



Florian BONHEUR – CANOY Adrien – PASQUIER Quentin

Université d’Orléans

Janvier 2017

Dossier économique

-

Création d’entreprise

**Sommaire**



[1. L’équipe et les acteurs 3](#_Toc472194969)



[2. Le projet 7](#_Toc472194970)



[3. Le produit et son marché 10](#_Toc472194971)



[4. Les moyens commerciaux 15](#_Toc472194972)



[5. Les moyens de production 17](#_Toc472194973)

# L’équipe et les acteurs

Composition

* Répartition des responsabilités et du capital social (60 000€)

20 000

20 000

20 000

Directeur général

Directeur commercial

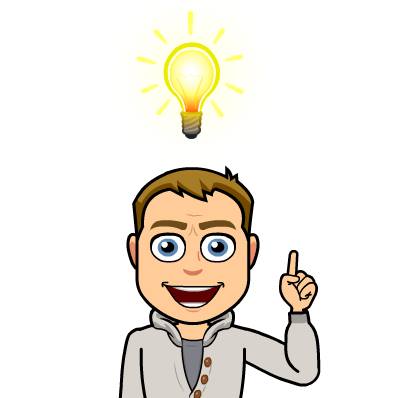
Directeur technique

|  |  |
| --- | --- |
| Composition | Répartition des tâches |
| Quentin PASQUIER | * Gestion des aspects juridiques de la société * Comptabilité * Intervention sur le développement des applications |
| Adrien CANOY | * Développement des applications informatiques et maintenance |
| Florian BONHEUR | * Démarchage auprès des clients * Relations clients * Gestion de la communication : web, radio, mailing, etc. |

Pourquoi ce projet ?

Une expérience personnelle m’a fait comprendre que le système d’apprentissage du permis n’était pas exempt de défaut et qu’il fallait trouver une solution plus économique et plus pratique.

La formule « low cost » est aujourd’hui présente pour de nombreux produits sur les marchés : les billets de transport, la téléphonie, etc. Je me suis donc dit « Pourquoi pas le permis de conduire ? ».

Quentin PASQUIER, 31 ans

2008 2014 2015 2016

Sapeur-pompier de Paris

MASTER MIAGE

Licence 3 MIAGE

Contact / Situation

* quentin.pasquier@gmail.com
* 06 45 86 15 78
* Célibataire

Expériences

* Pompier de Paris professionel
* Stage développement d’application, SOGECAP ORLEANS
* Projet de développement d’applications web, Université d’Orléans
* M2 MIAGE en alternance, SOGECAP ORLEANS

Pourquoi moi ?

Suite à mon expérience personnelle, je me mets à la place de tous ces gens qui attendent des mois pour passer leur permis, et qui tombent sur des moniteurs d’auto-écoles pas suffisamment pédagogues. Etant passé par cette étape, et fort de mes expériences en création d’application web, je pense être le bon porteur de ce projet.

Florian BONHEUR, 22 ans

2012 2014 2015 2016

DUT Services et Réseaux de communication

MASTER MIAGE

Licence 3 MIAGE

Contact / Situation

* florian.bonheur03@gmail.com
* 06 58 35 28 60
* Célibataire

Expériences

* Stage communication web, IFMA CLERMONT-FERRAND
* Stage création de sites web, C-Toucom MOULINS
* Projet de développement d’applications web, Université d’Orléans
* M2 MIAGE en alternance, SOPRA-STERIA ORLEANS

Pourquoi moi ?

Mes compétences multiples en communication, infographie et développement informatique font de moi le mieux placé pour gérer la communication et les clients de notre entreprise. Comme mes deux collaborateurs, je suis déjà passé par l’apprentissage du permis de conduire. Ma motivation provient donc de mon envie d’aider nos potentiels clients. A leur place, j’aurais aimé pouvoir passer mon permis de cette façon. Ce que je souhaite, c’est apporter à tous ces clients la solution qu’ils attendaient, sans le vouloir.

Adrien CANOY, 23 ans

2012 2014 2015 2016

BTS Système informatique aux organisations

MASTER MIAGE

Licence 3 MIAGE

Contact / Situation

* adrien7canoy@gmail.com
* 06 95 00 75 71
* Célibataire

Expériences

* Stage informatique Armée de terre / Gendarmerie
* Stage à Worldline by Atos
* M2 MIAGE en alternance, CGI à Orléans



Pourquoi moi ?

