

GE15 : Création et gestion d'entreprises innovantes



Chu Diwei

Hu Kewei

Massoni Bruno

Moreau Fantin

Soufflet Benoît

Sommaire

I] Introduction – Résumé	4
II] Projet – Vue globale	5
A) Concept du projet :	5
1) Fonctionnalités et services du produit :	5
2) Affichage et interaction avec le contenu :	5
3) Maquette du concept	6
4) Nom du projet	7
5) Plateforme visée	7
B) Les forces et faiblesses du projet	7
C) Objectifs	9
1) Rentabilité	9
2) Développement et croissance	9
3) Taille de l'entreprise	9
III] Analyse du marché et stratégie	10
A) Le marché des tablettes tactiles	10
1) Croissance du marché des Tablettes	11
2) Différents types de Tablettes	12
3) Ventes d'iPad dans le monde	13
B) Analyse de la Demande	14
1) L'utilisateur d'iPad :	14
C) Enquête marketing	16
D) Analyse concurrentielle	20
1) Les diverses solutions concurrentes	20
2) Les entreprises concurrentes	22
Notre entreprise:	22
E) Evaluation du marché	24
IV] Management	25
A) Ressources humaines	25
1) Fiches de poste	25
2) Organigramme des ressources humaines internes :	28
3) Organigramme des parties prenantes :	29

4) Vision sur 3 ans :	30
B) Etude juridique	31
C) Stratégie économique	32
1) Politique de produit	32
2) Politique d'emplacement.....	36
3) Politique de communication :	37
4) Politique commerciale	40
V] Investissement et prévisionnel	42
A) Coûts fixes	42
B) Coûts variables	43
C) Bilan	43

I] Introduction – Résumé

ReProject est le nom de notre entreprise innovante spécialisée dans la conception de solutions améliorant les fonctionnalités de base des tablettes tactiles.

La solution principale de notre société est **un support mural pour tablette tactile** iPad de la marque Apple qui permettra de recharger l'appareil, de projeter le contenu disponible sur l'appareil, mais également d'interagir différemment avec ce dernier à l'aide de capteurs déterminant la position de la main de l'utilisateur vis-à-vis du contenu projeté.

Nous prévoyons de développer notre activité en rendant compatible notre solution phare avec certains modèles de tablettes tactiles fonctionnant sur Android voire sur Windows 8.

Notre société est confronté à une **relativement forte concurrence** en raison des diverses produits pouvant se substituer à notre solution principale (projecteurs, supports simples, ...)

Nous ne serons pas en mesure de lutter avec les grandes sociétés au niveau de la communication et de l'image de nos produits, mais nous espérons **nous faire connaître en créant le « buzz »** autour de nos solutions sur les blogs et sites web spécialisés du domaine.

D'après notre étude de marché, nous devrions être capables de vendre plus de 760 produits par mois.

Notre société comprendra initialement le nombre juste de salarié pour son fonctionnement le plus simple, c'est à dire la gestion des stocks, la réparation des produits, et la R&D.

Dans notre vision à moyen terme nous envisageons de fortement **développer notre cellule de R&D** afin d'être toujours capable d'avoir une longueur d'avance sur nos concurrents en concevant des produits innovants.

Nous pensons que **le statut de SAS est celui qui conviendra le plus à notre société** surtout car nous aurons besoin de l'apport d'investisseurs afin de démarrer notre activité.

Nous envisageons de commercialiser notre solution partout dans le monde et cela en passant par le canal de vente qu'est internet.

Notre communication devra viser les sites leaders mondiaux (anglophones) mais également les leaders nationaux des pays les plus importants.

Il nous sera nécessaire de vendre plus de 360 produits par mois afin d'obtenir des bénéfices.

II] Projet – Vue globale

A) Concept du projet :

Il s'agit d'offrir, aux possesseurs de tablettes tactiles, un support pratique et intelligent qui puisse utiliser les capacités d'une tablette afin de transformer cette dernière en tableau de bord tout en leur faisant profiter d'une nouvelle manière d'interagir avec leur appareil.

L'idée de base est de « transformer » une tablette tactile en véritable tableau de bord qui puisse être disposé en centre d'une pièce afin d'afficher des informations utiles à l'utilisateur comme la météo, les dernières news ou encore le nombre d'e-mails non lus.

Pour cela, notre support mural pour tablette tactile permettra de projeter du contenu sur les zones adjacentes à sa position.

1) Fonctionnalités et services du produit :

Une première liste des fonctionnalités que le système offrira aux utilisateurs :

- ✓ Rechargement de la tablette tactile
- ✓ Hauts parleurs
- ✓ Système de projection d'informations sur le mur (notes, météo, heure, ...)
- ✓ Possibilité d'interaction avec le contenu projeté
- ✓ Projection de contenu "en face" de la tablette (pour contenu multimédia)
- ✓ Projecteur ou support mural facilement détachable afin de pouvoir projeter du contenu pour efficacité

2) Affichage et interaction avec le contenu :

Une application spécifique devra être développée afin de permettre la projection et l'interaction avec les différents contenus (la date, l'heure, notes, e-mail, TODO-liste, ...)

L'interaction sera techniquement possible à l'aide de capteurs de présence situés sur le support mural pour tablette tactile.

Un calcul entre la position détectée par les capteurs et l'image projetée permettra de comprendre les mouvements et actions de l'utilisateur.

Il faudra pour ce faire que l'interface utilisateur soit la plus minimaliste possible. Nous pourrions par exemple nous inspirer de l'interface utilisateur utilisé dans l'OS embarqué par les lunettes intelligentes *Google Glass*.

