

Business

Plan

Alpha Squad.Dev

Contents

[Introduction 4](#_Toc8957025)

[Idée et originalité 5](#_Toc8957026)

[Promoteur et associés 5](#_Toc8957027)

[I. Situation personnelle et compétences 6](#_Toc8957028)

[II. Réseau utile au projet 6](#_Toc8957029)

[III. Equipe du projet 6](#_Toc8957030)

[IV. Choix de la forme juridique 6](#_Toc8957031)

[Etude technique et Mode de fonctionnement de l’entreprise 6](#_Toc8957032)

[I. Moyens : ressources humaines et matériels de production 6](#_Toc8957033)

[I. Ressources humaines 6](#_Toc8957034)

[II. Organigramme de l’entreprise 7](#_Toc8957035)

[III. Matériels de production 7](#_Toc8957036)

[Etude de marché 8](#_Toc8957037)

[I. Objectifs 8](#_Toc8957038)

[1) **Clients** : 8](#_Toc8957039)

[2) **Employés** : 8](#_Toc8957040)

[3) **Patenership** : 8](#_Toc8957041)

[II. L’intensité concurrentielle 8](#_Toc8957042)

[III. L’offre de l’entreprise 8](#_Toc8957043)

[IV. Services de l’entreprise 9](#_Toc8957044)

[V. La demande 9](#_Toc8957045)

[III. Localisation de l'entreprise 9](#_Toc8957046)

[IV. La segmentation 9](#_Toc8957047)

[V. La clientèle Cible 10](#_Toc8957048)

[Financement et prévisions commerciales 11](#_Toc8957049)

[I. Coût d’investissement du projet 11](#_Toc8957050)

[II. Structure de financement 12](#_Toc8957051)

[III. Analyse et calcul des charges 12](#_Toc8957052)

[IV. Analyse et calcul des charges : 13](#_Toc8957053)

[V. Les Frais de Personnel : 14](#_Toc8957054)

[Conclusion 14](#_Toc8957055)

# 

# Introduction

Alpha Squad est une entreprise située à la Manouba, en Tunisie. Nous sommes une entreprise offrant des services Web et Internet aux petites et moyennes entreprises. Nous offrons des services dans la conception, développement, hébergement, maintenance et marketing web.

Nous nous sommes aventurés dans le secteur des services Web pour offrir des services uniques et supérieurs aux entreprises et aux institutions.

Notre expérience et notre expertise des ventes sur le Web nous permettent de fournir des solutions qui manquent actuellement sur le marché.

La demande en développement Web et en e-marketing est très forte chez les entreprises qui manifestent des signes de croissance et qui sont en phase de startup.

Fait intéressant, peu de développeurs Web ont profité de cette opportunité, laissant le secteur sans aucun participant dominant.

Nous avons préparé ce plan d'affaire pour mettre en évidence certains aspects de notre activité et de nos systèmes.

Il détaille les demandes et la croissance du marché et présente les marges bénéficiaires et les flux de trésorerie prévus pour les prochaines années.

## Idée et originalité

Alpha Squad est une boite de développement et un accélérateur de startup.

Nous fournirons des services Web de qualité, abordables et haut de gamme aux petites et moyennes entreprises.

Nous aiderons également nos clients à améliorer leurs services marketing et Web existants.

L'idée d'une boite de développement n’est pas aussi originale,ce qui est original dans notre entreprise c’est qu’on joue le rôle d’un accélérateur d’entreprise spécialisé dans la partie informatique, IT et multimédias.

Les startups qui veulent se lancer et qui n’ont pas les moyens pour satisfaire leur besoin en informatique n’ont qu’a se diriger vers nous, et en contrepartie on demande une acuité de la part de cette startup.

L’idée de cette entreprise satisfait aussi le facteur d’actualité brulante, puisqu’en Tunisie la montée des startups via la loi « STARTUP ACT » qui est entré en jeu, favorise la naissance de notre entreprise.

## Promoteur et associés

## Situation personnelle et compétences

Mon nom est Mokhtar Khiari, 20 ans, étudiant en design au Collège Lasalle, ayant conçu et développé de nombreux sites Web. Je me suis fortement intéressé au développement de sites Web. C'est pourquoi je suis moi-même autodidacte de l'art de la conception Web depuis mon jeune âge.

## Réseau utile au projet

J’ai noué, au cours de la préparation de ce projet, des relations professionnelles et amicales qui seront très utiles dans le processus de lancement du projet.

J’ai pris contacte avec **Mr Mondher Khenfir** fondateur de **WIKI Startup** qui est un incubateur de startups et qui m’a encouragé et, a montré l’utilité de mon entreprise et la forte demande de ce service et qu’il sera un grand fournisseur de client pour mon entreprise m’a demandé de lier une forte collaboration entre son incubateur et mon entreprise.