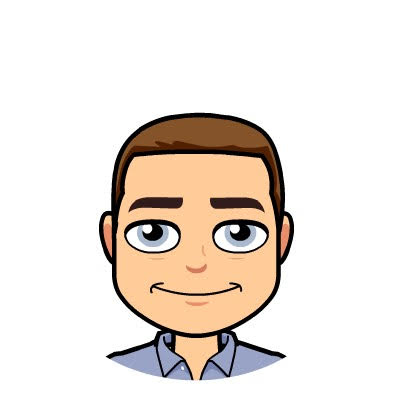
Ayant travaillé pour des grands comptes sur diverse technologies, je me sens apte à prendre en main la partie des Systèmes d’Informations de notre entreprise afin de satisfaire la demande de nos clients. D’un naturel innovant, j’aime apporter des évolutions aux produits que je conçois pour ma société. Enfin, possédant le permis auto et moto, je connais le contexte pour y avoir passé du temps étant plus jeune.

Pourquoi nous ?

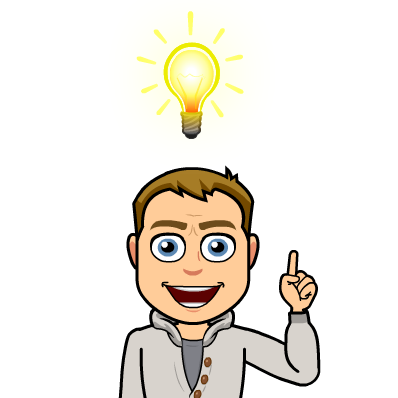
Nous sommes trois amis qui avons l’habitude et la volonté de travailler ensemble. Notre motivation vient du challenge et de l’envie de réussir dans ce projet auquel nous croyons fermement. Nos compétences multiples et complémentaires nous permettront de faire de ce projet une réalité et une réussite.

# Le projet

1. Généralités

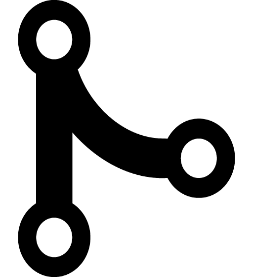
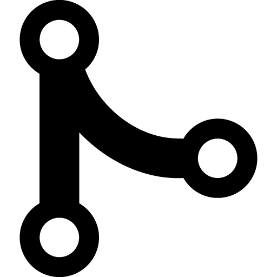
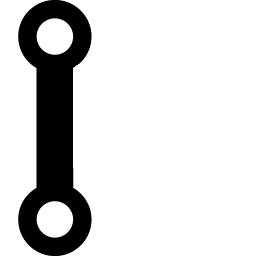


Genèse



Directeur général

Directeur technique





Directeur commercial

Notre idée fait suite au passage de la loi Macron du 1er juin 2016. Cette loi a privatisé l’accès à l’épreuve du code de la route. Elle prévoit l’équité entre les candidats libres et les candidats classiques. Le passage du code de la route est désormais privé, il n’y a plus de délai d’attente. Le passage du permis de conduire reste public, il est organisé par la préfecture. La création d’un dossier est nécessaire afin d’obtenir une convocation.

Autre fait important pour la suite, il faut savoir que beaucoup de jeunes adolescents ne passent pas leur code et leur permis à 16 – 18 ans, faute d’argent. Les tarifs pratiqués par les auto-écoles ne permettent parfois pas à ces jeunes et à leurs parents de s’offrir la formation et l’apprentissage nécessaires. Egalement, si on passe la cap, il est déjà trop tard lorsqu’on se rend compte qu’on ne s’entend pas avec les moniteurs et que les heures de formation ne mènent finalement à rien, sinon au stress de l’élève. Les mutations de dossier entre auto-écoles sont relativement longues et fastidieuses. C’est pour cela qu’avec notre solution, nous avons la volonté de permettre à ces élèves de choisir leur moniteur, avec lequel ils ont le sentiment d’apprendre, d’avancer et de progresser.

