

# Business Plan

---

## A. R.I.E. B. Réveil à Impulsion Électronique

**Culture d'entreprise**

**Cours de Mme NARDINI**

**Ingénieurs 2<sup>e</sup> année – Sup Galilée**

- CONCAS Cyril
- DEVILLIERSE Vincent
- GUENY Nicolas
- NGUYEN THAI Guillaume
- STOEFFLER Hugo

2010/2011

# Sommaire

<b>Sommaire .....</b>	<b>2</b>
<b>I. Présentation générale des créateurs .....</b>	<b>3</b>
A. Motivations de l'équipe .....	3
B. Formations et expériences professionnelles .....	4
<b>II. Présentation générale de l'entreprise .....</b>	<b>9</b>
A. Fiche signalétique de l'entreprise .....	9
B. Présentation du produit.....	10
<b>III. Le Produit .....</b>	<b>11</b>
A. Description technique du produit.....	11
B. Principe technique .....	12
C. Principe d'utilisation .....	12
D. Matières à utiliser .....	13
E. Packaging.....	13
<b>IV. Le Marché .....</b>	<b>14</b>
A. Description du marché.....	14
B. Evolution et tendance du marché.....	14
C. Segmentation du marché : cibles.....	14
D. Zone géographique ciblée.....	15
<b>V. La Demande .....</b>	<b>16</b>
A. Caractéristiques de consommation .....	16
B. Répartition par type de clientèle .....	16
<b>VI. Analyse des concurrents .....</b>	<b>19</b>
A. Spécificités, positionnement, prix et parts de marché .....	19
B. Avantage concurrentiel et facteur clef de succès .....	21
C. Les 5 forces de Porter.....	21
D. Forces et faiblesses : matrice SWOT .....	22
<b>VII. Annexe .....</b>	<b>23</b>

# I. Présentation générale des créateurs

## A. Motivations de l'équipe

Notre projet de réveil par contraction musculaire est un projet ambitieux et passionnant auquel nous avons voulu donner les meilleures chances de concrétisation possibles. Le choix de notre groupe s'est donc tout naturellement porté sur une convergence de compétences qui nous permettrait d'en assurer la faisabilité et la conception avec sérieux et efficacité.

Le système par ultrasons est un système complexe dont l'étude technique est primordiale pour notre projet ; elle reposera sur les compétences de 3 élèves ingénieurs spécialisés en énergétique : Hugo Stoeffler, Guillaume Nguyen Thai et Nicolas Gueny.

Nous avons également besoin de compétences informatiques pour superviser la programmation du logiciel de réveil ainsi que son interface graphique. La supervision de cette interface Homme/Machine a été confiée à Vincent Devillierse, élève ingénieur en informatique.

Enfin, le montage final, qui permettra de relier les différents composants entre eux, de relier l'électronique à l'informatique, nécessite des compétences en télécommunications que Cyril Concas, élève ingénieur en Telecom se charge d'apporter à notre projet.

Fort de ces compétences complémentaires, nous sommes assurés de disposer du bagage nécessaire pour porter notre projet à bien.

## B. Formations et expériences professionnelles

<b>CONCAS Cyril</b> 15 Rue Lounes Matoub B122 93380 Pierrefitte-Sur-Seine 0666780870 concas Cyril2@hotmail.com	<b>Etudiant</b>  <b>Elève Ingénieur</b>  <b>Télécommunications et réseaux</b>
--	---

### Compétences

#### Informatiques

- Environnements Windows, UNIX, Mac
- Langages C, Java, C++
- Web PHP, Html, CSS, Javascript
- Base de données MYSQL, SQL server
- Utilitaires Microsoft office, Open office

#### Générales

- Gestion Gestion de projets, Gestion d'entreprises
- Anglais TOEIC validé (780 points)
- Italien Scolaire

### Expériences

#### Professionnelles

- Juillet 2007 : Job d'été à la Banque Populaire
- Juillet –Aout 2008 : Job d'été à McDonald's
- Juillet 2009 : Stage ouvrier à Technimedia Fréjus
- Juillet 2010 : Stage technicien service informatique Hôpital de Fréjus

#### Projets

- Fabrication d'un GPS 10 personnes
- Plan de métro Langage C 3 personnes

### Formation

- 2006 / 2008 **CPGE MPSI/MP**  
(CIV Valbonne (06))
- 2008/2009 **Première année Ingénieur Telecoms**  
(SupGalilee )
- 2009/2011 **Deuxième année Ingénieur Telecoms**

