

PullTech Solutions Consulting Group

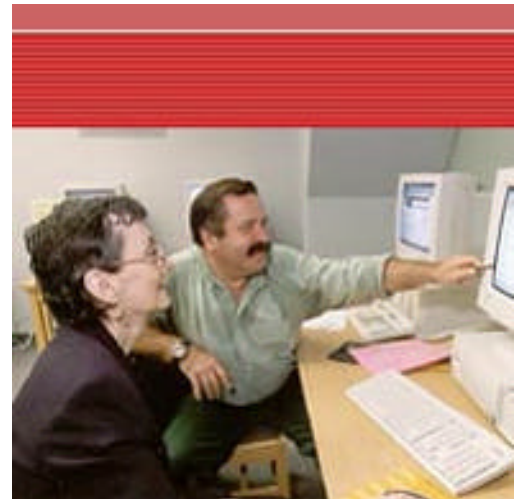
**Modèle de plan d'affaires
(Service)**

Canada / Columbia Britannique Services aux Entreprise

601 rue Cordova O. Vancouver (C.B.) Canada V6B 1G1

Tél: 604.775.5525 interurban gratuit 1-800-667-2272 Fax: 604-775-5525

Siteweb: <http://www.smallbusinessbc.ca> Info-FAX : 604-775-5515



Modèle de plan

Plan d'affaires pour la période
commençant en mai 2000

Sommaire

Description de l'entreprise

PullTech Solutions Consulting Group est une firme de consultants spécialisée dans le développement et l'application des stratégies liées à Internet pour les moyennes et grandes entreprises. Ses services sont destinés à fournir une approche intégrée aux stratégies d'affaires, conformément à l'utilisation de la technologie Web. Avec une solide compréhension des affaires, ajoutée à la flexibilité de plusieurs plates-formes, aux technologies de réseaux et aux logiciels de programmation, le groupe est bien positionné pour élaborer et mettre en application des solutions complètes pour satisfaire les besoins du client.

Propriété et gestion

PullTech Solutions Consulting Group appartiendra à ses deux gestionnaires, Jean Weber et Claire Lepage, de Trois Croix Pont au Québec, qui sont propriétaires à part égale de l'entreprise. Les deux associés ont une solide expérience en technologies Web et en stratégies des affaires. Une équipe de sous-traitants spécialisés dans diverses technologies complètera leurs compétences. L'entreprise sera enregistrée comme société en nom collectif selon les lois du Québec.

Projets et objectifs clés

Cette année, les principaux objectifs de PullTech Solutions sont :

1. Obtenir l'approbation d'un prêt d'exploitation atteignant 20 000 \$, pour couvrir les frais de démarrage et les coûts initiaux d'exploitation de PullTech Solutions et soutenir les comptes-clients. On ne prévoit utiliser que 10 000 \$ des fonds d'exploitation.
2. Décrocher un contrat avec une grande entreprise et sept autres avec des moyennes entreprises.
3. Faire un profit net de 50 000 \$.
4. Faire connaître l'entreprise par le biais de la vente personnalisée, du maillage au sein d'associations, de contacts dans le secteur, des possibilités d'enseignement et d'un site Internet.

Possibilités de marketing

Le commerce sur Internet est encore rudimentaire. Bien que le développement des infrastructures progresse rapidement, il reste encore beaucoup à faire pour améliorer le contenu Internet. La plupart des grandes entreprises et plusieurs moyennes entreprises sont actuellement présentes sur le Web. Cependant, beaucoup réévaluent leur stratégie et

la technologie choisie. Comme on s'efforce de rendre les sites Web plus axés sur les affaires, les firmes comme PullTech Solutions, qui combinent les stratégies d'affaires à une solide expérience du Web, seront de plus en plus en demande.

Avantages concurrentiels

La plupart des concurrents font face à des limites importantes parce qu'ils dépendent de leur serveur et de leurs logiciels. Ils ont relativement peu d'expérience de l'intégration des plates-formes croisées. Ils ont donc une compréhension limitée des besoins réels de leurs clients.

Les associés et les consultants de PullTech totalisent 50 années-personnes d'expérience dans la mise en 'uvre de bases de données et de solutions Web à l'aide de nombreuses technologies. À cela s'ajoute la connaissance approfondie des associés des aspects organisationnels et stratégiques des affaires. On vise avant tout à développer une firme axée sur les affaires plutôt que sur la technologie.

