

# Business plan

## Scriptzenit - sarl

Projet porté par BELBECHE Walid

Contact : [wbelbeche.s@gmail.com](mailto:wbelbeche.s@gmail.com) - 0762972691 - 89200 Avallon

# Sommaire

Identité	3
Structure et organisation juridique	4
Présentation du projet	5
L'analyse financière de l'entreprise	10

# Identité

**Nom commercial**

BELBECHE

**Contact Principal**

walid belbeche

4 ruelle tour du magasin

w.belbeche@scriptzenit.fr

0762972691

**Activité**

Affaire personnelle

commerçant Spécialisée dans

le secteur d'activité de la

programmation informatique

**SIREN**

848967816

**Raison sociale**

BELBECHE

**Date de création**

26/08/2023

**Capital social**

0

**Code NAF**

6201Z

**Forme juridique**

Entreprise individuelle

**Régime fiscal**

Impôt sur le revenu

**Nombre de salariés**

0 personne(s)

**Date de clôture du dernier exercice**

31/12/2023

# Structure et organisation juridique

## Répartition du capital

- Actuellement, on en a pas, le but est de déposer 1000 € en capital social d'ici à 2 ans, sachant que je suis exonéré 3 ans en tant que micro entreprise
- Je n'ai pas de compétences pour les mettre en place d'où la raison d'avoir choisi une EURL ( SARL ) afin d'avoir des actionnaires et des investisseurs
- Oui par la suite, j'aimerais avoir 60 000 € de capital social

## Organigramme juridique

- **Walid Belbeche** (100%)
  - Fondateur et Dirigeant

Walid Belbeche détient l'intégralité du capital social de l'entreprise en tant que fondateur et dirigeant. Il exerce donc le contrôle total sur les décisions stratégiques et opérationnelles de l'entreprise.

## Gouvernance et hommes clés

### 1. **Walid Belbeche**

- Fondateur et Dirigeant
- Responsable des décisions stratégiques et opérationnelles de l'entreprise.
- Impliqué dans l'élaboration et la mise en œuvre de la vision stratégique à long terme.

2.

### **Youssef Kitar**

- Administrateur système
- Responsable des décisions sécurité système et réseaux et monitoring
- Impliqué dans la mise en place de l'infrastructure ainsi que diverses missions

### 3. **Hommes Clés :**

- Walid Belbeche est la seule personne clé impliquée dans l'entreprise, étant donné qu'il en est le fondateur et le dirigeant unique.
- Youss\_. Est un collaborateur et qui a mis en place l'infrastructure système et qui sécurise nos systèmes contre les attaques et les problèmes liés au système contre une rémunération financière

Dans ce cadre, Walid Belbeche joue un rôle central dans la gouvernance de l'entreprise, prenant les décisions importantes et guidant l'entreprise vers ses objectifs stratégiques.

# Présentation du projet

## Genèse, présentation du projet

**Origine du Projet :** Notre projet de développement est né d'une observation simple, mais percutante : de nombreuses entreprises, malgré leur potentiel et leurs compétences, rencontrent des difficultés à se démarquer efficacement en ligne. Face à ce constat, j'ai décidé de mettre notre expertise en développement web au service de ces entreprises pour les aider à prospérer dans l'environnement numérique en constante évolution.

**Mission et Objectifs :** Notre mission est claire : offrir des solutions sur mesure qui garantissent à nos clients une présence en ligne exceptionnelle, tout en leur permettant de se concentrer sur leur cœur de métier. Nous nous engageons à fournir des services de développement web qui répondent précisément aux besoins et aux objectifs de chaque entreprise, contribuant ainsi à leur succès à long terme.

**Stade de Développement Actuel :** Actuellement, notre projet est à un stade avancé de développement. Nous avons investi du temps, des ressources et de l'expertise pour créer une infrastructure solide et des solutions innovantes. Nos équipes sont pleinement engagées dans la conception, la mise en œuvre et l'optimisation de nos services, afin de garantir une expérience client exceptionnelle à chaque étape du processus.