3) Maquette du concept

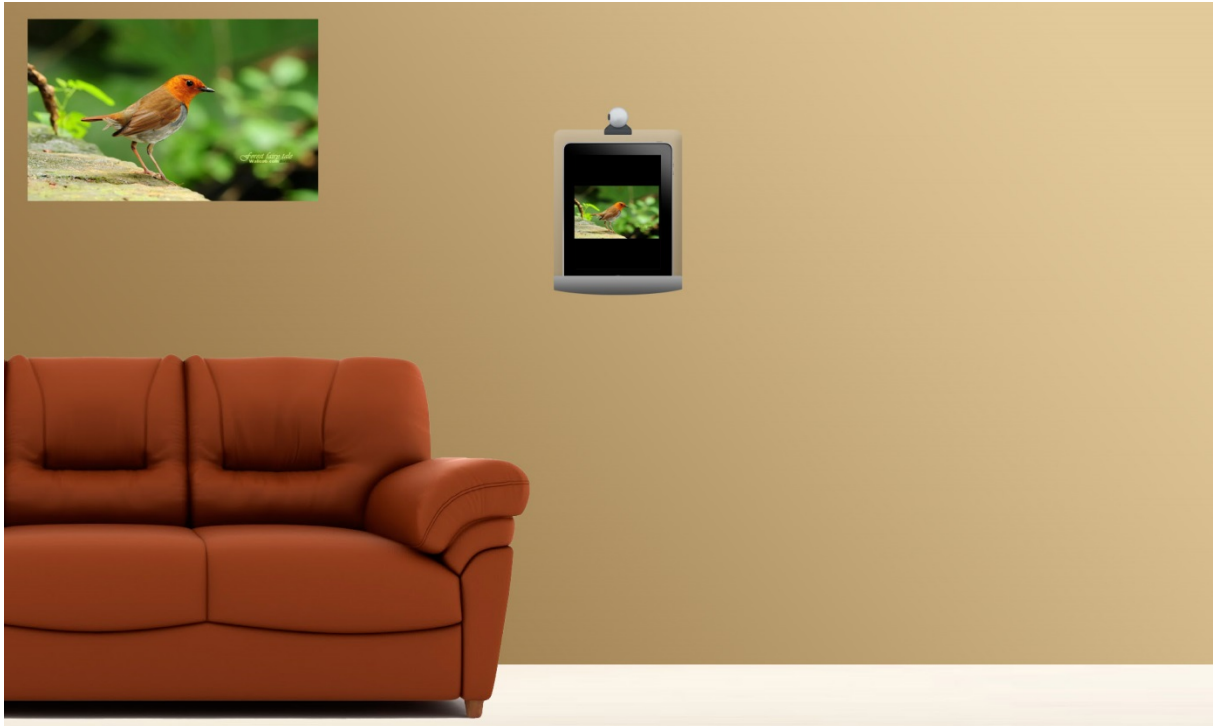


Figure 1 : Projection d'une image sur le côté gauche d'un mur

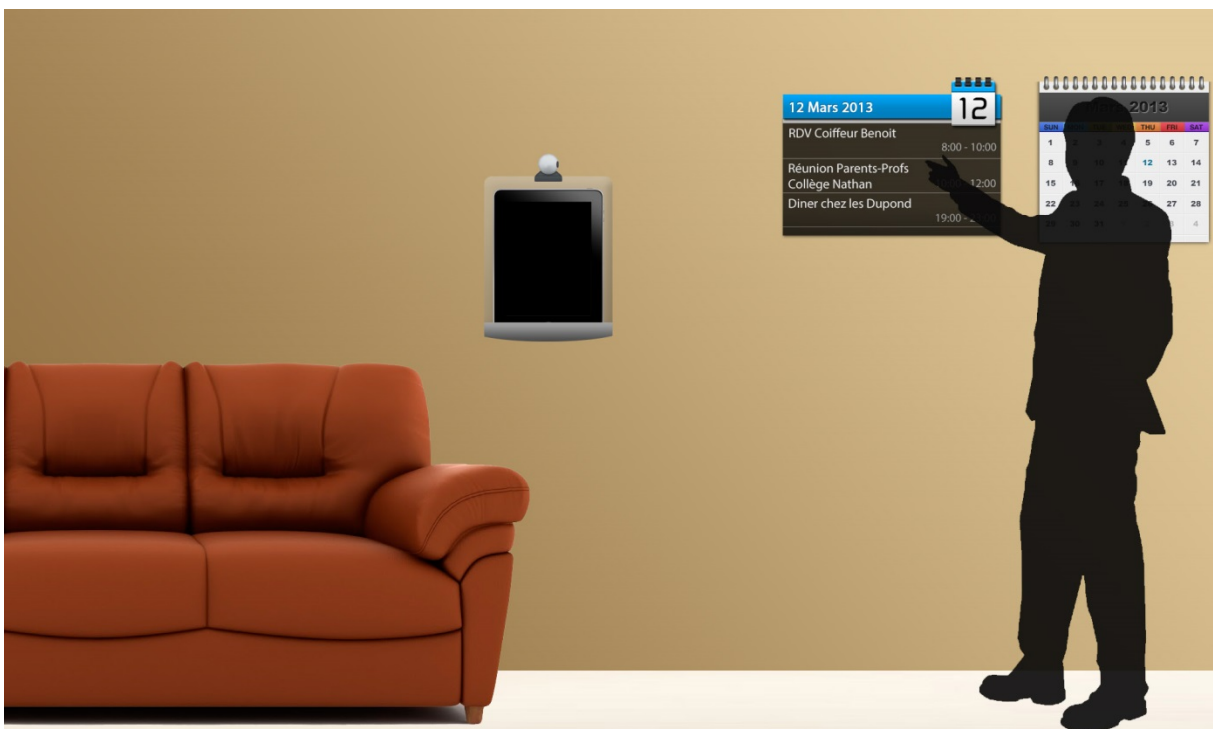


Figure 2: Interaction avec du contenu projeté sur le côté droit d'un mur

4) Nom du projet

Nous avons choisi pour nom d'entreprise **ReProject**, qui convenait à notre support de projection, combiné à une révolution dans l'utilisation des tablettes.

Aucune marque ayant un nom identique n'a été créée, et les noms de domaines *.fr*, *.com* et *.us*, acteurs majeurs dans la consommation de notre produit, sont libres.

5) Plateforme visée

Après réflexion autour des risques liés au projet et à la faisabilité technique, nous avons décidé de nous concentrer premièrement sur les tablettes tactiles iPad de la marque Apple.

En effet, les iPads ont l'avantage d'avoir tous la même connectique (utile pour accéder aux données de l'appareil et le recharger), puisqu'ils ont tous été conçus par la même entreprise.

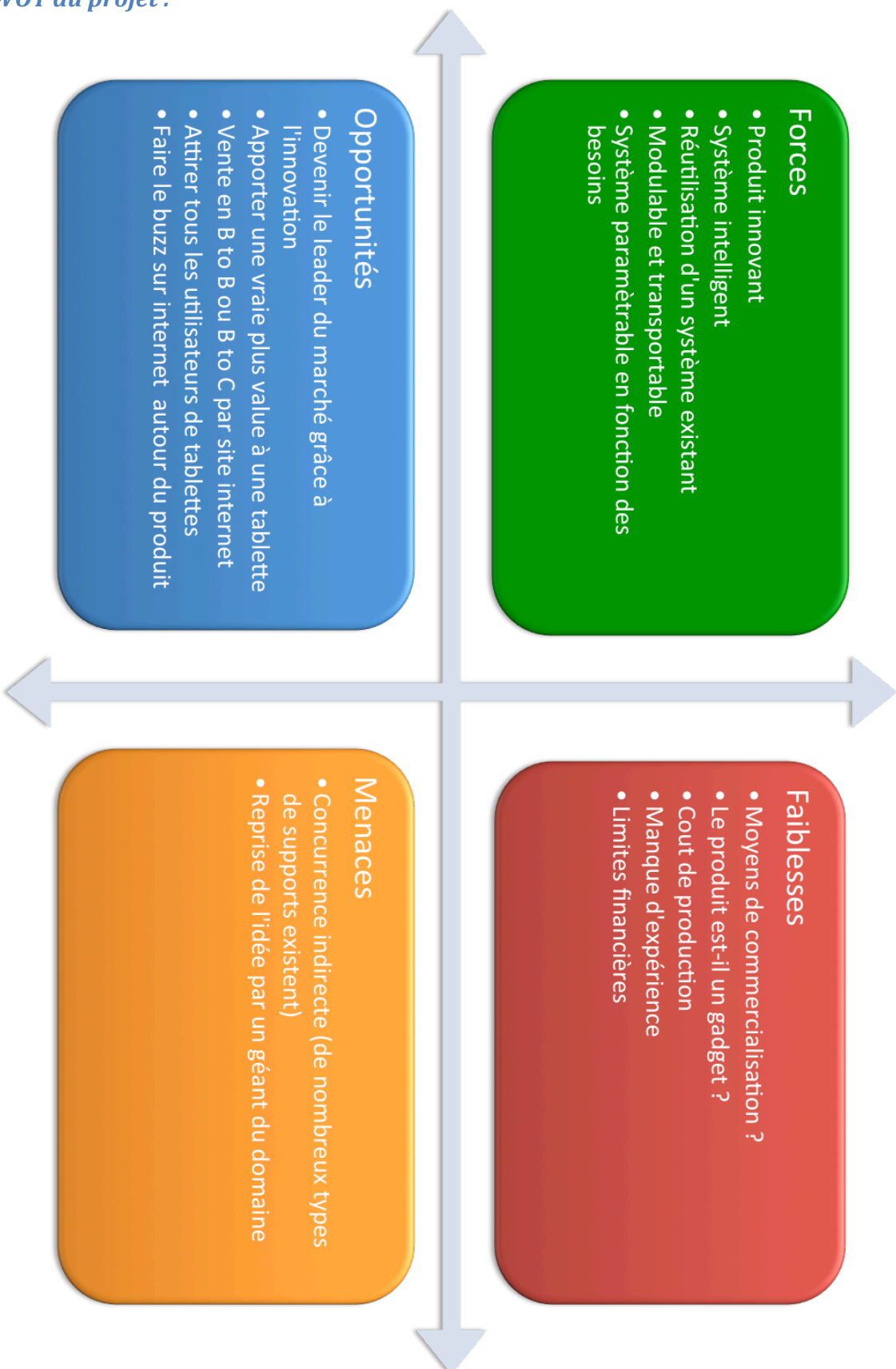
Dans le monde d'Android, il y a souvent des variantes entre le type de connectique et la disposition de ces interfaces, ce qui rend la réalisation d'un support compatible tout appareil bien plus complexe.

Ainsi notre première solution sera uniquement compatible avec les produits iPad de la marque Apple.

B) Les forces et faiblesses du projet

Nous avons tout d'abord fait un SWOT pour essayer de comprendre nos forces et faiblesses, et par conséquent pouvoir cibler plus précisément le public, ainsi que de préparer une défense efficace pour parer nos lacunes.

« Connaître ses faiblesses, c'est déjà essayer de les résoudre »

SWOT du projet :

C) Objectifs

1) Rentabilité

En terme de rentabilité nous souhaiterions devenir rentable dès la première année. Pour ce faire il nous faudra vendre en moyenne 360 supports par mois sur les douze premiers mois de commercialisation.

Nous nous concentrerons premièrement sur une seule solution compatible avec les tablettes tactiles iPad.

2) Développement et croissance

Le cycle de vie de nos produits devrait être relativement courts à cause des modifications et évolutions permanentes du domaine.

Ainsi, et afin d'augmenter notre activité il sera nécessaire de diversifier nos gammes soit en élaborant de nouveaux produits, soit en dérivant notre solutions sur les plateformes concurrentes à l'iPad.

Nous envisageons ainsi de développer notre activité en concevant un support compatibles avec les systèmes d'exploitations Android et éventuellement Windows 8.

Il ne sera toutefois pas aisé de développer de telles solutions, car comme énoncé précédemment, il y a une dépendance à la fois au niveau d'un système d'exploitation mais également au niveau des différents modèles de tablettes tactiles utilisant le système.

Il sera éventuellement nécessaire de mettre à jour notre solution principale en fonction des modifications softwares et hardwares portées par Apple sur les prochaines versions de l'iPad.

3) Taille de l'entreprise

Sur le long terme, nous envisageons d'accroître la taille de la société en développement un centre spécifique de R&D afin que notre société soit toujours capable d'innover et d'attaquer des niches de marchés liées au domaines des interactions avec les appareils intelligents (smartphones, tablettes, lunettes, montres, ...)