De plus j’ai rencontré **Mr Amjed Teraa** fondateur d’une startup spécialisé dans l’intégration de « l’IOT » (internet of things) dans le domaine agricole qui est bloqué dans la partie informatique de son projet puisqu’il est d’une formation de génie industriel.

Finalement j’ai pris contacte avec **Mr Kais Chihi**, Directeur du **Technopole Manouba** qui a encouragé mon idée et qui a promis de m’aider dans la domiciliation de mon entreprise dans ce Technoparc vu ses connaissances dans les étapes administratifs.

## Equipe du projet

Notre équipe est composée de jeunes diplômé, formé en informatique, finance et marketing digital.

Ce qui joint l’utile à l’agréable par la mise en commun du côté technique et le côté financier.

## Choix de la forme juridique

La société aura un statut de responsabilité limitée, car ce dernier est plus facile et plus clair, la rédaction de ce statut sera élaborée par un avocat.

## Etude technique et Mode de fonctionnement de l’entreprise

Comme on l’a cité dans la présentation du projet, Alpha Squad est une boite de développement web et un accélérateur d’entreprise.

## Moyens : ressources humaines et matériels de production

## Ressources humaines

Le corps directionnel va être composé de :

* **Une direction générale**
* **Une direction commerciale**.

Qui permet d’étudier les dossiers des startup candidate et de choisir les startups qui ont plus de chance de réussir pour qu’elles soient un client actif avec nous.

De plus elle s’occupe de toutes les procédure juridique et financière dans l’établissement d’acuité avec la startup.

* **Département de production**

Ce département assure la réalisation et le contrôle des différentes tâches de production. Il est dirigé par un ingénieur en informatique.

5 techniciens sont indispensables : deux spécialisé en Frontend, deux spécialisé en Backend, un technicien qui se chargera de la maintenance et un dernier spécialisé en sécurité informatique.

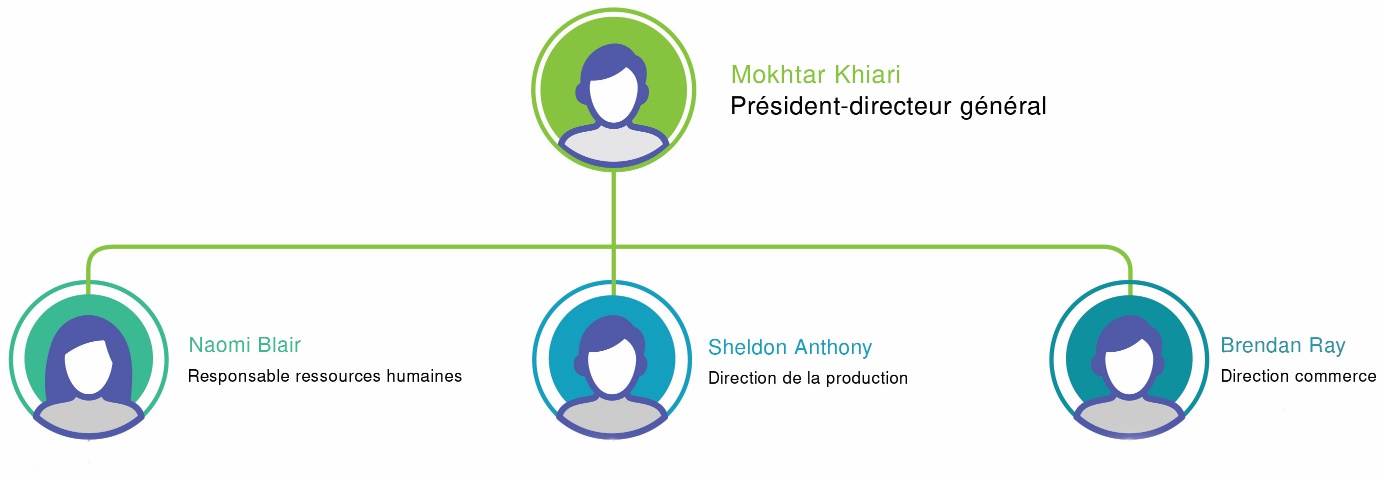
* **Département marketing**

Ce département assure la qualité du marketing digital que nous offrons, il est dirigé par un jeune diplômé en marketing digital et communication.

