

Business Plan



Notice Me to make the road safer

Groupe 19 : La Notice' Team



IMT Atlantique, Plouzané, Bretagne, France



s3-2018-groupe19@imt-atlantique.fr



+33 (0) 623845515

Encadré par M. Alexandre KHALDI
Enseignant - Chercheur à l'IMT Atlantique

Sommaire

Sommaire	1
1=> Contexte du projet.....	2
1=>1=> Besoins du marché.....	2
1=>2=> Solutions existantes.....	2
1=>3=> Proposition de valeur et caractère innovant	3
2=> Marché cible.....	3
2=>1=> Segmentation de la demande	4
2=>2=> Résultats des enquêtes	4
3=> Présentation de la solution	4
3=>1=> Description de la solution.....	4
3=>2=> Etude technique.....	6
3=>3=> Scénarios d'usage.....	7
3=>4=> Dimension éthique	9
4=> Modèle économique	10
4=>1=> Politique Marketing et commerciale	10
4=>2=> Politique des prix	12
4=>3=> Prévisions des ventes sur une année	12
5=> Le projet d'entreprise.....	12
5=>1=> L'équipe (La Notice' Team)	12
5=>2=> Les partenaires.....	13
5=>3=> Le plan financier	13

1 => Contexte du projet

1=>1=> Besoins du marché

Aujourd'hui, le réseau routier est très développé mondialement et l'utilisation de véhicule sur ce réseau est très répandue. Selon une enquête¹ que nous avons réalisée, les automobilistes souhaitent renforcer leur sécurité lors de l'utilisation de ce réseau et les piétons aimeraient traverser les rues en toute sécurité. Le besoin de sécurité préoccupe tout le monde et les solutions permettant d'améliorer la sécurité des personnes répondent à cette préoccupation. Nous avons ainsi imaginé une application permettant aux usagers du réseau routier d'être averti des dangers potentiels automatiquement, et aux piétons d'améliorer leur sécurité lors de traversée de routes à l'aide de données GPS. L'application développée, nommée "Notice Me" pourra être installée sur les « smartphones » ainsi que dans les voitures connectées. Avant de mettre en lumière la valeur ajoutée de notre solution, il s'impose de faire un tour d'horizon sur les solutions existantes.

1=>2=> Solutions existantes

Jusqu'à présent, il n'y a aucune solution existante qui résout le problème que nous avons évoqué précédemment. Les acteurs présents sur le marché de la sécurité routière sont plutôt axés sur la gestion optimisée du trafic en temps réel. Dans le tableau 1, nous étudions les acteurs majeurs du marché.

Tableau 1 : analyse de la concurrence

Concurrents	Avantages	Inconvénients
PERIPH MINUTE	+ Trafic en temps réel avec GPS	- Seulement pour les appareils IOS - Ne gère pas les dépassements, les piétons et les priorités
VINCI	+ Trafic en temps réel avec GPS + localisation des dépanneurs	- Ne gère pas les dépassements, les piétons et les priorités
STATIONAUTE	+ localisation des stations	- Ne gère pas les dépassements, les obstacles, les piétons et les priorités
WAZE	+ Trafic en temps réel avec GPS + Notification des obstacles, des accidents et du trafic.	- Seulement installable sur les smartphones - Ne gère pas les dépassements, les piétons et les priorités

¹Rapport d'enquête, <https://docs.google.com/document/d/1m9KekitzpAn8kEkOYabucQiQG-4H0kcpqEF-u75u4WQ/edit?usp=sharing>

Concurrents	Avantages	Inconvénients
RD-140(radars anti collision)	+ Trafic en temps réel avec GPS	- Dépend de la vitesse - Ne gère pas les dépassements, les piétons et les priorités
Truckfly	+ Emplacement des relais routiers, places de stationnement et stations d'essence	- Seulement installé sur les smartphones - Ne gère pas les dépassements, les piétons et les priorités

Le tableau 1 montre ainsi qu'aucune solution présente sur le marché ne permet aux usagers du réseau routier d'être averti des dangers potentiels automatiquement, et aux piétons d'améliorer leur sécurité lors de traversée de routes. Eu égard à ce qui précède, nous avons décidé de trouver une solution.

1 => 3 => Proposition de valeur et caractère innovant

Notre solution baptisée « Notice Me » est une application installable sur un smartphone (pour les piétons, les cyclistes, les motards et les conducteurs de voitures ordinaires) ou sur le tableau de bord d'un véhicule connecté. Elle permet aux usagers de la route (véhicules et piétons) d'améliorer leur sécurité en évitant le risque de collision, via un système de notification automatique, en cas de demande de priorité, de dépassement et de danger dans un virage. Elle utilise le réseau 5G et le système de positionnement Galileo pour une meilleure précision et un traitement des données en temps réel. Elle permet également la cohabitation des véhicules ordinaires avec les véhicules autonomes et adresse nos différents segments de clients par plusieurs modes d'utilisation (modes automobiliste et PCM : Piéton, Cycliste, Motard) associés à des fonctionnalités spécifiques. Dans la suite, nous étudions en détail ces différents segments de clients.