L’idée est née de l’expérience d’un des créateurs, Quentin PASQUIER. Sa compagne était inscrite dans une auto-école pour passer le permis B, mais la plupart des moniteurs n’étaient pas bon pédagogues. Une solution bien plus économique et pratique s’est donc présentée : Quentin connaissait dans son entourage une personne qui détenait les diplômes et le matériel nécessaires (voiture à double pédale) pour pouvoir dispenser des heures de conduite. Grâce à la nouvelle loi, la création du dossier s’est fait assez rapidement, l’apprentissage également, avec l’obtention d’une date de passage et finalement du permis de conduire.

Nature du projet

La finalité de notre projet est de créer une auto-école 100% en ligne. L’objectif est de diminuer drastiquement le coût du permis de conduire. Le principe est simple, les candidats passeront leurs permis en candidat libre. Une plateforme en ligne et une application mobile seront mises en place pour l’apprentissage du code de la route. Nous interviendrons dans l’apprentissage de la conduite et la mise en relation entre les élèves et les moniteurs. Ces derniers seront des personnes lambda, qui disposeront des diplômes et du matériel nécessaire pour dispenser des heures de conduite et des formations. Pour nous rémunérer nous prélèverons un pourcentage de cette mise en relation.

Les moniteurs seront choisis en fonction de deux questions. Ont-ils le droit de dispenser des heures de conduite ? Si oui, disposent-ils d’une voiture à double pédale ? Si non, il faudra en louer. La mise en relation avec les candidats se fera via une application web, disponible également en application mobile. Cette plateforme permettra aux candidats de choisir leurs moniteurs et de faire des demandes d’heures de conduite en fonction des disponibilités des deux partis. Après validation par le moniteur pour un horaire, chacun reçoit un SMS de rappel et de confirmation. Le règlement se fait à chaque confirmation de rendez-vous à la manière de BLABLA CAR.

Sur cette même plateforme, les candidats pourront noter les moniteurs et mettre des appréciations afin d’aider les nouveaux arrivants à connaître les meilleurs d’entre eux. Pour notre entreprise, c’est également le moyen d’avoir un retour sur la qualité du moniteur en général afin de savoir si la collaboration doit se poursuivre ou non.

1. Objectifs du projet

Motivations

Nous sommes motivés par le fait de travailler en équipe et de devenir nos propres patrons. Le segment sur lequel nous comptons nous placer n’est pas encore très concurrentiel car il fait suite au passage assez récent de la loi Macron. C’est pourquoi nous pensons pouvoir nous faire une place importante et ainsi devenir les précurseurs de ce mode de passage de permis. Cela permettra à notre projet d’engranger rapidement de l’argent et de pouvoir nous verser un salaire.

Envergure

Au commencement, l’entreprise sera uniquement composée des trois créateurs qui occuperont les postes désignés plus haut dans ce dossier. Chacun ayant des compétences en développement informatique, la plateforme en ligne sera développée par nos soins. Après mise en place de l’application et les premiers moniteurs indépendants ralliés à notre entreprise, l’idée d’embauche sera envisagée en fonction de la croissance de l’entreprise et de ses besoins.

Projection de l’entreprise dans 10 ans

Année après année, de nombreux moniteurs seront désormais partenaires de notre entreprise. Notre système de fonctionnement aura séduit de nombreux habitants d’Orléans et ses alentours, nous étendrons notre entreprise à de nouvelles agglomérations. Nous aurons embauché 2 personnes chargées de la maintenance de l’application, 3 commerciaux et 1 assistante.

1. Stade d’avancement du projet

**Début des ventes**

**Mise en place globale (idées, maquette, etc…)**

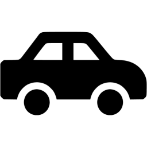
**Investissements**

**Conception réelle de la solution**

**Démarche commerciale**

**Capitalisation financière (apport capital + aide)**

**Démarches administratives**



Forte période sur la demande des autos écoles

Janvier 2017 --------------------------- mars 2017 ------------------- septembre 2017 ------------------- Mars 2018

1. Aide accordées ou en cours de négociation

Apport personnel

La somme injectée dans le capital est de 20 000€ par associés. Cela constitue un apport personnel de 60 000€ dans l’entreprise.

