



Business Plan

**Trouvez un répétiteur et passez votre
cours en moins de 24h !**

Table des matières

1. Projet	3
2. Équipe	3
3. Produit et Services	4
3.1. Utilisation	4
3.2. Caractéristiques	5
4. Étude de marché	5
4.1. Environnement	5
4.2. Situation du marché	5
4.2.1. Élèves	5
4.2.2. Répétiteurs	6
4.2.3. Conclusion	6
4.3. Concurrence	7
4.4. Accueil du public	8
6. Public cible	9
6.1. Segmentation du marché	9
6.2. Ciblage	9
6.2.1. Étudiants	9
6.2.2. Répétiteurs	9
6.3. Profiles types	9
7. Production	10
7.1. Développement	10
8. Structure Juridique	11
9. Finances	11
10. Prochaines étapes	12
11. Annexes	13
12. Bibliographie	13

1. Projet

QuickCourse est une application mobile sur laquelle des étudiants en difficulté ou avec un manque de motivation pourront faire appel à des répétiteurs disponibles pour obtenir de l'aide et trouver des solutions à leurs problèmes en moins de 24h.

Nous nous sommes intéressés à ce domaine parce qu'un des membres de notre équipe, ancien répétiteur, nous a fait part de la difficulté de trouver du travail dans ce domaine. Après une analyse du marché, nous avons constaté qu'une multitude de services similaires existaient. Nous avons donc décidé de nous différencier avec notre concept qui est de passer un cours en moins de 24h, en s'inspirant principalement du service que proposait Uber¹.

2. Équipe

Les membres de l'équipe sont :

- **Sébastien Feser**
Profession Actuelle : Étudiant Games Programming
Rôles : Directeur, Chef Marketing
Qualités : Leader, Empathique, À l'écoute, Communicatif
- **Stéphen Grosjean**
Profession Actuelle : Étudiant Games Programming
Rôle : Lead Programmer
Qualités : Efficace, Structuré, Polyvalent
- **Maxime Demalte**
Profession Actuelle : Étudiant VFX
Rôles : UX Designer, Service Clients
Qualités : Compréhensif, Curieux, Efficace
- **Luca Floreau**
Profession Actuelle : Étudiant Games Programming
Rôles : Programmeur, Directeur Financier
Qualités : Objectif, Efficace, Organisé
- **Ethan Cavadia**
Profession Actuelle : Étudiant Games Programming
Rôles : Programmeur, Service Clients
Qualités : Objectif, Communicatif, Méthodologique

¹ (Uber.com, 2020)

Cette équipe est complémentaire au niveau du développement et de la gestion de l'application. Nous ne prévoyons pas pour l'instant de recruter davantage de personnel.

3. Produit et Services

3.1. Utilisation

Nous avons défini la marche à suivre suivante pour l'utilisation de l'application :

Étape 1 :

Les répétiteurs et les étudiants doivent commencer par créer un compte. Ils peuvent choisir d'entrer leurs coordonnées bancaires à ce moment là ou non.

Étape 2 :

Le répétiteur et les étudiants peuvent personnaliser leur profil. Le répétiteur doit également indiquer les horaires pendant lesquels il est disponible pour recevoir des demandes.

Étape 3 :

L'étudiant peut à tout moment écrire une annonce de demande d'aide qui ne dépasse pas les 300 caractères, tout en précisant le domaine de cours et l'horaire auquel il aimerait recevoir ce cours.

Étape 4 :

Tous les répétiteurs correspondant aux critères de la demande reçoivent une notification et peuvent choisir d'accepter la demande ou de la refuser.

Étape 5 :

Si un ou plusieurs répétiteurs acceptent, l'étudiant peut choisir parmi eux.

Étape 6 :

Dès que l'étudiant a fait son choix, il doit entrer ses coordonnées bancaires. Les deux personnes peuvent ensuite communiquer pour se donner rendez vous.

Étape 7 :

Le répétiteur et l'étudiant se déplacent au lieu qu'ils ont définis pour passer le cours. Ils doivent scanner un QR code ou saisir un mot de passe au début et à la fin du cours, pour prouver que le cours a bien eu lieu.

Étape 8 :

Une fois le cours terminé, le répétiteur peut proposer à l'étudiant de prolonger le cours, un suivi régulier ainsi que de répondre aux éventuelles questions par messages.

Étape 9 :

A la fin de la prestation, l'étudiant peut laisser un pourboire au répétiteur via l'application et ils peuvent également se noter mutuellement en laissant un commentaire sur leurs profils respectifs.