2 => Marché cible

Le secteur routier et le secteur de la téléphonie mobile sont les secteurs les plus en vogue de notre époque avec une forte croissance du nombre de véhicules et de smartphones, couplée à une diversité d'acteurs. Notre objectif est de conquérir d'abord le marché Français, puis le reste du monde. En 2017, le parc automobile Français était estimé à 39 140 000² voitures et le nombre de vélos vendus était de 2 782 000³.

²Parc automobile Français 2017, https://fr.wikipedia.org/wiki/Parc_automobile_fran%C3%A7ais

³Les chiffres du marché du cycle 2017, <https://www.cyclable.com/blog/2018/04/13/les-chiffres-du-marche-du-cycle-2017/>

De même, le nombre d'utilisateurs de smartphones était de 49 046 247,2 soit 73% de la population. Par conséquent, nous ciblons un marché plutôt vaste avec plusieurs catégories de clients.

2=>1=> Segmentation de la demande

Notre produit s'adresse à toutes les personnes soucieuses non seulement de leur sécurité mais également de celle des autres sur la route. Nous avons de ce fait pu distinguer trois types de clients potentiels à savoir :

- Les automobilistes : il s'agit des automobilistes privés (les chauffeurs de voitures personnelles ou de service) et des chauffeurs des voitures d'urgence (pompiers, SAMU, ambulanciers et policiers) ;
- Les conducteurs de véhicules à deux roues : dans cette catégorie, nous notons les cyclistes et les motards ;
- Les piétons : il s'agit de tous les piétons ayant un smartphone en général et en particulier les femmes enceintes ou ayant des bébés, les handicapés et les patrouilleurs autoroutiers.

2=>2=> Résultats des enquêtes

Pour mieux connaître notre marché, nous avons effectué d'une part des interviews et d'autre part des sondages en publiant un questionnaire par le biais de LinkedIn et des listes de diffusion (e-mail). Nous avons en effet interviewé 13 personnes et 75 personnes ont répondu à notre questionnaire. Ce qui fait un total de 88 personnes. Parmi ces personnes, certaines ont été victimes d'accidents et d'autres ont connu un proche qui en a été victime à cause d'un dépassement mal effectué par un conducteur. Par conséquent, 73 personnes sur ces 88, composées de 52% d'automobilistes, 3% de cyclistes et motards, ainsi que 40% de piétons, ont montré leur intérêt pour notre solution. Cette enquête nous a donc permis de connaître non seulement les caractéristiques de notre clientèle mais également leurs besoins afin de mieux les satisfaire. A présent, abordons la présentation de notre solution.

3=> Présentation de la solution

3=>1=> Description de la solution

"Notice Me" est une application multiplateforme, pouvant être installée sur le tableau de bord d'un véhicule connecté ou sur un smartphone, utilisant le réseau 5G, la géolocalisation en temps réel via le système Galileo et un serveur web. Elle permet grâce à des algorithmes intelligents et aux informations relatives à la vitesse et à la direction des véhicules, de se communiquer mutuellement des informations via un système de notification automatique, selon différents cas d'usage que nous détaillerons plus loin. La figure 1 présente la description fonctionnelle de notre solution.