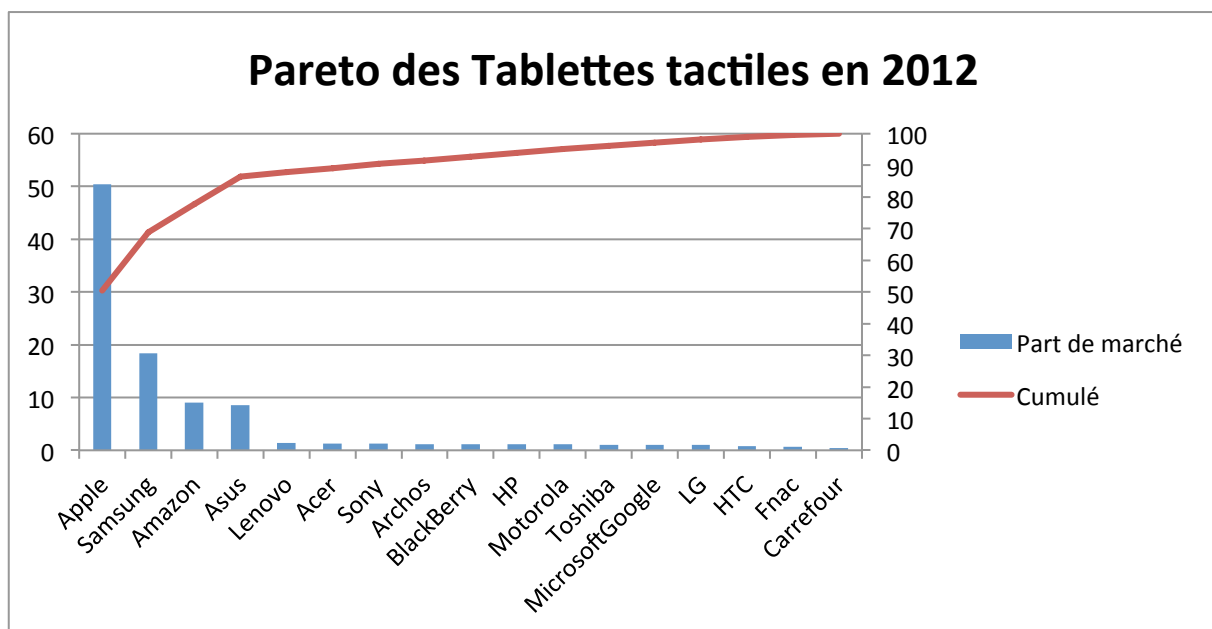
III] Analyse du marché et stratégie

A) Le marché des tablettes tactiles

Le marché des tablettes tactiles est en plein essor, et selon certaines statistiques, dépassera celui des ordinateurs d'ici 2016¹.

Bien que Apple n'en ai pas le monopole, il n'en reste pas moins le leader incontesté dans ce domaine.

Nous avons vu l'apparition notamment de Samsung ainsi que plus récemment Amazon, qui tendent à prendre des parts de marché durant ces deux dernières années, mais Apple en possède toujours plus de la moitié.



La loi de Pareto (respectée) ci-dessus, nous informe que nous pouvons jouer sur 80% des parts de marché en rendant nos produits compatibles avec seulement trois acteurs.

Nous avons donc voulu dans un premier temps rendre notre produit compatible avec à la fois les produits Apple, mais également ceux de Samsung et Amazon.

Malheureusement, chaque marque a sa propre connectique, avec une différence de tension au niveau du chargement, des tailles différentes... ce qui nous a conduit à reconsidérer notre produit et nous focaliser sur les utilisateurs d'Apple.

L'utilisation majoritaire d'une tablette tactile se fait dans le salon. Nous avons donc pensé à un produit pouvant s'utiliser dans ce lieu de vie.

<http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5hvkvoUOXgyCUBW4yBq0->

1) Croissance du marché des Tablettes

Grâce à internet nous avons une grande facilité pour vendre partout dans le monde.

Alors, pour notre produit, nous nous intéresserons au marché mondial des tablettes, surtout à l'IPad.

Aujourd'hui il y a une grosse croissance du nombre d'utilisateurs de tablettes.

Comme nous le montre la projection suivante du nombre de ventes par secteur (en milliers d'unités):

Type de dispositif:	2012	2013	2014	2017
PC	341.263,0	315.229,0	302.315,0	271.612,0
Ultramobile PC	9.822,0	23.592,0	38.687,0	96.350,0
Tablet	116.113,0	197.202,0	265.731,0	467.951,0
Portable	1.746.176,0	1.875.774,0	1.949.722,0	2.128.871,0
Total	2.213.374,0	2.411.797,0	2.556.455,0	2.964.784,0

Source: Gartner (Avril 2013)

D'après ce tableau, il est possible de dire que, pour les années à venir, le marché du PC traditionnel risque encore de diminuer 7,6% en 2013. C'est la prolifération des tablettes à bas prix et avec une plus grande capacité qui fait tourner le marché.

La perspective est d'avoir un utilisateur qui trouve qu'avoir une tablette suffit à tous ses besoins sur le web.

Le tableau montre aussi qu'en 2013 une croissance de presque 70% est prévue pour les ventes de tablettes par rapport à 2012.

Cette prévision est due à la baisse des prix, la variété des produits, et la dépendance des consommateurs aux applications.

2) Différents types de Tablettes

Que ce soit Apple, Samsung ou Google, il y a beaucoup d'entreprises dans le marché des tablettes.

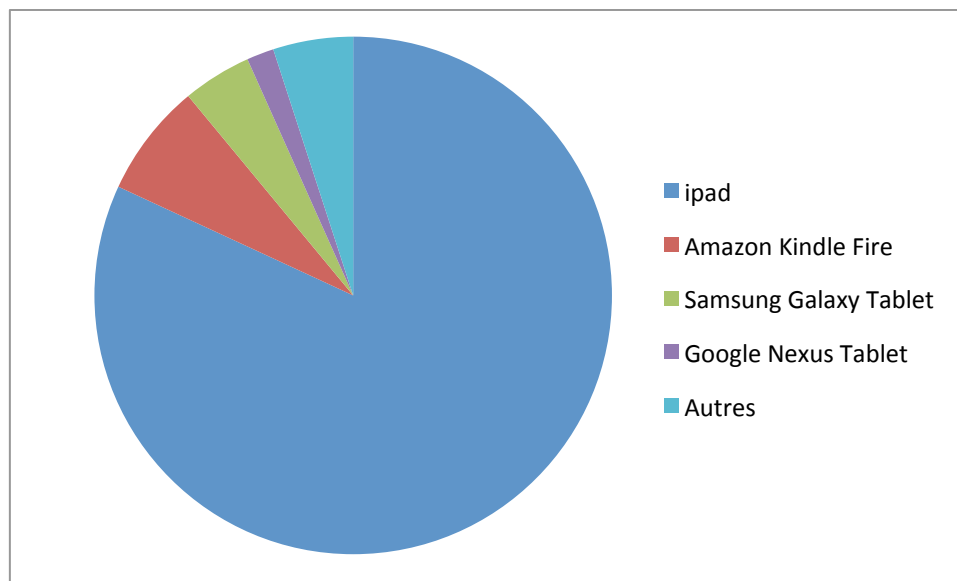
D'après l'étude de marché, l'iPad apparaît comme le plus importante.

Des documents récents dans le cadre de la bataille judiciaire entre Apple et Samsung fournit les chiffres de ventes réelles pour les deux sociétés, et offrent une idée étonnante de la force des ventes d'Apple sur son marché d'origine par rapport au concurrent sud-coréen.

Dans ces documents, on voit que depuis son lancement, l'iPad a été vendu à 34 millions d'unités aux États-Unis - c'est un peu près un pour neuf personnes dans le pays - et a rapporté 19 milliards de dollars à Apple.

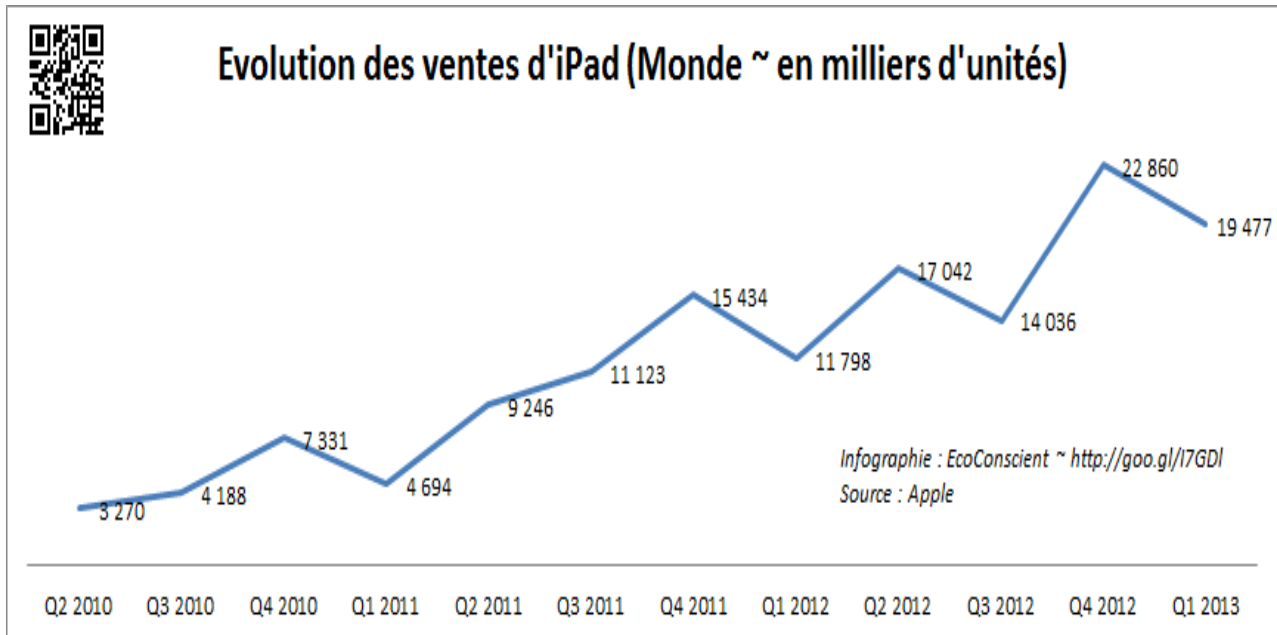
La Galaxy Tab a réussi un chiffre d'affaires de 1,4 millions d'unités, d'une valeur de 644 millions de dollars.