### Centres d'intérêts

- Musique Guitare, Flûte traversière, Piano
- Sport Planche à voile, Ski

<b>Vincent DEVILLIERSE</b> 1 allée des Tilleuls 95210 Saint Gratien 06/14/76/18/69 <a href="mailto:vincent.devillierse@gmail.com">vincent.devillierse@gmail.com</a> Célibataire Nationalité française	<b>Élève ingénieur deuxième année (bac+4)</b>  <b>Spécialité Informatique</b>  <i>Connaissances approfondies en Système d'exploitation (Linux), gestion de BDD relationnelles et programmation (impérative, objet, script)</i>
---	--

## Compétences

### Techniques

- Systèmes d'exploitation      Windows, UNIX, Linux (Debian, OpenSuse, Ubuntu...)
- Langages                              C/C++, Java, PHP, Shell Bash, SQL, Caml, Prolog
- Outils base de données          PHP MYSQL, oracle

### Générales

- Analyse fonctionnelle          UML 2.0
- Anglais                                lu, écrit, parlé
- Allemand                              bonne compréhension écrite, oral convenable

## Expériences

### Professionnelles : 2010

- **Stage développement C++**, Ilex, Asnières-sur-Seine (92), 1 mois et demi
  - Stage chez l'éditeur logiciel Ilex
  - Développement d'un module d'authentification par OTP (One Time Password) pour le logiciel Sign&Go (logiciel de SSO, Single Sign On)
  - Réalisation de machines virtuelles de références
  - Installation et configuration de serveurs de tests
  - Rédaction de documentations et cahiers de recettes

### Projets : 2010

- Projet **Client/Serveur en C**                      Diffusion en streaming de musique au format ogg, décodage en local par le client et envoi sur la carte son (bibliothèques open-sources libvorbis et libaudio) – autonome
- Projet de **compilateur**                      Traduction d'un programme écrit en Galiléo en langage C (analyse lexicale, syntaxique, génération de code avec les outils open-sources Flex et Bison) - en groupe
- **Administration** de Parc Informatique      Installation Debian, Réseaux, Serveur Mail, NFS, LDAP

## Formation

- 2010/2011                              **Élève ingénieur spécialité Informatique**, école d'ingénieurs Sup'Galilée
- 2010                                        **Licence Informatique**, Institut Galilée, Paris 13, **mention TB, major**

## Divers

- **Centre d'intérêts**                      Musique, cinéma, presse informatique, modérateur forum, volley
- **Responsable tutorat informatique**      Pour les Licences 1ère année : Université Paris 13
- **Responsable formation C2i**              (certification informatique et internet) pour les classes préparatoires ingénieurs intégrées (école d'ingénieurs Sup Galilée)

<p><b>M. Nicolas Guény</b>  <u>Adresse étudiante:</u>  3, Rue Roger Salengro  93 430 Villetaneuse  <u>Adresse familiale :</u>  344, Rue Pierre Brossolette  76 320 Caudebec-lès-Elbeuf  0612598112  nicolas-gueny@hotmail.fr</p>	<p><b>Etudiant en deuxième année de  l'école d'ingénieurs Sup Galilée -  Institut Galilée-Paris XIII</b></p> <p><b>Spécialité Energétique</b></p> <p><b>Connaissances approfondies des techniques  d'ingénierie énergétique</b></p>
--	---

## Compétences

### Techniques et professionnelles

- Energétique                      Machines thermiques, Mécaniques des fluides, Maîtrise de l'énergie
- Logiciels                           Suite Office

### Langues

- Anglais                            Score TOEIC : 780 points
- Espagnol                          Notions

## Expériences

### Professionnelles

- Juillet-Août 2010                **Stage Ingénieur 1<sup>ère</sup> année de neuf semaines**  
Raffinerie PETROPLUS de Petit-Couronne  
Développement d'outils de suivis de performances énergétiques
- Avril-Juin 2009                   **Stage technicien supérieur DUT de dix semaines**  
Bureau d'études CEDEX  
Saint Pierre-lès-Elbeuf  
Etude de faisabilité pour la réhabilitation de bâtiments communaux

### Projets

- 2010                                **Projet Bibliographique Encadré (1<sup>ère</sup> année ingénieur)**  
« La fusion nucléaire et ITER : un projet pour l'avenir ? »
- 2009                                **Projet Tuteuré DUT**  
Etude de principe sur le puits canadien

## Formation

- 2009                                **DUT Génie Thermique et Energie, IUT de Rouen**
- 2007                                **Baccalauréat Scientifique spécialité SVT**

## Centres d'intérêts

- Sport                                Judo, Football
- Divers                                cinéma, lecture, musique, jeux vidéo
- Energétique                        Suivi attentif de l'évolution des différents secteurs de l'énergie à travers les médias et des sites internet spécialisés