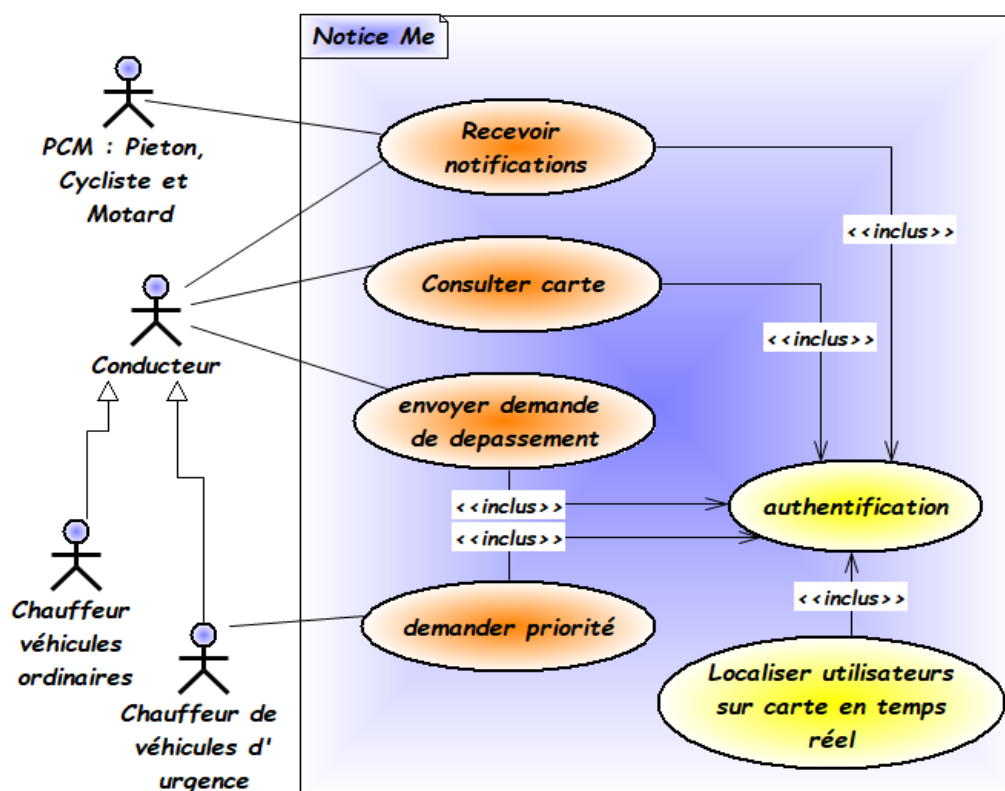


Figure 1: Description fonctionnelle de « Notice Me »

Notre application offre essentiellement deux modes d'utilisation, à savoir les modes Automobiliste et PCM (Piéton, Cycliste, Motard).

- **Le mode PCM**

Destiné aux piétons, aux cyclistes et aux motards, ce mode leur permet d'être localisés en temps réel par l'application, afin de renvoyer leurs positions aux voitures. L'application utilise ainsi leurs positions pour autoriser ou interdire certaines tentatives de dépassements et de franchissement de passage piéton, ou pour avertir les véhicules de leur présence dans un virage. Dans ces différents cas, les véhicules et les « PCM » concernés reçoivent donc des notifications leur faisant part du danger qu'ils encourent.

- **Le mode Automobiliste**

Ce mode est destiné à tous les automobilistes. Il leur permet de bénéficier de toutes les fonctionnalités de l'application (dépassement, notification, priorité). Dans ce mode, on trouve des véhicules ordinaires et d'autres qui sont prioritaires. Les véhicules prioritaires comme les ambulances, les voitures de police ou les véhicules des pompiers, sont caractérisés par un identifiant spécifique, qui permet à l'application de les distinguer des autres véhicules.

Lorsqu'une requête provenant d'un véhicule prioritaire arrive au serveur, elle est traitée différemment des demandes des autres véhicules. (Cela est abordé en détails dans les cas d'utilisation.)

3=>2=> Etude technique i=> Description technique

L'application est dédiée aux différents systèmes d'exploitation qui peuvent être installés sur les voitures connectées ou les smartphones (Windows, Android, IOS, etc.). Elle sera hébergée sur un serveur, qui aura une vue globale sur la topologie et l'ensemble des appareils (voitures et smartphones) sur lesquels l'application sera installée.

Pour son fonctionnement, l'application aura besoin de la position, de la vitesse et de la direction de chaque utilisateur, afin d'envoyer les notifications. A cet effet, elle utilisera le système de géolocalisation Galileo⁴, qui a une plus grande précision que le GPS. Ce dernier permettra d'obtenir en temps réel et avec précision, les coordonnées des utilisateurs, leur direction par le calcul de la différence entre leurs coordonnées et leurs vitesses (pour les véhicules) en utilisant la formule suivante :

$$\text{Vitesse} = \frac{\text{Distance (différence entre deux positions)}}{\text{Variation du Temps}}$$

Etant donné le nombre de calculs qui seront effectués, les données qui seront échangées, ainsi que la contrainte de temps lors de l'envoi des notifications en cas de danger, « Notice Me » utilisera le réseau 5G⁵. Ce dernier nous permettra en effet, grâce à une latence faible (1 ms) et un débit important (10 Gbps), d'assurer une transmission rapide et continue des données.

A la première utilisation, le serveur attribuera à chaque utilisateur après inscription, un identifiant unique en fonction du mode qu'il aura choisi, ce qui lui permettra d'accéder aux fonctionnalités qui lui sont autorisées.

ii=> Coût de production

Pour le développement de la solution, le design et l'interface utilisateur (Front-end) seront assurés par notre équipe, car disposant des compétences nécessaires. Quant aux traitements (Backend), ils seront sous-traités. Il existe en effet plusieurs outils en ligne pour le développement de la solution. Nous estimons ainsi le coût du développement à 19 000 €, en nous basant sur deux plateformes d'estimation : www.combiencoutemonapp.com (estimation rapide), et www.appstud.com (estimation plus précise, prenant en compte de façon plus sérieuse le Back End, et les serveurs nécessaires).

⁴Le système de navigation européen Galileo peut-il détrôner le GPS américain,

<https://selectra.info/telecom/actualites/acteurs/systeme-geolocalisation-europeen-galileo-peut-il-detroner-gps-americain>

⁵ Orange fait la démonstration des avantages de la 5G en plein Paris, https://www.frandroid.com/comment-faire/reseautwif/396429_orange-fait-la-demonstration-des-avantages-de-la-5g-en-plein-paris

Par ailleurs, nous louerons le serveur⁶ et sa maintenance sera assurée par les fournisseurs. Le prix d'un serveur varie énormément suivant les besoins utilisateurs.