Stratégie de marketing

PullTech Solutions s'attend à tirer d'autres revenus des moyennes entreprises et, dans une moindre mesure, des grandes entreprises. PullTech Solutions fera la promotion de ses services par la vente personnalisée et son site Web. Ce sont principalement les associés de PullTech Solutions qui effectueront la vente. De plus, la firme offrira également des primes aux membres du personnel qui crocheront des contrats pour le groupe. On misera d'abord sur les liens déjà établis dans le secteur en plus d'en tisser de nouveaux avec des décideurs clés de certains secteurs. Cette stratégie favorisera aussi le développement de partenariats éventuels avec des directeurs de publicité et des Intégrateurs de systèmes. D'autres possibilités de maillage découleront de l'adhésion aux différentes associations locales, de la participation aux salons commerciaux et de la charge de cours obtenue au collège local.

La firme aura un site Web de promotion bien organisée et facile à télécharger qui comprendra tous les services et les solutions. Le site vise à donner aux visiteurs un bon aperçu de la culture et du potentiel de l'entreprise en moins de dix minutes.

Ce sont principalement les associés de PullTech Solutions qui effectueront la vente. De plus, la firme offrira également des primes aux membres du personnel qui décrocheront des contrats pour le groupe. On misera d'abord sur les liens déjà établis dans le secteur en plus d'en tisser de nouveaux avec des décideurs clés de certains secteurs. Cette stratégie favorisera aussi le développement de partenariats éventuels avec des directeurs de publicité et des intégrateurs de systèmes. D'autres possibilités de maillage découleront de l'adhésion aux différentes associations locales, de la participation aux salons commerciaux et de la charge de cours obtenue au collège local.

La firme aura un site Web de promotion bien organisée et facile à télécharger qui comprendra tous les services et les solutions.

Sommaire des prévisions financières

On prévoit que les revenus passeront de 173 250 \$ en 1998 à 259 875 \$ en 2000, soit une croissance annuelle de 24 % et de 19 % pour les deuxième et troisième années respectivement. Les honoraires de consultants en sous-traitance sont les seuls coûts directs de production et représentent 40 % des revenus. À noter que le travail des associés n'est pas inclus dans ce calcul puisque les salaires sont imputés aux dépenses indirectes. Les salaires payés aux associés totaliseront 60 000 \$ la première année et passeront à 96 000 \$ la troisième année, ce qui représente entre 35 % et 39 % des revenus. Le revenu net devrait être de 18 910 \$ en 1998 et de 24 462 \$ en 2000.

Confidentialité et reconnaissance des risques

Disposition relative à la confidentialité

Les renseignements compris dans le présent plan d'affaires sont strictement confidentiels, et il est entendu qu'ils ne peuvent pas être divulgués à une tierce personne sans le consentement écrit de Jean Weber et Claire Lepage.

Reconnaissance des risques

Ce plan d'affaires représente notre meilleure estimation de l'avenir du PullTech Solutions Consulting Group. Il faut reconnaître que les risques majeurs ne sont pas tous prévisibles ou évitables, et peu de plans d'affaires sont exempts d'erreurs d'omissions ou de commissions. Par conséquent, les investisseurs doivent savoir qu'il existe des risques inhérents à l'entreprise qui doivent être évalués préalablement à tout investissement.

Aperçu de l'entreprise

Historique

PullTech Solutions Consulting Group est une firme de consultation axée sur le développement et la mise en œuvre de stratégies liées à Internet pour les moyennes et grandes entreprises. Son ouverture est prévue pour le 1er juillet 1998. PullTech Solutions sera une société en nom collectif appartenant à ses gestionnaires, Claire Lepage et Jean Weber.

L'expérience combinée des associés dans le domaine des affaires et des solutions Internet assurera une base solide à l'entreprise.

Énoncé de mission

Concevoir, mettre en place et entretenir des sites Web et améliorer ceux déjà en place pour répondre aux exigences promotionnelles et organisationnelles spécifiques des clients. PullTech Solutions offrira des services axés sur les affaires plutôt que sur la technologie.

Objectifs

Les principaux objectifs de PullTech Solutions pour l'année qui vient sont :

1. Obtenir un prêt bancaire de 20 000 \$ pour couvrir les frais de démarrage et les coûts initiaux d'exploitation de PullTech Solutions.
2. Décrocher un contrat avec une grande entreprise et sept autres avec des moyennes entreprises.
3. Faire un profit net de 50 000 \$.
4. Faire connaître l'entreprise par le biais du maillage au sein d'associations, de contacts dans le secteur et des possibilités d'enseignement.