<b>Guillaume NGUYEN THAI</b> 2 rue Voltaire 95100 ARGENTEUIL 06 81 66 50 80 nguyenthai.guillaume@gmail.com	<b>Étudiant en deuxième année d'école d'ingénieur</b>  <b>Spécialité énergétique</b>
--	--

## Compétences

### Informatiques

- Langages C
- Web Html, Javascript (notion)
- Utilitaires Suites bureautiques (Microsoft office, Open office)  
Photoshop, Flash, Blender

### Générales

- Gestion Gestion de projets, Gestion d'entreprises
- Anglais Opérationnel
- Allemand Notions
- Comptabilité / Économie Notions

## Expériences

### Professionnelles

- Aout 2010 **Stage Ouvrier à TOTAL**  
Mise à jour de la base de données SEPIA  
(Création de phrases : prévention, conseils...)  
Création de substances chimiques sous IUCLID
- Juillet 2007 **Peintre en bâtiment**
- Avril 2007 **Stage Linguistique**  
Approfondissement de l'Anglais  
(Malte)

### Projets

- Aide au BDE Envoi d'informations aux élèves ingénieurs
- Animation 2D amateur Flash 2 personnes

## Formation

- 2009 / Actuellement **Ecole d'ingénieur** spécialité énergétique  
(Institut Sup Galilée, Paris 13)
- 2007 / 2009 **Classe Préparatoire** spécialité Physique Chimie au lycée Gustave Monod à Enghien-les-Bains
- 2007 **Baccalauréat Scientifique** spécialité Science de la Vie et de la Terre (SVT) mention assez bien

## Centres d'intérêts

- Musique Piano, batterie
- Dessin tous genres (franco-belge, comics, manga)
- Animation 2D
- Jeux vidéo Tous genres

<b>Hugo Stoeffler</b> 10 rue Albert Lefebvre 95400 Arnouville TEL : 01 39 85 87 33 Mail : hugo.stoeffler@yahoo.fr	<b>Etudiant en 2<sup>e</sup> année de cycle d'ingénieur énergétique</b>  <b>DUT mesure physiques spécialité instrumentation</b>
---	---

## Compétences

### Connaissances

Informatique	Microsoft Office, CVI Labwindos, Labview, Mathcad, Vissim, Internet
Permis de conduire	catégorie B

### Langues

Français	langue maternelle
Anglais	lu et écrit. Niveau de TOIEC : 765
Allemand	intermédiaire

## Expériences Professionnelles

Avril-Juin 2009	<b>Stage dans le cadre du DUT</b> Réalisation d'une simulation sur ordinateur entre du biogaz et du gaz naturel. Stage réalisé aux Pays-Bas à Groningen dans un laboratoire de recherche de la compagnie N.V Nederlandse Gasunie.
Juillet 2007	<b>Volontaire pour un Workcamp au Danemark</b> Promotion d'un festival de commerce équitable réalisé par l'association Mellefolkeligt Samvirke.
Aout 2006	<b>Job d'été</b> Aide aux cuisines au Centre International de Plongée des Glénans.
Juillet 2004-2005	<b>Volontaire pour deux Workcamps en Charente</b> Travail de maçonnerie pour la rénovation de monuments historiques avec l'association Marpen.
Fevrier 2004	<b>Volontaire dans une réserve naturelle</b> Aide au fonctionnement de la réserve naturelle de Moëze Oléron en Charente Maritime.

## Formation

2009 / 2012	<b>Préparation diplôme d'ingénieur énergétique</b> (Supgalilée, Université Paris 13)
2006 / 2009	<b>DUT mesures physiques, option instrumentation</b> (IUT de Saint Denis, Université Paris 13)
2006	<b>Baccalauréat Scientifique</b> spécialité physique-chimie (lycée René Cassin, à Gonesse)

## Centres d'intérêts

Sport	Escrime (12 ans en club), plongée sous marine (niveau 1 FFESSM), voile (dériveur)
Musique	Pratique de l'accordéon diatonique depuis 4 ans
Voyage	Allemagne, Ecosse, Irlande, Scandinavie, Sénégal, Inde, Chine, Irlande, Mayotte
Ornithologie	



## II. Présentation générale de l'entreprise

### A. Fiche signalétique de l'entreprise

- **Raison sociale** : ELECTRO WAKE SARL
- **Statut juridique** : SARL au capital de 50 000 EUR
- **Adresse complète** : 99 avenue Jean-Baptiste Clément  
93430 Villetaneuse
- **Contact** : [supgalilee.rie@gmail.com](mailto:supgalilee.rie@gmail.com)
- **Registre du Commerce** : en cours d'immatriculation au  
Greffe du Tribunal de Commerce de PARIS
- **Effectif** : 5
- **Activité** : FABRICATION D'UN REVEIL A  
IMPULSIONS ELECTRONIQUES

