de plus par rapport à 2019. Parmi eux, 17,1 millions effectuent leurs achats depuis leur mobile.

Pour accompagner cette hausse, ce sont aussi les modes de paiement et de livraison utilisés qui évoluent. La carte bancaire domine les paiements en ligne avec 80 %, suivie par les portefeuilles électroniques qui progressent avec 11,5 %. Concernant les modes de livraison, la réception à domicile reste la plus courante avec 86,2 %, suivie par les points relais avec 64,3 % et le click & collect, particulièrement mis en avant durant les périodes de confinement, avec 41 % des acheteurs qui y ont eu recours.

→ 177 000 sites marchands actifs

Le nombre de sites marchands actifs progresse de 12 %, malgré l'arrêt de certaines activités dans les domaines des loisirs ou encore des voyages. En 2021, on comptabilise ainsi 177 000 sites marchands actifs. Les sites qui comptent le plus grand nombre de clients en 2020 sont : Amazon, Fnac, Cdiscount, E.Leclerc et Veepee.

→ Les produits et services les plus achetés en ligne

Les Français ont acheté en ligne de nombreuses catégories de produits. La majorité de leurs achats concerne les produits non-alimentaires : la mode et l'habillement (53,9 %), les produits culturels (50,1 %), les produits d'hygiène et de beauté (38,8 %) et les produits techniques/électroménager (35,2 %). Le montant moyen d'une transaction a également augmenté, après huit années consécutives de baisse, et se situe à 61 euros, soit une hausse de 2,6 % par rapport à 2019.

→ La France en seconde place sur le marché du e-commerce en Europe

La France s'inscrit comme le 2ème marché e-commerce d'Europe, après le Royaume-Uni, avec 81 % des internautes qui achètent en ligne. Plus généralement, la part des ventes sur Internet a significativement augmenté dans le monde.

→ Des acheteurs de plus en plus sensibles aux démarches écoresponsables

Les e-acheteurs se montrent de plus en plus concernés par les démarches écoresponsables. Ainsi, 53 % déclarent tenir compte d'éléments environnementaux, responsables ou éthiques dans leurs habitudes de consommation en ligne.

Parmi les pratiques responsables mises en place par les acheteurs : regrouper des commandes pour limiter les livraisons (71 %), privilégier l'achat auprès de sites français (68 %) ou encore privilégier la livraison en point relais (66 %).

5. Stratégie d'implantation

L'Entreprise saura se démarquer de ses concurrents en proposant un large choix de téléphones : différents prix, différentes gammes et différentes marques afin de satisfaire au mieux ses clients. De plus, elle privilégie les circuits courts et le respect de l'environnement avec le savoir-faire français.

6. L'équipe

Le projet engagé par le maître d'ouvrage Alain millet sera réalisé par la maîtrise d'œuvre composé de 4 agents: THEVENEAU Maxime, TURCHETO Mael, LEFORT Hugo et DAL GOBO Théo.

7. Plan de financement détaillé

Afin de financer ce projet, un prêt de 50000€ devra être sollicité pour un coût prévisionnel de 45390€ et un coût anticipé des aléas de 64780€. Le bon déroulement du projet engendrera un coût d'environ 55085€.

Action	charge PREV (J.h)	charge ANT (J.h)	Ressource	coût PREV	coût ANT
Expression des besoins					
Cahier des charges validé	3	4	CP MOA, MOE	3000	4000
Cadrage					
Note de cadrage	1	1	CP MOA, MOE	1000	1000
Réunion de lancement du projet					
	1	1	CP MOA, MOE	1000	1000
Organisation du projet					
Plan qualité du projet validé	5	6	CP MOA, MOE	5000	6000
Conception					
Conception générale	5	7	Designer	2500	3500
Conception fonctionnelle	8	11	Analyste programmeur	3760	5170
Spécifications fonctionnelles validées	3	4	Consultant MOA	2100	2800
Conception technique	6	8	Analyste programmeur	2820	3760
Spécifications techniques validées	3	4	Consultant MOA	2100	2800
Dossier de tests de recette					
Réalisation	7	10	MOE	7000	10000
Aprobation	6	8	MOA	6000	8000
Réalisation de l'application					
Dossier de tests unitaires	3	5	Analyste programmeur	1410	2350
Tests d'intégration	4	8	Ingénieur Qualité	3200	6400
Manuels utilisateurs					
Formation spécifique réalisée et validée	2	3	MOE	2000	3000
GO/NOGO					
	0.5	1	CP MOA, MOE	500	1000
Déploiement					
	2	4	CP MOA, MOE	2000	4000
TOTAL				45390	64780

Ressources à disposition:	Tarifs (€/j)
CP MOA, MOE	1000
Consultant MOA	700
Designer	500
Analyste programmeur	470
Ingénieur Qualité	800

Considérant un revenu total des ventes de 100 000€/mois pour 1000 commandes, le panier moyen du client sur le site sera de 100€,

Considérant un taux de conversion moyen de 5% et un objectif de sessions de 1000,

Le chiffre d'affaires prévisionnel est de 500 000€/an.