Propriété

PullTech Solutions Consulting Group appartiendra à ses deux gestionnaires, Jean Weber et Claire Lepage, de Trois Croix Pont au Québec, qui sont propriétaires à part égale de l'entreprise. L'entreprise sera enregistrée comme société en nom collectif selon les lois du Québec.

Emplacement et installations

PullTech Solutions Consulting Group sera situé au 4321, rue Rampart, soit au domicile de Jean Weber, qui consacre un espace d'environ 28 m² à son bureau. On prévoit déménager l'entreprise au centre-ville dans un secteur plus artistique, près du secteur commercial, lorsqu'on aura les moyens.

Produits et services

Description des produits et services

L'entreprise fournira une vaste gamme de services pour répondre aux divers degrés de complexité exigés. PullTech Solutions fournira son savoir-faire dans de nombreux aspects de la planification de sites Web : structure du site, design, compatibilité du fureteur, choix de fournisseurs de services, enregistrement du nom de domaine et choix de logiciels serveur.

PullTech Solutions élaborera des sites Web clients efficaces qui tiendront compte de différents problèmes liés à leur intégration à la stratégie globale d'affaires du client. L'entreprise évaluera d'abord la stratégie promotionnelle et de distribution pour déterminer la meilleure façon de développer un site efficace. Cependant, un nombre croissant de compagnies demandent des sites plus intéressants et plus interactifs pour lesquels PullTech Solutions peut offrir ses services.

PullTech Solutions répondra aussi à la demande croissante des compagnies qui passent à un système de communications intranet HTML. L'entreprise aidera à l'installation, à la mise en place et à l'intégration de tels logiciels.

Comme les applications d'édition Web sont plus faciles à utiliser et plus répandues, les clients s'attendent à pouvoir écrire et entretenir eux-mêmes le contenu à des fins internes et publiques. PullTech Solutions répondra donc à la demande en offrant des cours de

formation pour ce genre de logiciels.

PullTech Solutions peut offrir son savoir-faire et son expérience dans les technologies suivantes:

Plates-formes: Microsoft NT, et UNIX (Solaris, SGI IRIX, Linux)

Programmation: HTML, VRML, Real Audio, GGI, Java, Java Script, Perl, C, C++
Livewire, Cold Fusion et Photoshop.

Bases de données: DB/2, MS SQL Server, ODBC, ORACLE, et SYBASE.

Caractéristiques des produits et services

PullTech Solutions abordera le développement de façon systématique en portant une attention particulière à l'élaboration de sa stratégie Web en fonction de la stratégie d'affaires globale du client. Dans le cadre de ce processus, les objectifs à long terme du client seront étudiés, et les systèmes TI seront évalués avant que les options soient identifiées et analysées. PullTech Solutions s'assurera que ses recommandations et ses mises en oeuvre correspondront aux exigences stratégiques actuelles et éventuelles des clients.

Lorsqu'elle concevra ses produits, PullTech Solutions prendra en considération un éventail de facteurs, y compris l'attrait, le fonctionnalité et l'intuitivité de l'interface publique, la facilité d'administration et l'efficacité de la largeur de bande.

Produits et services

La plupart des évaluations commenceront par la revue des systèmes existants et par des entrevues préliminaires entre Jean Weber, Claire Lepage et le client. Le personnel TI, les clients à l'interne et les planificateurs stratégiques participeront au processus. En consultation avec le client, une stratégie d'affaires intégrée pour le site Web sera élaborée. Les associés mettront ensuite au point l'infrastructure du site Web qui correspondra aux exigences du client. En somme, la programmation et le développement seront effectués par les associés. Cependant, la majorité du travail se fera par sous-traitance.

Produits et services futurs

Tous les projets du site Web seront conçus de façon modulaire. On prévoit que les clients successifs auront des besoins similaires, et qu'on pourra adapter les projets suivants à partir des réalisations. Fort de cette expérience cumulative, PullTech Solutions pourra éventuellement offrir des solutions Web plus rapides et moins chères.

PullTech Solutions envisagera aussi de fournir des services d'accès à Internet aux clients. L'entreprise a besoin d'un serveur connecté à Internet pour conduire ses affaires. Le serveur accessible à l'heure actuelle n'est pas assez puissant pour offrir une présence Web partagée. Cependant PullTech Solutions entend se doter d'un serveur capable d'accueillir un grand nombre de clients.

