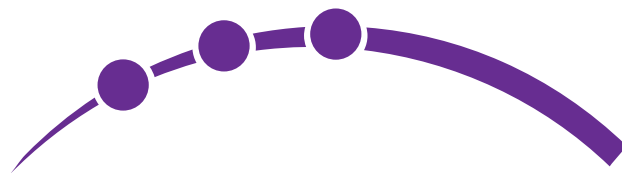
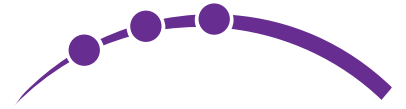


# BUSINESS PLAN



**ORION**  
HORSE SHOES

**Partenaires**

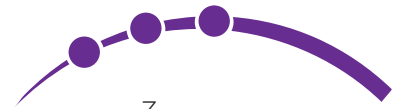


Enterprise Cloud  
Management software



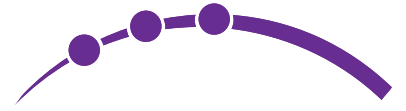
# Table des matières

<b>1</b>	<b>Préambule</b>	3
<b>2</b>	<b>Résumé exécutif</b>	3
<b>3</b>	<b>Idée commerciale</b>	3
<b>4</b>	<b>Nos offres</b>	6
	Orion Equus	4
	Orion Scan 3D	4
	Les fers Orion	4
	Bénéfices produits	5
	Dépôt de Brevets	6
<b>5</b>	<b>Vision</b>	6
<b>6</b>	<b>Valeurs</b>	7
	Durabilité	7
	Accessibilité	7
	Innovation responsable	7
<b>7</b>	<b>Business Model</b>	8
	Segment de clientèle	8
	Partenaires-clés   commerciaux	8
<b>8</b>	<b>Analyse de marché</b>	8
<b>9</b>	<b>Analyse SWOT</b>	11
	Forces	11
	Faiblesses	11
	Opportunités	12
	Risques	12
<b>10</b>	<b>Risques et stratégies d'atténuation</b>	13
	Risques Identifiés	13
	Stratégies d'atténuation globales	14
<b>11</b>	<b>Plan financier</b>	15
	Investissements prévus	15
	Liquidités	16
	Bénéfices et pertes prévues	18
<b>12</b>	<b>Stratégie marketing</b>	19
	Objectifs marketing	19
	Stratégie de positionnement	19
	Canaux de communication et promotion	19
	Tactiques de marketing	20
	Phase 1: Sensibilisation et éducation	20
	Phase 2: Engagement et conversion	20
	Phase 3: Fidélisation et expansion	21
	Suivi et ajustement	21





<b>13</b>	<b>Organisation</b>	22
	Secteur de Production - Fers à Cheval	22
	Secteur CRM et Software	22
	Team	23
<b>14</b>	<b>Planification</b>	24
	Planification et jalons	24
	Commercialisation du CRM Orion Equus	24
	Développement et production des fers Orion	24
	Période de test	24
	Plan de déploiement	24
	Objectifs à long terme	25
<b>15</b>	<b>Conclusion</b>	26



## 1. Préambule

**Orion Horse Shoes SA**, située en Suisse, révolutionne le domaine de la maréchalerie en mêlant savoir-faire traditionnel et technologies innovantes, pour améliorer le bien-être des chevaux et d'optimiser le travail des maréchaux-ferrants.

## 2. Résumé exécutif

Orion Horse Shoes SA est une entreprise avant-gardiste dans le secteur de la maréchalerie, avec la mission d'introduire des technologies de pointe pour le bien-être des chevaux et une meilleure gestion des activités des maréchaux-ferrants. L'entreprise propose un CRM spécifique à la maréchalerie (Orion Equus), une application de modélisation 3D pour la conception sur mesure de fers à cheval (Orion Scan 3D), et des fers de haute qualité fabriqués grâce à la technologie CNC. Avec un plan de ciblage initial centré sur la Suisse, Orion vise à s'étendre internationalement, en se fixant pour objectif de prendre 5% du marché suisse d'ici 2030

## 3. Idée commerciale

Orion Horse Shoes SA est née d'une volonté de transformer et d'enrichir le secteur de la maréchalerie en se concentrant sur le bien-être équin. Ce désir émane de la constatation d'un besoin crucial d'intégrer les avancées technologiques dans un domaine traditionnellement manuel, afin de pallier certaines lacunes observées chez les maréchaux-ferrants.

La pratique des maréchaux-ferrants, bien qu'experte dans la technique traditionnelle, fait face à des défis en termes de gestion de l'activité professionnelle, notamment la relation client et l'administration de l'entreprise. Les méthodes conventionnelles peuvent parfois limiter la précision dans l'ajustement des fers, essentielle pour le confort et la santé du cheval, et soulèvent des questions de pénibilité du travail.

En résumé, Orion Horse Shoes SA ambitionne de mener une démarche d'excellence et d'innovation, adoptant une approche holistique qui profite tant aux professionnels qu'aux chevaux, en facilitant la pratique professionnelle et en contribuant activement au bien-être et au confort des chevaux.

## 4. Orion Equus

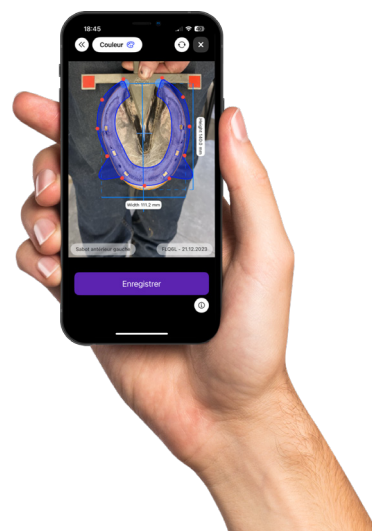
### CRM

Il s'agit d'un CRM dédié à la gestion de maréchalerie comprenant plusieurs modules tels que la gestion des clients et du planning, la localisation des clients et des écuries, le partage de données avec les vétérinaires et usines de production ainsi que la facturation et des statistiques. Il contribue également à suivre le cheval ainsi que l'évolution de son sabot.



### Scan 3D

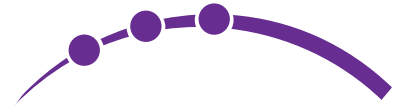
La clé de notre processus de fabrication réside dans l'utilisation de l'App Orion Scan 3D, une technologie de modélisation 3D révolutionnaire qui permet de capturer avec précision les dimensions uniques de chaque sabot. Cette application est au centre de notre processus d'innovation, facilitant la création de fers sur mesure qui sont ensuite fabriqués avec notre équipement CNC spécialisé.



### Les fers Orion

Notre engagement envers l'excellence et l'innovation se concrétise à travers notre ligne de fers à cheval. Fabriqués à partir de matériaux de haute qualité, ces fers sont usinés avec une précision de 5 micromètres grâce à la technologie CNC, permettant une adaptation parfaite au sabot de chaque cheval. Légers, résistants et conçus pour maximiser le confort et les performances, les fers Orion représentent l'avenir de la maréchalerie moderne.





