

Executive Summary :

Présentation de l'Entreprise :

- Nom de l'entreprise : EIA (Entreprise Informatique Avancée)
- Forme Juridique : SARL
- Capital Social : 9 000 €
- Secteur d'activité : Développement Web
- Localisation : Annecy, France
- Mission : Offrir des solutions de développement web modernes et adaptées aux besoins des entreprises locales qui n'ont pas encore de présence en ligne.

Objectifs Stratégiques :

- Devenir le principal partenaire de développement web pour les entreprises à Annecy.
- Proposer des sites web innovants et performants pour améliorer la visibilité et la croissance de nos clients.
- Atteindre un chiffre d'affaires annuel de 230 000€ d'ici trois ans.

Description de l'Entreprise :

EIA : nos valeurs

EIA est une entreprise de création de sites web qui s'engage à fournir des services de qualité, innovants et accessibles à tous. Nos valeurs fondamentales sont les suivantes :

L'excellence

Nous nous engageons à fournir des sites web de qualité, qui répondent aux besoins de nos clients et qui respectent les normes les plus élevées. Nous utilisons les dernières technologies et les meilleurs outils pour créer des sites web qui sont à la fois esthétiques et fonctionnels.

L'innovation

Nous sommes à la pointe des technologies et des tendances en matière de création de sites web. Nous nous engageons à proposer des solutions innovantes qui répondent aux besoins de nos clients. Nous sommes toujours à la recherche de nouvelles façons de créer des sites web qui sont plus attrayants, plus performants et plus efficaces.

L'accessibilité

Nous nous engageons à rendre nos services accessibles à tous, quel que soit le budget ou le niveau de compétence. Nous proposons une gamme de services et de solutions qui répondent aux besoins de tous types de clients. Nous nous engageons à fournir un service client de qualité et à répondre aux besoins de nos clients de manière proactive.

La satisfaction client

Nous mettons l'accent sur la satisfaction de nos clients. Nous nous engageons à fournir un service client de qualité et à répondre aux besoins de nos clients de manière proactive. Nous nous engageons à créer des relations durables avec nos clients et à les accompagner dans leur réussite.

EIA : le site web qui vous ressemble

Nous croyons que chaque entreprise est unique. C'est pourquoi nous nous engageons à créer des sites web qui correspondent aux besoins et aux objectifs de nos clients. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients pour comprendre leurs besoins et leurs objectifs. Nous nous engageons à créer des sites web qui sont à la fois efficaces et attrayants.

Nous sommes convaincus que ces valeurs nous permettent de fournir des services de qualité et de répondre aux besoins de nos clients.

Historique et Situation Actuelle

- Fondée en 2023, EIA a été créée pour répondre à la demande croissante de solutions de développement web de qualité à Annecy.
- Emplacement actuel : 12 Place Ste Claire, 74000 Annecy.

Produits et Services

- Développement de sites web modernes et réactifs.
- Intégration de technologies avancées (IA, optimisation mobile, etc.).
- Services de conseil pour la stratégie en ligne.

Analyse de Marché :

PDF sur le groupe : [Analyse de marché.pdf](#)

Marché Cible

- PME et TPE à Annecy qui n'ont pas encore de présence en ligne ou dont le site actuel ne répond pas aux normes actuelles.

Concurrence

- Principales entreprises de développement web à Annecy.
- Différenciation : Expertise dans les dernières technologies, approche personnalisée.

Tendances du Marché

- Augmentation de la demande pour des sites web modernes et fonctionnels.
- Adoption croissante des technologies émergentes dans le domaine du développement web.

Stratégie Marketing :

Positionnement

- "EIA, votre partenaire de confiance pour des sites web performants à la pointe de la technologie".
- Mise en avant de l'approche personnalisée et du support local.

Promotion

- Campagnes de marketing en ligne ciblées (SEO, publicité en ligne).
- Participation à des événements locaux et partenariats avec des chambres de commerce.

Modèle Économique :

Le modèle économique d'une entreprise qui fait des contrats pour la création de sites web dépend de divers facteurs, tels que la clientèle cible, la gamme de services offerts, la structure tarifaire, etc. Voici un modèle de base qui peut être ajusté en fonction des spécificités de votre entreprise :

1. Proposition de Valeur :

Services de Création de Sites Web Personnalisés :

- Conception et développement de sites web sur mesure, adaptés aux besoins spécifiques des clients.
- Utilisation des dernières technologies pour garantir des sites modernes et fonctionnels.

2. Segment de Clientèle :

Petites et Moyennes Entreprises (PME) :

- Entreprises locales qui n'ont pas encore de site web ou cherchent à améliorer leur présence en ligne.
- Start-ups cherchant des solutions web agiles et évolutives.

3. Canaux de Distribution :

Site Web et Marketing en Ligne :

- Site web professionnel présentant les services offerts et les réalisations.
- Stratégies de marketing en ligne pour accroître la visibilité.