Love Money

Kickstarter est une plateforme internet qui donne la possibilité aux internautes de financer des projets encore au stade d'idée, en réduisant les lourdeurs associées aux modes traditionnels d'investissement. Pour les investisseurs il ne s'agit pas d'un investissement au sens propre mais d'un « soutien », en échange duquel ils reçoivent des récompenses tangibles de la part de l'équipe (ou de la personne) chargée du projet.

Dans le cadre de notre entreprise, nous proposerons des participations de 1€, 5€, 15€, 50€, 100€, 500€ et 1000€ avec comme récompenses dans l’ordre : 2 goodies, 1 leçon de code, 5 leçons de code, 2 leçons de conduites, 5 leçons de conduite, permis financé à 30% (max 400€) + bon d’achat de 100€, permis financé à 30% (max 400€) + bon d’achat de 200€.

L’objectif du Kickstarter est mis à 5 000€.

Aides et autres

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organisme** | **Type d’aide** | **Prévue** | **En négociation** | **acquise** |
| Etat | L'exonération d'impôt sur les bénéfices |  | x |  |
| Chambre de commerce  et d'industrie et Urssaf qui doit statuer. | ACCRE - L'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise |  |  | 3000€ |
| Initiative France, Réseau entreprendre, BGE | Prêt d’honneur (prêt sans garantie ni caution, à taux zéro) |  |  | 10 000€ |
| Direction Départementale des Finances Publiques | Exonération de cotisation foncière des entreprises | x |  |  |

Total

|  |  |
| --- | --- |
| **Apport personnel** | 60 000€ |
| **Love Money** | 5000€ |
| **Aides et autres** | 13 000€ |
| **Total** | **78 000€** |

# Le produit et son marché

1. Le produit

Notre service sera composé de plusieurs facettes. Nous viserons deux catégories de clients différents : les moniteurs et les élèves.

La plateforme en ligne (et application mobile) est au centre de notre entreprise. Elle se veut complète et facile d’accès. Elle regroupa plusieurs fonctionnalités :

* Les cours et entraînements sur le code de la route
* L’interface de mise en relation entre nos deux types de clients
  + Les moniteurs proposent des créneaux horaires
  + Le premier élève à réserver le créneau est affecté à ce dernier
  + Un système de chat est mis en place pour faciliter les échanges entre élèves et moniteurs
* La mise en place d’un profil personnel qui détaillera :
  + Pour les moniteurs :
    - La note moyenne laissée par les élèves
    - Leur voiture (personnelle ou celle louée pour le moniteur pendant la période)
    - Une présentation personnelle
    - Données de contact
    - Une photo (obligatoire)
  + Pour les élèves :
    - Leur âge
    - Une présentation personnelle
    - Données de contact
    - Une photo (obligatoire)

La plateforme intégrera donc un module de paiement en ligne sécurisé lorsque les élèves auront choisis un créneau horaire avec un moniteur, et qu’il aura été validé par ce dernier.

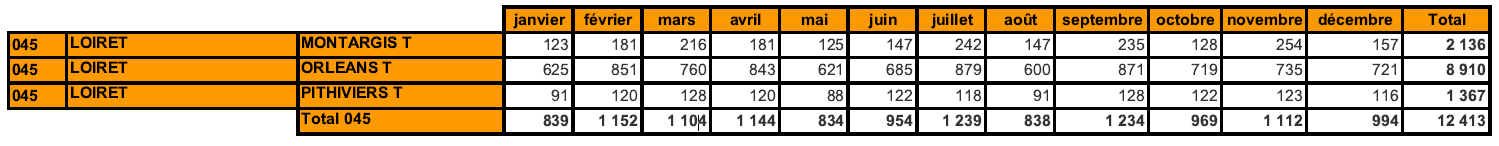
D’autres fonctionnalités moins spécifiques seront ajoutées comme une FAQ, les données de contact de notre entreprise, etc.

Par ailleurs, notre qualité relation-client se fera sur la rapidité et la clarté de nos réponses aux questions posées. Si nous sommes lents dans nos traitements et nos réponses, alors notre entreprise, qui veut faire passer le permis plus rapidement, n’est plus légitime.