Dans notre cas, un serveur dédié avec suffisamment de ressources est estimé à environ 80 euros par mois, avec une clientèle de départ peu nombreuse, soit environ 1000 euros sur 12 mois. Suivant la croissance du nombre d'utilisateurs de l'application, la croissance des besoins en ressources serveur fera varier ce prix d'environ 70 à 100% chaque année.

Le coût de production total, tenant compte de l'estimation du prix du serveur sur un an, s'élève donc à **20 000 euros**.

3=>3=> Scénarios d'usage

L'application "Notice Me" peut être utilisée à plusieurs fins possibles, dans les campagnes comme en ville, pour la gestion des dépassements et des priorités, pour la cohabitation avec les véhicules autonomes et le franchissement des passages piétons. Elle peut également être utilisée pour éviter les collisions dans les virages et dans ce dernier cas, il signale à l'automobiliste la présence des piétons ou des véhicules éventuels qui viennent dans l'autre sens, lorsqu'il y a du brouillard par exemple. Dans la suite, nous détaillerons ces différents cas d'utilisation.

- **Gestion des dépassements**

Lorsque l'automobiliste ayant une visibilité réduite, souhaite effectuer un dépassement, il dit le mot "dépassement", qui est interprété et envoyé au serveur. Lorsqu'il reçoit une notification, le serveur détermine le cercle de notifications (rayon de 200 mètres) en se basant sur la vitesse du véhicule, la route sur laquelle il roule et également sa position géographique. Si le serveur aperçoit que la voie est déjà occupée par un piéton ou un autre véhicule, il envoie une réponse négative exclusivement au demandeur pour l'avertir du danger et interdire le dépassement. Dans le cas contraire, le serveur redirige la notification à l'ensemble des véhicules concernés. A la réception d'une notification, l'assistant vocal de l'application installée sur le smartphone du conducteur ou sur le tableau de bord de la voiture connectée avertit directement le conducteur. La figure 2 illustre ce cas d'usage. Elle montre notamment que le dépassement est refusé par « Notice Me » à cause de la présence d'un piéton.

⁶ OVH Serveurs dédiés, https://www.ovh.com/fr/serveurs_dedies/all_servers.xml

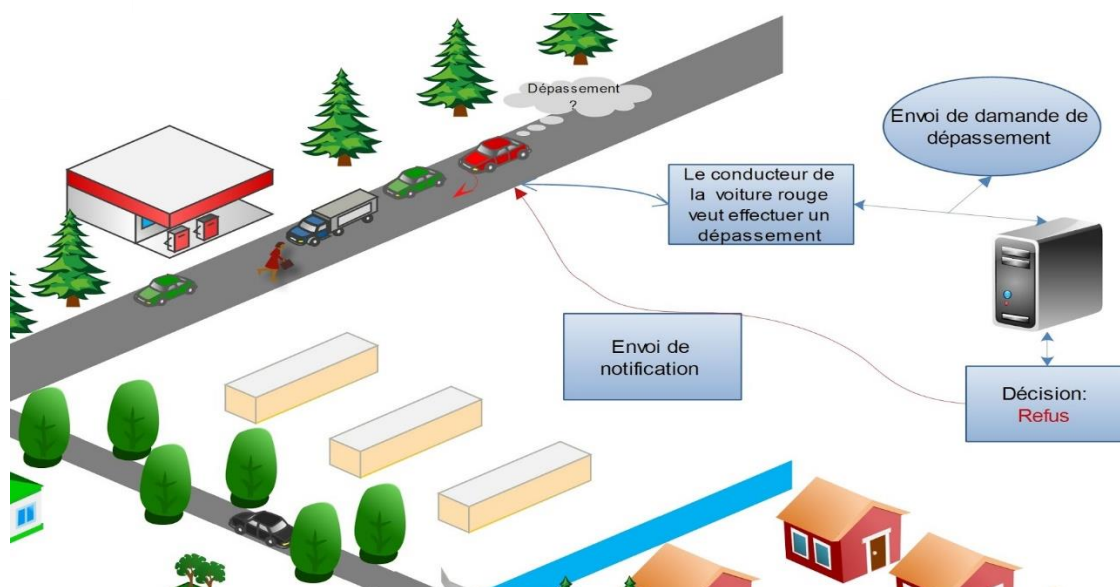


Figure 2 : Gestion des dépassements.

- **Gestion des priorités**

Notre application peut être également utilisée pour gérer la priorité des véhicules d'urgence (ambulances, pompiers, SAMU, policiers, etc.) par rapport aux autres. Dans ce cas, elle permet à l'automobiliste de signaler sa présence à tous les véhicules et/ou piétons de son itinéraire, ce qui permet à ces derniers de lui laisser la priorité en fonction de sa position. Ce cas d'usage est illustré sur la figure 3.



