

iBrainstorm

Rapport d'Étude Marketing

BELGHARIB Zakaria, FERNANDEZ Thibaut,
FOSSART Alexis, RENAULT Benoit

Décembre 2017



Ce rapport sera tout particulièrement court pour la simple et bonne raison que ce projet ne dispose d'aucune donnée suffisante afin de l'établir. Il est une chose d'établir des prévisions à partir de données quantitatives cohérentes, et il en est une autre que de remplir des feuilles de calcul avec des valeurs complètement sorties du chapeau.

En particulier, dans le contexte d'une entreprise comme celle que nous proposons, cela perd d'autant plus son sens que l'activité d'une entreprise hardware est extrêmement conditionnée par les complexités technologiques liées à ses produits. Les coûts de ce genre d'entreprise sont avant tout matériel, puis humain, notamment au début de leur existence. Selon les complexités techniques, il peut falloir 1 à 20 personnes, voire plus encore pour produire un robot viable avec de telles capacités. Et pour l'amener à une prix de vente aussi bas que 15 000 euros l'unité, les dépenses en matériel de prototypage peuvent aller de quelques dizaines de milliers d'euros à plusieurs millions selon le contexte et les objectifs techniques exacts.

Ainsi, en l'absence d'une étude de réalisation technique du produit, il est impossible d'obtenir la moindre valeur de base pour une analyse financière du projet. Celle-ci ne sera donc pas faite. Le lecteur est néanmoins invité à consulter le rapport marketing pour comprendre notre business model envisagé.