Business Plan

**1. Résumé exécutif**

Entreprise d’informatique spécialisée dans le montage de PC et l’audit de performances d’un parc informatique. Nos objectifs sont toujours satisfaits le client et d’agrandir notre entreprise.

Pour le projet, notre équipe va commencer par mettre en place l’entreprise et la possibilité de commander un PC ou de faire un audit. Par la suite, nous allons améliorer nos produits et nos services afin d’avoir une entreprise de bonne qualité à la fin du projet.

**2. Présentation de l’entreprise**

Historique, forme juridique, mission, vision, valeurs et équipe dirigeante.

Nous sommes une nouvelle entreprise, Notre entreprise est une Sàrl, Les valeurs de notre entreprise sont : la satisfaction et le respect du client, Indépendance, Exiger la qualité, Faire preuve d’ambition. L’équipe dirigeante se compose des trois fondateurs : Schertenleib, Segalen, Sallaku

**3. Étude de marché**

Le marché cible qui est la vente de PC et l’audit de parc informatique est en pleine croissance. De plus en plus de privés ou d’entreprises ont besoin de PCs. Ces personnes-là, qui n’ont pas toutes des compétences de monter des PCs vont donc se tourner vers nous. Les tendances du marché sont à la hausse et risquent d’augmenter plus encore. La concurrence se compose de toutes les entreprises d’informatique de réseau déjà existentes. Le positionnement de notre entreprise est que nous sommes nouveaux sur le marché

**4. Offre de produits ou services**

PC : ordinateur déjà monté avec les composants de votre choix. De nos jours, il n’y a pas grand nombre d’entreprises qui proposent de monter vos PCs pour vous tout en vois laissant le choix des composants, c’est donc une innovation.

Audit de performance : Service pour vérifier le bon fonctionnement de votre ordinateur ou parc informatique. Un des avantages est le prix proposé pour ce service. En matière d’innovation, notre audit de performance n’apporte rien mais la qualité de nos services et de notre investissement saura forcément vous convaincre.

**5. Stratégie marketing et commerciale**

Création et maintenance d’un site web de haute qualité, intuitif et attractif. Proposer des prix compétitifs tout en maintenant une excellente qualité des produits. Mise en place de promotions ciblées pour augmenter l’attractivité et encourager les achats. Réalisation régulière d’audits pour évaluer les avantages concurrentiels (prix, qualité des produits, expérience utilisateur sur le site).

**6. Plan opérationnel**

Commander un certain nombre de pièces afin d’avoir un stock puis un fois la commande reçue, monter le PC ou livrer la pièce dès que la livraison est prête et possible.

Chaque membre de l’entreprise a les mêmes responsabilités et mêmes droits que tous les autres. Concernant le recrutement, l’entreprise ne prend plus de nouveaux membres.

Pour la logistique, nous avons prévu de commander 10 produits à la fois, et dès qu’on remarque que ces produits sont inférieurs à 5, nous allons recommander 10.

Comme technologie, nous disposons des PC de l’ETML, et des logiciels de marketing tel que Odoo.

**7. Plan financier**

Prévisions financières (chiffre d'affaires, bénéfices, coûts), plan de financement, bilan prévisionnel, compte de résultats et flux de trésorerie.

Nous prévoyons de vendre des PCs estimés à 2400 CHF chacun, donc un par jour ce qui ferait 2400 \* 21 = 50400 CHF par mois.

Ainsi l’audit de performance, disons que cela se fait 2 fois par semaine, et que cela coûte 135 CHF l’heure, alors cela fait 8 \* 135 = 1080 CHF

Mais supposons que nous vendons les pièces les plus chères, alors cela, avec une augmentation de 50% cela fera 4122 \* 21 = 86 562 CHF par mois.

Les employés sont tous d’accord d’être payé 4000 par mois, ce qui fera 12000 par mois pour payer les employés. Donc 50400 – 12000 = 38400 CHF

Ensuite, il faudrait diminuer le prix des commandes de pièces, pour monter les PC que les clients ont commandé ce qui fera 1600 pour chaque. 38400 – 33600 + 1080= 5880 CHF de bénéfice brut par mois.

**8. Analyse des risques - Identification des risques potentiels et des stratégies pour les atténuer.**

Le risque principal est que des PC ne soient pas vendus chaque jour, et que le service d’audit de performance ne soit pas assez demandé.

Notre stratégie est de faire de la pub, et de prouver que nos PC sont de meilleure qualité que tout autre entreprise, puis l’offre de montage de PC sans frais supplémentaires.