**Le reste du personnel** est composé de **:**

* Responsable ressources humaines
* La secrétaire

## Organigramme de l’entreprise



## Matériels de production

Le matériel nécessaire aux chaînes de production est composé de :

* Ordinateurs
* Routeurs
* Serveurs
* Logiciels
* Accessoires bureautiques

## Etude de marché

## Objectifs

### **Clients** :

* Augmenter le nombre de clients de 5 % par année
* Les clients parlent de l’entreprise à leurs amis
* Utiliser la réussite des startups des client dans l’établissement d’une réputation basé sur les « Success Story » pour être le leader du marché

### **Employés** :

* Obtenir des taux d’engagement des employés de 85 % ou plus
* Les employés recommandent plus de nouveaux candidats à l’entreprise
* Encourager un comportement éthique et respectueux

### **Patenership** :

* Être recommander par des incubateurs comme **BIAT LABS**, **Wiki Startup**, etc…. Pour qu’on soit le partenaire IT du meneur du projet incubé

## L’intensité concurrentielle

Notre produit n’a pas de concurrent direct sur le marché : Il s’agit donc de comparer notre produit à d’autres produits ayant un aspect un peu similaire.

• Tanit Web : Situé à Tunis, Tanit Web fournit des services de conception et de développement Web, ainsi que des stratégies de référencement. Ils ont une clientèle fidèle et établie. Cependant, leurs conceptions sont trop archaïques et dépassées.

• DevElite : également situé à Tunis, DevElite propose des services de développement et de conception Web aux petites entreprises. Ils ont une large clientèle en raison de leur vaste domaine d'activité. Mais facturent des frais élevés, ce qui ne va pas bien avec la plupart de leurs clients.

## L’offre de l’entreprise

L’offre est assez simple, les petites entreprises ont toujours peur de prendre des risques majeurs, un package Web complet leur coûterait beaucoup d’argent, sans aucune garantie que le package qu’elles ont acheté leur serait réellement bénéfique.

Par conséquent, au lieu de leur facturer de l’argent, on facturera une acuité, un petit pourcentage de la petite entreprise, et ce qu'ils obtiennent est une présence complète sur le web.

Cela les rassurera à l’avenir, car au fur et à mesure que leur entreprise grandit, notre pourcentage gagne en valeur et qu’il ne sera pas avantageux pour nous de ne pas focaliser tous nos efforts en travaillant

## Services de l’entreprise

Comme indiqué précédemment, Alpha Squad.dev sera un fournisseur de solutions de services Internet et un accélérateur pour les petites et moyennes entreprises. Nous allons offrir les services suivants :

• Développement et conception Web.

• Rénovation et mise à niveau de sites Web.

• Sécurité informatique

• Développer l’e-commerce des entreprises.

• Maintenance de sites Web.

•Hébergement Web.

• Formation et séminaires sur le site Web.

• Construire des bases de données.

## La demande

Le marché ciblé s'est développé et cela rapidement pour faire face à l'évolution des technologies.

J'ai rassemblé quelques preuves pour soutenir cette croissance :

• En 2010, les petites entreprises de 1 à 150 employés dépensaient environ 50 milliards de dollars pour renforcer leur présence sur Internet ou améliorer leurs efforts. En 2013, ce chiffre avait augmenté de 25 milliards de dollars.

• Le commerce électronique génère maintenant un revenu de 10 000 milliards de dollars, contre 6 000 milliards de dollars en 2010.

## Localisation de l'entreprise

Alpha Squad.dev a loué un espace commercial au Technopole Manubah pour une durée de trois ans avec un ans sans franchise. Cet espace peut accueillir quinze postes de travail pour tous nos employés.

## La segmentation

En Tunisie, les TIC représentent, 7,2 % du PIB autant que le tourisme, 7,5 % de taux de croissance, 100 000 emplois (création de 7500 postes/an), 1 200 entreprises TIC implantées.

Si on perçoit la population entrepreneuriale en Tunisie, on constate qu’il existe différentes catégories de startups.

C’est à partir de cela, qu’on va segmenter le marché. Dans le cadre de notre projet, nous avons choisi de se concentrer sur le segment des **entreprises qui ne sont pas du domaine TIC soit 75% des entreprise** qui ont besoin soit d’un site web et d’un plan de communication multimédias soit d’une application de gestion pour la startup qui est un point fort pour cette entreprise pour le bon déroulement de son cycle de production, puisque cette catégorie représente des spécificités assez particulières parmi la totalité des clients.

La segmentation de notre marché fait ressortir l’importance de regrouper les entreprises en fonction de la similarité de leurs besoins et leurs moyens.

## La clientèle Cible

Notre produit cible toutes les catégories d’entreprises confuses, mais on a visé une catégorie spéciale qui sont les startups hors du domaine TIC puisqu’il font partie d’une majorité de 75%.

Ceci est pris en considération dans l’estimation des **besoins en informatique et multimédia pour ces entreprises car ils sont dissous du domaine informatique et sont spécialisé dans d’autre secteurs comme l’industrie par exemple.**

De cette stratégie on peut encore garantir **un meilleur ciblage de nos clients et qui ont un besoin nécessaire** de notre service.