L'iPad est aussi responsable pour la plupart du trafic en ligne des tablettes, comme on peut le voir dans le graphique ci-dessous :



Trafic en ligne des tablettes

3) Ventes d'iPad dans le monde



L'iPad s'est vendu à presque 20 millions d'unités au premier trimestre 2013.

Avec un total de plus de 140 millions d'appareils vendus depuis le début de sa commercialisation, l'iPad est de très loin la tablette tactile la plus vendue.

C'est ainsi une très bonne cible pour notre solution puisque les différentes versions de l'iPad disposent toutes du même système d'exploitation et de la même connectique.

B) Analyse de la Demande

1) L'utilisateur d'iPad :

La Nielsen est un groupe hollandais, spécialiste de l'édition professionnelle et de la mesure d'audience en télévision, radio, presse écrite et internet. Ce groupe a interrogé plus de 5000 utilisateurs d'iPad pour créer les données statistiques suivantes :

- Les gens qui possèdent les tablettes possèdent généralement au moins 6 appareils connectés
- 65% des utilisateurs d'iPad sont des hommes
- 63% des utilisateurs d'iPad ont moins de 35 ans
- 25% des utilisateurs d'iPad ont un revenu de \$100K ou plus, 51% ont le baccalauréat ou plus.
- 39% pour cent des utilisateurs d'iPad l'utilisent régulièrement pour accéder à livres, contre 13% des utilisateurs d'iPhone
- 33% des utilisateurs d'iPad l'utilisent pour regarder émissions, contre 11% des utilisateurs d'iPhone.
- 32% des utilisateurs d'iPad, les utilisent pour regarder des films, par rapport à seulement 12% des utilisateurs d'iPhone.
- 16% des utilisateurs d'iPad lisent des livres durant 1-2 heures.
- La plupart des utilisateurs d'iPad ont déjà téléchargé des applications payantes (63% pour cent). Parmi les personnes qui ont téléchargé les applications payantes:
 - 63% ont téléchargé des jeux payantes.
 - 54% ont acheté des livres.
 - 50% ont payé pour de la musique.
 - 45% pour des applications commerciales et Actualité.

JD Power and Associates est une firme américaine de marketing. L'entreprise réalise des enquêtes de satisfaction client, la qualité du produit, et le comportement des acheteurs pour les industries. En 2012 L'entreprise a fait une recherche sur le contentement des utilisateurs des tablettes. Nous en avons extrait quelques données intéressantes:

L'étude de satisfaction des tablettes montre que les propriétaires de tablettes passent 7,5 heures par semaine en naviguant sur Internet, regardant des vidéos, écoutant de la musique et lisant des livres sur leur appareil, par rapport à 9,6 heures par semaine sur un ordinateur personnel pour les mêmes activités. La satisfaction globale est de 857 (sur une échelle de 1000 points) chez les propriétaires qui voient au moins trois heures de vidéo par semaine sur leur tablette, ce qui est 45 points plus élevé que chez ceux qui n'en ont pas.

- 37% des utilisateurs des tablettes disent qu'ils sont susceptibles d'acheter une nouvelle tablette dans les 12 prochains mois.
- 25% des utilisateurs disent qu'ils utilisent des tablettes pour les affaires.
- 75% des utilisateurs des tablettes disent qu'ils étaient le seul décideur dans l'achat de leur appareil.
- Parmi les propriétaires de tablettes qui sont très satisfaits, 90% disent qu'ils sont susceptibles d'acheter des gadgets du même fabricant.

Ainsi et par ces chiffres, il est communément admis que les possesseurs d'iPad sont de loin le type de possesseur de tablettes tactiles le plus dépensier quand il s'agit d'acquérir des solutions complémentaires aux fonctionnalités de base de leur appareil.

Il s'agit ainsi d'une cible intéressante et privilégiée pour notre activité.

C) Enquête marketing

Afin de connaître notre clientèle et leurs besoins nous avons décidé d'effectuer une enquête auprès des possibles futurs utilisateurs. Nous avons donc envoyé un questionnaire à nos proches et nous l'avons publié au sein de nos différents réseaux, principalement sur les réseaux sociaux qui procurent une grande exposition.

Nous avons pu interroger un total de 156 personnes sur une période de deux semaines.

Tout d'abord, la première question portait sur l'âge des personnes répondant au sondage afin d'évaluer la tranche d'âge des possibles futurs utilisateurs.

Quel âge avez-vous ?	
Moins de 16 ans	0%
16 – 25 ans	90%
26 – 35 ans	6%
36 – 45 ans	0%
Plus de 45 ans	4%

Logiquement, la tranche d'âge largement majoritaire est celle des 16 - 25 ans étant donné que nous sommes encore étudiants et que nos contacts sont également en grande majorité étudiants ou de notre âge.

Disposez-vous d'une tablette tactile ? Si oui, sous quel OS tourne-t-elle ?	
iOS	24%
Android	10%
Windows 8	10%
Je ne possède pas de tablette tactile	51%
Autre	6%

Avec les réponses liées à cette question nous nous rendons compte qu'une majorité des sondés ne disposent pas encore de tablettes tactiles.

Cependant, il y a tout de même 49 % des sondés qui possèdent un tel objet et sachant que ce sont principalement des étudiants qui ont répondu à l'enquête, ceci démontre la forte pénétration des tablettes tactiles dans l'utilisation de l'informatique.

Pour les questions suivantes, nous avons pris en compte uniquement les réponses des sondés ayant déclarés disposer d'une tablette tactile sous iOS (un iPad) afin de prendre en compte un échantillon de personne correspondant à notre solutions principales qui sera compatible uniquement avec l'iPad.

Connaissez-vous les supports muraux pour tablettes tactiles ?	
Oui, et cela m'intéresse	6%
Oui, mais je n'en vois pas la nécessité	12%
Non, mais cela m'intéresse	41%
Non, mais je n'en vois pas la nécessité	41%

Avec cette question nous avons souhaité savoir si les supports muraux pour tablettes tactiles étaient des solutions connus du grand public.

Les résultats montrent que très peu de personnes connaissent ces solutions et que qu'un bon nombre des sondés seraient intéressés par celle-ci.

Ce résultat montre surtout qu'il va être important dans notre communication produit de bien évidemment mettre en avant notre solution, mais surtout de mettre en avant le concept général de support mural qui est encore très méconnu.

Ressentez-vous parfois le besoin de projeter visuellement le contenu de votre tablette ?	
Oui, pour projeter des vidéos, images	41%
Oui, pour projeter des documents	8%
Non	45%
Autre	6%

Avec cette question, nous avons souhaité savoir si les utilisateurs étaient pleinement satisfaits des possibilités de diffusion de contenu offertes par les tablettes tactiles.

Les résultats montrent que presque la moitié des sondés ressentent parfois le besoin de diffuser autrement le contenu de leur appareil afin d'outrepasser la faible taille d'un écran de tablette tactile.

Dans la grande majorité de cas, c'est pour du contenu multimédia et donc dans un domaine de loisir que ce besoin est ressenti.

Ces réponses nous confortent dans notre idée d'intégrer un micro-projecteur à notre support mural qui sera vraisemblablement une des fonctionnalités phares du produit.

Aimeriez-vous interagir avec votre tablette d'une manière différente ?	
Oui, par la voix	14%
Oui, en interagissant avec une projection agrandie du contenu	24%
Oui, façon Kinect, par détection de mouvement	24%
Non, la manière classique me va très bien	39%

Cette question nous permet de connaître les désirs des usagers par rapport aux interactions possibles avec un support numérique.

Bien qu'une grande partie des sondés sont satisfaits de la manipulation classique (tactile sur écran), la majorité des sondés verraient d'un bon œil la possibilité de pouvoir interagir autrement avec leur appareil.

Ils sont mêmes près d'un quart à penser qu'interagir avec une projection agrandie du contenu serait une manière intéressante d'interaction.

Ces résultats nous confortent également dans notre démarche puisqu'il prouve qu'il y a des choses à faire afin d'améliorer l'expérience utilisateur en terme d'interaction avec les tablettes tactiles.