## **B. Présentation du produit**

Le produit, que notre entreprise propose, est un réveil à impulsions électroniques. Il se présentera sous la forme d'un bracelet de la taille d'un bracelet de montre, attachable au poignet. Sur sa face intérieure, il offrira au contact de la peau deux petites électrodes (similaires à celles se trouvant sur les appareils d'électrostimulation communs), permettant de contracter le muscle en contact. Un mécanisme de réglage sera fixé sur le bracelet, permettant de sélectionner une heure de réveil et l'intensité de la contraction. L'alimentation sera assurée par une batterie amovible.

Ce produit va donc permettre d'assurer le réveil de son propriétaire de manière non invasive (différemment d'une sonnerie agressive), de dormir avec des bouchons d'oreilles sans craindre de rater son réveil, de donner l'opportunité aux couples de se réveiller à des horaires différents sans gêner l'autre conjoint... Il pourra également être utilisé par les personnes malentendantes souhaitant un réveil efficace et sûr... Les applications sont multiples !

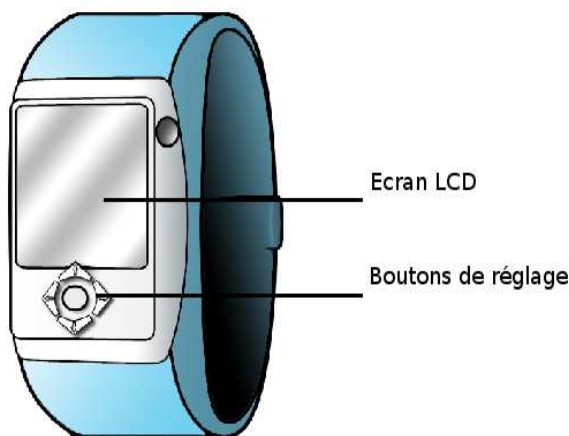
# III. Le Produit

## A. Description technique du produit

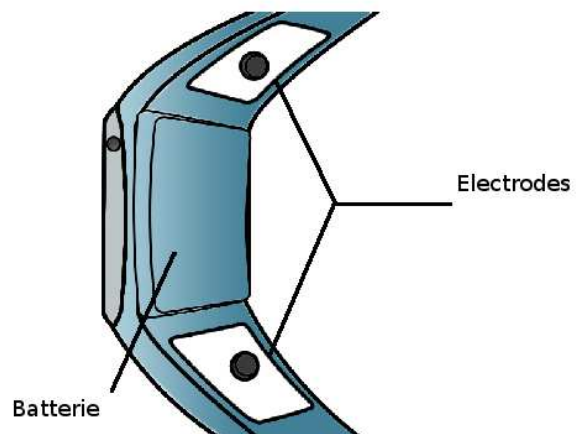
Comme présenté précédemment, notre projet est un réveil à impulsions électroniques, utilisant la contraction musculaire pour assurer le réveil.

Il sera composé des éléments suivants :

- Un bracelet avec une attache de fixation.
- Sur la face supérieure du bracelet, on trouvera la montre à proprement parler. Elle sera composée d'un écran LCD et de boutons de réglage, permettant respectivement d'afficher les informations d'heures (courante et réveil), ainsi que de procéder aux principaux réglages. Une batterie amovible sera située sous la montre et devra être rechargée en cas de besoin.
- Sur la face intérieure, on trouvera deux électrodes, qui permettront de générer l'impulsion électrique à l'origine de la contraction du muscle. Elles seront intégrées au bracelet avec un système de fixation par pression sur un petit réceptacle, ce qui permettra de les changer en cas de besoin. Le réceptacle sera relié à la batterie par un système filaire à l'intérieur même du bracelet.



R.I.E Montre bracelet - Vue supérieure



R.I.E Montre bracelet - Vue intérieure



Système d'électrostimulation avec électrodes

*Penser à consulter la grille d'analyse fournie en annexe*

## **B. Principe technique**

Le principe des impulsions électroniques est un principe éprouvé, que l'on retrouve notamment dans les appareils d'électrostimulation professionnels et amateurs, ainsi que dans les appareils de rééducation musculaire, utilisés par les kinésithérapeutes.

Biologiquement parlant, lors de contractions classiques, l'activité musculaire est contrôlée par les systèmes nerveux central et périphérique. Des signaux sont envoyés depuis le cerveau vers le muscle voulu lorsque l'on désire le contracter. L'électrostimulation fonctionne de façon similaire, en remplaçant le cerveau (la "volonté" de contracter le muscle) par les impulsions électriques externes agissant au travers de la peau. Dans les deux cas, le muscle réagit et se contracte en fonction de l'intensité du signal qui lui est envoyé.