## Bénéfices produits

### Orion Equus

En utilisant le CRM Orion Equus, les clients bénéficieraient des avantages suivants:

- Gestion professionnalisée de leur activité
- Suivi financier
- Sécurité administrative grâce à la digitalisation des données statistiques
- Sauvegarde et suivi sur serveur sécurisé
- Localisation et optimisation des trajets

### Scan 3D

- Gain de temps : ferrage en 30 minutes (actuellement : 1h30)
- Diminution de la pénibilité du travail
- Offre novatrice sur le marché
- Acquisition de nouveaux clients
- Diversification et originalité sur le marché grâce aux fers colorés et personnalisés (logo)
- Modernisation du métier
- Attractivité pour les jeunes maréchaux
- Préservation de la santé des maréchaux
- Meilleur rendement
- Meilleure vision du sabot grâce à des mesures précises
- Visualisation de l'évolution des aplombs
- Traçabilité du travail
- Protection et partage des infos avec le vétérinaire, l'ostéopathe, etc
- Amélioration du service à la clientèle
- Facilité de partage d'informations avec le vétérinaire
- Formation assurée par le vendeur
- Support technique disponible 7j/7

### Pour le cheval

- Diminution du temps passé au ferrage  
Plus de meulage - Plus de fumée - Plus d'ajustage
- Moins de stress
- Réduction des vibrations dans la jambe
- Ferrage à froid - brulure de la corne non nécessaire et pas de fumée
- Fers colorés pour un cheval looké jusqu'au bout des ongles
- Fers ultra légers
- Augmentation de ses performances
- Prévention du risque d'arthrose
- Protection de l'oxydation coronaire grâce au traitement de l'anodisation (éloxage)



## Dépôt de Brevets

En début d'année 2024, Orion Horse Shoes SA a franchi une étape majeure en déposant des brevets à la fois au niveau suisse et européen. Ces brevets concernent notre technologie révolutionnaire intégrée dans la fonction scan d'Orion Equus, offrant une précision et une personnalisation sans précédent dans le secteur. Le dépôt de ces brevets témoigne de notre engagement à protéger nos innovations et à empêcher l'utilisation non autorisée de nos technologies.

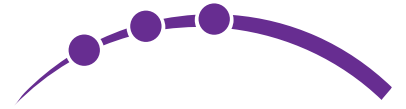
## 5. Vision

La vision d'Orion Horse Shoes SA est portée par une ambition audacieuse de devenir les pionniers de la révolution numérique dans le domaine de la maréchalerie. L'entreprise aspire à réinventer et améliorer les services traditionnels par l'adoption de technologies avancées, créant ainsi une valeur ajoutée sans précédent tant pour les maréchaux-ferrants que pour leurs clients. Cette transformation numérique englobe depuis la gestion des relations clients jusqu'à l'optimisation de la pose de fers grâce à des techniques avant-gardistes de modélisation et de mesure.

Pour réaliser cette vision, Orion Horse Shoes SA a établi une stratégie ambitieuse visant à consolider sa présence sur le marché suisse et à conquérir 5% de parts de marché d'ici 2030, symbolisant l'ambition d'usiner plus de 120,000 fers par année. À partir de 2028, l'entreprise envisage une expansion à l'échelle internationale pour s'établir comme un leader mondial dans le secteur, adaptant son expansion aux particularités de chaque région pour assurer l'efficacité et la pertinence de ses solutions à travers le globe.

L'objectif ultime est de positionner Orion Horse Shoes SA comme une référence internationale pour les maréchaux-ferrants, synonyme d'innovation, de qualité, et d'excellence dans le secteur, redéfinissant les standards de performance, de confort pour le cheval, et de satisfaction clientèle. L'entreprise vise à fusionner l'artisanat traditionnel avec les innovations technologiques pour le bénéfice de toute la profession et de l'industrie équine, envisageant un avenir où qualité, innovation, et soin du cheval sont au cœur de chaque décision.





## 6. Valeurs

Orion Horse Shoes SA intègre trois valeurs essentielles qui sous-tendent son engagement envers l'excellence et orientent ses initiatives et décisions : durabilité, accessibilité, et innovation responsable. Ces piliers reflètent la détermination de l'entreprise à révolutionner la maréchalerie de manière éthique et durable.

### **Durabilité**

Orion Horse Shoes SA met un point d'honneur à placer la durabilité au centre de ses innovations. L'entreprise s'efforce de développer des produits et services qui non seulement améliorent le bien-être des chevaux mais le font d'une manière respectueuse de l'environnement. L'utilisation de matériaux durables et la mise en œuvre de procédés de fabrication écologiques sont des preuves concrètes de cet engagement, témoignant de la volonté d'Orion de promouvoir une industrie de la maréchalerie respectueuse de notre planète.

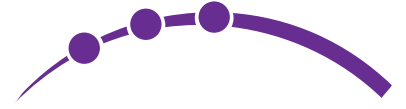
### **Accessibilité**

L'innovation chez Orion Horse Shoes SA est conçue pour être accessible à tous les maréchaux-ferrants, indépendamment de la taille de leur entreprise ou de leur localisation. En développant des technologies avancées mais abordables, Orion démocratise l'accès à des outils qui peuvent significativement améliorer la pratique professionnelle des maréchaux, garantissant que chaque professionnel, peu importe son contexte, puisse bénéficier des dernières avancées du secteur.

### **Innovation responsable**

Orion Horse Shoes SA s'engage fermement en faveur de l'innovation responsable, veillant à ce que chaque développement technologique soit bénéfique de manière équitable pour tous les intervenants, en mettant une attention particulière sur les chevaux et les maréchaux-ferrants. Cette approche assure que les avancées ne visent pas uniquement à augmenter les performances et l'efficacité mais répondent aussi de manière éthique aux besoins réels du secteur. L'innovation responsable est le reflet de la mission d'Orion d'apporter des améliorations tangibles et durables dans la maréchalerie, en promouvant des pratiques qui respectent à la fois les besoins des professionnels et le bien-être animal.

Ces valeurs sont le fondement sur lequel Orion Horse Shoes SA bâtit son avenir, guidant l'entreprise dans sa quête d'excellence et d'innovation dans le domaine de la maréchalerie. Elles illustrent l'engagement d'Orion à transformer le secteur de manière positive et durable.



## 7. Business Model

Le modèle d'affaires d'Orion Horse Shoes SA est centré sur une proposition de valeur forte, qui met l'accent sur la fourniture de solutions innovantes et personnalisées pour les maréchaux-ferrants. Voici les éléments clés de ce modèle :

### Segment de clientèle

Nous visons principalement les :

- Maréchaux-ferrants indépendants et pareurs
- Entreprises de maréchalerie
- Entreprises fournisseur en articles de maréchalerie

Les individus : bien que ces derniers ne constituent pas la clientèle d'Orion, il est possible de leur répondre pour des demandes d'objets décoratifs.

