

# Retour sur expérience :

## Gestion

### Cahier des charges :



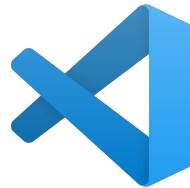
- Créer une entreprise fictive
- Créer son logo
- Créer sa devise
- Rédiger l'analyse Pestel et SWOT
- Réaliser un schéma organisationnel
- Estimations des revenus, et analyses des opportunités et faiblesses
- Rendre un rapport résumant rapidement l'ensemble du projet



### Technologie et Outils :

Pour réaliser ce projet **Visual Studio Code** a été utilisé afin de réaliser l'installation sur des machines virtuelles.

Le code a été réalisé à l'aide de live share afin de coder à 2 sur le même code en simultanément. Le document a été rédigé sur un drive pour permettre une avancée plus rapide et organisée.



## Livrables :

### III - LES PERSPECTIVES ET RETOMBÉES ÉCONOMIQUES.

#### 1- Tableau prévisionnel

Tableau des prévisions :

X	Prix	Nombre de ventes 2021	Revenus	Nombre de ventes 2022	Revenus	Nombre de ventes 2023	Revenus
Fauteuil Basket	312€	50	15 600€	75	23 400€	100	31 200€
Fauteuil tennis	326€	50	16 300€	75	24 450€	100	32 600€
prothèse	10 050€	120	1 206 000€	150	1 507 500€	200	2 010 000€
Total	X	X	1 237 900€	X	1 555 350€	X	2 073 800€

#### 2- Stratégies marketing

##### La promotion à faire (communication) :

La communication de RHPC repose sur le sponsoring et la dotation en équipement de différents athlètes de haut niveau et événements du domaine de l'handisport (journée nationale de l'handisport). Nous mettons également notre communication sur des techniques modernes via le recrutement d'influenceurs pour sensibiliser un public plus jeune.

La création d'un événement sportif regroupant plusieurs sports paralympiques fait aussi partie de notre stratégie de communication, le but étant de faire connaître cet événement (via une diffusion télévisée ou un des médias sociaux plus modernes comme Youtube ou Twitch par exemple) afin de mieux faire connaître l'entreprise RHPC.

Nous communiquons avec les jeunes de leur plus jeune âge à travers des rencontres et découvertes organisées auprès des classes scolaires.

## Compétences développées :

La capacité à **travailler en groupe** et à se répartir le travail a été mise pour rendre le travail dans les délais.

Ce travail a permis d'analyser le marché et mieux prévoir de futurs événements ainsi que comment les gérer.



P	L'entreprise étant localisée en France en Gironde (33), elle bénéficie donc d'une forte stabilité politique et d'un dynamisme économique important. Pour les raisons évoquées ci-contre, l'entreprise ne risque pas, pour le moment, d'être menacée pour une cause politique ou géopolitique. L'entreprise RHPC mise sur sa localisation et sa production française afin de montrer à ses clients sa volonté de vendre des produits qualitatifs.
E	Le secteur économique de RHPC surveille le taux de croissance du marché handisport pour s'adapter au mieux. L'objectif étant de proposer des prix accessibles pour un produit de qualité. Nous cherchons cependant à stabiliser le secteur handisport du marché pour éviter de fort taux de variation pouvant engendrer des complications futures. Notre entreprise est soumise à un taux de TVA de 23%. Pour se lancer, l'entreprise a emprunté 400 000€ à la banque.
S	Le marché de l'handisport est un marché en pleine expansion. Il y a peu, les handicapés étaient considérés comme incapables au sport. On ne cherchait pas alors à leur venir en aide. Pourtant aujourd'hui, leur permettre un accès au sport avec un matériel de qualité est inscrit dans notre morale. Les consommateurs de ce marché ont de fortes attentes. Néanmoins la liste de fournisseurs est réduite. Trouver une entreprise sérieuse et de qualité pour se fournir est source d'assurance, ces derniers n'hésitent donc pas à la partager avec leurs amis ou collègues partageant un handicap proche ou similaire. D'où nos interventions et animations à l'extérieur qui servent à sensibiliser la population globale à l'handisport tout en mettant en valeur nos qualités auprès des sportifs de ce marché. On retrouve des consommateurs de tout âge, un accident pouvant survenir pour tout le monde à n'importe quel moment. On observe cependant une facilité accrue pour les jeunes de -21 ans à se lancer dans le sport malgré leur handicap. La plus grande part du marché provient de l'athlétisme, du tennis et du handball. Pour cette raison RHPC a décidé de concentrer la plus grande partie de son équipement à ces derniers secteurs sans pour autant oublier les autres.
T	Le département de recherche et de développement de l'entreprise RHPC est en constante recherche de nouvelles solutions viables pour le marché de l'handisport. RHPC analyse l'efficacité des différentes innovations et technologies utilisées par ses concurrents afin de mieux appréhender les défauts que peuvent rencontrer les produits rivaux. Elle mise ensuite sur ces propres ingénieurs et développeurs qualifiés pour innover et apporter sans cesse du progrès à nos articles. Nous leur communiquons évidemment les rapports d'enquêtes sur les produits concurrents que nous avons testé afin de s'assurer qu'ils ne reproduisent pas les