Avantages comparatifs sur le plan de la production

PullTech Solutions croit qu'un site Web est un outil d'affaires essentiel à toute entreprise. La plupart des concurrents font face à des limites importantes parce qu'ils dépendent de leur serveur et de leurs logiciels. Ils ont relativement peu d'expérience de l'intégration des plates-formes croisées. Ils ont donc une compréhension limitée des besoins réels de leurs clients. Les associés et les consultants de PullTech totalisent 50 années-personnes d'expérience dans la mise en oeuvre de bases de données et de solutions Web à l'aide de nombreuses technologies. À cela s'ajoute la connaissance approfondie des associés des aspects organisationnels et stratégiques des affaires. On vise avant tout à développer une firme axée sur les affaires plutôt que sur la technologie.

Aperçu du secteur

Étude de marché

On a consulté bon nombre de ressources pour déterminer les caractéristiques des marchés pour les produits et services de PullTech Solutions. Parmi ceux-ci, on compte Statistique Canada, Industrie Canada, de nombreux sites Web, des entrevues personnelles avec des développeurs Web et leurs clients.

Importance du secteur

Internet continue de croître à un rythme sans précédent. Selon l'Internet Domain Survey (www.nw.com), le nombre d'hôtes est passé de 1,7 millions à 19,5 millions entre juillet 1993 et juillet 1997, soit une croissance moyenne de 82 % par année. Durant la même période, le nombre de domaines est passé de 26 000 à 1,3 millions, soit un taux moyen de croissance de 265 % par année. La plus grande poussée de croissance s'est produite entre juillet 1995 et juillet 1996, alors que le nombre de domaines a quadruplé.

Pour transposer ces chiffres en occasions d'affaires, il faut définir la notion d'hôtes et de domaines. Les hôtes sont les ordinateurs reliés à Internet alors que les domaines sont plus comme des adresses civiles. De nombreux domaines peuvent être assignés à un ordinateur hôte. Dans le cas de la plupart des grandes entreprises et d'un grand nombre de moyennes entreprises, l'ordinateur hôte appartient à la compagnie et est utilisé à l'interne.

Les petites entreprises ont tendance à créer un nom de domaine et à se brancher sur un ordinateur hôte possédant une adresse IP. Beaucoup d'entreprises axées sur le Web maintiennent leur propre serveur-hôte, sans égard pour la grandeur de l'entreprise.

Les engins de recherche Internet comprennent plusieurs listes de consultants pour la conception de pages Web. Par exemple, Yahoo a identifié plus de 1200 fournisseurs de services de conception en Amérique du Nord. Cependant, certaines listes sont dépassées, menant à des pages mortes, et certaines compagnies qui devraient être répertoriées ne le sont pas ou figurent dans différentes catégories. Il ne semble pas y avoir de statistiques fiables sur ces fournisseurs au Canada et aux États-Unis. Nous avons identifié dix compagnies qui offrent des services de conception et de consultation Web dans le marché local, la ville de Trois Croix Pont et ses environs, dans un rayon de 50 km du centre-ville.

Segmentation des produits clés

Plusieurs produits et services sont en demande sur le marché actuel.

Développement du contenu : L'édition Web étant grandement facilitée, cette tâche se fait de plus en plus à l'interne ou est confiée à des spécialistes en publicité.

Développement et intégration des bases de données: Pour des applications telles que des renvois ou des recherches dans des listes, une base de donnée peut être soit intégrée, soit développée pour le Web. Cette fonctionnalité comprend la capacité de mettre à jour et d'entretenir une base de donnée une fois qu'elle est publiée sur le Web.

Structure et administration interne du site Web: Beaucoup d'organisations trouvent difficile de garder un site Web à jour et de conserver une structure logique en plus de maintenir un format standard. Des lignes directrices qui traitent de ces problèmes seront fournies.

Sécurité: La sécurité est devenue particulièrement importante dans deux domaines. Premièrement, la protection des systèmes internes contre les accès non autorisés exige des stratégies de contre-mesures efficaces. Toute compagnie disposant d'un serveur Internet connecté à un réseau interne est vulnérable. Deuxièmement, le développement du commerce Internet repose fortement sur la technologie d'encryptage. Le marché des affaires interentreprises commence à prendre de l'ampleur. Le marché de la consommation électronique ne se développera pas tant que des normes strictes n'auront pas été établies.