Seriez-vous intéressé(e) par un support mural permettant d'interagir différemment avec une tablette, de projeter son contenu, et de la recharger en même temps ?	
Oui, cela me semble innovant, j'adhère !	64%
Oui, mais cela existe déjà	2%
Non	18%
Ne se prononce pas	16%

Cette question nous permet de savoir si les sondés seraient prêt à investir dans notre solution indépendamment de la question du prix de la solution.

Les résultats sont très encourageants car ils montrent que 65 % des sondés sont intéressés par le concept de la solution.

Quel prix seriez-vous prêt(e) à payer pour un tel appareil ?	
Moins de 100 €	60%
100 - 200 €	21%
200 - 300 €	8%
Le prix qu'il faudra	11%

Enfin et dernière question de notre questionnaire, la question du prix.

Pour cette question, nous avons pris en compte uniquement les réponses de personnes s'étant déclarées intéressée par le concept (question précédente).

Plus des 60% ne sont pas prêt à mettre plus de 100 euros pour une telle solution.

Ceci est certainement dû au fait qu'ils considèrent notre solution comme étant simplement un « gadget » et donc, au vu du prix de plus en plus bas des tablettes tactiles d'entrée de gamme (on peut acquérir une tablette tactile pour 100 euros), il leur est difficilement concevable de dépenser plus pour un support.

Le prix de notre solution sera de **250 euros**, or, seulement 19% des sondés seraient prêts à mettre un prix avoisinant le prix proposé.

Il est cependant difficilement possible de baisser le prix de notre solution.

Il sera ainsi important de se positionner plutôt sur un marché haut de gamme.

Cela renforce l'idée d'attaquer le marché en ciblant les appareils iPad de la marque Apple.

Nous toucherons directement des personnes avec des moyens plus conséquents et plus susceptibles d'acquérir un support mural de « luxe ».

De plus, notre support coutera environ la moitié du prix d'un Ipad, ce qui est psychologiquement acceptable pour d'éventuels clients contrairement au rapport entre notre support et tablette tactile entrée de gamme.

D) Analyse concurrentielle

Notre projet porte sur la conception, fabrication et commercialisation d'un projet relativement innovant pour lequel il n'y a pour l'instant pas de réel concurrent direct sur le marché.

1) Les diverses solutions concurrentes

Il n'en demeure qu'il existe différents types de concurrents indirects que nous allons lister ci-dessous :

Les supports muraux simples:



Il s'agit de simples supports muraux qui permettent uniquement d'accrocher une tablette à un mur (il n'y a pas de fonction de rechargement, ni aucune autre fonction)

Les supports muraux avec hauts parleurs:



Il s'agit de supports muraux permettant à la fois le rechargement de la tablette associée mais également la diffusion sonore de contenus disponibles sur l'appareil grâce aux hauts parleurs imbriqués dans le support.

Les docks avec hauts parleurs :



Il s'agit de supports non muraux (pouvant être disposés sur une table par exemple) et permettant la recharge ainsi que la diffusion sonore de contenus disponibles sur l'appareil grâce aux hauts parleurs imbriqués dans le support.

Les docks avec pico-projecteurs :



Il s'agit de supports non muraux (pouvant être disposés sur une table par exemple) et permettant la recharge, la diffusion sonore mais également la projection de contenus vidéo grâce à un pico-projecteur intégré à la solution.

Les pico-projecteurs pour tablettes :



Il s'agit de projecteurs miniaturisés pouvant être reliés à des appareils de type tablette ayant la connectique adéquate et permettant la projection de contenus vidéo.

2) Les entreprises concurrentes

La plupart des entreprises commercialisant ces solutions concurrentes sont de petites structures spécialisées uniquement dans le domaine des accessoires pour Smartphones et tablettes.

Ces entreprises ne bénéficient pas d'une image forte auprès des éventuels acheteurs. Nous sommes dans un domaine où l'innovation permet de faire du « buzz » (on parle alors du produit innovant sur les blogs spécialisés).

Les solutions commercialisées par ce type d'entreprises sont bien souvent visibles et achetables uniquement depuis internet. Il sera ainsi important d'avoir une bonne visibilité (référencement) et surtout il sera nécessaire de faire parler du produit sur les sites spécialisés qui attireront les clients potentiels).

Il existe cependant quelques concurrents ayant une puissance de frappe bien plus importante.

EPSON, un concurrent important

C'est le cas d'*EPSON* qui commercialise des vidéoprojecteurs compatibles Ipad et iPhone.

EPSON est une multinationale japonaise de plus de 74 000 employés avec un chiffre d'affaire de plus de 6 milliards d'euros. C'est une entreprise spécialisée dans la conception et commercialisation d'imprimantes, scanners et de vidéoprojecteurs. Elle commercialise ses produits sur internet mais également dans les magasins réels (grandes surfaces, magasins spécialisés, ...).

La frappe commerciale d'*EPSON* a une puissance et une portée internationale.

Il sera ainsi nécessaire de s'éloigner le plus possible des solutions des concurrents les plus forts afin de ne pas tomber dans une bataille publicitaire que nous serions certain de perdre.

Notre entreprise:

Nous sommes une petite entreprise de cinq entrepreneurs ayant des cultures et connaissances différentes.

En effet, nous sommes de nationalité chinoise, française et brésilienne.

De plus, nous étudions actuellement l'ingénierie, mais dans des domaines différents : l'informatique et la mécanique.

Ces diversités nous permettent d'appréhender des sujets de façon globale en ayant une vision culturelle internationale et les compétences scientifiques nécessaires pour la conception de nos produits.

Communication

En tant que petite start-up, nous ne disposons pas des moyens de communication et ni de la réputation des géants du domaine (Samsung, Sony, Epson,...).

Cependant, nous pensons qu'il nous sera possible de tirer notre épingle du jeu en proposant **des produits très innovants** et par ce fait en faisant parler de notre produit sur tous les blogs spécialisés du domaine.

Pour cela, il serait judicieux de faire passer des annonces (messages) sur les sites les plus populaires afin que ces informations soient ensuite reprises par les sites de notoriétés inférieures.

Nos produits

Nos produits de supports muraux seront dans un premier temps **uniquement compatibles avec les systèmes d'exploitation iOS d'Apple**. Nous avons fait ce choix en raison de l'uniformité des chargeurs et technologies disponibles sur ces produits.

Zone de chalandise

Comme les produits d'Apple sont commercialisés partout dans le monde, nos produits pourront être également commercialisés à l'échelle mondiale.

Pour cela, il nous faudra un centre de réception de nos commandes (produits réalisés en chine) ainsi qu'un centre d'envoi de nos produits aux clients.

E) Evaluation du marché

A partir de l'enquête que nous avons effectuée et en généralisant à tous les utilisateurs d'iPad, nous pouvons considérer que **64% des utilisateurs d'iPad sont intéressés par le concept de notre support.**

Cependant, uniquement 19% des utilisateurs intéressés sont prêts à mettre un tel prix pour l'acquisition de notre appareil.

D'après nos études précédentes, **140 millions d'iPad ont été vendus dans le monde depuis la sortie de la tablette tactile.**

Nous pouvons considérer qu'une partie de ces achats l'on été pour un renouvellement de l'appareil (acquisition d'une version plus récente) et qu'une autre partie des appareils achetés ne sont plus utilisés par leurs acquéreurs (défaillances, perte d'utilité, ...)

Nous allons alors nous baser sur le nombre de 100 millions d'iPad utilisé à travers le monde.

Utilisateurs d'iPad potentiellement acquéreurs de notre solution :

$100\,000\,000 * 64\% * 19\% = \mathbf{12\,160\,000}$ acheteurs potentiels globaux

Nous allons utiliser internet comme canal de distribution, or ce canal ne représente aujourd'hui en France² uniquement 15% des ventes de produits électroniques.

En l'absence de chiffres de la part de marché mondial d'internet en terme de vente de produits électroniques, nous allons considérer les chiffres français.

$\mathbf{12\,160\,000} * 15\% = \mathbf{1\,824\,000}$ acheteurs potentiels sur notre canal de distribution

Ce nombre représente les utilisateurs d'iPad pouvant potentiellement acquérir notre solution ou une solution concurrente à la notre.

Nous ne pouvons correctement évaluer la part de marché de la concurrence car notre solution est innovante et par ce fait n'existe pas sur le marché.

Cependant il existe de très nombreuses solutions concurrentes reprenant chacune diverses des fonctionnalités que notre solution embarque.

Malgré tout nous pouvons considérer que nous devrions être capable d'attirer 1% des acheteurs potentiels du canal de distribution internet et sachant que la durée de vie d'une tablette tactile est de deux ans environ, **nous serions capable de vendre 9120 produits dès la première année, soit 760 appareils par mois.**

² http://www.fevad.com/uploads/files/Etudes/chiffrescles/chiffres_cles2012.pdf

IV] Management

A) Ressources humaines

Bien que nous soyons cinq étudiants à l'origine du projet, nous pensons que notre entreprise ne pourra pas dans un premier temps s'offrir les services de cinq ingénieurs.