La partie géographique cible est, dans l'ordre :

- Suisse romande
- Suisse alémanique
- France
- Allemagne
- Royaume-Uni
- Les autres pays d'Europe
- USA

### Partenaires-clés | commerciaux

- Berezyiat Développement Sàrl
- Cantons de Vaud (Innavaud)
- Bureau de Poste, District de Nyon et environs
- Clinique Vétérinaire Areda, Bex
- In-App, Martin Frederic
- Junior Entreprise EPFL, Lausanne
- Laurent Haab, conseil professionnel
- Mathieu Levrat, Coach en développement professionnel, Economiste d'entreprise
- Pierre THURRE (CEO - Coordinator - Head of Projects)
- Sidney Schopfer, Maître Maréchal ferrant
- Usine BulTech, Bulle
- Usine Delwest, Roche
- Usine Estech Industrie, Aech Usine Kross Studio, Gland
- Usine Program SA, Gland

## 8. Analyse de marché

L'industrie de la maréchalerie, traditionnellement ancrée dans des méthodes manuelles et artisanales, est à l'aube d'une transformation numérique. Orion Horse Shoes SA s'inscrit en pionnier de cette révolution, en introduisant des solutions technologiques innovantes destinées à améliorer le bien-être des chevaux et à optimiser les opérations des maréchaux-ferrants.

Pays	Nombre total de chevaux	Nombre de chevaux ferrés (60%)	Nombre de ferrages par année (9 ferrages par cheval)	Part de marché visée (5%)	Nombre de ferrages par année si 5%	Nombre de fers par année si 5% (4 fers par ferrage)
Suisse	1'113'300	667'780	601'000	5%	30'050	120'200
France	890'000	534'000	4'806'000	5%	240'300	961'200
Allemagne	1'200'000	720'000	6'480'000	5%	324'000	1'296'000
USA	3'800'000	2'280'000	20'520'000	5%	1'026'000	4'104'000
Canada	292'000	175'200	1'576'800	5%	78'840	315'360
Grande-Bretagne	3'500'000	2'100'000	18'900'000	5%	945'000	3'780'000
Irlande	1'823'000	1'093'800	9'844'200	5%	492'210	1'968'840



Pour les premières années, Orion Horse Shoes SA se concentrera sur trois marchés clés: la Suisse, la France et l'Allemagne. Ces pays offrent un potentiel de croissance significatif et constituent une base solide pour le développement de notre technologie innovante de fers à cheval sur mesure.

### Suisse

Avec environ 111'300 chevaux en Suisse, dont 66'780 ferrés, cela représente un total potentiel de 601'000 ferrages annuels (9 ferrages par cheval). Notre objectif est de capter 5% du marché, ce qui correspond à 30'050 ferrages par an et 120'200 fers (à raison de 4 fers par ferrage). Le marché suisse, bien que plus petit, servira de base pour tester et valider notre concept en conditions réelles.

### France

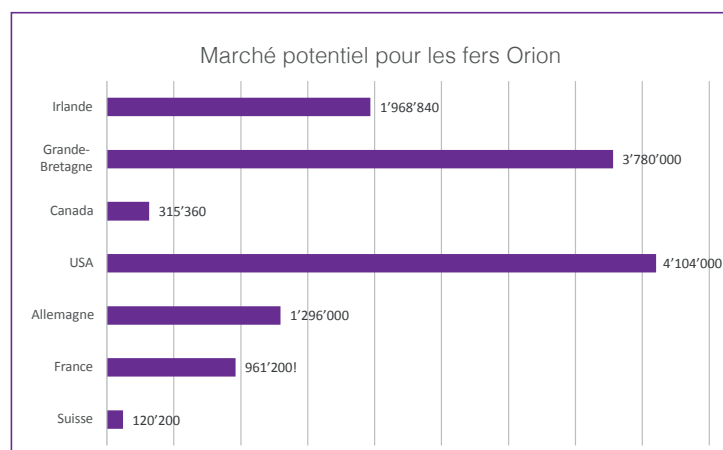
Le marché français compte environ 890'000 chevaux, dont 534'000 ferrés, pour un total potentiel de 4'806'000 ferrages par an. Avec une part de marché cible de 5%, nous estimons à 240'300 ferrages annuels et 961'200 fers. La France, avec sa tradition équestre bien établie, représente une opportunité majeure pour Orion, avec un fort potentiel d'expansion dès les premières années.

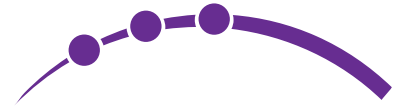
### Allemagne

Le marché allemand est encore plus vaste avec environ 1'200'000 chevaux, dont 720'000 ferrés, pour un total de 6'480'000 ferrages annuels. En visant une part de marché de 5%, cela représenterait environ 324'000 ferrages par an et 1'296'000 fers. L'Allemagne, connue pour son dynamisme dans le secteur équestre, offre des opportunités de croissance importantes pour Orion.

### Stratégie de mise en œuvre

En se concentrant sur ces trois marchés clés, Orion pourra adapter ses stratégies de production, de distribution et de marketing en fonction des spécificités locales. Chaque marché est unique en termes de pratiques équestres, de réglementation et de concurrence. Notre objectif est de nous établir en Suisse, en France et en Allemagne au cours des premières années, avant d'envisager une expansion vers d'autres pays européens et nord-américains.





## Tendances du Marché

- > **Digitalisation:** La digitalisation des outils et services dans la maréchalerie gagne en popularité, avec une demande croissante pour des solutions permettant une gestion plus efficace des activités et une meilleure communication avec les clients.
- > **Bien-être animal:** Une conscience accrue du bien-être des chevaux influence les décisions d'achat, favorisant les produits et services qui mettent l'accent sur le confort et la santé des animaux.
- > **Personnalisation:** La demande pour des produits personnalisés et adaptés aux besoins spécifiques des chevaux est en hausse, reflétant une tendance plus large vers la personnalisation dans le secteur équin.

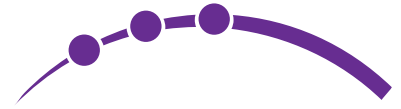
## 9. Analyse SWOT

### Forces

- > **Innovation mondiale:** Orion Horse Shoes SA se distingue par son approche novatrice dans la maréchalerie, promettant de transformer le secteur.
- > **Bien-être et confort des chevaux:** L'accent mis sur le bien-être animal et la précision du ferrage sont des atouts majeurs.
- > **Trend:** Les produits d'Orion définissent une nouvelle tendance en offrant des fers personnalisés et de haute qualité, répondant ainsi aux attentes modernes des clients.
- > **Par un maréchal pour des maréchaux:** Le concept, développé par un professionnel du métier, assure une pertinence et une compréhension profonde des besoins du secteur.
- > **Expertise interne et soutien des vétérinaires:** La connaissance spécialisée et le soutien du milieu vétérinaire renforcent la crédibilité et la fiabilité des produits.

### Faiblesses

- > **Dépendance à l'externalisation:** L'externalisation du développement et de l'usinage peut limiter le contrôle sur la qualité et augmenter les coûts.
- > **Manque de fonds:** Un financement insuffisant pour la recherche, le développement, et les tests est un obstacle majeur.
- > **Tarification:** Le coût élevé des produits par rapport à la marge habituelle des maréchaux-ferrants pourrait limiter l'adoption.



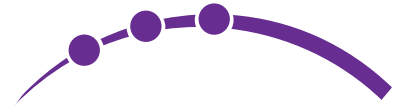
## Opportunités

- > **Expansion globale:** La possibilité de pénétrer des marchés internationaux représente une opportunité significative de croissance.
- > **Diversification du secteur:** La féminisation croissante du métier de maréchal-ferrant ouvre de nouvelles perspectives.
- > **Unique en son genre:** Les fers en Titanium d'Orion offrent une proposition de valeur unique, non encore exploitée sur le marché.
- > **Amélioration des communications professionnelles:** La capacité d'améliorer la communication entre les professionnels du secteur grâce à des outils numériques innovants.