## **C. Principe d'utilisation**

Lors de la première utilisation, l'heure devra être réglée en utilisant les boutons de réglage et les deux électrodes devront être fixées sur le bracelet. Puis, il faudra s'occuper de gérer la force de la stimulation.

Il n'y a aucun risque que la contraction ne puisse pas réveiller l'utilisateur. En effet, laissée en puissance libre sur les appareils de rééducation musculaire, une haute puissance peut entraîner une

tétanie musculaire (une expérience douloureuse qui ne laisserait personne indifférent...). Dans notre cas, notre appareil sera bien évidemment fabriqué de telle manière à ce qu'il soit **impossible** de ressentir la moindre douleur même avec le seuil de puissance maximal compris dans l'intervalle de puissance offert. L'utilisateur se servira des boutons de réglage pour sélectionner la puissance et la répétition des contractions, l'appareil disposant de fonctions de tests pour essayer les différentes possibilités.

Le produit sera alors prêt à être utilisé ! Chaque soir, avant de s'endormir, l'utilisateur sélectionnera une heure de réveil, appliquera deux petits points de gel sur les électrodes et fixera le bracelet à son poignet... en attendant l'heure de son réveil !

## **D. Matières à utiliser**

Une attention toute particulière se doit d'être portée aux matières utilisées pour la confection du produit. En effet, son mode d'utilisation impose de dormir toute la nuit avec celui-ci accroché au poignet. Il nous faut donc choisir des matières qui nous permettent de garantir l'hypoallergénécité du produit. Ainsi, la face intérieure de la montre sera réalisée en titane et non en nickel ou acier, comme la plupart des montres actuelles. Le titane, bien qu'un peu plus cher, a des propriétés anallergiques contrairement à ses concurrents. Le bracelet et la boucle d'attache pourront, eux, être réalisés en silicone ou en nylon pour les mêmes raisons.

En mettant ainsi l'accent sur l'attention particulière portée au respect de la peau, nous pourrions confirmer la grande place que l'on accorde au bien être de nos utilisateurs et ainsi encore plus renforcer notre argumentaire de vente sur ce point.

## **E. Packaging**

Afin de rendre le produit le plus attractif possible, celui-ci sera vendu dans un pack incluant des câbles utilisés pour la recharge du produit (USB, secteur, ou allume-cigare), ainsi que des recharges d'électrodes et de gel. Un effort sera réalisé sur le packaging, afin de pouvoir utiliser l'emballage du produit comme support de rangement, nous permettant de renforcer l'image branchée et écologique du produit.

# IV. Le Marché

## A. Description du marché

Notre produit va prendre place sur le marché des réveils dits "alternatifs", c'est à dire utilisant un système de réveil alternatif au signal sonore. Ce marché est décomposé en trois segments majoritaires, qui sont les réveils lumineux, les réveils par ultrasons et les réveils par vibration, auxquels on peut rajouter les réveils chrono-biologiques.

## B. Evolution et tendance du marché

Le marché des réveils est considéré par beaucoup d'analystes comme un marché en déclin. En effet, le réveil matin classique souffre depuis plusieurs années de la concurrence directe de produits offrant la possibilité de se réveiller comme un bonus en sus de leur activité principale. On pense naturellement aux radios, chaînes hi-fi et surtout de plus en plus aux téléphones portables, qui sont devenus omniprésents dans notre quotidien.

De ce fait, le marché des réveils est maintenant exclusivement concentré sur les solutions de réveils dites innovantes, telles que les réveils lumineux ou par vibrations. Ce sous-marché est, lui, bien plus porteur et c'est en son sein que notre produit va tout naturellement être développé.

## C. Segmentation du marché : cibles

La grande force de notre produit est de pouvoir s'adresser à plusieurs segments de consommateurs très différents, ce qui va nous permettre de toucher un panel de consommateurs particulièrement large.

En premier lieu, nous pouvons nous adresser à tout utilisateur souhaitant avoir recours à un système de réveil alternatif, excédé par l'agressivité de la sonnerie de son réveil. De ce fait, nous nous adressons, en tant que concurrent, au même segment de consommateurs que les systèmes de réveil alternatifs décrits plus haut. Notre procédé étant unique et totalement novateur, nous pourrions également attirer les consommateurs amateurs de nouvelles technologies ou simplement curieux.