Figure 3 : Gestion de priorité

- **Franchissement de passages piétons**

Lorsque le piéton souhaite franchir un passage piéton, « Notice Me » calcule en temps réel la distance entre lui et le véhicule le plus proche, tout en prenant en compte sa vitesse et sa direction. L'application définit ainsi une zone de sécurité (un

rayon de 200 mètres à partir de la position du piéton). Lorsqu'un véhicule franchit cette zone de sécurité à une vitesse élevée (supérieure à 70 km/h par exemple en agglomération), une notification est envoyée au piéton pour lui dire de ne pas franchir le passage piéton et qu'un véhicule arrive à vive allure. Si le piéton est déjà sur le passage, le véhicule en question est aussi prévenu par une notification, qu'il y a un piéton devant et qu'il doit ralentir.

- ***Collision dans un virage***

« Notice Me » permet aux automobilistes de voir sur une carte l'ensemble des usagers qui sont sur la même route qu'eux. Ainsi, lorsqu'ils abordent un virage, l'application leur notifie la présence éventuelle d'un piéton ou d'un autre véhicule arrivant dans le sens contraire. Comme dans le cas précédent, l'application définit une zone de sécurité (rayon de 100 ou 200 mètres à partir de la position et de la vitesse) et lorsqu'elle est franchie, elle envoie des notifications aux usagers concernés pour les prévenir du danger.

- ***Cohabitation avec les véhicules autonomes.***

« Notice Me » aidera à la cohabitation avec les véhicules autonomes, car ces dernières pourront en effet détecter plus facilement les voitures ordinaires, les cyclistes, les motards et les piétons possédant l'application, afin d'éviter les collisions. Une voiture autonome qui roule par exemple à vive allure, détectera au préalable les positions des usagers de la route possédant l'application. Ainsi, il pourra être plus efficace dans ses prises de décision et éviter plus facilement les collisions.

En somme, notre application pourra à travers ces différents cas d'usage, aider à améliorer effectivement la sécurité routière en réduisant le nombre d'accidents. A présent, penchons - nous sur la dimension éthique de « Notice Me ».

3=>4=> Dimension éthique

L'aspect éthique de notre application inclut plusieurs éléments. D'abord, notre application permet de promouvoir la responsabilité sociale, puisqu'elle permettra de développer des emplois liés au développement et à la gestion de l'application. En aval, les bénéfices réalisés nous permettront également d'employer des salariés et l'application permettra de sauver des vies.

Ensuite, la confidentialité de certaines données personnelles (localisation du conducteur, la vitesse, l'accélération, l'adresse IP attribuée au véhicule au sein du réseau 5G et les préférences d'utilisation) traitées durant l'utilisation de l'application et le respect du RGPD (Règlement Général de Protection de Données), s'inscrivent dans la dimension éthique de « Notice me ». Toutefois, il est possible d'utiliser ces données dans des situations exceptionnelles ou des cas extrêmes mais ceci devra être déclaré

dans la description des conditions d'utilisation de l'application, afin que l'utilisateur soit informé de ses droits.

Enfin, le fait d'offrir la possibilité aux policiers de cacher souvent leur présence (En cas de poursuite d'un voleur ou d'intervention secrète par exemple) aux autres utilisateurs de l'application, s'inscrit également dans la dimension éthique de notre solution.

4=> Modèle économique

4=>1=> Politique Marketing et commerciale

"Notice Me" est une application qui se base sur la géolocalisation et l'interaction entre deux ou plusieurs utilisateurs. Elle nécessite donc une communauté large pour permettre un service de qualité. Notre but est alors de parvenir à créer une première et dense géographiquement, pour ensuite passer à une plus grande échelle. Ainsi, notre stratégie marketing repose sur 4 étapes clés⁷, notamment l'acquisition, qui représente les stratégies utilisées pour présenter notre produit au client potentiel; l'activation qui définit les mesures prises pour que le client apprécie le produit; la rétention qui consiste à fidéliser l'utilisateur et garder sa confiance; ainsi que la référence qui concerne les stratégies utilisées pour que les clients partagent leur expérience positive du produit avec leurs proches.

• *L'acquisition*

84 % des Français achètent des produits en ligne. Selon des données récoltées sur Facebook Ads il y a plus de 30 millions d'utilisateurs actifs sur ce réseau social. Nous choisissons donc comme canaux principaux de distribution et de publicité : les services de commerce et de communication en ligne. Ces services sont les suivants :

- Les plateformes de vente d'applications mobiles : Google Play, Apple app Store, Microsoft Store, SmartDeviceLink⁸ (pour les voitures connectées) ;
- Présentation de l'application sur notre site internet et les blogs spécialisés en sécurité routière ainsi que l'e-mailing ;
- Les publicités sur les réseaux sociaux et moteurs de recherches comme Facebook, YouTube, Google et partenariat avec certains influenceurs sur ces réseaux sociaux ;
- Partenariat avec des constructeurs automobiles afin que notre application soit installée par défaut dans les véhicules de ces derniers à la fabrication.