## Risques

- > **Réticence au changement:** La préférence des maréchaux pour les méthodes traditionnelles pourrait constituer un obstacle à l'adoption des innovations d'Orion.
- > **Conformité légale:** Le risque de non-conformité avec les réglementations, telles que le RGPD, nécessite une vigilance et une expertise accrues.

Cette analyse SWOT révèle que, bien qu'Orion Horse Shoes SA dispose d'atouts significatifs grâce à son innovation et son engagement envers le bien-être animal, l'entreprise doit également naviguer à travers des défis de développement, d'externalisation et de réglementation. La clé du succès réside dans la capacité à transformer ces faiblesses et risques en opportunités de croissance et d'amélioration, tout en capitalisant sur les forces uniques de l'entreprise pour se différencier sur le marché.



## 10. Risques et stratégies d'atténuation

### Risques Identifiés

#### Résistance au Changement

- > **Risque:** Les maréchaux-ferrants traditionnels pourraient hésiter à adopter de nouvelles technologies, préférant les méthodes éprouvées.
- > **Atténuation:** Développer une campagne de sensibilisation pour démontrer la valeur ajoutée des produits Orion, incluant des témoignages de maréchaux satisfaits, des démonstrations en direct, et un programme d'essai gratuit.

#### Dépendance à l'Externalisation

- > **Risque:** L'externalisation du développement logiciel et de l'usinage pourrait mener à des problèmes de qualité et de délais.
- > **Atténuation:** Sélectionner des partenaires externes sur la base de critères stricts et mettre en place des accords de niveau de service (SLA) pour garantir la qualité et les délais.

#### Financement Inadéquat

- > **Risque:** Manque de fonds pour couvrir le développement, le marketing, et l'expansion.
- > **Atténuation:** Explorer diverses sources de financement, y compris le capital-risque, les subventions pour l'innovation, et les campagnes de Crowd Investing.

#### Conformité Réglementaire

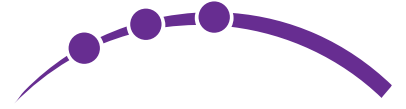
- > **Risque:** Non-conformité avec les réglementations locales, y compris le bien-être animal et la protection des données (RGPD).
- > **Atténuation:** Engager des experts en réglementation dans les marchés cibles pour assurer la conformité et intégrer des pratiques de sécurité des données dès la conception.

#### Acceptation du Marché et Prix

- > **Risque:** Les produits d'Orion pourraient être perçus comme trop coûteux par certains segments de maréchaux.
- > **Atténuation:** Offrir différentes gammes de produits pour s'adapter à divers budgets et souligner le retour sur investissement en termes de gain de temps et d'amélioration du bien-être des chevaux.

#### Délais de Livraison

- > **Risque:** Difficultés à maintenir des délais de livraison compétitifs en raison de la personnalisation poussée des produits.
- > **Atténuation:** Informations directes aux clients des délais



## Stratégies d'atténuation globales

**Flexibilité Opérationnelle :** Être prêt à s'adapter rapidement aux feedbacks du marché et aux évolutions technologiques.

**Formation et Éducation :** Proposer des séminaires et des ateliers pour former les maréchaux à l'utilisation des nouvelles technologies. Mettre à disposition des tutoriels vidéo sur notre site internet.

**Partenariats Stratégiques :** Collaborer avec des associations équines et des vétérinaires comme les assurances EPONA pour augmenter la crédibilité et l'acceptation des produits Orion.

**Analyse de Marché Continue :** Suivre les tendances de l'industrie et les préférences des clients pour anticiper les changements de marché et ajuster l'offre en conséquence.



## 11. Plan financier

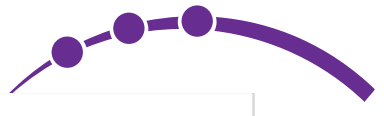
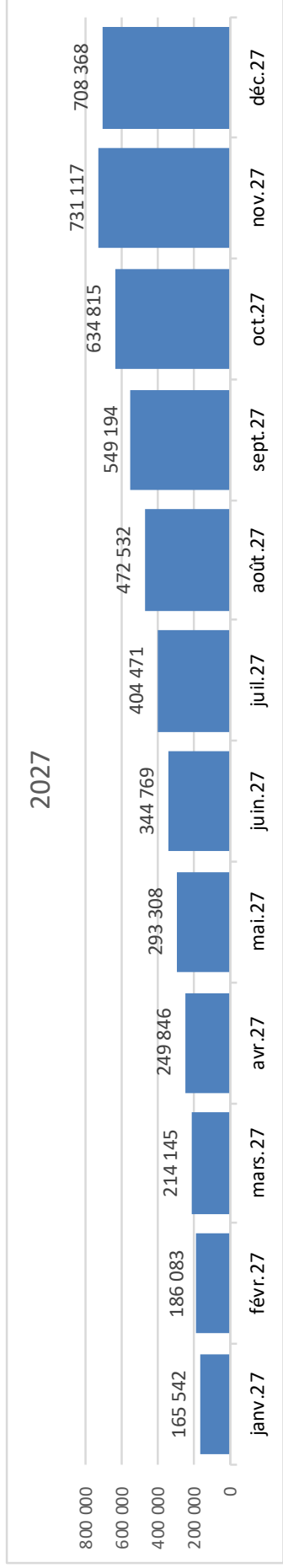
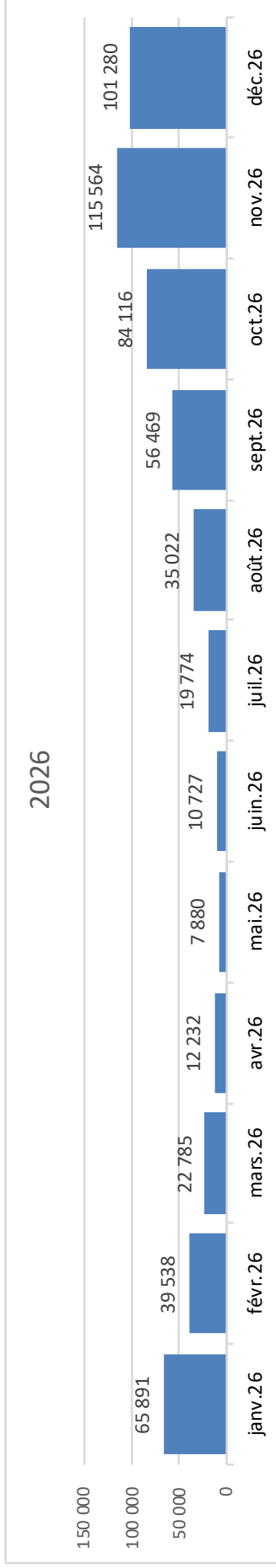
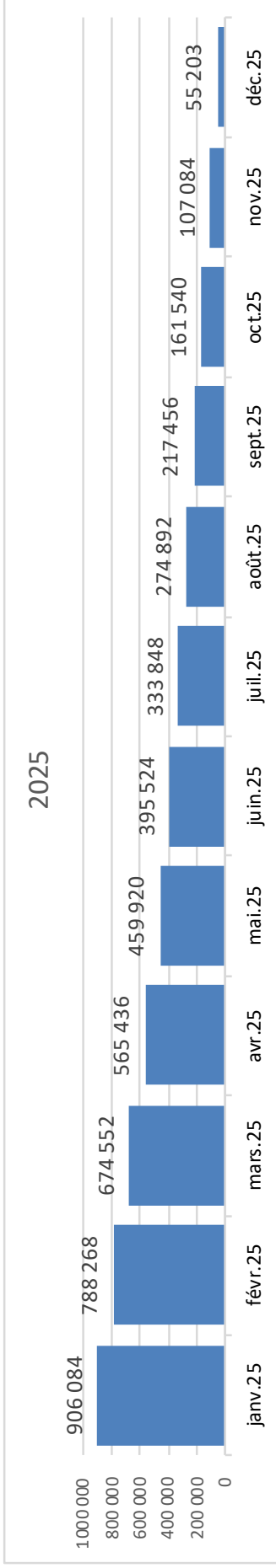
Les projections financières d'Orion Horse Shoes SA dépeignent une trajectoire stratégique claire de l'investissement initial vers la rentabilité à long terme. Le plan financier illustre notre approche prudente de la croissance, l'allocation des ressources, et la gestion des liquidités.

