PASQUIER Quentin

CANOY Adrien

BONHEUR Florian

Auto-école 100% en ligne



08

**Automne**

SOMMAIRE

1. **Présentation personnelle (ou de l’équipe) 4**
2. **Le projet 5**
3. **Le produit et son marché 7**
4. **Le chiffre d'affaires 9**
5. **L’emplacement (cas du commerce et services de proximité) 10**
6. **La stratégie 11**
7. **Les moyens commerciaux 12**
8. **Les moyens de production**

8.1 Moyens en locaux et matériel 13

8.2 Moyens en éléments incorporels et humains 14

**9. Le dossier financier**

9.1 Le compte de résultat prévisionnel 15

9.2 Le plan de financement initial 16

9.3 Remarques personnelles 17

**10. Annexes 18**

1. L’equipe et les acteurs

# Composition

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

20 000

20 000

20 000

Directeur commercial

Directeur technique

Directeur général

Quentin PASQUIER, 30 ans

2008 2014 2015 2016

Sapeur-pompier de Paris

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

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

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



### Conditions de réussite

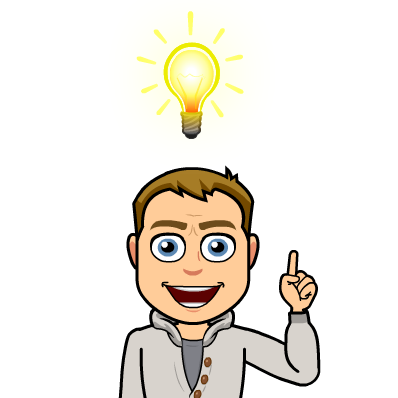
Votre projet doit être cohérent par rapport à votre personnalité, votre potentiel, vos compétences, votre situation familiale et vos contraintes personnelles (temps disponible, capitaux personnels, charges financières en cours, santé, etc.).

2. le projet

* **Généralités sur votre projet**

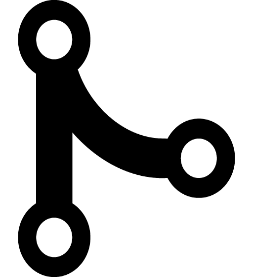
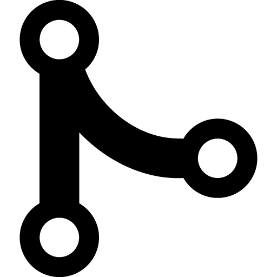
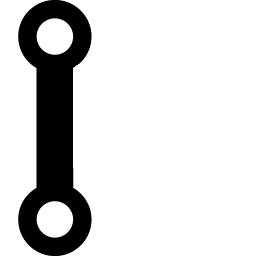
# Genèse

Directeur commercial



Directeur général

Directeur technique





*Facile… et moins cher !*

Notre idée fait suite au passage de la loi Macron du 1er juin 2016. Cette loi a privatisée 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 publique, 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.

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.

* **Objectifs du projet ?**
* **Motivations**

Nous sommes motivés par le fait d’aider les personnes à passer leur permis moins cher. Ayant nous-mêmes passés notre permis lors de nos 16-18 ans, nous avons vu le prix parfois exhorbitant que cela pouvait coûter dans certaines auto-écoles et les délais d’attente pour obtenir des dates de passage du code ou de la conduite. Egalement, 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 et d’avancer.

* **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.

3. Le PRODUIT ET SON MARCHÉ

* **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 sur le code de la route
* Les entrainements pour 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
    - Une présentation personnelle
    - Données de contact
    - Une photo (facultative)
  + Pour les élèves :
    - Leur âge
    - Une présentation personnelle
    - Données de contact
    - Une photo (facultative)

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.