En second lieu, notre produit va s'adresser aux personnes malentendantes ou atteintes de surdité, en leur proposant une source de réveil efficace et sûre. En effet, si ces personnes ne peuvent entendre une sonnerie de réveil, elles n'en ont pas moins la nécessité de se lever le matin comme tout le monde. Il existe des systèmes de réveil développés pour ces consommateurs (ceux

cités plus haut), mais, souvent considérés comme des gadgets high-tech et non comme de véritables solutions, leur efficacité est souvent remise en cause. Notre produit devra donc se doter d'une véritable crédibilité scientifique pour se démarquer de ces solutions. Les utilisateurs de bouchons d'oreille qui désirent ne pas manquer leur réveil, tout en profitant de leur isolation sonore, auront les mêmes raisons d'être intéressés par nos produits ; ils viennent donc rejoindre nos cibles potentielles.

Enfin, notre dernier segment de consommateurs concernera les couples dont l'un des deux conjoints souhaite se lever avant l'autre, sans lui faire subir son mode de réveil. Tous les systèmes de réveil, qu'ils soient classiques ou alternatifs, sont des systèmes de réveil invasifs. Ils vont pénétrer l'espace de l'utilisateur sans considérer si cet espace est partagé ou non. Ainsi, que le réveil soit lumineux, sonore, par ultrasons ou même par vibrations (les couples dorment généralement en contact, il y a de grandes chances que le bras de l'un soit sur le corps de l'autre...), il réveillera les deux conjoints de manière indifférenciée. Le tour de force de notre produit est de proposer un système de réveil qui soit interne à la personne et permette donc enfin de cibler un réveil sur une et unique personne, protégeant ainsi le réveil du conjoint.

## **D. Zone géographique ciblée**

Notre produit est un produit de consommation de haute technologie, destiné à une clientèle au moins "moyennement" aisée. Nous ciblerons donc en premier la France avec des possibilités d'évolution vers toutes les grandes régions de consommation de masse telles que l'Europe, les Etats-Unis, le Japon...



# V. La Demande

## A. Caractéristiques de consommation

Un des points forts de notre produit est de pouvoir intéresser un très large public. En premier lieu, on peut penser aux malentendants. D'après le ministère de la santé, cette part de la population représentait, en 2005, 6,6% des français. Si notre technologie de réveil devra affronter une grande concurrence sur le marché des réveils pour malentendants, on peut, néanmoins, espérer trouver un grand nombre d'intéressés.

Notre produit peut aussi présenter un fort intérêt pour une clientèle jusque là négligée par les fabricants de réveils. En effet, les personnes vivant en couple seraient une cible toute désignée. Que ce soit pour les horaires de travail ou les secteurs d'activité des deux conjoints, le réveil peut vite devenir un problème pour deux personnes souhaitant partager leur vie, leur nuit, mais peut-être pas leur réveil ! Notre produit est à même de leur proposer une véritable solution à ce problème.

Enfin le dernier aspect que l'on peut donner à notre réveil est celui d'un produit de haute technologie, nomade et respectueux des autres. Il va, entre autres, permettre à un consommateur de se réveiller sans déranger les autres personnes autour de lui. On peut penser, par exemple, à quelqu'un qui voyagerait en transport en commun et qui aurait besoin de se réveiller (pour ne pas manquer son arrêt dans le TGV par exemple!).

Avec ce réveil, on est réveillé mais on ne dérange pas autrui, un argument de prime importance à une époque où l'on veut de plus en plus protéger son espace vital, et où l'on se plaint de plus en plus du bruit (notamment des portables) !

Fort de cet argument, notre produit pourra donc véritablement s'offrir comme une alternative au système de réveil classique.

## B. Répartition par type de clientèle

A travers notre questionnaire, nous avons voulu nous focaliser sur les trois segments de marché les plus importants pour notre produit :

- ❖ Les malentendants
- ❖ Les couples
- ❖ Les personnes désirant une alternative au réveil sonore

Ce sondage nous a permis de vérifier que nous avons bien pu identifier des besoins réels, correspondant aux bonnes catégories de personnes.



Lorsque nous avons posé la question, à savoir si le bruit du réveil représentait une gêne pour les utilisateurs, la plupart des personnes sondées ont répondu que la sonnerie de leur réveil représentait une gêne significative comme on peut le voir sur le graphique suivant :