### Investissements prévus

	2025	2026	2027	2028	2029
Solde initial	0	427 087	717 277	906 154	1 249 883
1 Machines	257 000	350 000	350 000	700 000	1 400 000
2 Equipements informatiques	8 000	2 000	2 000	4 000	6 000
3 Systèmes de communication (iphones pour employés)	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
4 Frais de lancement	2 000				
5 Outils, équipement		10 000	10 000	20 000	40 000
6 Installation Machines		15 000	15 000	30 000	60 000
7 Brevet PCT ( Patent Cooperation Treaty, 150 Pays )	6 700				
10 CFAO Catia	60 000	60 000	60 000	5 000	5 000
12 Immobilisations incorporelles (brevets, goodwill)	138 884				
13 Recherche et développement software V2 Berezzyat Sàrl	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
15 Maintenance software Orion Equus (berezzyat Sàrl)	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900
Solde final	534 484	717 277	906 154	1 249 883	2 031 133



Liquidités





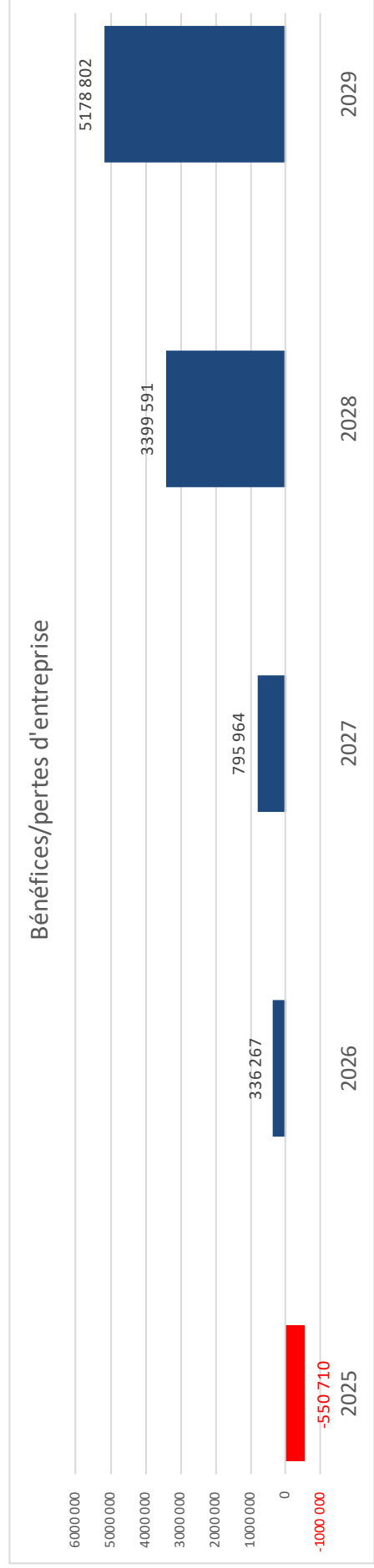
© iManagement • s.imboden • www.2iManagement.ch

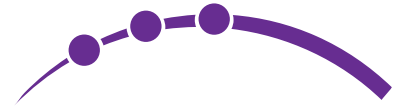
En 2028 et 2029, les liquidités mensuelles augmentent de manière constante, soulignant notre transition d'une phase de démarrage à une phase de croissance et d'expansion. Ces chiffres traduisent une gestion efficace de nos ressources et une stratégie de marché qui commence à porter ses fruits. Les investissements initiaux dans la technologie et la production commencent à générer un retour significatif, témoignant de la demande robuste et de l'acceptation de nos produits sur le marché.



## Compte de résultat prévisionnel

	2025	%	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%
<b>Produits d'exploitation résultant des livraisons et prestations de services (chiffre d'affaires)</b>	<b>959 720</b>	100,0%	<b>2 901 180</b>	100,0%	<b>4 370 120</b>	100,0%	<b>9 283 700</b>	100,0%	<b>14 749 200</b>	100,0%
4000 - Frais de matériel, marchandises et prestations	-256 125	-26,7%	-794 540	-27,4%	-1 120 640	-25,6%	-2 279 060	-24,5%	-3 895 160	-26,4%
<b>Résultat brut (bénéfice brut)</b>	<b>703 595</b>	73,3%	<b>2 106 640</b>	72,6%	<b>3 249 480</b>	74,4%	<b>7 004 640</b>	75,5%	<b>10 854 040</b>	73,6%
5 - Rémunérations et indemnités (personnel)	-801 908	-83,6%	-1 137 032	-39,2%	-1 592 721	-36,4%	-2 083 412	-22,4%	-3 416 110	-23,2%
6000 - Frais de locaux (p.ex. loyer)	-180 000	-18,8%	-144 000	-5,0%	-144 000	-3,3%	-144 000	-1,6%	-144 000	-1,0%
6100 - Entretien, réparations, remplacement, crédit-bail	-15 000	-1,6%	-30 000	-1,0%	-30 000	-0,7%	-60 000	-0,6%	-135 000	-0,9%
6570 - Charges administratives et informatiques	-20 000	-2,1%	-20 600	-0,7%	-21 218	-0,5%	-21 855	-0,2%	-22 510	-0,2%
6200 - Charges liées aux véhicules et aux transports	-24 000	-2,5%	-48 000	-1,7%	-72 000	-1,6%	-96 000	-1,0%	-120 000	-0,8%
6300 - Assurances de choses, taxes, droits, autorisations	-15 000	-1,6%	-15 450	-0,5%	-15 914	-0,4%	-16 391	-0,2%	-16 883	-0,1%
6400 - Charges énergétiques et liées à la collecte des déchets	-18 000	-1,9%	-24 000	-0,8%	-30 000	-0,7%	-36 000	-0,4%	-42 000	-0,3%
6500 - Charge de bureau	-6 000	-0,6%	-12 000	-0,4%	-24 000	-0,5%	-36 000	-0,4%	-60 000	-0,4%
6600 - Charges liées à la publicité & au marketing	-50 000	-5,2%	-51 500	-1,8%	-53 041	-1,2%	-54 636	-0,6%	-56 275	-0,4%
6600 - Charges de représentation	-12 000	-1,3%	-21 000	-0,7%	-30 000	-0,7%	-39 000	-0,4%	-50 000	-0,3%
6600 - Ouvrages professionnelles	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
6700 - Autres charges d'exploitation	-5 000	-0,5%	-5 150	-0,2%	-5 304	-0,1%	-5 464	-0,1%	-5 628	0,0%
<b>EBITDA</b>	<b>-443 313</b>	-46,2%	<b>597 908</b>	20,6%	<b>1 231 278</b>	28,2%	<b>4 411 882</b>	47,5%	<b>6 785 634</b>	46,0%
6800 - Amortissements comptables	-107 397	-11,2%	-208 710	-7,2%	-310 023	-7,1%	-477 170	-5,1%	-791 650	-5,4%
<b>EBIT</b>	<b>-550 710</b>	-57,4%	<b>389 198</b>	13,4%	<b>921 255</b>	21,1%	<b>3 934 712</b>	42,4%	<b>5 993 984</b>	40,6%
6900 - Charges d'intérêts	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
6950 + Produit des intérêts	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>EBT</b>	<b>-550 710</b>	-57,4%	<b>389 198</b>	13,4%	<b>921 255</b>	21,1%	<b>3 934 712</b>	42,4%	<b>5 993 984</b>	40,6%
8900 - Impôts	0	0,0%	-52 931	-1,8%	-125 291	-2,9%	-535 121	-5,8%	-815 182	-5,5%
9200 <b>Bénéfices/pertes d'entreprise</b>	<b>-550 710</b>	-57,4%	<b>336 267</b>	11,6%	<b>795 964</b>	18,2%	<b>3 399 591</b>	36,6%	<b>5 178 802</b>	35,1%