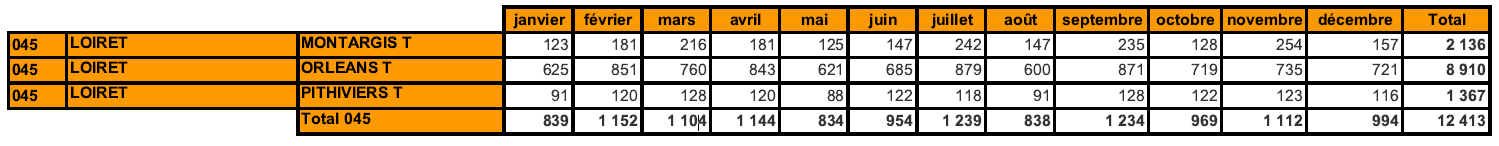
D’autres fonctionnalités moins spécifiques seront ajoutées comme une FAQ, les données de contact de notre entreprise, etc.

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.

* **Le marché**

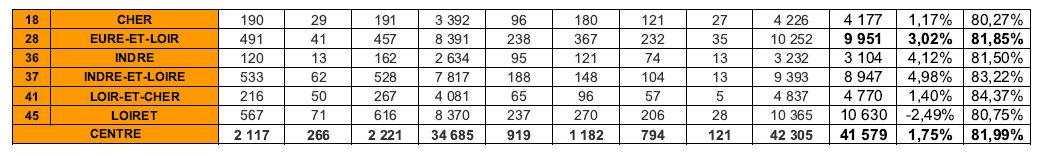
# Quel est le marché ?

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.

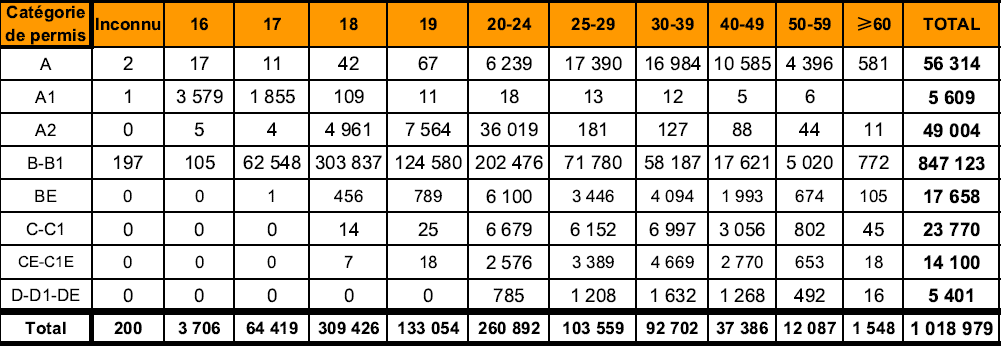
Le tableau ci-dessous représente la répartition mensuelle à l’épreuve théorique (code) sur l’année 2015.

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.





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 d’avantage les jeunes entre 15-25 ans.

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

# Caractéristiques de la demande

L’avantage de ce marché est le nombre de client potentiel 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.

#### A. 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 viser. Il sera donc jeune et demandeur d’une offre peu onéreuse qui lui facilite son 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.

#### B. Caractéristique de l’offre

Nos principaux concurrents sur internet sont : Ornikar, Permis Go. Ils sont implantés sur le marché depuis 2013 et travaille au niveau national. Ces entreprises ont donc de l’expérience et une présence sur internet. Néanmoins, aucunes de celle-ci ne propose une mise en relation entre les candidats et les enseignant de conduite agréés par l’état. De plus, nous travaillerons sur l’agglomération Orléanaise dans un premier temps afin de nous créer une réputation et renommée locale pour enfin nous étendre au niveau national.

* **L'environnement juridique, économique et extra-professionnel**

4. Le CHIFFRE D'AFFAIRES

* **Part du marché**
* **Le chiffre d'affaires**

**CA HT** 1re année :

2e année :

3e année :

**Chiffre d’affaires HT en K€ la 1ère année  
Ventilation mensuelle par types et par mois**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Types** | **Janv.** | **Fév.** | Mars | **Avril** | **Mai** | **Juin** | **Juillet** | **Août** | **Sept.** | **Oct.** | **Nov.** | **Déc.** | **Total** |
| **Ventes** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Prestations** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Commiss°** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **…** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **…** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Totaux** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Remarques :**

5. L’EMPLACEMENT

* **Description**
* **Évaluation de la clientèle potentielle de l'emplacement**

6. LA STRATÉGIE

* **Quelle stratégie d’ensemble ?**
* **Ciblage retenu**
* **Positionnement choisi**