C'est ainsi que nous ne serons pas tous salariés de la société mais que nous pourrions uniquement les postes suivants :

1) Fiches de poste

Directeur

Mission :

Chef d'entreprise, il aura pour tâche de coordonner toutes les actions menées au sein de l'entreprise. De plus, il sera en charge de trouver les clients, fournisseurs, les fidéliser, en veillant à respecter les procédures et les valeurs de l'entreprise

Qualités :

Capacité d'encadrement d'équipe et de positionnement en tant que responsable hiérarchique

Sens de l'organisation, capacité d'anticipation

Diplomatie, réserve et méthodes

Capacité d'adaptation et de remise en question

Horaire / Salaire :

8h-17h avec une pause d'une heure entre 12h et 13h

5 jours par semaine

2000€ brut par mois

Technicien

Mission :

Responsable de la maintenance, de la gestion des produits renvoyés par les clients, de leur remise en état et de leur renvoi.

Il sera dirigé et contrôlé par le directeur de l'entreprise

Qualités :

Autonome

Soigné et organisé

Respect des consignes en usage dans la profession

Rigoureux dans ses rapports d'activité

Ponctuel

Horaire / Salaire :

8h30-16h30 avec une pause d'une heure entre 12h et 13h

5 jours par semaine

1200€ brut par mois

Responsable logistique

Mission :

En charge de tous les stocks du produit, de la réception des commandes et de l'envoi à chaque client.

Il sera dirigé et contrôlé par le directeur de l'entreprise

Qualités :

Autonome

Soigné et organisé

Respect des consignes en usage dans la profession

Rigoureux dans ses rapports d'activité

Ponctuel

Horaire / Salaire :

8h30-16h30 avec une pause d'une heure entre 12h et 13h

5 jours par semaine

1200€ brut par mois

Responsable recherche et développement

Mission :

Réalisation des nouveaux produits à l'aide de simulations numériques (CAO) et fabrication de maquettes.

Doit être au courant de dernières avancées dans les domaines en relation avec le produit (veille technologique).

Il sera dirigé et contrôlé par le directeur de l'entreprise

Qualités :

Autonome

Soigné et organisé

Respect des consignes en usage dans la profession

Rigoureux dans ses rapports d'activité

Ponctuel

Connaissances en électronique, modélisation par ordinateur

Connaissances de base en mécanique et informatique

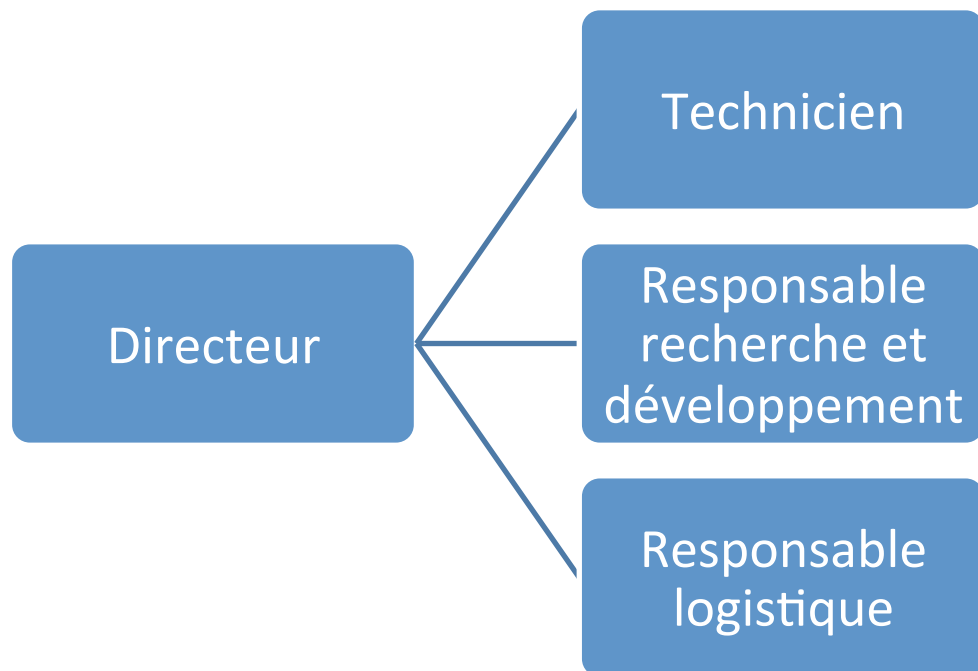
Horaire / Salaire :

8h30-16h30 avec une pause d'une heure entre 12h et 13h

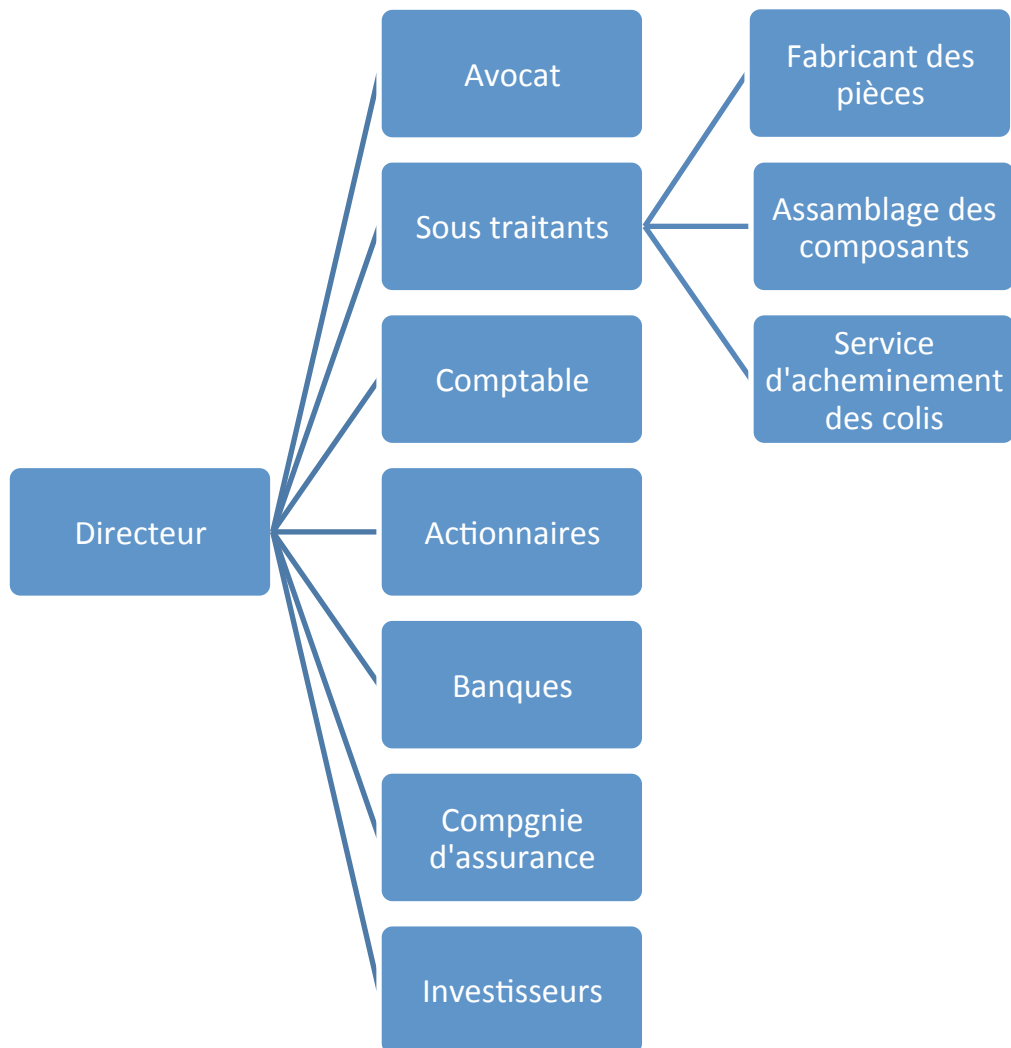
5 jours par semaine

2100€ brut par mois

2) Organigramme des ressources humaines internes :



3) Organigramme des parties prenantes :



4) Vision sur 3 ans :

Il faudrait tout d'abord employer d'autres personnes pouvant s'occuper de la logistique en fonction de l'accroissement de notre activité.

Avec l'augmentation du nombre de produits vendus, le nombre de retour croîtra proportionnellement. Il faudra alors engager d'autres techniciens pouvant s'occuper de la réparation des produits.

Enfin, la possibilité d'engager d'autres ingénieurs R&D spécialisés en informatique permettrait de séparer la partie informatique de la partie conception ce qui permettrait d'obtenir des recherches plus poussées et des résultats plus rapides et plus pointus.

B) Etude juridique

En tant que start-up en devenir, il est important de se demander sous quel statut juridique il sera nécessaire de nous enregistrer.

Il semble y avoir deux statuts pouvant répondre à nos besoins et attentes, **SAS et SARL**.

La SARL a l'avantage d'être simple à mettre en place et nécessite un faible capital initial (1 euros).

Cependant, le statut de SARL permet beaucoup moins de souplesse au niveau du fonctionnement de la société qui est très encadré par la loi.

De plus, les banques et investisseurs apprécient moyennement ce statut.

Il est même fréquent que le futur investisseur demande un changement de statut juridique vers SAS avant de s'engager dans le projet de la société (le changement de statut coûte environ 3000 euros).

Le statut de SAS semble être le plus intéressant au niveau de la modularité mais est cependant plus lourde administrativement et entraîne ainsi des coûts fixes de gestion plus élevés.