## 12. Stratégie marketing

### Objectifs marketing

1. **Accroître la notoriété de la marque:** Positionner Orion Horse Shoes SA comme un leader innovant dans le domaine de la maréchalerie, connu pour la qualité et la personnalisation de ses produits.
2. **Augmenter la base de clients:** Cibler activement les maréchaux-ferrants, les entreprises de maréchalerie, et les fournisseurs d'équipements équins dans les régions clés.
3. **Fidéliser la clientèle:** Offrir un service client exceptionnel pour encourager les achats répétés et les recommandations.

### Stratégie de positionnement

Orion Horse Shoes SA se positionnera comme une entreprise à la pointe de l'innovation, offrant des solutions personnalisées et de haute qualité qui répondent aux besoins spécifiques des maréchaux-ferrants et améliorent le bien-être des chevaux. Le message clé sera : «Innovation, qualité et personnalisation au service du bien-être équin».

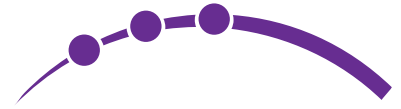
### Canaux de communication et promotion

**Site Web et SEO:** Développer un site web attractif et optimisé pour les moteurs de recherche, mettant en avant les produits, les témoignages de clients, et les études de cas.

**Réseaux sociaux:** Utiliser Facebook, Instagram, et LinkedIn pour partager des contenus éducatifs, des histoires de réussite de clients, et des nouveautés produits. Lancer des campagnes publicitaires ciblées pour atteindre les segments de clientèle spécifiques.

**Email marketing:** Envoyer des newsletters régulières et des offres spéciales aux clients existants et aux prospects pour les tenir informés des dernières innovations et offres.

1. **Partenariats et sponsoring:** Collaborer avec des événements équestres, des cliniques vétérinaires et des écoles de maréchalerie pour promouvoir les produits Orion lors d'événements ciblés.
2. **Publicité:** Investir dans la publicité en ligne et dans les magazines spécialisés pour atteindre une audience plus large.



## Tactiques de marketing

### Communication digitale

- > Développer un site web convivial, riche en contenu éducatif sur les avantages de la technologie Orion et des études de cas.
- > Utiliser les réseaux sociaux (LinkedIn pour le B2B, Instagram, et Facebook) pour partager des témoignages, des démonstrations de produits, et des histoires de réussite.
- > Lancer des campagnes de publicité en ligne ciblées, utilisant le SEO et le marketing de contenu pour attirer des visiteurs qualifiés.

### Relations publiques et événements

- > Participer à des salons professionnels et des conférences équestres pour démontrer les produits et nouer des contacts directs avec les clients potentiels.
- > Organiser des ateliers et des séminaires pour éduquer les maréchaux sur les nouvelles technologies et les pratiques de ferrage améliorées.

### Programmes de fidélité et promotionnels

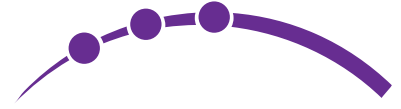
- > Offrir des programmes de fidélité et des promotions pour les premiers adoptants et les commandes groupées, encourager les essais et l'adoption rapide.
- > Proposer des séances de formation gratuites ou à tarif réduit pour les acheteurs des produits Orion, renforçant ainsi la valeur ajoutée.

## Phase 1 : Sensibilisation et éducation

- > **Lancement d'une campagne de sensibilisation numérique:** Utiliser le marketing de contenu pour éduquer le marché sur l'importance du bien-être des chevaux et les avantages de nos fers personnalisés. Cela inclura des articles de blog, des vidéos explicatives et des études de cas publiés sur notre site web et diffusés via les réseaux sociaux.
- > **Webinaires et ateliers:** Organiser des webinaires et des ateliers gratuits avec des experts du secteur, des vétérinaires et des maréchaux-ferrants renommés pour discuter des avantages de nos produits et des meilleures pratiques dans la maréchalerie.

## Phase 2 : Engagement et conversion

- > **Démonstrations produit et essais gratuits :** Proposer des démonstrations en direct et des essais gratuits d'Orion Scan 3D et des fers à cheval pour les maréchaux-ferrants intéressés, facilitant ainsi l'expérience directe des avantages de nos innovations.
- > **Programme ambassadeur:** Développer un programme ambassadeur avec des maréchaux-ferrants influents qui peuvent témoigner de l'efficacité de nos produits auprès de leurs réseaux professionnels.



### Phase 3: Fidélisation et expansion

- > **Programmes de fidélité et récompenses:** Lancer des programmes de fidélité offrant des remises et des avantages exclusifs aux clients récurrents, encourageant les achats répétés et le bouche-à-oreille positif.
- > **Partenariats stratégiques:** Établir des partenariats avec des écoles de maréchalerie, des cliniques vétérinaires et des associations équines pour promouvoir nos produits dans des environnements éducatifs et professionnels.

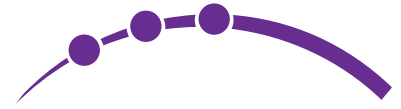
#### Outils et technologies

- > **Plateformes de gestion des relations clients (CRM):** Utiliser un CRM pour suivre les interactions avec les prospects et les clients, permettant une communication personnalisée et le suivi des conversions.
- > **Analyse de données et KPIs:** Mettre en place des outils d'analyse pour mesurer l'efficacité des campagnes marketing, avec des KPIs tels que le taux de conversion, le coût par acquisition (CPA) et la valeur à vie du client (LTV).