Stratégie: Pour intégrer les présences Intranet, Extranet et Internet et tirer plein avantage de la technologie Web, les organisations doivent restructurer leur potentiel de stratégie d'affaires. Les consultants qui connaissent bien les technologies actuelles et éventuelles et qui ont bien cerné les questions d'affaires et d'organisation sont très avantagés.

Segmentation des marchés clés

Les grandes entreprises et la plupart des PME en Amérique du Nord sont actuellement présentes sur le Web. Toutefois, dans la frénésie à figurer sur le Web, beaucoup d'entreprises se fabriquent des sites maison peu attrayants. Il est difficile d'y naviguer et de profiter du plein potentiel de la technologie. De plus, les préoccupations liées à la sécurité propre au commerce électronique continue d'être à l'ordre du jour. La plupart des grandes entreprises qui ont leur propre service Web peuvent offrir des services de planification stratégique et de développement axés sur la technologie.

Le segment des moyennes entreprises est le marché de base qui pourrait nécessiter du soutien technique à la mise en place de solutions Web. Ces entreprises sont plus susceptibles d'avoir besoin de conseils sur la mise à jour de leurs sites et de leur matériel, ainsi que sur les fournisseurs d'accès à Internet et les stratégies commerciales Web. Un autre avantage de ce segment de marché est qu'il a généralement fait affaire auparavant avec des entreprises de services Web ayant un savoir-faire limité. Cela donne aux consultants intégrés plus compétents un avantage concurrentiel certain dans ce marché.

Les petites entreprises sont sur le point de prendre leur place sur le Web. Toutefois, beaucoup d'entre elles disposent de moyens financiers très limités et ne sont donc pas en mesure d'acheter des services tels que ceux de PullTech Solutions. Toutefois, on prévoit que l'importance de ce segment ira en croissant.

Processus et critères d'achat

Les clients s'attendent à ce que la compagnie avec laquelle ils font affaire puisse leur assurer une approche totalement intégrée du développement de leur site Web. Ils s'intéressent aux solutions innovatrices, intégrées et axées sur les besoins des consommateurs. Les clients d'affaires doivent avoir confiance en la capacité du consultant de comprendre parfaitement leurs activités commerciales. Ils s'attendent également à un délai d'exécution rapide et ne veulent surtout pas entrer dans les détails des aspects du développement techniques du projet. La capacité à présenter concrètement un projet au client est un argument de vente puissant. De plus, les besoins d'avoir un dossier de réalisations bien garni devient monnaie courante dans le domaine Internet.

Profil du secteur

D'un côté, on a les organisations qui offrent toutes les combinaisons de produits et services Web souhaitées. Les grandes compagnies telles que Nestcape et Lotus ont développé des solutions de communication et d'édition Web. De l'autre, on trouve les concepteurs Web qui vendent principalement de l'espace dans des répertoires et réalisent des contenus pour les petites entreprises à partir du serveur d'une autre compagnie. Entre les deux, on remarque les fournisseurs d'accès à Internet qui, souvent, combinent les services d'accès à Internet au développement de contenu et de fonctions intégrées.

Principales tendances du secteur

Au fur et à mesure que la technologie s'améliore, il devient de plus en plus important pour les entreprises de publier leur propre contenu et de mettre à jour leur site Web avec un minimum de soutien technique. La responsabilité du contenu tend donc à se décentraliser. Chaque service sera responsable de sa propre section du site Web. Des normes devront être élaborées si une entreprise veut afficher une image de marque cohérente.

On utilise principalement Internet pour la recherche, la cueillette de renseignements et l'éducation. Cette constatation sera encore vraie dans les années à venir, qu'on recherche de l'information sur des produits, des services ou des concurrents, ou encore des images satellites dans le domaine météorologique. Plus la technologie et la sécurité s'amélioreront, plus les transactions commerciales se multiplieront, d'abord entre les entreprises, puis avec les consommateurs. Les fonctions de service à la clientèle et de recherche intuitive de bases de données domineront le marché dans un avenir rapproché.

Aperçu du secteur

Le secteur continuera de croître. La croissance astronomique de 400 % de l'infrastructure Internet que l'on a observé en Amérique du Nord de 1995 à 1996 est chose du passé.

Cependant, la croissance dans le secteur à valeur ajoutée, qui profite pleinement du matériel, n'a pas encore connu de ralentissement significatif.