1. Le marché

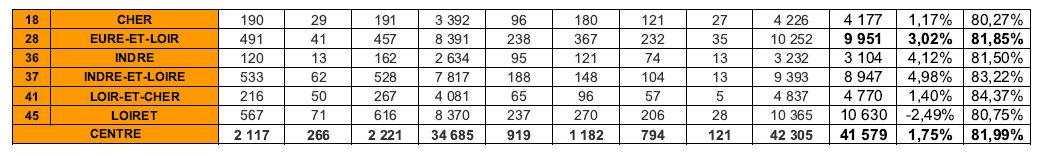
Quel est le marché ?

Plus d’un **1,3 millions de candidats** se présentent à l’examen du permis de conduire (permis B) **chaque année** en France. En 2013, 52% des candidats étaient des femmes et **762 091 permis B** ont été délivrés.

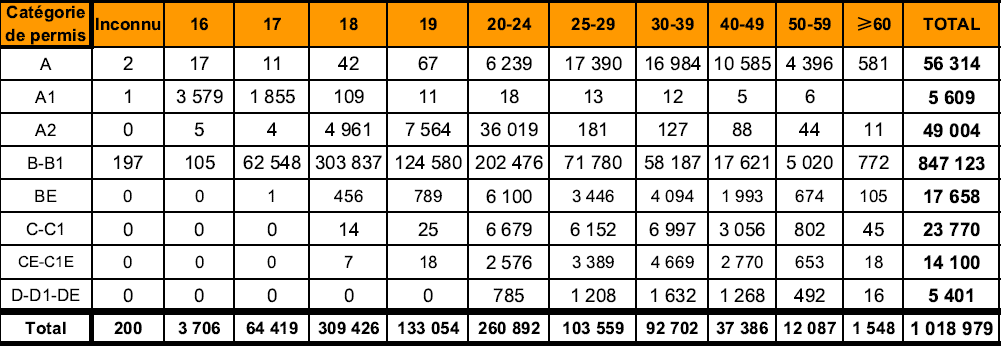
Le tableau ci-dessous représente la répartition mensuelle à l’épreuve théorique (code) sur l’année 2015.

Voici également un tableau présentant le nombre de permis (classés par catégories de permis) obtenu sur l’année 2015 avec une rétrospection sur l’année 2014. Nous ciblerons au départ le département d’Orléans : le Loiret.





Ainsi, pour cibler plus la tranche d’âge que nous souhaitons, voici un tableau présentant le nombre de passage de permis, par catégorie et par âge des candidats.



En conclusion, nous pouvons constater que le marché est en expansion (il y a donc de la demande). Ce marché concerne davantage les jeunes entre 15-25 ans.

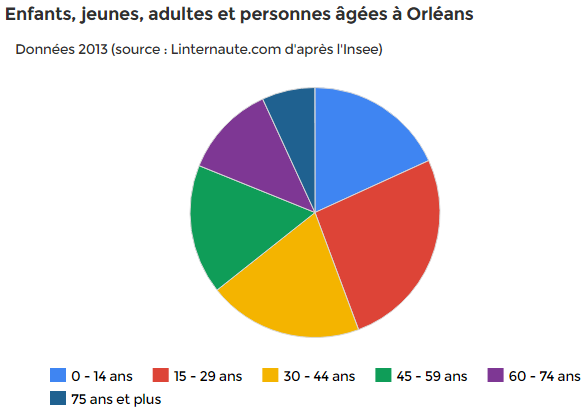
\*Sources des chiffres : le site de la Sécurité Routière et ses derniers bilans.

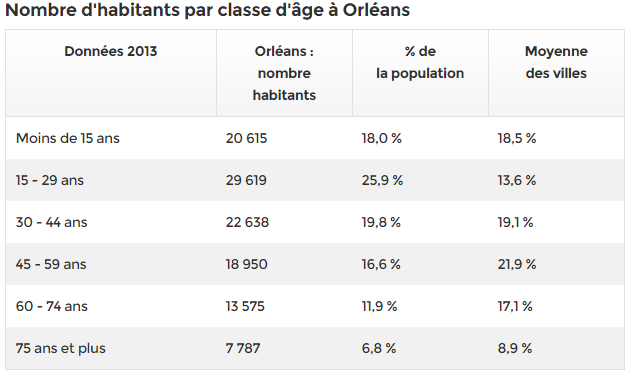
1. Caractéristiques de la demande et de l’offre

L’avantage de ce marché est le nombre de clients potentiels et sa longévité dans le temps. En effet, le nombre de candidat ne fait qu’évoluer. La demande a tendance à être plus forte que l’offre.