Notre application sera également disponible lors d'expositions technologiques comme la Viva Technology par exemple en France.

⁷ Lancer une application mobile, le guide marketing complet, <https://www.codeur.com/blog/lancer-application-mobile/>

⁸ Waze s'invite dans votre tableau de bord, <https://www.presse-citron.net/mwc-waze-sinvite-tableau-de-bord/>

- **L'activation et la rétention**

Il s'agira à ce niveau de générer des contenus (articles, vidéos et images) et offres promotionnelles sur les différents médias afin de convaincre la cible. Nous utiliserons l'e-mailing et la presse pour augmenter les performances de notre stratégie. La rétention et la fidélisation de la cible se fera par l'amélioration de l'expérience utilisateur et notre politique de prix.

- **La référence**

Pour nous un prospect acquis peut devenir un client ou un promoteur de la marque et du produit. Ainsi, un système de partage de contenu est mis en place afin d'élargir notre audience sur les médias en ligne. Le lancement de l'application sur les plateformes de vente sera accompagné d'une gestion des feed-back (notes, commentaires, catégories, tendances, etc.). De plus, un système de parrainage sera mis en place pour attirer de nouvelles personnes et fidéliser les parrains. Ainsi, le parrain pourra bénéficier d'une semaine d'utilisation sans publicité à partir du moment où il nous envoie un client et d'un mois gratuit s'il atteint 5 filleuls dans un même mois.

Tableau 2 : Le plan d'action budgétisé pour une année

Actions	Description	Objectifs ⁹ (Conversion)	Budget annuel (en €)
Acquisition	Publicité sur les réseaux sociaux (Facebook, YouTube, Google...)	Atteindre une audience de 1 000 000 de personnes en une année.	30 000
	Création de contenus (articles, images, vidéos)		10 000
	Contrats avec les influenceurs et /ou blogueurs		10 000
	Contrat avec les constructeurs automobile		10 000
	Présence sur les plateformes de vente (App Store, Google Play, SmartDeviceLink)		200
	Participation aux événements technologiques (Viva-Tech France)		5000
Activation et rétention	E-mailing et billets de blogs	5% de l'audience	1300

⁹ Comment les technologies de l'information transforment le consommateur, <https://www.lsa-conso.fr/comment-les-technologies-transforment-le-consommateur-en-8-points-cles,208171>

Actions	Description	Objectifs ⁹ (Conversion)	Budget annuel (en €)
TOTAL			66500

Le choix de la taille de l'audience a été fait avec l'outil Facebook Ads en prenant 2% de notre marché estimé à 50 millions de personnes. Les estimations des coûts publicitaires, qui dépendent de la taille de l'audience choisie ont été faites avec l'outil Facebook Ads.

4=>2=> Politique des prix

Pour s'assurer d'avoir le plus d'utilisateurs possibles et permettre un service performant, nous avons opté pour une stratégie d'abonnement à prix faible. Ainsi, « Notice Me » a un prix de **50 centimes/mois par mode d'utilisation**.

4=>3=> Prévisions des ventes sur une année

Nous distinguons à ce niveau deux scénarios : le meilleur scénario serait d'avoir au moins 25% de l'audience, estimé à 1 000 000 de personnes. Et le pire scénario, serait de n'avoir que 10%. Dans le premier cas, nous aurons 250 000 abonnements soit 1 500 000 euros de chiffre d'affaire. Le second cas nous donnerait 100 000 abonnés soit un chiffre d'affaire de 600 000 euros.

Tableau 3 : Tableau des prévisions de vente sur un an

Scénarios	Nombres d'abonnés	Chiffres d'affaires hors taxes (en euros)
Meilleur (25% de l'audience)	250 000	1 500 000
Mauvais (10% de l'audience)	100 000	600 000

5=> Le projet d'entreprise

5=>1=> L'équipe (La Notice' Team)

Notre entreprise est composée de trois équipes orchestrées par un Directeur Général:

- **L'équipe technique** : composée de quatre personnes, elle est chargée du design et de la conception de notre application ;
- **L'équipe marketing** : composée de deux personnes, elle est chargée de la promotion de nos produits afin d'attirer plus de clients et fidéliser ceux que nous avons déjà acquis ;
- **L'équipe financière** : composée de deux personnes, elle est chargée de la gestion des flux économiques.

Les membres des différentes équipes, dont les noms suivent, sont tous élèves ingénieurs généralistes à l'IMT Atlantique et possèdent des compétences générales nécessaires au développement du projet.

