

Business Plan

Année universitaire : 2022/2023

Membres du projet
SALAMI SODIKI
MANOUNOU Reine
ZAFINDRAMOMA Mitondratsara Muriella

1. Introduction

L'entreprise SRM doit réaliser une application de mise en relation entre des formateurs qualifiés dans le domaine de la sécurité et de la sûreté et des centres de formation disposants d'une habilitation. Nous allons effectuer un business plan dans le but de présenter la stratégie de notre entreprise et obtenir de l'investissement pour le projet SRM Security job.

Une présentation de l'équipe :

Sodiki - Développeur : Sodiki a commencé sa carrière dans le développement logiciel et a plus de 5 ans d'expérience dans le domaine. Ses langages favoris sont Java, javascript, C. Il s'enthousiasme sur des projets comprenant des micro-services.

Muriella - Chef de projet : Muriella est une chef de projet qui a commencé à travailler au sein de SFR après ses études. Elle maîtrise les concepts agiles..

Reine - Développeur : Reine a commencé ses études dans le développement web, ses langages de prédilection sont le javascript, python.

Une présentation des produits et / ou services proposés :

Le produit proposé par SRM est une application de mise en relation entre des formateurs qualifiés dans le domaine de la sécurité et de la sûreté et des centres de formation disposants d'une habilitation. Cette application permettra à des centres de formation ayant un déficit de formateur dans le domaine de la sécurité de trouver facilement des formateurs habilités à former des stagiaires. En outre, l'application permettra également à des centres de formation de proposer des formations à crédit à des stagiaires ne disposant pas de moyen pour se former dans le domaine de la sécurité.

En résumé, l'application de SRM offre les services suivants :

- Mise en relation entre des centres de formation et des formateurs qualifiés dans le domaine de la sécurité ;
- Possibilité pour des centres de formation de proposer des formations à crédit à des stagiaires

Le produit proposé par SRM répond à plusieurs besoins du marché de la formation dans le domaine de la sécurité. Les centres de formation peuvent avoir du mal à trouver des formateurs qualifiés pour dispenser des formations spécifiques et peuvent également avoir des difficultés à accéder à des financements pour proposer des formations à un plus grand nombre de stagiaires. Les stagiaires peuvent également rencontrer des obstacles financiers pour accéder à des formations de qualité dans le domaine de la sécurité. L'application de SRM vise à répondre à ces besoins en proposant une plateforme de mise en relation entre des centres de formation et des formateurs qualifiés, ainsi que la possibilité pour les centres de formation de proposer des formations à crédit aux stagiaires.

Actuellement, il existe d'autres plateformes de mise en relation entre formateurs et centres de formation, mais SRM se différencie en se concentrant exclusivement sur

le domaine de la sécurité et en proposant une fonctionnalité de financement à crédit pour les stagiaires. Cela permet aux centres de formation de trouver plus facilement des formateurs qualifiés, ainsi que d'offrir des formations à un plus grand nombre de stagiaires, même ceux qui ont des difficultés financières.

L'innovation majeure de SRM est donc la fonctionnalité de mise en relation, qui permet à des centres de formation de bénéficier d'une plateforme de recherche dans le domaine de la sécurité. Les avantages de cette innovation sont clairs : plus de centres de formation auront la facilité à trouver des formateurs de qualité, ce qui peut avoir un impact positif sur la sécurité et la sûreté.

Le contexte actuel montre une forte demande pour des formations dans le domaine de la sécurité, en raison de l'augmentation des menaces et des risques pesant sur les entreprises et les particuliers. Cette demande a créé une opportunité pour SRM de proposer une application répondant aux besoins spécifiques du marché de la formation dans le domaine de la sécurité.

Le marché semble prêt pour cette innovation, car les besoins auxquels répond SRM sont réels et importants. De plus, la digitalisation des services est de plus en plus présente, ce qui facilite la mise en place d'une application comme celle de SRM.

Le marché

SRM cible principalement les centres de formation et les formateurs qualifiés dans le domaine de la sécurité et de la sûreté, ainsi que les stagiaires qui souhaitent suivre des formations dans ce domaine.

L'entreprise apporte une solution nouvelle à un besoin existant en se concentrant exclusivement sur le domaine de la sécurité et en proposant une fonctionnalité de financement à crédit pour les stagiaires. Cette solution répond à un besoin réel du marché, car les centres de formation ont souvent des difficultés à trouver des formateurs qualifiés pour dispenser des formations spécifiques, tandis que les stagiaires peuvent rencontrer des obstacles financiers pour accéder à des formations de qualité.

Il existe une forte demande pour des formations dans le domaine de la sécurité, en raison de l'augmentation des menaces et des risques pesant sur les entreprises et les particuliers.

La segmentation des clients peut être réalisée en identifiant les différentes catégories de centres de formation et de formateurs qualifiés, en fonction de leur taille, de leur spécialisation ou de leur localisation géographique.

Segmentation client :

Catégorie	Critères
Centre de formation	localisation géographique
Formateur qualifié	spécialisation, année d'expérience, localisation géographique

SRM doit avoir une vision claire de l'environnement économique dans lequel elle opère, notamment en identifiant les principaux acteurs et en positionnant l'entreprise dans la chaîne de valeur.

Modèle économique :

Le modèle économique de SRM est basé principalement sur la mise en relation de centres de formation et de formateurs qualifiés. De plus, la fonctionnalité qui permet au centre de formation de proposer des formations à crédit représente une source de revenu secondaire. Les principales sources de revenus de l'entreprise seront les commissions prélevées sur les centres de formations lors de leur inscription. SRM prendra également une commission sur les financements à crédit proposés aux stagiaires.

SRM utilisera principalement une plateforme numérique pour connecter les centres de formation et les formateurs qualifiés, ainsi que pour proposer des formations à crédit. La stratégie de distribution de l'entreprise sera basée sur la promotion de sa plateforme auprès des différents acteurs du marché, notamment via des campagnes publicitaires ciblées sur internet.

La stratégie commerciale de SRM sera axée sur le développement de partenariats avec des centres de formation, des formateurs qualifiés. SRM travaillera également à la création d'une forte présence en ligne, avec un site web responsive et une présence active sur les réseaux sociaux.

La concurrence

SRM fera face à une concurrence indirecte sur le marché des formations en sécurité et sûreté. Les concurrents indirects sont des entreprises offrant des solutions alternatives telles que indeed.

Les barrières à l'entrée pour de nouveaux entrants sur le marché des formations en sécurité et sûreté sont faibles.

Les avantages concurrentiels de SRM sont les suivants :

- Une plateforme numérique pour la mise en relation de formateurs qualifiés.
- La possibilité de proposer des formations à crédit pour les stagiaires qui n'ont pas les moyens de se former.
- Un service client réactif et à l'écoute des besoins de ses clients.

SRM cherchera à mettre en avant ces avantages concurrentiels pour se différencier des offres existantes sur le marché des formations en sécurité et sûreté.

La société SRM

La société SRM a été créée en janvier 2022 en France. Sa forme juridique est une SAS (Société par Actions Simplifiée) unipersonnelle.

Le capital initial de l'entreprise était de 1000 euros, apporté en numéraire par ses membres.

À ce jour, l'entreprise n'a pas encore ouvert son capital à des investisseurs externes et n'a pas d'actionnaires autres que ses membres. Cependant, elle envisage de lever des fonds auprès d'investisseurs extérieurs dans les années à venir pour financer sa croissance et le développement de ses activités.