### Suivi et ajustement

- > **Évaluation continue:** Effectuer des évaluations régulières de la stratégie marketing pour identifier les domaines de succès et ceux nécessitant des ajustements. Cela comprendra des enquêtes de satisfaction client, l'analyse des retours sur les réseaux sociaux et les performances des campagnes publicitaires.
- > **Flexibilité et innovation:** Être prêt à pivoter rapidement les stratégies en fonction des retours du marché, des tendances émergentes et des technologies de marketing novatrices.

En mettant en œuvre cette stratégie marketing détaillée et en adaptant nos actions basées sur des données réelles et des feedbacks, Orion Horse Shoes SA maximisera ses chances de réussir sur le marché et de réaliser ses ambitions de croissance. Cette approche méthodique et orientée données renforcera la confiance des investisseurs dans notre capacité à atteindre nos objectifs marketing et commerciaux.



## 13. Organisation

Orion Shoes SA servira de plateforme centrale pour la gestion stratégique, financière et opérationnelle du groupe. Cette structure centralisée permet une allocation efficace des ressources, une gestion unifiée de la marque et une synergie opérationnelle au sein de l'entreprise. Orion Shoes SA assurera également la protection de la propriété intellectuelle, la coordination des stratégies de développement de produits et la consolidation financière du groupe.

### Secteur de Production - Fers à Cheval

**Mission :** Spécialisée dans la fabrication de fers à cheval, Orion Shoes SA utilisera les technologies de production les plus avancées, y compris la fabrication CNC, pour produire des fers personnalisés de haute qualité. Cette section se concentrera sur l'optimisation des processus de production, le contrôle qualité, et la logistique pour assurer une livraison efficace et en temps voulu à nos clients.

**Rôle :** Responsable de la mise en œuvre des innovations techniques développées en interne, cette section garantira que chaque fer à cheval réponde aux standards élevés d'Orion en termes de précision, de durabilité et de bien-être animal.

Pour accompagner sa stratégie de croissance et d'expansion internationale, Orion Shoes SA envisage la création de sites de production de fers additionnels dans les pays cibles. Cette initiative vise à renforcer la présence de l'entreprise sur les marchés internationaux et à optimiser la chaîne d'approvisionnement et les délais de livraison en se rapprochant géographiquement de ses clients finaux.

### Secteur CRM et Software

**Mission :** Cette section se consacrera au développement, à la maintenance, et à l'amélioration continue du logiciel Orion Equus. Elle mettra l'accent sur l'innovation logicielle pour faciliter la gestion des affaires des maréchaux-ferrants et améliorer la communication entre les professionnels équins.

**Rôle :** En plus de développer des outils numériques de pointe, cette section jouera un rôle crucial dans le support client, offrant des formations et une assistance technique pour assurer la meilleure expérience utilisateur possible.

En unifiant ses fonctions sous une seule entité, Orion Shoes SA est mieux positionnée pour poursuivre sa croissance, innover dans ses produits et services, et offrir une valeur ajoutée maximale à ses clients et partenaires.



## Team

Le succès d'Orion Horse Shoes SA repose sur la force de son équipe de direction et de ses actionnaires, qui apportent ensemble une richesse d'expertise, d'expérience et de passion pour l'innovation dans le secteur de la maréchalerie. La structure actionnariale reflète notre engagement envers une collaboration étroite et une vision partagée.

### Actionnaires et Co-Fondateurs



#### **Cyril Maret et Philippe Maret:**

Co-fondateurs d'Orion Horse Shoes SA, Cyril et Philippe Maret joueront un rôle central dans le pilotage de la Société et de ses filiales. Cyril, avec son expérience approfondie dans le domaine de la maréchalerie, et Philippe, avec son expertise en gestion d'entreprise, formeront un duo dynamique capable de guider Orion vers le succès. Ensemble, ils détiendront des parts significatives de Orion Horse Shoes SA.

Ensemble, ils détiendront des parts significatives de Orion Horse Shoes SA.

### Actionnaires Spécialisés



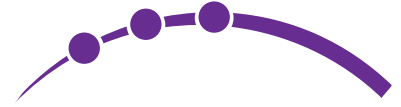
**Jonathan Berezziat:** En tant que CEO de Berezziat Development, Jonathan apporte une expertise précieuse en développement de logiciels et en gestion de projets technologiques. Sa participation en tant qu'actionnaire d'Orion Horse Shoes SA souligne l'importance de la technologie et de l'innovation logicielle au cœur de notre stratégie. Sa vision et son expérience seront cruciales pour le développement et le succès de nos solutions CRM et software.



**Christophe Dumoulin:** CEO de Programm SA, Christophe jouera un rôle clé dans la fabrication et l'innovation de produits chez Orion Horse Shoes SA. Sa participation en tant qu'actionnaire reflète notre engagement envers la qualité de production et l'excellence opérationnelle. L'expertise de Christophe en gestion de la production et en développement de produits industriels sera un atout majeur pour Orion Horse Shoes SA, assurant que nos fers à cheval personnalisés soient de la plus haute qualité.

### Conseil d'administration

- > Pierre-Alain Glatt, vétérinaire
- > Gaëtan Brigante, Spécialiste en finances et comptabilité avec brevet fédéral
- > Autres personnes à définir



## 14. Planification

### Planification et jalons

Orion Horse Shoes SA suit une feuille de route détaillée pour introduire ses solutions novatrices dans l'industrie de la maréchalerie, marquant des étapes clés vers le changement et l'amélioration du secteur.

### Commercialisation du CRM Orion Equus

#### Début de la commercialisation : Août 2024

- > Le lancement de notre outil de gestion CRM, Orion Equus, en août 2024, marque la première étape de notre stratégie pour moderniser la maréchalerie. Avec des fonctionnalités sur mesure pour la gestion de la clientèle, du planning et des interactions avec les partenaires, Orion Equus est au cœur de notre engagement à digitaliser le secteur.

### Développement et production des fers Orion

#### Début du développement et de la production : Octobre 2024

- > La phase de développement et de production pour nos fers à cheval personnalisés, utilisant la technologie CNC pour une précision inégalée, commencera en octobre 2024. Cette nouvelle timeline permettra d'assurer que tous les aspects de la conception et de la fabrication rencontrent nos standards élevés de qualité et d'innovation.

### Période de test

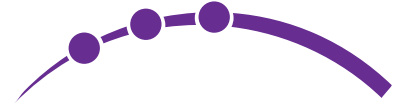
#### Durée des tests : 3 mois / Octobre 2024-Décembre 2024

- > Une période d'essai intensive de six mois suivra immédiatement le début de la production. Durant cette phase, Orion collaborera étroitement avec des maréchaux-ferrants et des vétérinaires sélectionnés pour affiner et valider la conception et la fonctionnalité des fers. L'objectif est d'optimiser notre offre pour répondre aux besoins réels du marché, en s'assurant que nos produits dépassent les attentes en termes de performance et de bien-être animal.