**Points Forts et Différenciation :** Ce qui distingue notre projet, c'est notre approche personnalisée et notre engagement envers l'excellence. Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour comprendre leurs besoins uniques et leur proposer des solutions sur mesure qui dépassent leurs attentes. De plus, notre utilisation d'outils open source nous permet d'offrir des services de qualité à des tarifs compétitifs, tout en garantissant une flexibilité et une évolutivité maximales.

**Perspectives Futures :** Pour l'avenir, nous avons de grandes ambitions. Nous prévoyons d'élargir notre gamme de services, d'explorer de nouvelles technologies et d'étendre notre portée pour toucher un plus grand nombre d'entreprises à travers le monde. Notre objectif ultime est de devenir le partenaire de confiance pour toutes les entreprises qui cherchent à réussir leur transformation digitale et à prospérer dans l'économie numérique moderne.

# Moyens à mettre en œuvre pour réaliser le projet

Pour garantir la réussite de notre projet de développement et assurer une transformation digitale exceptionnelle pour nos clients, nous devons mobiliser une variété de moyens. Ceux-ci sont répartis entre investissements corporels, incorporels, ainsi que des engagements financiers et humains. Voici un aperçu détaillé des ressources nécessaires et le calendrier prévu :

## 1. Investissements Corporels

### Infrastructures Technologiques :

- **Serveurs et Hébergement** : Acquisition de serveurs performants et de solutions d'hébergement sécurisées pour garantir la disponibilité et la rapidité des applications web.
- **Matériel Informatique** : Mise à niveau des équipements de développement (ordinateurs, moniteurs, équipements de test).

### Logiciels et Outils :

- **Logiciels de Développement** : Licences pour les environnements de développement intégrés (IDE), outils de collaboration et de gestion de projet.
- **Sécurité** : Solutions de cybersécurité pour protéger les données des clients et assurer la conformité avec les réglementations en vigueur.

## 2. Investissements Incorporels

### Ressources Humaines :

- **Recrutement** : Embauche de développeurs web, designers UX/UI, experts en cybersécurité et spécialistes en marketing digital.
- **Formation** : Programmes de formation continue pour maintenir l'équipe à jour avec les dernières technologies et méthodologies de développement.
- **R&D** : Investissement dans la recherche et le développement pour innover et améliorer constamment nos services.

### Marketing et Commercialisation :

- **Campagnes de Marketing Digital** : Création et gestion de campagnes de marketing en ligne pour attirer de nouveaux clients et renforcer la notoriété de la marque.
- **Partenariats Stratégiques** : Établissement de partenariats avec d'autres entreprises technologiques et agences de marketing pour élargir notre offre de services.

## 3. Augmentation des Stocks et Services

### Services Client :

- **Support Technique** : Mise en place d'un service de support technique 24/7 pour assister les clients dans la gestion de leurs applications web.
- **Outils Open Source** : Développement et maintenance de solutions open source personnalisées pour permettre aux clients de gérer leurs sites et applications de manière autonome.

## 4. Engagements Financiers

### Frais Opérationnels :

- **Hébergement et Maintenance** : Frais récurrents pour l'hébergement des sites et la maintenance des serveurs.
- **Abonnements et Licences** : Paiements pour les outils logiciels et les services cloud.

## 5. Calendrier du Projet

### **Phase de Lancement (0-6 mois) :**

- **Mois 1-2** : Acquisition des infrastructures technologiques et des logiciels nécessaires.
- **Mois 3-4** : Recrutement de l'équipe technique et administrative. Lancement des premières campagnes de marketing.
- **Mois 5-6** : Début des formations internes et mise en place des premières solutions clients.

### **Phase de Mise en Œuvre (6-24 mois) :**

- **Mois 7-12** : Développement des outils open source, tests et optimisation des premières solutions déployées chez les clients.
- **Mois 13-18** : Expansion des services, augmentation de la capacité de support technique et amélioration continue des processus.
- **Mois 19-24** : Évaluation des performances, ajustements stratégiques, et préparation de nouvelles offres de services basées sur les retours clients et les tendances du marché.

La réussite de notre projet repose sur une combinaison équilibrée d'investissements technologiques, de renforcement des ressources humaines et de stratégies marketing ciblées. En suivant ce calendrier et en mobilisant ces moyens, nous sommes confiants de pouvoir offrir des solutions de développement web innovantes et performantes à nos clients, propulsant ainsi leurs entreprises vers de nouveaux sommets en ligne.