Stratégie de marketing

Marchés cibles

PullTech Solutions obtiendra certains de ses contrats de grandes entreprises. La plupart de ces compagnies possèdent déjà leur propre service Web. PullTech Solutions peut cependant leur proposer des services de planification stratégique et de développement axés sur la technologie si elles ne sont pas en mesure de le faire elles-mêmes. En restant à la fine pointe des nouvelles technologies et des questions d'intégration et en veillant à bien connaître les systèmes et stratégies des entreprises ciblées, PullTech Solutions estime pouvoir se tailler une place dans ce marché où la marge de profit est relativement forte.

Cependant, la plupart des contrats proviendront des moyennes entreprises qui auront vraisemblablement besoin de soutien technique pour planifier, implanter et entretenir des solutions Web. Un des avantages de ce segment est que plusieurs de ces compagnies ont été desservies par entreprises spécialisées sur le Web qui ont des moyens financiers et techniques limités, ce qui confère à PullTech Solutions un avantage concurrentiel certain.

Description des principaux concurrents

À Trois Croix Pont, dix entreprises offrent des services Web. Cinq d'entre elles font essentiellement de l'élaboration de contenu, revendant de l'espace de bande à des compagnies plus petites. Dans une certaine mesure, elles ont effectué des travaux de base de données, mais ne sont pas considérées comme étant très sophistiquées. Trois autres sont des fournisseurs d'accès à Internet qui offrent des solutions Web spécifiques à la technologie de leur serveur. Les deux dernières ressemblent à PullTech Solutions, car elles offrent des solutions plates-formes croisées à divers types de clients et se concentrent sur les moyennes et grandes entreprises. L'une d'entre elles se concentre sur une solide stratégie d'affaires et encourage l'implantation de serveurs chez le client. Cette entreprise représente pour PullTech Solutions le concurrent le plus direct. La dernière entreprise s'est spécialisée dans les pages riches en graphiques et dans la technologie de pointe. Elle possède une participation en capital avec deux des clients qu'elle héberge sur son serveur.

Analyse de la situation concurrentielle

PullTech Solutions est l'une des deux entreprises bien placées pour fournir des solutions qui intègrent des stratégies d'affaires avec les nouvelles technologies. Selon PullTech Solutions, pour l'instant, plusieurs compagnies dans la région n'ont pas reçu de services adéquats de consultation et d'implantation de services.

En dépit du fait que PullTech Solutions a l'intention d'obtenir son propre serveur, elle veut encourager les entreprises à mettre sur pied des connexions dédiées, des ententes de

partage de serveurs ou, au moins, avoir le contrôle de leur propre domaine. La technologie évolue vers la large bande comme étant une nécessité et une façon de plus en plus abordable pour les moyennes et grandes entreprises de contourner les fournisseurs d'accès à Internet. PullTech Solutions voit donc les fournisseurs d'accès à Internet s'approprier la majorité des petits clients, laissant les plus gros clients à des compagnies plus souples, comme elle.

Stratégie d'établissement des prix

Les tarifs seront fixés à un taux légèrement inférieur à ceux du marché afin de le pénétrer et d'accroître les chances de supplanter les concurrents existants. Plusieurs consultants travaillent sur une base horaire. Lorsque c'est possible, PullTech Solutions voudrait évoluer vers des contrats à prix fixe par projet. Cela renforcera la communication en obligeant le client aussi bien que l'entreprise de consultation à préciser ses exigences et objectifs pour un projet donné. Beaucoup de grandes entreprises procèdent par appel d'offres pour chaque projet. Cela donne au client une description précise du produit fini garanti et des coûts de réalisation. PullTech Solutions sera mieux en mesure d'analyser et de développer sa stratégie d'établissement des prix de façon plus efficace pour chaque produit à venir.

Stratégie de promotion

PullTech Solutions fera la promotion de ses services par la vente personnalisée et son site Web. Ce sont principalement les associés de PullTech Solutions qui effectueront la vente. De plus, la firme offrira également des primes aux membres du personnel qui décrocheront des contrats pour le groupe. On misera d'abord sur les liens déjà établis dans le secteur en plus d'en tisser de nouveaux avec des décideurs clés de certains secteurs. Cette stratégie favorisera aussi le développement de partenariats éventuels avec des directeurs de publicité et des intégrateurs de systèmes. D'autres possibilités de maillage découleront de l'adhésion aux différentes associations locales, de la participation aux salons commerciaux et de la charge de cours obtenue au collège local.

