

## 1 – Les segments clients

Nos clients seront les entreprises publiques et privées. Les utilisateurs seront les employés des entreprises.

## 2 – Votre offre / La proposition de valeur

Notre produit va permettre aux clients de réduire leur empreinte carbone, effectuant un geste écologique sans aucun effort. Les entreprises feront également baisser les taxes écologiques imposées par l'État. A la différence de nos concurrents, nous serons plus "écologiques", en effet lilomail s'occupe uniquement des pièces jointes tandis que notre produit s'occupera de tous les mails. De surcroît, cleanfox, un autre concurrent, permettant de nettoyer sa boîte mail n'est pas fait quotidiennement et ne permet pas de sauvegarder certains mails. Nous proposerons nos services à 69.99 € par personne et par an

## 3 – Les Canaux

La certification donnée par l'État va grandement nous aider à nous faire connaître. Le principe du bouches à oreilles entre entreprises et écoles sera également un très grand moyen de communication. Nous pouvons également utiliser les publicités via les réseaux sociaux et internet pour propager. Nous devons donc mettre en place un gros budget pour le marketing, la communication et le référencement de recherche google.

## 4 – Relations clients

Le fait que La Boîte Verte ait le même fonctionnement qu'une boîte mail traditionnelle nous permet de faciliter l'acquisition de nouveaux clients. En effet, les habitudes de ceux-ci ne seront pas perturbées. De plus, en ajoutant un certificat écologique à l'entreprise demandeuse, cette dernière sera plus encline à inviter de nouveaux clients. Ces derniers baseront leur choix sur leur empreinte écologique. Enfin, la baisse des taxes écologiques imposées par l'état est également un argument pour rejoindre La Boite Verte.

## 5 – Les revenus

Les entreprises payent pour nos services, ainsi nous aurons des rentrées d'argent de manière fixe. Les clients payeront au début du forfait. Le prix variera selon le type d'entreprise (TPE, PME). Nous estimons que si notre produit se vend bien les premières années, nous étendrons nos services aux écoles et aux universités, étant une très bonne source de publicité. Ces derniers payeront également, mais un forfait plus faible leurs sera attribués.

## 6 – Les ressources clés

Au niveau du matériel, l'unique objet utile est un ordinateur. Il faudra obtenir des brevets ou certificats écologique et cyber-sécuritaire. Il faudrait prévoir également l'emplacement d'un data center pour notre logiciel. Les moyens humains seront

proportionnels aux nombres de clients, notre nombre de programmeurs, de commerciaux et d'experts en communication pourrait donc augmenter.

## 7 – Les activités clés

Notre produit est un site internet, disponible également en application. Nous avons donc besoin d'obtenir une place de marché. Notre activité clef sera de vendre notre produit à un maximum de clients. Pour ce faire, des commerciaux, des courtiers internet et un centre logistique seront nécessaires.

## 8 – Partenaires clés

Notre partenaire clé est l'état et le ministère de la transition écologique, ils nous permettront de posséder une certification, contrairement à nos autres concurrents. Ainsi nos clients obtiendront un signe distinctif qui prouvera leur combat pour l'écologie. De plus, les clients déjà présents pourront nous permettre grâce au bouches à oreilles d'obtenir plus facilement de nouveaux demandeurs.

## 9 – Structures de coûts

Nos coûts fixes seront les assurances, des espaces dans les data centers, les locaux de l'entreprise, les logiciels de programmation, les employés, la publicité.

Nous avons estimé le prix de nos charges fixes :

Locaux / matériels/ stockage DC : 20000 €

Assurances : 2000€

Salaires : 7 smic + un expert en cybersécurité/codage informatique (60000€/an)

Nous nous versons un smic chacun mais nous proposons un salaire plus conséquent pour notre expert en cybersécurité et en informatique.

Certification écologique : 18 000€

Publicité : 2000€

Total coût fixe : 319 112 € la première année

Nous nos coûts variables. Les seuls que nous pourrions envisager sont les coûts de développement pour d'éventuels maintenance ou mis à jour.

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Prix à l'unité	69,9 €	69,9 €	69,9 €	69,9 €	69,9 €	69,9 €	69,9 €
Produits vendus	4 000	5 000	7 000	15 000	30 000	50 000	80 000
Chiffre d'affaire	279 600 €	349 500 €	489 300 €	1 048 500 €	2 097 000 €	3 495 000 €	5 592 000 €
Coûts variables	20 000 €	21 000 €	22 050 €	23 153 €	24 310 €	25 526 €	26 802 €
Energie/ loyer	20 000 €	21 000 €	22 050 €	23 153 €	24 310 €	25 526 €	26 802 €
Coût fixe	319 112 €	312 752 €	318 607 €	324 579 €	330 671 €	331 884 €	338 222 €
Salaires	232 000 €	236 640 €	241 373 €	246 200 €	251 124 €	256 147 €	261 270 €
Publicité	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €		
Matériel informatique	8 000 €	8 000 €	8 000 €	8 000 €	8 000 €	8 000 €	8 000 €
Certification écologique ISO 14	18 000 €	7 000 €	7 000 €	7 000 €	7 000 €	7 000 €	7 000 €
Avocat	56 112 €	56 112 €	57 234 €	58 379 €	59 547 €	60 737 €	61 952 €
Bénéfices	-59 512 €	15 748 €	148 643 €	700 768 €	1 742 019 €	3 137 590 €	5 226 976 €