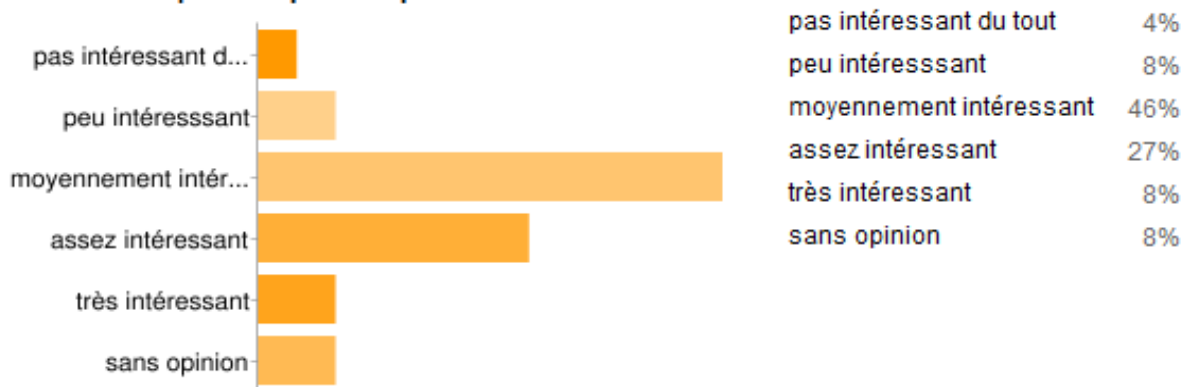


Si ce sont évidemment les personnes en couple qui ont semblé être les plus intéressées par le produit, force est de constater que de nombreuses personnes célibataires étaient également curieuses de l'essayer.

En ce qui concerne les malentendants, le nombre de sondés a été trop faible pour constituer un échantillon suffisamment représentatif et établir un profil pertinent. Néanmoins, l'existence d'un marché et de nombreux clients dans l'hexagone nous donne toutes les raisons de croire au potentiel de séduction de notre produit auprès de cette clientèle.

Les réponses à propos de l'intérêt suscité par le produit nous ont permis de tirer plusieurs conclusions. Une très grande majorité des sondés sont au moins "moyennement intéressés" par le produit ce qui est très positif.

**Notre produit est à un réveil utilisant la contraction musculaire. Présenté sous la forme d'un petit bracelet attaché au poignet, il vous réveillera sans bruit ni douleur en déclenchant la contraction du muscle sur lequel il est posé. Ce produit vous semble-t-il ?**



Parmi eux on retrouve une majorité de femmes, ce qui est un peu surprenant. En effet, on aurait pu penser qu'elles seraient plus impressionnées que leur collègues masculins par l'aspect technique du produit (contraction musculaire), alors que c'est, au contraire, cet aspect qui a semblé le plus les intéresser.

Les hommes qui n'étaient pas intéressés par le produit ont souvent opposé au produit le fait qu'ils étaient amplement satisfaits de la solution offerte par leur téléphone portable en matière de réveil, ou du moins ne ressentaient pas le besoin d'investir dans une solution alternative. Il faudra donc bien penser dans notre stratégie commerciale à mettre en avant l'intérêt et les avantages de notre produit par rapport à une solution classique.

Une autre objection souvent citée est la gêne que ressentent certains consommateurs à porter un bracelet toute la nuit. Il nous faudra donc, à moyen terme, réfléchir à des pistes permettant de rendre le port du bracelet agréable, afin de pouvoir transformer ce défaut actuel en un argument de vente future...

## VI. Analyse des concurrents

### A. Spécificités, positionnement, prix et parts de marché

Comme dit précédemment, nos principaux concurrents sont les formes de réveil alternatives, telles que les réveils lumineux, par ultrasons ou par vibrations. Par extension, tout produit offrant une fonctionnalité de réveil peut être considéré comme un concurrent indirect. Cela est particulièrement vrai pour tous les appareils, tels que les téléphones portables, faisant partie intégrante de notre quotidien.

Les réveils dits lumineux essaient de reproduire, de manière mécanique, le phénomène de lever du soleil, afin de réveiller son utilisateur (une lumière très faible qui s'intensifie de plus en plus).

Le réveil par ultrasons, lui, se fixe sous l'oreiller de la personne et utilise des ultrasons pour la réveiller.

Enfin, les réveils par vibrations provoquent des vibrations au contact de la peau. Quant aux téléphones portables, les modes de réveils proposés sont le plus souvent sonores, voire éventuellement par vibrations.

Notre produit, le *réveil par impulsions électroniques*, se placera en concurrent direct des méthodes de réveil alternatives (voire éventuellement complémentaires pour les personnes souhaitant combiner plusieurs sources de réveil). De la même manière que ses concurrents, il devra lutter pour démontrer son intérêt, sa *valeur ajoutée*, face aux réveils intégrés (téléphones portables, radio, etc.).