Tableau 4 : Présentation de l'équipe

Nom et Prénoms	Salaire (en euros)	Equipe ou Fonction
BINOUS Hichem	1 500	Equipe Marketing
BOUCHAIRA Katrennada	1 500	Directrice Marketing
KOUASSI Bénédicte Franckène	1 500	Equipe Marketing
GAURIAU Léonard	1 500	Directeur Financier
KWITONDA Jean - Félix	1 500	Equipe Financière
COULIBALY Fanfol Ismael Raoul	1 500	Equipe Technique
MONTASSAR Sattari	1 500	Directeur Technique
SEDDIK EMNA	1 500	Equipe Technique
KOUASSI Béyégbin Baudouin Venceslas	1 500	Directeur Général

5=>2=> Les partenaires

Nos partenaires sont d'abord les entreprises de commerce électronique qui feront la publicité de notre application. Ensuite, les constructeurs automobiles qui intégreront notre application dans leurs véhicules à la fabrication ; et les plateformes de vente d'applications en ligne pour le téléchargement de notre application.

5=>3=> Le plan financier

i=> Estimation des charges

Les charges liées à notre projet se divisent entre coûts fixes et variables. Les coûts fixes se rapportent essentiellement au coût de développement du Back-end de notre application. Quant aux coûts variables, ils se répartissent entre le financement des serveurs, le coût de notre plan d'action marketing et commercial, et les salaires des membres de l'équipe. Les tableau 5 présente nos charges estimées sur trois années.

Tableau 5: Charges estimées sur trois (03) années

Éléments	Budget année 1 (en euros)	Budget année 2 (en euros)	Budget année 3 (en euros)
Coût de développement	19 000	0	0
Charges Serveur	1 000	2 000	4 000

Éléments	Budget année 1 (en euros)	Budget année 2 (en euros)	Budget année 3 (en euros)
Plan d'action Marketing et commercial	66 500	32 000	22 000
Salaires des membres de l'équipe	13 500	16 000	24 000
TOTAL	100 000	50 000	50 000

ii=> Phases de développement du projet

Nous avons structuré le début de nos activités en deux grandes phases, notamment la phase de développement de la solution ainsi que la phase des ventes et d'expansion.

- **Phase de développement de la solution**

Nous consacrerons cette phase qui durera deux (02) mois, au développement de la solution et à la recherche de financement. Ainsi, nous disposerons d'un capital fondateur de 27 000 € (un apport de 3 000 € / personne), dont 23 000 € pour la mise en œuvre de la solution et le lancement de la version bêta ; et 4 000 € euros pour la recherche de financement.

- **Phase des ventes et d'expansion**

Après les deux premiers mois, nous espérons faire une levée de fonds d'au moins 100 000 €. Cela nous permettra d'acquérir d'abord un local dans un incubateur pour nos activités, puis de commencer à exécuter notre plan d'action marketing. Par ailleurs, vu les tailles de notre équipe et la complémentarité de nos compétences, nous ne comptons embaucher des employés qu'au bout de la troisième année. Nous prévoyons alors deux scénarios après le lancement de notre produit sur le marché. Le premier est optimiste et le second pessimiste mais les deux sont réalistes. Dans le premier cas, notre stratégie marketing nous permet d'avoir au moins 25% de l'audience, soit 250 000 abonnés. Quant au second cas, nous n'obtenons que 10% de l'audience soit 100 000 abonnés. Vu le montant de nos charges, le point mort est fixé à 120 000 euros. Ainsi, il nous faut au moins 80 000 utilisateurs pour que notre application soit rentable et quel que soit le scénario, nous atteignons ce point mort en un an. Dans les deux scénarios, nous avons un chiffre d'affaire croissant, une trésorerie positive et un EBE (Excédent Brut d'Exploitation) conséquent.

A la fin de la troisième année, nous comptons utiliser nos bénéfices pour diversifier et étendre nos activités en Europe puis dans le monde. Nous nous installerons en effet dans au moins 5 pays de l'union européenne, pour y développer nos activités. Nos revenus serviront essentiellement à créer de nouveaux produits ou services, afin de nous diversifier. Ainsi, nous ciblerons au fur et à mesure d'autres marchés dynamiques dans le monde. Les figures 4 et 5 illustrent respectivement les deux scénarios précédemment décrits.

Synthèse



Info : Analyser les résultats financiers. Vérifier l'équilibre financier et de trésorerie. Essayer de faire varier les hypothèses pour en mesurer l'impact sur le prévisionnel.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Conseils
Point mort	34 286	51 429	68 571	#DIV/0 !	#DIV/0 !	Le point mort est le CA minimum pour être rentable. Comparer aux revenus.
% du CA	14 %	5 %	5 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	Vérifier le réalisme des revenus par rapport aux ressources et au marché.
Chiffre d'affaires (CA)	240 000	975 000	1 500 000	0	0	Comparer la marge commerciale par rapport aux concurrents.
% du CA	100 %	100 %	100 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	EBE = Revenus - Charges externes et de personnels
Marge brute	140 000	568 750	875 000	0	0	REx = EBE - Amortissement des investissements.
% du CA	58 %	58 %	58 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	140 000	568 750	875 000	0	0	
% du CA	58 %	58 %	58 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	
Résultat d'Exploitation (Rex)	120 000	538 750	835 000	-40 000	-40 000	
% du CA	50 %	55 %	56 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	
Dette / Capital	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité d'endettement : < 200% est généralement ok
Dette / Rex	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité de remboursement : < 500% is usually ok
Dividendes / Capital	120 %	539 %	835 %	-40 %	-40 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité à rémunérer le capital sur le long terme