Réseautage Local :

- Participation à des événements locaux et réseautage d'affaires.
- Établissement de partenariats avec d'autres entreprises locales.

4. Relations Client :

Consultation Personnalisée :

- Entretiens initiaux pour comprendre les besoins spécifiques du client.
- Collaboration étroite pendant tout le processus de développement.

Support Post-Lancement :

- Contrats de maintenance pour assurer la stabilité continue du site.
- Formation des clients à la gestion basique du site.

5. Sources de Revenus :

Tarification Basée sur les Projets :

- Établissement de tarifs basés sur la complexité du projet, les fonctionnalités requises, et les délais.
- Forfaits de développement web pour des sites standard et tarifs sur mesure pour des projets plus complexes.

Contrats de Maintenance :

- Facturation mensuelle ou annuelle pour les services de maintenance, les mises à jour et le support technique.

6. Ressources Clés :

Équipe de Développement Web :

- Développeurs front-end et back-end, designers, experts en UX/UI.
- Chef de projet pour la gestion des projets.

Technologies :

- Outils et logiciels de développement web, plateformes de gestion de projet.
- Licences pour les outils de conception et de développement.

7. Activités Clés :

Développement de Sites Web :

- Conception, programmation, et tests des sites web.
- Intégration de fonctionnalités spécifiques aux besoins du client.

Gestion de Projet :

- Planification et coordination des différentes phases du projet.
- Communication régulière avec le client pour assurer la satisfaction.

8. Partenariats Clés :

Partenariats avec d'Autres Entreprises Locales :

- Agences marketing, fournisseurs de solutions cloud, etc.
- Collaborations pour des projets complets de transformation numérique.

9. Coûts Principaux :

Ressources Humaines :

- Salaires des membres de l'équipe de développement, chef de projet, etc.
- Formation continue pour rester à jour avec les dernières technologies.

Coûts Technologiques :

- Licences de logiciels, outils de développement, hébergement web.
- Maintenance des équipements informatiques.

Marketing et Publicité :

- Campagnes en ligne, participation à des événements locaux.
- Création de supports marketing.

10. Flux de Revenus :

Acquisition de Contrats :

- Paiements initiaux pour les projets de développement web.
- Revenus récurrents à travers les contrats de maintenance.

Upselling de Services :

- Proposition de services supplémentaires, tels que l'optimisation SEO, le marketing en ligne, etc.
- Élargissement de la gamme de services pour des projets plus complexes.

Ce modèle économique sert de base et peut être ajusté en fonction des caractéristiques spécifiques de votre entreprise et des évolutions du marché. Il est essentiel de surveiller de près la rentabilité des projets et d'ajuster votre modèle en conséquence.

Tarification :

- Structure de tarification basée sur la complexité du projet.
- Forfaits de développement web adaptés aux besoins des PME.

Sources de Revenus :

- Principales sources de revenus : développement de sites web, services de conseil, contrats de maintenance.

Plan Opérationnel :

Équipe :

- Liste de l'équipe dans le groupe :

[Liste employer avec leur fonction dans l'entreprise.pdf](#)

Processus de Production :

- Analyse approfondie des besoins du client.
- Développement itératif avec des points de validation réguliers.

Partenariats Stratégiques :

- Collaborations avec des entreprises locales de marketing et de design.
- Partenariats avec des fournisseurs de technologies avancées.

Finances :

Prévisions Financières

Année	Site Web Statique	Site Web Dynamique	Commerce Électronique	Applications Web Personnalisées	SEO	Total Chiffre d'Affaires
2023	100,000 - 200,000	150,000 - 300,000	200,000 - 500,000	50,000 - 100,000	12,000 - 60,000	512,000 - 1,160,000
2024	150,000 - 300,000	200,000 - 400,000	300,000 - 800,000	80,000 - 150,000	15,000 - 75,000	745,000 - 1,725,000
2025	200,000 - 400,000	250,000 - 500,000	400,000 - 1,000,000	120,000 - 200,000	20,000 - 100,000	990,000 - 2,200,000

Chiffre d'affaires prévisionnel sur les trois prochaines années.

- Bilan prévisionnel, compte de résultat, tableau de trésorerie.

Besoins en Financement

- Utilisation prévue du capital social.
- Besoins potentiels de financement supplémentaires pour la croissance.

Risques et Stratégies d'Atténuation :

- Risques opérationnels, financiers et externes.
- Stratégies pour atténuer les risques identifiés.

Annexes :

- CV des membres clés de l'équipe.
- Portfolio de projets antérieurs (le cas échéant).
- PDF de l'analyse de marché
- PDF : Liste employer avec leur fonction dans l'entreprise.pdf

N'oubliez pas d'ajuster les chiffres, les détails et les informations spécifiques à votre situation réelle. Consultez également un expert-comptable pour une analyse financière approfondie.