### Plan de déploiement

#### Déploiement progressif : À partir de Janvier 2025

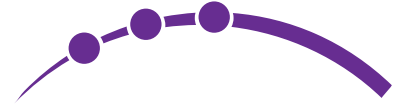
- > Après une phase de tests réussie, la commercialisation complète des fers Orion débutera, ciblant d'abord le marché suisse, avant de s'étendre aux marchés européens et nord-américains. Les stratégies de marketing seront spécifiquement conçues pour chaque région, visant à établir Orion Horse Shoes SA comme un leader dans l'innovation de la maréchalerie.



## Objectifs à long terme

### Expansion Internationale : D'ici 2028

- > Sur la base du succès initial et des retours positifs du marché, Orion Horse Shoes SA prévoit d'étendre sa présence à l'échelle internationale d'ici 2028, affirmant son ambition de révolutionner le secteur de la maréchalerie mondial avec ses technologies de pointe.



## 15. Conclusion

En conclusion, Orion Horse Shoes SA se tient à l'avant-garde d'une révolution dans le domaine de la maréchalerie, portée par une ambition de fusionner l'artisanat traditionnel avec les innovations technologiques les plus avancées. Notre engagement à améliorer le bien-être des chevaux tout en optimisant la pratique professionnelle des maréchaux-ferrants nous positionne comme un acteur incontournable dans un marché en attente de modernisation.

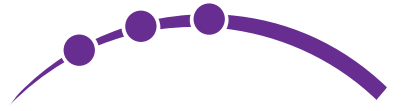
Les efforts consacrés au développement d'Orion Equus et de notre gamme de fers à cheval personnalisés démontrent notre capacité à répondre aux besoins complexes de notre clientèle tout en poursuivant notre quête d'excellence. Le dépôt de brevets en Suisse et en Europe au début de l'année 2024 souligne notre détermination à protéger et à valoriser nos innovations, garantissant ainsi à Orion Horse Shoes SA une place de leader dans le secteur.

La clarté de notre vision, l'ambition de notre stratégie de marché, la solidité de notre modèle d'affaires et notre engagement envers les valeurs de durabilité, d'accessibilité et de partenariat forment le socle sur lequel repose notre future réussite. Nous sommes confiants dans notre capacité à transformer les défis en opportunités et à mener Orion Horse Shoes SA vers de nouveaux horizons de croissance et d'innovation.

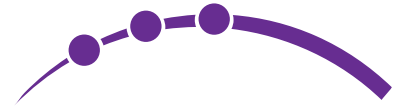
prêts à redéfinir les normes de la maréchalerie, en apportant des solutions qui bénéficient non seulement aux professionnels et à leurs clients mais aussi à l'ensemble de l'industrie équine. Ensemble, nous construisons un avenir où la technologie et la tradition se rencontrent pour le bien-être de tous.

Orion Horse Shoes SA est plus qu'une entreprise ; c'est une vision de progrès, d'innovation et d'engagement envers l'excellence. Nous vous invitons à nous rejoindre dans cette aventure passionnante, à investir dans notre succès et à faire partie de l'histoire que nous écrivons ensemble pour l'avenir de la maréchalerie.



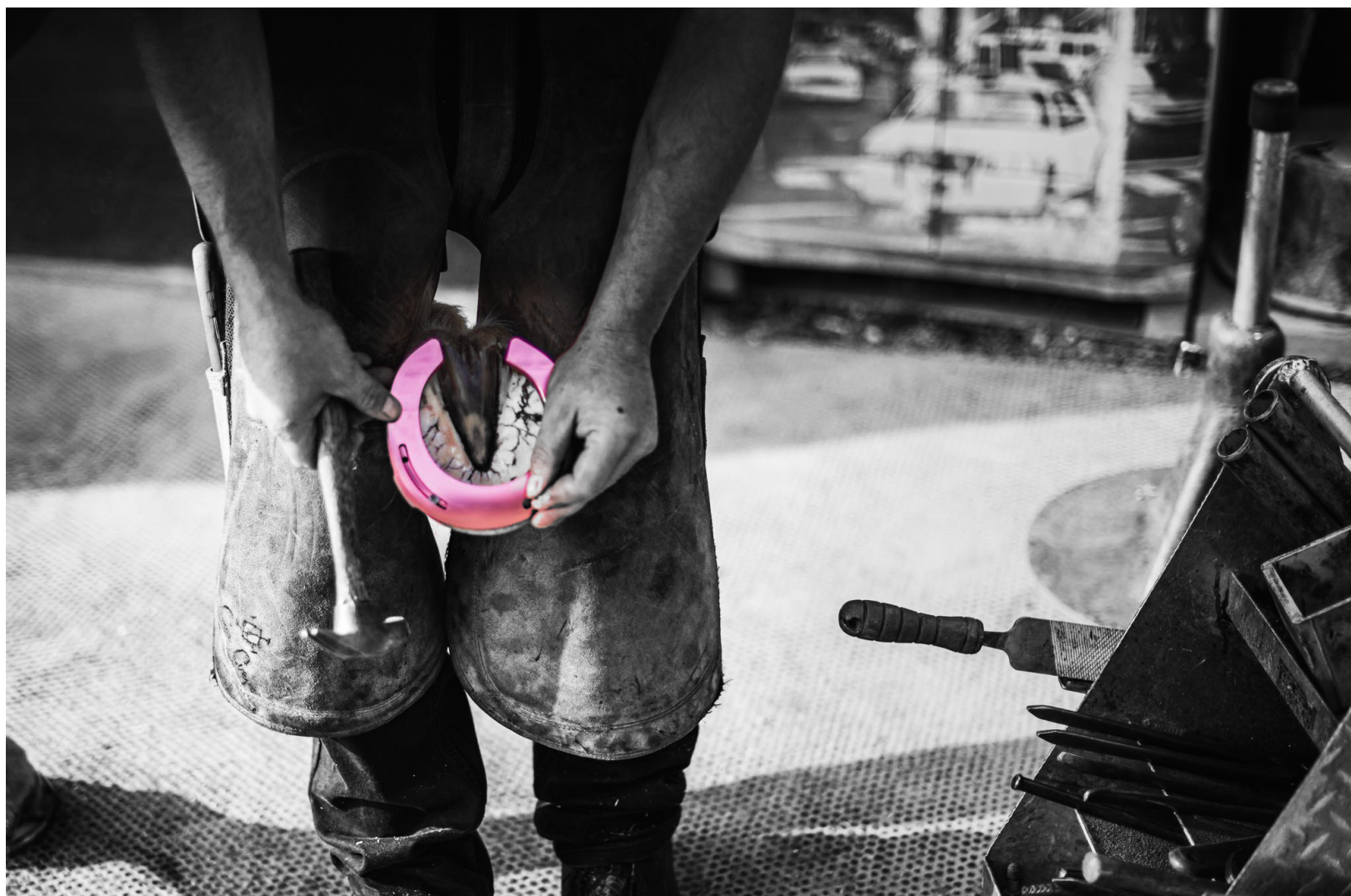


**Partenaires**



Enterprise Cloud  
Management software





## ORION HORSE SHOES SA

Cyril Maret  
Managing Partner

Avenue du Mont Blanc 36  
1196 Gland  
Mobile: +41 79 771 63 32  
SUISSE

[www.orion-horse.com](http://www.orion-horse.com)