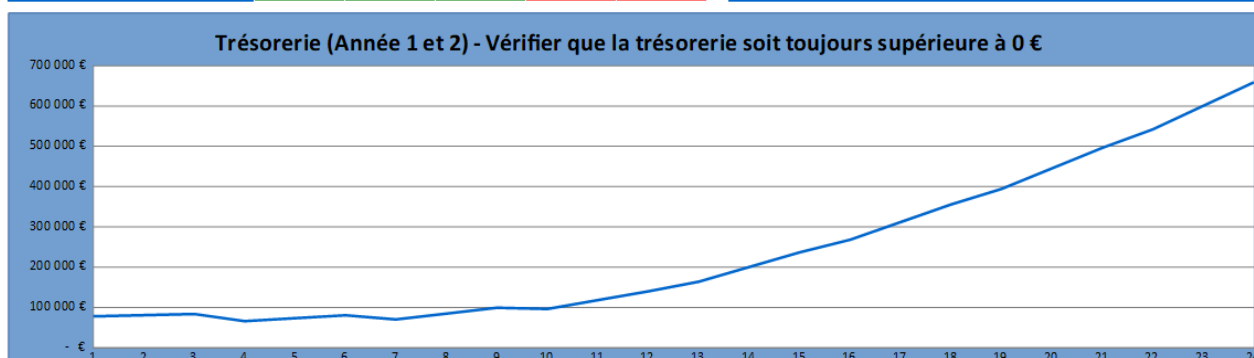


Figure 4: Scénario optimiste

Synthèse



Info : Analyser les résultats financiers. Vérifier l'équilibre financier et de trésorerie. Essayer de faire varier les hypothèses pour en mesurer l'impact sur le prévisionnel.

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Conseils
Point mort	34 286	51 429	68 571	#DIV/0 !	#DIV/0 !	Le point mort est le CA minimum pour être rentable. Comparer aux revenus.
% du CA	30 %	11 %	11 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	Vérifier le réalisme des revenus par rapport aux ressources et au marché.
Chiffre d'affaires (CA)	112 500	450 000	600 000	0	0	Comparer la marge commerciale par rapport aux concurrents.
% du CA	100 %	100 %	100 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	EBE = Revenus - Charges externes et de personnels
Marge brute	65 625	262 500	350 000	0	0	REx = EBE - Amortissement des investissements.
% du CA	58 %	58 %	58 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	65 625	262 500	350 000	0	0	
% du CA	58 %	58 %	58 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	
Résultat d'Exploitation (Rex)	45 625	232 500	310 000	-40 000	-40 000	
% du CA	41 %	52 %	52 %	#DIV/0 !	#DIV/0 !	
Dette / Capital	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité d'endettement : < 200% est généralement ok
Dette / Rex	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité de remboursement : < 500% is usually ok
Dividendes / Capital	46 %	233 %	310 %	-40 %	-40 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité à rémunérer le capital sur le long terme

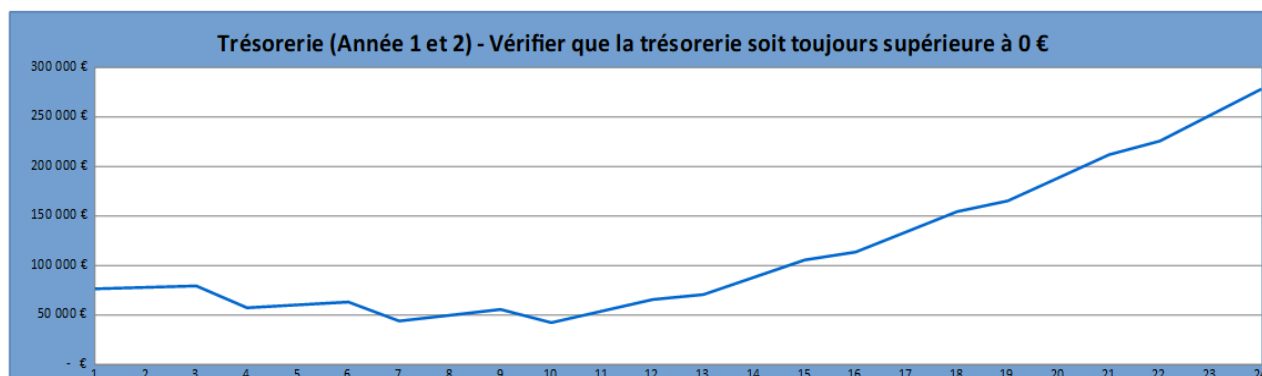


Figure 5: Scénario pessimiste