7. LES moyens commerciaux

* **Politique de prix**
* **Politique de distribution**
* **Politique de communication**
* **Autres éléments de la politique commerciale**

8.1 Vos moyens de production

* **Les locaux**

##### Conditions d'acquisition et d'exploitation

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Coût en €/an** | **1re année** | **2e année** | **3e année** |
| ACHAT | Immobilisations |  |  |  |
| Amortissements annuels |  |  |  |
| LOCATION | Charges loyer |  |  |  |
| **CRÉDIT-BAIL** | Charges crédit-bail |  |  |  |

* **Le matériel d'exploitation**

###### Conditions d'acquisition et d'exploitation

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Coût en €/an** | **1re année** | **2e année** | **3e année** |
| ACHAT | Immobilisations |  |  |  |
| Amortissements annuels |  |  |  |
| ACHAT OCCASION | Immobilisations |  |  |  |
| Amortissements annuels |  |  |  |
| LOCATION | Charges loyer |  |  |  |
| **CRÉDIT-BAIL** | Charges crédit-bail |  |  |  |

8.2 Vos moyens de production

* **Les moyens en éléments incorporels**
* **Les moyens humains**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Salaire brut**  **moyen actuel**  **(mensuel)** | **NOMBRE** | | | |
|  | En début d’activité | Fin de  la 1re année | Fin de  la 2e année | Fin de  la 3e année |
| Productifs |  |  |  |  |  |
| Encadrement |  |  |  |  |  |
| Commercial |  |  |  |  |  |
| Administration et direction |  |  |  |  |  |
|  | Masse salariale annuelle en K€ (charges sociales incluses) | |  |  |  |

* **Autres points importants**

9.1 le dossier financier

* **Compte de résultat prévisionnel**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Année 1** |
| Ventes de marchandises  Production vendue  Production stockée  Subventions d'exploitation |  |
| **A - PRODUITS D'EXPLOITATION (TOTAL)** |  |
| Achats (y compris sous-traitance)  Variation de stocks  Charges externes |  |
| **1 - Sous-total** |  |
| **B - VALEUR AJOUTÉE = A – 1** |  |
| 2 - Rémunération du personnel  3 - Charges sociales  4 - Impôts, taxes et autres versements |  |
| **C - EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION = B - (2 + 3 + 4)** |  |
| 5 - Dotations aux amortissements, provisions et autres charges |  |
| **D - RÉSULTAT D'EXPLOITATION = C - 5** |  |
| 6 - Produits financiers  7 - Charges financières sur dettes à moyen et long termes  8 - Charges financières sur dettes à court terme |  |
| **E - RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT = D + 6 - (7 + 8)** |  |
| 9 - Impôt sur les bénéfices  10 - Dividendes |  |
| **F1 - RÉSULTAT NON DISTRIBUÉ = E - (9 + 10)** |  |
| **F2 - AUTOFINANCEMENT NET = E - (9 + 10) + 5 ou F1 + 5** |  |

9.2 LE dossier financier

* **Plan de financement initial**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **BESOINS (durables)** |  | **RESSOURCES (durables)** |  |
| * Investissements HT\* :   – Acquisition ou construction immobilière  – Achat d'un pas de porte ou d'un droit au bail  – Aménagements et installations  – Matériel et machines  – Autres |  | * Capital (apports) ou compte de l’exploitant * Comptes courants d'associés bloqués\*\* (s'il y a lieu) * Primes ou subventions d'équipement |  |
| * Besoin en fonds de roulement |  | * Emprunts à moyen ou long terme |  |
| TOTAL DES BESOINS |  | TOTAL DES RESSOURCES |  |

\* Montant à porter TTC si l'activité n'est pas soumise à la TVA, ou si l'entreprise est assujettie au régime de la

«franchise en base» de TVA ou au régime fiscal de la micro-entreprise.

\*\* Ne concerne pas les entreprises individuelles.

9.3 dossier financier

* **Remarques personnelles et complémentaires sur le dossier financier**

1. annexes

* **Détail des annexes**