Il est en effet indispensable de passer par des avocats afin de remplir les formulaires d'accession à ce statut.

Le choix de statut dépend alors de la nécessité ou non de rapidement faire appel à des investisseurs externes afin d'accroître les ambitions et moyens d'une société.

Dans notre cas, nous allons avoir besoin de lever des fonds par rapport au capital d'amorçage, il est ainsi fort possible que l'investisseur nous demande de passer vers le statut de SAS.

Il est donc logique d'enregistrer notre société directement avec le statut de SAS afin de ne pas avoir à changer de statut ultérieurement et ainsi de ne pas entraîner de frais inutiles supplémentaires.

C) Stratégie économique

1) Politique de produit

Description du produit:

Notre produit est un support tablette pour iPad, il contient un support mural, un projecteur, un système interactif, un haut-parleur et un chargeur.

- **Support mural :**
C'est un support intelligent, il peut tourner verticalement et horizontalement.
- **Projecteur :**
C'est un projecteur puissant, avec résolution de 640*480, il est contrôlé par un système embarqué qui lui permet de projeter les images depuis l'ipad ou des menus interactifs.
- **Système interactif :**
Il contient deux détecteurs de distance, il peut localiser les doigts de l'utilisateur pour l'interaction entre l'utilisateur et notre produit. Par exemple, afficher des menus interactifs (rédiger un mail, répondre à un message sur Facebook, etc.) depuis le projecteur. Notre produit peut lire le fichier depuis une clé USB où une carte SD et les projeter.
- **Haut-parleur :**
Il peut diffuser du son depuis l'iPad, et aussi des notifications sonores.
- **Chargeur :**
C'est un chargeur rapide quand l'iPad est branché. Notre produit comprend aussi un adaptateur.

Gamme :

Au lancement, nous n'aurons qu'une seule ligne de production et qu'un seul modèle, mais dans le futur, nous créerons des nouveaux modèles pour les tablettes Android.

Notre client :

Nos clients sont des personnes qui ont déjà acheté un iPad, mais notre produit est aussi compatible avec iPhone, iPod Touch. Notre produit est idéal pour les gens qui veulent essayer une nouvelle façon d'interagir avec l'iPad.

Puisque notre produit sera livré par voie postale, toutes les personnes résidentes dans la couverture du service postal international pourront acheter notre produit

Composants et cout du produit.

Pièce	Fabrication	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Processeur	Standard	1	8€	8€
Carte mère	Standard	1	25€	25€
FLASH	Standard	1	5€	5€
Carte réseau	Standard	1	5€	5€
Capteurs	Standard	2	3€	6€
Projecteur	Standard	1	60€	60€
Haut-parleur	Standard	2	2€	4€
Adapter	Standard	1	4€	4€
Support mural	usiné	1	14€	14€
Câble	Standard	1	2€	2€
Boite et manuel	Standard	1	2€	2€
Total				135€

Pour le prix de fabrication est environ 8€ par pièce.

Prix à la vente:

Selon la politique de prix, notre produit est à prix **250 euros TTC**.

Si le client n'est pas dans les pays de la monnaie commune, un frais de conversion des devises sera facturé (normalement, c'est la banque qui charge ce frais.).

Méthode d'achat:

Notre produit sera vendu uniquement en ligne, les clients pourront accéder à notre site Internet pour acheter le produit et le payer directement en ligne (sans frais supplémentaire). Nous créons un espace client pour faciliter les opérations comme la consultation, le changement ou l'annulation de la commande pour le client.

Nous utiliserons une plateforme de sécurisation des paiements.

Le transfert d'informations via notre solution de paiement sera sécurisé par chiffrement SSL.

Notre boutique en ligne sera ouverte 24h/24 tous les jours de la semaine.

Gestion des stocks

1. Matières premières:

Les stocks de matières premières (pièces, composants, etc.) sont stockés dans l'usine qui fabrique notre produit. Et nous essayons de commander mois par mois, avec un stock d'avance le plus petit possible.

La méthode du « just on time » ayant fait ses preuves, nous désirons nous en inspirer pour limiter au maximum les frais dues au stockage.

2. Produits finis:

Les produits finis sont directement transportés du dépôt de distribution, se situant dans l'entreprise. Le loyer de l'ensemble est de 1500€ par mois.

Méthode de livraison

Nous louerons un dépôt de stockage en France pour réceptionner les produits puis les envoyer vers le monde entier.

Tous les produits fabriqués seront stockés directement dans notre dépôt de stockage.

Toutes les commandes seront envoyées par notre partenariat (La Poste, DHL, Fedex et UPS.).

Le client recevra directement notre produit à son domicile.

Nos produits seront livrés sous 5 jours à 10 jours ouvrés à compter de la validation par nos services. La commande sera expédiée le jour même ou le lendemain suivant l'heure à laquelle votre commande a été validée.

Le poids d'expédition sera d'environ 1.5kg pour notre support tablette.

Les clients pourront suivre leur colis dans l'espace client de notre site.

Packaging :

Notre emballage sera conçu pour protéger le produit pendant le transport et diminuer l'utilisation de matériel comme le papier. Tous les matériaux de notre emballage seront recyclables. Le poids total (produit + emballage) sera d'environ 1.3 kg.

Qualité :

Notre produit sera fabriqué dans une usine qualifiée de ISO 9001:2000, tous les produits vendus seront fiables. Notre produit devra obtenir le marquage CE, FCC, CCC et être certifié par NF pour la conformité des produits et services aux normes en vigueur. Nous testerons le produit avant expédition.

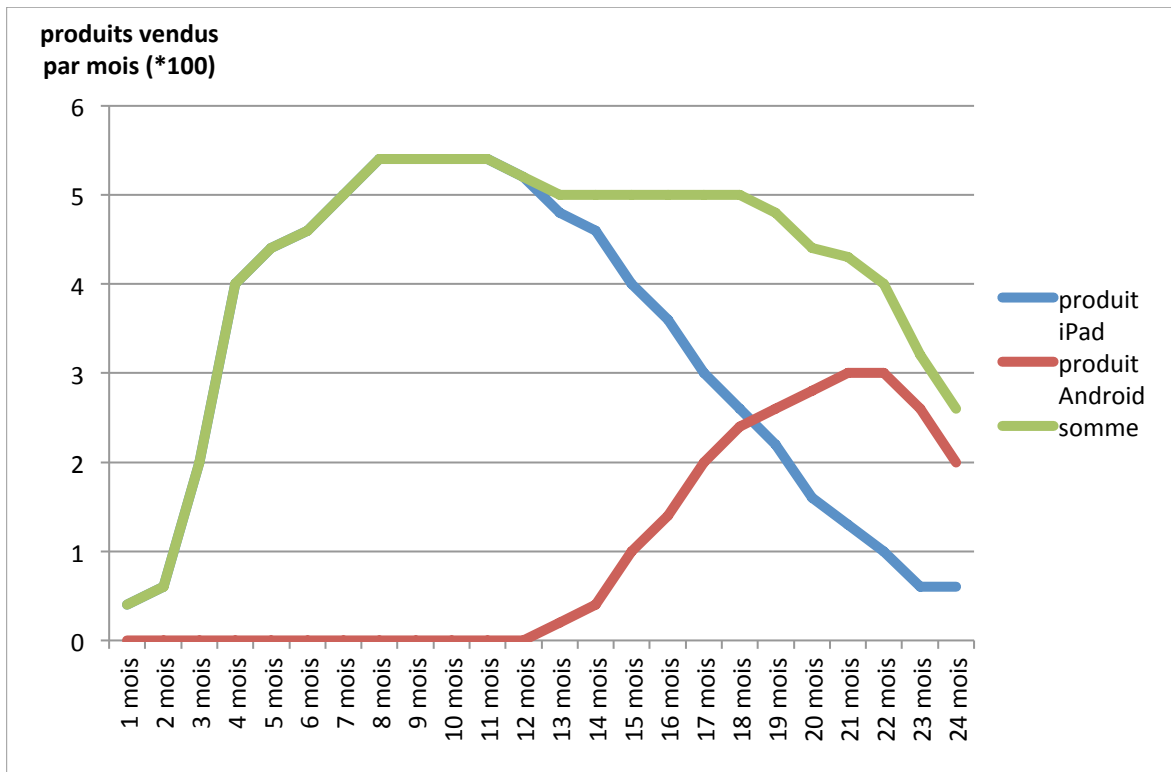
Remboursement et Retours:

Si le client pense que le produit est non-conforme ou défectueux. En cas d'erreur de livraison, si un produit a été livré incomplet ou défectueux et si le client pense qu'il a droit à un remplacement, le client pourra nous contacter pour retourner le produit.

Les opérations seront effectuées en ligne.

Si le client reçoit un produit défectueux, il pourra demander un remboursement sous 14 jours.

Le cycle de vie des produits :



1~2 mois : phase de lancement : produit et publicité

3~6 mois : phase de croissance

7~14 mois : phase de maturité

15~24 mois : phase de déclin

2) Politique d'emplacement

La politique d'emplacement de notre produit a pour but de vendre notre produit de la façon la plus efficace possible.

La première solution est de vendre sur des sites de ventes en ligne.

En effet, cela revient moins cher que d'ouvrir des magasins physiques.