Caractéristique de la demande

Le public apte à passer le permis de conduire est très vaste. Toutefois, le public le plus actif sur internet et sur les nouvelles technologies est celui des **15-25 ans**. C’est donc ce public que notre société va principalement viser. Ces clients sont jeunes et demandeurs d’une offre peu onéreuse, qui facilite l’obtention du permis. Cela est très bénéfique, car comme vu dans la partie théorique, c’est la tranche d’âge qui est le plus demandeur pour le passage du permis.





Caractéristique de l’offre

Nos principaux concurrents sur internet sont : Ornikar, Permis Go. Ils sont implantés sur le marché depuis 2013 et travaillent au **niveau national**. Ces entreprises ont donc de l’expérience et une présence sur internet. Néanmoins, aucune d’elles ne propose une mise en relation entre les candidats et les enseignants de conduite agréés par l’Etat. De plus, nous travaillerons sur **l’agglomération Orléanaise** dans un premier temps afin de nous créer une réputation et renommée locale pour nous étendre, dans l’avenir, au niveau national.

Dans le contexte des auto-écoles plus classique (et locales), nous comptons environs 140 auto-école dans le Loiret. Parmi celles-ci, nous retrouvons par exemple :

Auto-école à Orléans

**SOLTANI**, qui est connu sur Orléans. C’est société à responsabilité limitée est active **depuis 13 ans**. Implantée à ORLEANS (45000), elle est spécialisée dans le secteur d'activité de l'enseignement de la conduite. Son effectif est compris **entre 10 et 19 salariés**. Sur l'année 2014 elle réalise un **chiffre d'affaires de 1 001 300,00 €**. Le total du bilan a augmenté de **14,16 %** entre 2013 et 2014.

\*Source : Societe.com

Auto-école dans l’agglomération (< 10 Km d’Orléans)

**Saran Conduite**, société à responsabilité limitée est active depuis 9 ans. Située à SARAN (dans l’agglomération Orléanaise). Son effectif est compris **entre 10 et 19 salariés**. Sur l'année 2015 elle réalise un chiffre d'affaires de **823 300,00 €.** Le total du bilan a augmenté de **12,58 %** entre 2014 et 2015.

\*Source : Societe.com

Auto-école hors agglomération (> 20 Km d’Orléans)

**AUTO ECOLE NICOLAS MONTAGNE**, société à responsabilité limitée unipersonnelle est active depuis 2 ans.

Implantée à JARGEAU (ville plus éloigné d’Orléans). Son effectif est compris entre **3 et 5 salariés**. Sur l'année 2015 elle réalise un chiffre d'affaires de **165 100,00 €.**

\*Source : Societe.com

# Les moyens commerciaux

1. Les objectifs commerciaux

Nous espérons, sur les 5 premières années, gagner **10% de part du marché**. C’est-à-dire attirer, sur cette période, environ **5000 élèves** à passer le permis avec notre entreprise et nos moniteurs. Pour pouvoir assumer notre nombre d’élèves croissants, nous devrons être en mesure de bénéficier de suffisamment de moniteurs. C’est pour cela qu’en cas de besoin, notre société les encouragera à de la **cooptation** envers des personnes qu’ils considèrent comme pédagogues et professionnels de leur entourage. Si ces derniers ne détiennent pas les diplômes nécessaires pour dispenser des heures de conduite, ils se verront bénéficier d’une aide pour s’inscrire.

1. Stratégie et positionnement

Notre stratégie consistera à prendre un pourcentage de la transaction entre les moniteurs et les élèves. Une heure de conduite sera facturée 38€, sans aucun tarif supplémentaire à prévoir. Même si un élève a besoin de 35h de conduite, cela lui reviendra à 38 x 35 = 1330 €. Ce tarif étant finalement le plus élevé possible ou presque (la plupart des élèves font entre 24 et 30h), notre solution reste plus économique que les forfaits avec heure de conduite supplémentaires des auto-écoles de la région.