La firme aura un site Web de promotion bien organisée et facile à télécharger qui comprendra tous les services et les solutions. Le site vise à donner aux visiteurs un bon aperçu de la culture et du potentiel de l'entreprise en moins de dix minutes.

Stratégie de distribution

La distribution est une question de moindre importance pour les firmes de consultation. La majorité du travail fait par PullTech Solutions sera livré par Internet. La messagerie, le fax ou la poste seront parfois utilisés.

Gestion et dotation en personnel

Structure organisationnelle

PullTech Solutions Consulting Group appartiendra à ses deux gestionnaires, Jean Weber et Claire Lepage, de Trois Croix Pont au Québec, qui sont propriétaires à parts égales de

l'entreprise. Ce sont eux qui devront décrocher les contrats. Ils joueront également un rôle de premier plan dans le développement de sites Web et de stratégies d'affaires, ainsi que dans l'identification des exigences globales relatives à l'infrastructure. On utilisera aussi les services de consultants en sous-traitance. Tous les membres de l'équipe seront encouragés à décrocher des contrats et seront récompensés de leurs efforts.

Équipe de gestion

Jean Weber a débuté sa carrière comme programmeur chez Karol, à Ottawa, après avoir obtenu un diplôme en informatique à l'Université McGill. Quatre ans plus tard, un poste d'ingénieur logiciel pour le principal fournisseur local d'accès à Internet l'a amené à Toronto. Après trois ans, il a obtenu un poste de direction au service de TI de Midir Financial, comme responsable du traitement des transactions et de la feuille de paie. Il était aussi chargé du développement Web du système commercial de Midir avant de quitter son poste pour fonder PullTech Solutions avec Claire Lepage. Au cours des cinq dernières années, M. Weber a également donné des cours sur l'élaboration de sites Web au collège local. Ses anciens étudiants vont régulièrement le consulter. Il voit la création de PullTech Solutions comme la suite naturelle des choses. Claire Lepage a passé les six premières années de sa carrière chez Zephyr Analytics au service du marketing technique. Durant cette période, elle a obtenu un MBA en étudiant à mi-temps. Elle a ensuite décroché un poste de gestion des produits chez Tallycam, ce qui a donné lieu au développement du site Web de l'entreprise sur le marketing et le soutien aux consommateurs. Elle s'est ensuite jointe à Ace Manufacturing, où elle gérait la mise en place d'un système de soutien Internet d'approvisionnement pour permettre à l'entreprise de respecter sa stratégie de production juste à temps. Ace Manufacturing retiendra ses services en tant que consultante jusqu'à ce qu'elle soit remplacée.

Dotation en personnel

Jean Weber a gardé contact avec plusieurs de ses étudiants du collège local. Le fait d'être associé à cet établissement et d'avoir utilisé les services de divers consultants dans le passé procure à l'entreprise une importante source de savoir-faire.

Questions relatives à la main-d'oeuvre

Les bons programmeurs dotés de la juste combinaison de compétences sont très en demande. Pour bénéficier de leurs services, il faut bien les rémunérer. Les membres de l'équipe seront encouragés à travailler où et quand ils le veulent, tant que cela ne porte pas atteinte au processus de communication.

Questions relatives à la réglementation

Protection de la propriété intellectuelle

Autant que possible, PullTech aimerait conserver l'exclusivité de son travail afin d'avoir le droit de s'en servir pour d'autres projets. Dans la plupart des cas, ce sera possible par la vente au client pour un montant forfaitaire d'une licence d'utilisation logicielle permanente.

Questions relatives à la réglementation

Un permis d'exploitation d'entreprise est le seul nécessaire dans ce domaine. PullTech sera enregistrée comme société en nom collectif selon les lois du Québec.

Risques

Risques du marché

Les obstacles étant limités pour pénétrer un tel secteur, de plus en plus de gens qualifiés sont sur le marché du travail. La probabilité d'une concurrence grandissante est relativement importante. Pour relever ce défi, PullTech entend faire le maximum pour offrir un service complet et des prix concurrentiels pour demeurer à l'avant-garde des solutions Internet.