## Tableau d'analyse des concurrents

Types	Classique : Montre-réveil	Alternatif : Réveil lumineux	Notre produit
<b>Cibles</b>	GP	GP,M,B,S	GP,M,B,S,C
<b>Technique</b>	Sonore	Lumière	Impulsion électroniques
<b>Gamme de prix (en euros)</b>	De 10 à 50 (sauf modèle luxe)	De 70 à 130	De 50 à 100
<b>Leader du marché</b>	SWATCH	HUMAN TECHNIK	Notre société
<b>Avantages</b>	Prix bas	Non agressif	Non agressif
	Nomade	Proposable aux malentendants	Proposable aux malentendants
	Efficacité éprouvée	Proposable si bouchons d'oreilles	Proposable si bouchons d'oreilles
	Pas de recharges autres que batterie		Nomade
			Efficacité éprouvée
			Proposable aux couples
<b>Inconvénients</b>	Bruit gênant	Efficacité irrégulière	Technologie impressionnante
	Inefficace pour malentendants	Aspect gadget	Doit être porté toute la nuit
	Gênant pour les couples	Gênant pour les couples	Électrodes et gel à renouveler
	Inefficace si bouchons d'oreille	Sédentaire	
	Doit être porté toute la nuit		

### Cibles :

GP = grand public

M = Malentendants

C = Couples

B = utilisateurs de bouchons d'oreilles

S = utilisateurs ne voulant plus souffrir de "l'agressivité" de la sonnerie de leur réveil

## **B. Avantage concurrentiel et facteur clef de succès**

Notre produit a la chance de proposer de nombreux avantages sur chacun des systèmes existant à l'heure actuelle.

- **Classiques** : plus d'agressivité sonore, utilisable par les malentendants, les couples, les utilisateurs de bouchons d'oreilles.
- **Lumineux** : meilleure efficacité, proposable aux couples, produit facilement transportable.
- **Ultrasons** : proposable aux couples.
- **Vibrations** : proposable aux couples.

## **C. Les 5 forces de Porter**

L'analyse des 5 forces de Porter est une étape extrêmement importante pour déterminer les opportunités et menaces d'un marché avant d'y lancer un nouveau produit.

Cette étude nous permettra d'affiner notre stratégie de développement.

- **Entrants potentiels** : notre projet étant totalement innovant, il n'y a, *a priori*, aucun entrant potentiel à craindre pour le moment. La brevetabilité de notre technologie nous permettra de nous protéger des éventuelles copies après notre entrée sur le marché.
- **Pouvoir de négociation des fournisseurs** : nos principaux fournisseurs, capables de produire la connectique de l'impulsion électronique, sont malheureusement en nombre plutôt restreint, ce qui leur donnera un pouvoir de renégociation assez important.
- **Pouvoir de négociation des acheteurs** : nos acheteurs seront, au contraire, suffisamment diversifiés pour qu'ils soient contraints de ne disposer que d'un pouvoir de renégociation relativement faible.
- **Les pouvoirs publics** : les pouvoirs publics ne sont pas des concurrents directs. Ils nous imposeront, en revanche, un certain nombre de normes d'hygiène et de sécurité que nous devons nous assurer de respecter.
- **Produits de substitution** : il existe de nombreux produits de substitution, tous les produits intégrant de manière native un système de réveil en tant que sous fonction. L'avantage est que ces produits existent déjà ; notre arrivée sur le marché n'en créera pas de nouveaux. Nous pourrions donc d'emblée contrer la menace qu'ils représentent.

## D. Forces et faiblesses : matrice SWOT

	POSITIF	NEGATIF
Origine interne	+ Alimentation + Ergonomie	- Technologie impressionnante - Contre-indications
Origine externe	+ <u>Clientèle</u> : => Diversifiée	- <u>Concurrence</u> : Autres technologies de réveil

## VII. Annexe

### QQOQCCP

<b>Quoi</b>	→ Réveil musculaire portable
<b>Qui</b>	→ couples, malentendants, amateurs de boules quiès, amateurs de système non invasif/agressif
<b>Où</b>	→ disponible en boutiques électroménager (+ éventuellement en boutiques "bien être", sous réserves de contre indications)
<b>Quand</b>	→ <i>A réaliser après étude des diagrammes de Gantt</i>
<b>Comment</b>	→ un bracelet réveil, batterie cables pour la batterie (secteur, allume cigare, USB), recharges gélatines et films plastiques le packaging se présentera sous la forme d'une boîte pouvant faire office de présentoir (support pour la maison)
<b>Combien</b>	→ produit seul de 50 à 80 euros packaging complet de 70 à 100 euros
<b>Pourquoi</b>	→ pour les couples dont l'un des deux conjoints souhaite se lever plus tôt sans gêner le sommeil de l'autre pour les malentendants ayant des difficultés à entendre un réveil classique pour les amateurs de boules quiès ayant des difficultés à entendre leur réveil pour les petites natures n'aimant pas se faire agresser par le bruit du réveil