Le pourcentage prélevé par notre entreprise représentera **20%**, soit **7,60€** par heure de conduite allouée entre un moniteur et l’élève. Le moniteur sera donc payé **30,40€ par heure de conduite délivrée**.

Pour résumer, nous ciblerons la tranche d’âge des 15-25 ans, en proposant une solution innovante et peu chère de passage de permis. Cette offre nouvelle sera appuyée par une forte communication dès le lancement de notre entreprise afin d’attirer le plus de clients possibles. Nous susciterons l’envie des potentiels clients en publiant certains chiffres concernant les taux de réussites de nos élèves. Notre rapidité de réponse et notre qualité de relation clients seront pour nous primordiales et constitueront, avec le prix, les principaux axes de communication de notre entreprise.

1. Politique de communication

La première mission sera de trouver et attirer des moniteurs intéressés par notre système de passage de permis. Pour cela, nous serons présents sur la radio et sur tous les **réseaux sociaux** utiles à notre besoin (Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo). En plus de cela, un démarchage sera fait auprès des moniteurs d’auto-écoles. Ces derniers pourraient être séduits par notre solution et par le fait de percevoir un **revenu supplémentaire**.

Un **site web** sera également mis en ligne pour pouvoir présenter plus en détail notre entreprise et notre mode de fonctionnement. Pour commencer, nous réserverons un **budget de 10 000€** pour la communication afin de nous faire connaître et de vite accumuler un portefeuille clients important. Le bouche à oreille et la réputation suivront ensuite afin de pouvoir toucher de plus en plus de clients.

1. Politique de prix

Comme toute prestation d’auto-école, le prix d’une heure de conduite supplémentaire varie de manière significative d’une auto-école à l’autre et d’une ville à l’autre.

|  |  |
| --- | --- |
| Paris | 55 euros |
| Province (grande ville) | 40 euros |
| Province (petite ville) | 35 euros |

Les auto-écoles proposent généralement un forfait de base (20h) à 1200 €, tout en facturant des heures supplémentaires si nécessaires.

Notre entreprise appliquera un tarif unique pour les heures de conduite (cf. Stratégie et positionnement). Ce tarif ne changera pas, peu importe le nombre d’heures de conduite dont l’élève a besoin. Aucun frais supplémentaire n’est à prévoir en cas d’un besoin trop grand d’heures de conduite.

# Les moyens de production

Locaux

A proximité immédiate de la place du Martroi (forte visibilité).



**Services et prestations**

Bureau

Sanitaire(s)

1 ascenseur

Accès handicapé

Tramway

**Accès et desserte**

Bus

Gare

Tramway

Parking public

**780 € / mois H.C.**

**Charges estimées : 120 €**

Matériel

**4 Ordinateurs** **Fixes** : **8000€** amorti sur 3 an (2666€ / an)

(1 supplémentaire pour les CDD, Stagiaire ou alternant)

**Logiciels** : **2000 €** amorti sur 2 ans (1000€/an)

**Serveur / stockage** : **3500 €** amorti sur 3 ans (1166€ / an)

**Mobilier** : **9000€** amorti sur 10 ans (900€ / an)

**Fournitures de bureaux**/ consommables : **500€** / an

Total

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Achat immédiat** | **Amortissement** |
| **Locaux** | 10 800€ | 0 € |
| **Matériel** | 23 000€ | 6232 € |
| **Total** | **33 800€** | **6232 €** |

Compte de résultats prévisionnel

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Charges** |  |  |  |
| Achats | 23 000 € | 3000 € | 3000 € |
| Salaires et traitements | 54 000 € | 61 200 € | 62 000 € |
| Loyer | 10 800 € | 10 800 € | 10 800 € |
| Total des charges | 87 800 € | 75 000 € | 75 800 € |
|  |  |  |  |
| **Produit d’exploitation** |  |  |  |
| CA prévisionnel | 100 000 € | 120 000 € | 150 000 € |
|  |  |  |  |
| **Résultat net prévisionnel** | 12 200 € | 45 000 € | 74 200 € |