Nous avons jugé indispensable, pour l’atteinte de cette cible, de passer par des démarches nécessaires, qui se basent sur une stratégie marketing assez puissante et en premier lieu de lier des partenariats avec les incubateur comme **BIAT LABS** , **Wiki Startup**, et **l’API** qui est **l’agence de promotion de l’industrie** , d’être présent dans les différents évènements de startups tel que **BlueMaster** , **Startup Week-end** et **les Hackathons d’idées**, de plus on vise à faire de la publicité, vue que le service est nouveau et que les contraintes de marque font toujours un obstacle devant toutes innovation. Donc on va s’appuyer sur ces stratégies pour atteindre nos buts.

## Financement et prévisions commerciales

## Coût d’investissement du projet

Le coût d'investissement global du projet est estimé à **50.000 DT** y compris le fonds de roulement dont la répartition est la suivante :

|  |  |
| --- | --- |
| **Rubriques** | **Montants en DTN** |
| **Domiciliation Technopole par an** | **2400** |
| **Publicité (Sponsoring Réseaux sociaux + Sponsoring des événement et challenge d’incubation)** | **10000** |
| **Equipement (ordinateurs et accessoires bureautiques)** | **42 000** |
| **Frais d'étude** | **4000** |
| **Fonds de roulement** | **30 000** |
| **TOTAL** | **88400** |

## Structure de financement

La structure financière de la sociétéAlpha Squad se présentera comme suit :

* **Fonds propres** : du coût de l’investissement
* **Dettes bancaires** : du coût de l’investissement.

Le financement de l'investissement évalué à 88.400 DT, sera couvert par les ressources suivantes

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Rubriques** | **%** | **Montants**  **En D. T** |
|  |  |  |
| **Fonds Propres** | **52%** | **46.400** |
|  |  |  |
| Apports des actionnaires | 49% | 44.000 |
| Domiciliation technopole | 3% | 2.400 |
| **Dettes bancaires à terme (BPME)** | **48%** | **42 000** |
|  |  |  |
| **TOTAL** | **100%** | **88400** |

Les dettes bancaires sont calculées sur la base d’un crédit octroyé sur une période de 3 ans avec 1 ans de franchise.

La structure du capital de la société **Alpha Squad** est la suivante :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actionnaires** | **Montants** | **%** |
| Mr MK | 46.400 | 100% |
| **TOTAL** | **120 000** | **100,00%** |

## Analyse et calcul des charges

* Calcul du Chiffre d’Affaires :

Le chiffre d'affaires prévisionnel du projet durant la première année est déterminé par référence aux paramètres suivants :

|  |  |
| --- | --- |
| **Nature des prestations** | **CA mensuel** |
| **STARTUP A** | 1700 |
| **STARTUP B** | 900 |
| **STARTUP C** | 700 |
| **STARTUP D** | 850 |
| **STARTUP E** | 1500 |
| **STARTUP F** | 1200 |
| **STARTUP G** | 1000 |
| **STARTUP** | 500 |
| **Total** | **8350** |

8.350 \* 12 = 100.200 Annuel

Le chiffre d’affaires prévisionnel total du projet durant la période DE 3 ANS se présente comme suit :

* On prévoit une augmentation annuelle de CA de 10%

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2020** | **2021** | **2022** |
| **TOTAL** | 100.200 | 110.220 | 121.242 |

* Tableau de croissance de chiffre d’affaire (en D.T.) :

## Analyse et calcul des charges :

Cette rubrique regroupe les charges qui évolueront durant les 3 premiers années du projet comme suit :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Autres charges d'exploitation** | **2020** | **2021** | **2022** |
| **Marketing et publicité.** | 10000 | 0 | 0 |
| **Transports et déplacements.** | 500 | 200 | 100 |
| **Consommation d'électricité.** | 0 | 0 | 0 |
| **Consommation d'eau.** | 0 | 0 | 0 |
| **Téléphone et télécommunication.** | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |
| **Total** | **10500** | **200** | **100** |

## 

## Les Frais de Personnel :

Les frais du personnel (charges sociales comprises), sont estimés en tenant compte de l’exonération des charges patronales de la C.N.S.S prévue par le régime de faveur accordé aux investissements éligibles au Alpha Squad les trois premières années et en tenant compte également de l’effectif prévisionnel ci-après :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Nombre** | **Salaire Mensuel**  **Net** |
| **INGENIEUR** | 2 | 750 |
| **Responsable commercial** | 1 | 500 |
| **Techniciens** | 3 | 600 |
| **Total** | **19** | **8 300,000** |

## Conclusion

J'ai préparé ce plan en partant du principe que l'économie restera stable par rapport au nombre standard de concurrents du secteur et que le gouvernement interviendra moins.