C'est aussi plus efficace de trouver des clients car la plupart des gens qui possèdent un iPad ont l'habitude de faire des achats sur internet et particulièrement pour les produits électroniques.

Ainsi la plupart de notre activité se fera en ligne: la pub, le service clientèle etc.

Pour que cela fonctionne, nous devons également louer des entrepôts pour stocker des produits.

Les entrepôts doivent être proches des grandes villes comme Paris où notre activité aura lieu. Un client peut faire des achats en ligne et nous allons lui envoyer le produit par des moyens de distribution à grande échelle.

Une solution supplémentaire est de vendre dans les magasins qui vendent des iPads.

Puisque tous les gens qui ont acheté un iPad sont nos clients potentiels, on peut payer des magasins un montant pour chaque vente de notre produit.

Le vendeur essaiera de vendre notre produit en même temps que sera effectuée la vente de l'iPad.

En cas de non-observations de ventes, on peut annuler cette activité dans des lieux différents.

Une possibilité de s'implanter à Hong Kong paraît être envisageable sous 5 ans, pour entrer sur le marché en Asie du Sud-Est.

3) Politique de communication :

Clientèle visée :

Nous souhaitons viser tout d'abord les possesseurs de tablettes tactiles Ipad de la marque Apple.

D'après notre étude de marché, l'Ipad est le produit leader en France et dans le monde concernant la vente de tablettes tactiles et les possesseurs d'Ipad sont relativement aisés et plus disposés à acquérir des solutions payantes complémentaires à leur appareil que les utilisateurs de tablettes tactiles d'autres marques.

Nous nous adressons donc à une clientèle plutôt aisée et bien souvent à l'affût des dernières technologies.

Nom de l'entreprise et de la solution principale:

Nous pensons qu'il est important d'avoir un nom d'entreprise et donc de marque parlant de lui-même.

C'est à dire un nom décrivant notre activité et pour lequel l'effort de mémorisation n'est pas important.

Voici les noms d'entreprise que nous avons envisagés :

- ReTouch
- Blue Techs
- LTSolutions (Light Tab Solutions)
- Blue Tabs
- Je Touch
- SmartWalls
- **ReProject**

Voici les noms envisagés concernant notre solution principale :

- LightTab
- LuminaTab
- CalliTab
- TouchWall
- iWall

Après de longues réflexions, nous avons décidé d'adopter le nom « **ReProject** » à la fois pour le nom de notre société mais également comme identifiant de notre solution.

Ce nom correspond parfaitement à notre solution principale car par le préfixe « RE » il annonce une innovation, une nouvelle façon d'utiliser les choses et par le reste du nom, c'est à dire le mot « Project », il permet d'annoncer que la nouvelle façon d'utiliser une tablette tactile est basée sur un principe de projection d'images.

Logo de la société :



Ce logo symbolise parfaitement notre société car d'une part il reprend intégralement son nom, mais également car il représente un axe à trois dimensions symbolisant la projection d'image et son aspect « 3 dimensions » des interactions rendu possibles par notre solution principale.

Quand communiquer :

Avec ce type de produits et solutions, il est important de faire des efforts de communication au moment des différentes fêtes annuelles et plus précisément au moment de Noël et de Pâques.

La période de Noël est très importante et c'est bien souvent durant cette période que les acteurs du marché de l'électronique enregistrent leurs plus hauts chiffres d'affaire.

Il est bien évidemment important de communiquer également à la sortie de chacune de nos solutions.

Comment communiquer :

Pour cela, il est nécessaire de créer une sorte de « buzz » autour du produit en faisant paraître des articles sur les sites spécialisés les plus connus et consultés (Korben.info ; journaldugeek.com ; engadget.com ; ...).

Les sites secondaires reprendront les informations relatives à nos solutions publiées sur les sites populaires cités et ainsi l'information parcourra rapidement le réseau.

La principale problématique sera de se faire connaître mondialement.

Pour ce faire, il sera nécessaire d'à la fois se faire connaître des sites mondialement connus (comme engadget.com ou techcrunch.com), mais aussi de faire une communication au niveau des différents leaders nationaux.

Pour les périodes fastes comme Noël et Pâques, il sera nécessaire de faire de la publicité de notre produit sur des sites internet externes au domaine strict des nouvelles technologies.

On pourra par exemple acheter des emplacements publicitaires sur des sites de vente en ligne.

4) Politique commerciale

Plaquette de présentation :



RE project

Une nouvelle façon d'utiliser votre iPad!

Avec une technologie unique, ReProject vous permettra de projeter photos et vidéos mais également d'interagir avec le contenu projeté !

ReProject vous permettra d'afficher vos messages, vos emplois du temps et beaucoup d'autres choses ...

ReProject utilise un projecteur rotatif permettant de projeter du contenu à la fois sur la gauche et la droite d'un mur, mais également en face de la position du support

Commandez le vite sur ReProjectfr

Notre produit a les caractéristiques de base de tous nos concurrents (autrement dit, des hauts parleurs, la possibilité de chargement, le rétroprojecteur et un support mural), **mais ce que nous diffère d'eux est la technologie de projection des informations sur le mur, et la possibilité d'interagir avec les images projetées.**

Et c'est cette différence que nous devons mettre en avant par rapport à nos concurrents. Alors, notre principal point commercial est l'avantage technologique qui donne une expérience tellement différente de tout ce que l'on trouve sur le marché d'aujourd'hui.

Ainsi, notre plan commercial va se concentrer sur cet aspect, la supériorité de notre technologie et la façon innovante d'utilisation de la tablette.

Planning d'Action :

Nous sommes une nouvelle entreprise, notre produit est très innovant en comparaison avec ceux qui sont actuellement sur le marché.

Nos consommateurs potentiels sont les utilisateurs de tablettes, plutôt les passionnés de technologie.

Comme nous ne sommes pas encore connus, nous allons essayer de faire le Buzz sur internet.

Notre planning va se concentrer sur deux aspects différents divisés dans deux parties.

La première partie, de manière consciente et la deuxième partie, en retenant d'attention.

Le premier aspect nous montre le produit et sa fonctionnalité, et le deuxième veut dire maintenir les consommateurs en interaction avec le produit en permanence, de façon à créer une expérience qui transcende le produit lui-même.

Au début, nous allons aborder principalement l'internet, puisque notre public cible sont les utilisateurs de tablettes.

Alors, nous allons alors devoir aborder les sites internet pourtant sur l'innovation technologique principalement avec des vidéos pour montrer les fonctionnalités et les possibilités de notre produit.

Mais pas seulement dans les sites français, comme on va vendre sur internet avec la possibilité de livrer à plusieurs pays, nous allons aborder les sites mondiaux.

En même temps, nous allons créer une chaîne Youtube pour montrer tous les différents aspects de notre produit et l'actualiserons aussitôt que notre solution aura de nouvelles fonctionnalités.

Pour la deuxième partie, pour retenir l'attention des consommateurs potentiels, nous allons développer des applications pour iPad et autres tablettes qui permettront d'interagir avec les grands sites web et réseaux sociaux comme Facebook, Twitter, Youtube entre autres.

Comme cela nous développerons les fonctionnalités de notre produit, et créerons une nouvelle façon d'utiliser les sites web les plus consultés.

V] Investissement et prévisionnel

A travers cette étude de faisabilité, nous allons lister les éléments économiques et financiers de notre entreprise sur un mois.

Pour plus de clarté, nous séparerons les coûts fixes des coûts variables.

A) Coûts fixes

Il s'agit des coûts indépendants de notre niveau d'activité dont nous devons nous acquitter chaque mois :

Facteurs	Prix	Quantité	Coût total par mois
Expert-Comptable	150	1	150
Charges (EDF-GDF)	300	1	300
Loyer	1500	1	1500
Assurance	100	1	100
Accès internet	50	1	50
RCP	50	1	50
Impôts	100	1	100
Pertes et Fracas			
Salariés techniciens et logistique (salaire + taxes)	1944 (1200+744)	2	3888
Salarié R&D	3402 (2100+1302)	1	3402
Directeur (salaire + taxes)	2800 (2000+800)	1	2800
R&D	300	1	300
Publicité	500	1	500
Remboursement des emprunts	1200 ³	1	1200
Charges fixes totales			14340

³ Calcul réalisé pour un emprunt de 60000€ sur une base de remboursement de 5% échelonné sur 5 ans

B) Coûts variables

Il s'agit des coûts en fonction de notre activité que nous devrions nous acquitter pour la production et la vente 360 supports muraux.

Facteurs	Prix	Quantité	Coût total par mois
Prix du matériel	161	360	57960
Prix de fabrication	8		2880
Frais de Port	8		2880
Taxes	33,12		11924
		Charges variables totales	75644

C) Bilan

En supposant que nous vendions notre produit **250€** par unité, **il nous faudrait donc vendre 360 supports au minimum par mois pour atteindre l'équilibre:**

Charges fixes + charges variables pour 360 produits \approx 90 000 €

Chiffre d'affaire (360 x 250) = 90 000 €

Or et d'après l'évaluation que nous avons effectuée du marché, nous devrions être capable de vendre 760 appareils par mois.

Cela nous procure une marge satisfaisante de manœuvre et nous pouvons ainsi considérer que notre activité devrait être rentable.