**Business Plan**

**1. Résumé Exécutif**

Notre entreprise se spécialise dans le montage de PC personnalisés et l’audit de performances de parcs informatiques. Notre objectif est de satisfaire nos clients tout en assurant une croissance durable de l’entreprise. Nous prévoyons de démarrer nos activités avec une offre claire et attractive : la possibilité de commander des PC sur mesure et de bénéficier de services d’audit. Au fil du temps, nous viserons à améliorer la qualité de nos produits et services pour devenir une référence sur le marché.

**2. Présentation de l’Entreprise**

* **Historique** : Nous sommes une nouvelle entreprise en cours de lancement, créée par des passionnés de technologies et d’innovation.
* **Forme Juridique** : Société à responsabilité limitée (Sàrl).
* **Mission** : Fournir des solutions informatiques de qualité pour répondre aux besoins de personnalisation et d’efficacité, tout en garantissant une expérience client exceptionnelle.
* **Vision** : Devenir le leader régional dans le montage de PC personnalisés et les audits informatiques d’ici cinq ans.
* **Valeurs** : Satisfaction client, qualité, respect, ambition, indépendance.
* **Équipe dirigeante** : Les fondateurs — Schertenleib, Segalen et Sallaku — apportent chacun leur expertise technique et leur engagement envers le succès de l’entreprise.

**3. Étude de Marché**

* **Marché cible** :
  + Les particuliers : des clients souhaitant des ordinateurs adaptés à leurs besoins spécifiques (gaming, bureautique, édition vidéo, etc.).
  + Les entreprises : des structures cherchant à optimiser leurs infrastructures informatiques pour une meilleure performance.
* **Tendances** :
  + La demande pour des solutions personnalisées en informatique est en hausse.
  + Les utilisateurs souhaitent des appareils performants et adaptés à leurs besoins spécifiques.
* **Concurrence** :
  + Les grandes enseignes proposent des PC pré-assemblés mais avec peu de personnalisation.
  + Les entreprises spécialisées dans les services d’audit sont souvent plus coûteuses et moins accessibles aux petites entreprises.
* **Positionnement** :
  + Une offre unique basée sur la personnalisation complète et un service client exemplaire.

**4. Offre de Produits et Services**

* **Montage de PC personnalisés** :
  + Ordinateurs assemblés selon les besoins précis des clients.
  + Consultation pour aider les clients à choisir les composants adaptés à leurs besoins.
  + Service de garantie et assistance technique post-vente.
* **Audit de performance informatique** :
  + Analyse des performances des parcs informatiques existants.
  + Recommandations pour l’optimisation des systèmes.
  + Rapport détaillé avec des solutions adaptées et priorités claires.

**5. Stratégie Marketing et Commerciale**

* **Site Web** :
  + Un site moderne et intuitif comprenant des outils de personnalisation des commandes.
  + Intégration d’un blog technique pour éduquer et attirer les clients potentiels.
  + Fonctionnalités d’achat en ligne pour un support client instantané.
* **Prix Compétitifs** :
  + Offrir des tarifs abordables pour chaque segment de marché.
  + Transparence totale sur les coûts des composants et services.
* **Promotions Ciblées** :
  + Offres spéciales pour les nouveaux clients et les entreprises.
  + Réductions pour les commandes groupées ou les audits réguliers.
* **Publicité et Communication** :
  + Réseaux sociaux : campagnes ciblées sur Facebook, Instagram, et LinkedIn.
  + SEO : optimisation du site pour apparaître dans les premiers résultats Google.
  + Partenariats stratégiques : collaboration avec des écoles et entreprises locales.

**6. Plan Opérationnel**

* **Gestion des stocks** :
  + Maintien d’un stock minimal de 2 produits par catégorie (processeurs, cartes graphiques, etc.).
  + Système de suivi manuel pour alerter lorsque les stocks tombent sous un certain seuil.
* **Processus de commande** :
  + Confirmation des commandes en ligne avec paiement sécurisé.
  + Montage et test des PCs sous 48 heures ( ou 15 min pour le prof).
  + Livraison à domicile ou retrait en magasin.
* **Technologies Utilisées** :
  + Infrastructure informatique de l’ETML pour démarrer.
  + Utilisation de logiciels de gestion intégrés comme Odoo.
  + BPMN fait grâce à HEFLO.
* **Rôles et responsabilités** :
  + Chaque membre gère un domaine précis (logistique, clientèle, technique), tout en collaborant sur les décisions stratégiques.

**7. Plan Financier**

* **Chiffre d’affaires prévisionnel** :
  + Vente de PCs :
    - Prix moyen : 2 400 CHF par unité.
    - Objectif : 21 PCs par mois, soit 50 400 CHF.
  + Audit de performance :
    - Tarif : 135 CHF par heure.
    - Objectif : 8 audits par mois, soit 1 800 CHF.
  + Total mensuel : 51 200 CHF.
* **Coûts** :
  + Salaire des employés : 12 000 CHF par mois.
  + Coût des composants :
    - Moyenne : 1 600 CHF par PC.
    - Total : 33 600 CHF pour 21 PCs.
  + Total des coûts : 45 600 CHF.
* **Bénéfice brut mensuel** :
  + Revenus : 51 200 CHF.
  + Coûts : 45 600 CHF.
  + Bénéfice brut : 5 600 CHF.

**8. Analyse des Risques**

* **Risques Identifiés** :
  + Faible volume de ventes de PCs.
  + Demande insuffisante pour les audits de performance.
  + Concurrence accrue sur le marché.
* **Stratégies d’Atténuation** :
  + Augmentation de la visibilité par le biais de campagnes publicitaires ciblées.
  + Mise en avant de la qualité et des différences de notre offre.
  + Diversification des services pour répondre à de nouveaux besoins du marché.
  + Fidélisation de la clientèle par un excellent service client.