# Objectifs du projet et résultats attendus

Notre projet de développement web vise à transformer la présence en ligne des entreprises grâce à des solutions personnalisées et performantes. Voici les principaux objectifs et les résultats attendus, ainsi que les grandes étapes de notre plan de développement.

## Objectifs du Projet

1. **Amélioration de la Présence en Ligne :**
  - Offrir des sites web et des applications performants, esthétiques et fonctionnels qui renforcent la visibilité et l'image de marque des entreprises clientes.
2. **Automatisation des Processus :**
  - Mettre en place des outils de gestion automatisée, incluant la facturation, la gestion de contenu et les communications, pour optimiser les opérations des entreprises et réduire les coûts opérationnels.
3. **Augmentation de l'Engagement Utilisateur :**
  - Intégrer des outils d'analyse de données pour surveiller le comportement des utilisateurs et adapter les stratégies de marketing en conséquence (actuellement invoice plante une solution open source installée par un collaborateur admin système) .
4. **Flexibilité et Autonomie pour les Clients :**
  - Développer des solutions open source ou libre permettant aux clients de gérer eux-mêmes leur présence en ligne, en leur offrant plus d'autonomie et de contrôle.
5. **Innovation et Performance :**
  - Maintenir un haut niveau d'innovation dans nos services, en investissant constamment dans la recherche et le développement pour rester à la pointe des technologies web.

## Résultats Attendus

- **Transformation Digitale Réussie :** Les entreprises clientes constateront une amélioration significative de leur présence en ligne, traduite par une augmentation du trafic, de l'engagement et des conversions.
- **Optimisation des Coûts :** La mise en place d'outils de gestion automatisée réduira les coûts opérationnels des entreprises, leur permettant d'investir davantage dans leur croissance.
- **Augmentation de la Satisfaction Client :** Les fonctionnalités avancées et la flexibilité offerte par nos solutions renforceront la satisfaction et la fidélité des clients.
- **Croissance des Revenus :** Grâce à une meilleure présence en ligne et des processus optimisés, les entreprises devraient observer une augmentation de leurs revenus.

## Grandes Étapes du Plan de Développement

### Phase 1 : Préparation et Lancement (0-6 mois)

- **Étude de Marché et Planification :** Analyse des besoins du marché et définition des spécifications techniques des solutions.
- **Acquisition des Ressources :** Achat des infrastructures technologiques, logiciels et matériel informatique.
- **Recrutement et Formation :** Embauche des équipes nécessaires et mise en place de programmes de formation continue.

### Phase 2 : Développement Initial (6-12 mois)

- **Développement des Solutions :** Conception et développement des premières versions des sites web, applications, et outils de gestion.



- **Tests et Optimisation** : Mise en place de tests rigoureux pour garantir la qualité et la performance des solutions.
- **Lancement Pilote** : Déploiement des solutions auprès de premiers clients pour recueillir des retours et effectuer des ajustements.

### **Phase 3 : Déploiement et Évolution (12-24 mois)**

- **Déploiement à Grande Échelle** : Extension des services à un plus grand nombre de clients et lancement de campagnes marketing intensives.
- **Support et Maintenance** : Mise en place d'un support technique dédié et maintenance continue des solutions.
- **Amélioration Continue** : Investissement continu en R&D pour améliorer les solutions et intégrer de nouvelles fonctionnalités basées sur les retours clients.

### **Phase 4 : Expansion et Diversification (24+ mois)**

- **Élargissement de la Gamme de Services** : Développement de nouvelles fonctionnalités et services pour répondre à un éventail plus large de besoins clients.
- **Expansion Internationale** : Exploration de nouveaux marchés à l'international pour étendre notre portée.
- **Partenariats Stratégiques** : Établissement de partenariats avec d'autres entreprises technologiques et agences pour diversifier et renforcer notre offre.

Notre projet de développement web a des objectifs ambitieux mais réalisables, avec des résultats attendus qui transformeront la manière dont les entreprises gèrent leur présence en ligne. En suivant ce plan de développement structuré, nous sommes confiants de pouvoir atteindre ces objectifs et de fournir des solutions innovantes et performantes à nos clients.