Autres risques

Parmi les risques évidents que courent les firmes de consultation, les facteurs principaux sont les problèmes cycliques d'encaisse et les dettes. Comme ce secteur fonctionne par projet, les firmes passent souvent des mois à travailler sur un même projet avant d'être payées. Même si le projet est terminé, il peut s'écouler de 30 à 60 jours avant d'être payé et, comme c'est souvent le cas dans le secteur privé, il y a aussi le risque d'avoir des mauvaises créances. Pour limiter ce risque, PullTech Solutions exigera des paiements progressifs et des avances établies selon les étapes de travail.

Une poursuite judiciaire intentée par un client est un autre risque menaçant une entreprise de consultation. La rupture de contrat et la responsabilité délictuelle sont les motifs de poursuite les plus courants. Une poursuite pour rupture de contrat signifie que le client estime que le consultant a failli à ses engagements aux termes du contrat. Un consultant peut aussi être poursuivi pour négligence. En cas de poursuite, PullTech Solutions est protégée par une assurance responsabilité professionnelle. Pour éviter ce genre de situation, PullTech Solutions fera preuve de professionnalisme en s'assurant que la communication avec le client est claire, concise et documentée.

Plan de mise en oeuvre

Activités et dates de mise en oeuvre

PullTech s'occupera de ce qui suit dans les prochains mois:

1. Obtention d'un prêt d'exploitation allant jusqu'à 20 000 \$;
2. Obtention du premier contrat;
3. Élaboration d'un site Web promotionnel de l'entreprise

Plan financier

Examen des projections du bénéfice net

On prévoit que les revenus passeront de 173 250 \$ en 1998 à 259 875 \$ en 2000, soit une croissance annuelle de 24 % et de 19 % pour les deuxième et troisième années respectivement. Les honoraires de consultants en sous-traitance sont les seuls coûts directs de production et représentent 40 % des revenus. À noter que le travail des associés n'est pas inclus dans ce calcul puisque les salaires sont imputés aux dépenses indirectes. Les salaires payés aux associés totaliseront 60 000 \$ la première année et passeront à 96 000 \$ la troisième année, ce qui représente entre 35 % et 39 % des revenus. Le revenu net devrait être de 18 910 \$ en 1998 et de 24 462 \$ en 2000.*** Les dépenses moyennes liées aux ventes et au marketing représenteront environ 4 % des revenus. Ces dépenses comprennent les dépliants publicitaires et les dîners d'affaires. Les frais moyens d'exploitation, bancaires et professionnels sont projetés à environ 2 % des revenus. Ces frais comprennent les fournitures de bureau, les dépenses de véhicules et de déplacements, de même que les frais bancaires et de comptabilité. Un comptable viendra mettre les livres à jour tous les deux mois.

Le revenu net devrait passer de 18 910 \$ en 1998 et à 24 462 \$ en 2000. Aucun impôt sur le revenu n'est prélevé pour l'entreprise puisqu'il s'agit d'un partenariat. Dans un tel type de compagnie, les associés ne paient de l'impôt que sur leur revenus personnels.

Examen de l'état mensuel de l'évolution de l'encaisse

Le premier mois, les partenaires investiront 17 500 \$ chacun dans l'entreprise. Un prêt d'exploitation supplémentaire de 10 000 \$ sera nécessaire pour maintenir l'encaisse positive durant la phase de démarrage. Le prêt sera remboursé en 10 mois en supposant des versements mensuels de 1040 \$ et un taux d'intérêt de 8,7 %.

Examen des prévisions annuelles des rentrées de fonds

Si les revenus projetés se réalisent, PullTech Solutions n'aura pas besoin d'autres prêts d'exploitation pour les deuxième et troisième années.

Examen du bilan pro forma

L'encaisse de PullTech augmentera d'année en année. Les associés veulent maintenir une réserve de 25 000 \$ à 30 000 \$ dans le compte bancaire pour parer aux dépenses imprévues comme une mise à jour du matériel. L'entreprise prévoit acheter entre 20 000 \$ et 25 000 \$ d'équipement par année, ce qui se reflète par une augmentation annuelle des immobilisations professionnelles.

Examen des ratios de l'industrie

La période de recouvrement des comptes-clients sera de 31 jours, ce qui est comparable aux autres firmes de consultation en Amérique du Nord ayant moins de 500 000 \$ de revenus. Une dette par rapport à la valeur nette est improbable, car PullTech compte être libre de dettes après son dixième mois d'exploitation. Tous les autres ratios correspondent aux normes comparables du secteur et qui sont décrites dans le rapport Annual Statement Studies de Robert Morris and Associates.