## **Stade d'avancement de votre recherche de financement**

Nous avons entrepris plusieurs démarches importantes dans notre recherche de financement pour soutenir notre projet de développement web. Voici un aperçu des avancées :

**Rencontres et Orientations** : Nous avons eu des contacts fructueux avec Monsieur Modeau Pilor de l'ADIE à Auxerre, ainsi qu'avec Monsieur Cédric Zanon. Ces échanges nous ont été très bénéfiques et nous ont orientés vers Initiatives 89, une organisation qui pourrait potentiellement nous aider à obtenir les financements nécessaires.

**Préparation Financière** : Un rendez-vous est fixé avec notre expert-comptable du cabinet Sagec à Avallon, pour établir un bilan prévisionnel détaillé. Cette rencontre aura lieu le mercredi 22 mai à 17h. L'élaboration de ce bilan prévisionnel est une étape cruciale pour affiner notre stratégie financière et assurer la solidité de notre dossier de demande de financement.

Nous continuons à explorer toutes les options disponibles pour garantir le succès financier de notre projet, et nous restons optimistes quant à la réalisation de nos objectifs.

# L'analyse financière de l'entreprise

Notre entreprise a réalisé une analyse financière approfondie pour évaluer sa santé financière et sa capacité à porter le projet de croissance lié au développement web. Voici un aperçu synthétique du diagnostic financier, mettant en lumière les points forts et les points faibles de l'entreprise :

Santé Financière :

## Points Forts :

- Solide historique financier : L'entreprise a maintenu une situation financière stable au cours des derniers mois, avec des revenus réguliers et une gestion prudente des ressources.
- Trésorerie suffisante : Nous disposons d'une trésorerie suffisante pour répondre aux besoins opérationnels courants et pour financer une partie des investissements initiaux dans le projet de développement web.

## Points Faibles :

- Dépendance à certains clients : Une part significative de nos revenus provient de quelques clients clés, ce qui expose l'entreprise à un risque de concentration.
- Besoins en financement supplémentaires : Pour financer pleinement le projet de croissance, des investissements supplémentaires seront nécessaires, ce qui pourrait accroître notre endettement ou diluer la participation des actionnaires.

Profil Financier :

## Points Forts :

- Rentabilité solide : L'entreprise maintient des marges bénéficiaires saines grâce à une gestion efficace des coûts et à des prix compétitifs sur le marché.
- Gestion rigoureuse des ressources : Nous avons adopté une approche prudente en matière de dépenses et d'investissements, ce qui nous a permis de maintenir une bonne stabilité financière.

## Points Faibles :

- Endettement existant : Bien que notre endettement soit gérable, nous devons être vigilants pour ne pas compromettre notre capacité à honorer nos obligations financières à l'avenir.
- Besoin de diversification des revenus : La dépendance à certains segments de marché ou à certains clients pourrait limiter notre capacité à résister à des fluctuations économiques ou à des changements dans l'environnement concurrentiel.

Rentabilité et Profitabilité :

## Points Forts :

- Rentabilité des projets : Nous avons démontré notre capacité à réaliser des projets rentables grâce à une approche efficace de gestion des ressources et à une tarification compétitive.
- Potentiel de croissance : Le marché dans lequel nous opérons offre des opportunités de croissance significatives, ce qui devrait permettre d'améliorer notre rentabilité à long terme.

## Points Faibles :

- Pression concurrentielle : Le secteur du développement web est hautement concurrentiel, ce qui peut exercer une pression sur nos marges bénéficiaires.
- Risques économiques : Les fluctuations économiques et les incertitudes politiques peuvent avoir un impact sur la demande de nos services et notre rentabilité à court terme.

L'analyse financière de notre entreprise met en évidence à la fois des points forts et des points faibles. Malgré certains défis, nous sommes confiants dans notre capacité à porter le projet de croissance lié au développement web. Notre solide historique financier, notre rentabilité et notre gestion rigoureuse des ressources constituent des atouts précieux pour réaliser avec succès ce projet ambitieux. Nous continuerons à surveiller de près notre performance financière et à ajuster notre stratégie en conséquence pour maximiser la réussite de l'entreprise.