3.2. Caractéristiques

- Système de notation
- Enregistrement avec numéro de téléphone
- Chat intégré
- Scan de QR code
- Profil personnalisable
- Messagerie pour les réponses aux questions
- Système de suivi

4. Étude de marché**4.1. Environnement**

Notre avons décidé de lancer notre application sur Genève. En effet, selon l'office des statistiques, le canton de Genève recensait 88 686 étudiants en 2018.² Nous avons pu confirmer grâce à un sondage que notre application a une opportunité de se développer.³

4.2. Situation du marché

Le marché cible est constitué de deux acteurs aux besoins différents.

4.2.1. Élèves

Les potentiels élèves sont directement exposés à l'accentuation des exigences des études supérieures. Que ce soit pour l'admission dans la plupart des écoles ou bien de l'obtention d'un diplôme par la suite. Dans la revue "Migros Magazine"⁴, Thomas Meyer, co-directeur du projet Transitions de l'école à l'emploi (TREE) de l'Université

² (Bfs.admin.ch, 2020)

³ Annexe 1 "Analyse du sondage"

⁴ (Migros Medien, 2020)

de Berne, affirme que “la clé du succès professionnel est d’aller vers les études plus longues et poussées depuis une quinzaine d’années du fait de l’ouverture du marché du travail au début du 21^{ème} siècle”.

De même, la société fortement concurrentielle rend obligatoire la notion d’être le meilleur sur le marché du travail actuel. Thomas Meyer note d’ailleurs “une sorte d’inflation des diplômes de formation”, avec un taux d’obtention de diplômes d’études supérieures qui a doublé depuis la fin des années 1990, selon le même article de “Migros Magazine”. Ainsi, il est essentiel pour l’individu de se démarquer lors de l’entrée sur le marché du travail.

4.2.2. Répétiteurs

Les potentiels répétiteurs sont impactés par le coût de la vie, ainsi que des études de la région. Cela exige donc de percevoir un revenu. L’article de Thierry Apothéloz issu de la tribune indépendante “Jet d’encre”⁵ traite de ce sujet en évoquant deux facteurs expliquant la précarité des petits revenus avec l’augmentation massive et continue des primes d’assurance-maladie” ainsi que de “la question des loyers, particulièrement élevés à Genève, et qui ne cessent d’augmenter”.

Le problème qui survient ainsi est le soucis de la difficulté à l’embauche si le principal concerné n’a aucune expérience professionnelle. Ainsi, l’urgence est le besoin de rentrer dans le monde du travail par n’importe quel moyen. De plus, en vue d’un durcissement à l’embauche pour les jeunes, il est pratique de faire de l’argent sans passer par un véritable employeur.

4.2.3. Conclusion

En résumé, pour les potentiels élèves, la difficulté à l’embauche fait du suivi scolaire une nécessité première afin d’assurer à chacun un futur professionnel stable.

De ce fait, les cours de soutien scolaire sont en expansion et très demandés.

Quand aux potentiels répétiteurs, le durcissement à l’embauche et le prix de la vie dans la région font du travail de répétiteur un choix premier pour les personnes désirant obtenir de l’argent rapidement.

Ainsi l’offre de répétiteurs est très importante.

⁵ (Thierry Apothéloz, 2020)

4.3. Concurrence

Il existe une multitude de sites et d'applications proposant un service similaire :

Concurrents	Points forts	Points faibles	Nos avantages concurrentiels
superprof.ch⁶	1. Communauté de 6.5 millions de professeurs (coachs, mentors et artistes compris) dans le monde.	1. Les élèves doivent payer en plus un pass chaque mois de 39 CHF si le répétiteur accepte leur demande de cours.	1. Il n'y a pas de système d'abonnement payant sur notre application.
yoopies.ch⁷	1. Disponible dans plusieurs pays.	1. Limité à une scolarité de secondaire I et de secondaire II.	1. Notre service propose des cours peu importe le niveau.
Tutor24⁸	1. Interface Simple. 2. Recherche rapide.	1. Beaucoup trop d'annonces de répétiteurs à consulter.	1. Notre application propose un service misant sur la rapidité.
ARA⁹	1. Les cours peuvent être remboursés. 2. Les répétiteurs sont certifiés.	1. Tarif fixe. 2. Il y a beaucoup de conditions pour être répétiteur. 3. Il faut payer une taxe d'inscription en tant que répétiteur.	1. Nos tarifs sont modulables. 2. Pas de condition pour devenir tuteur. 3. Pas de taxe d'inscription.

Nos concurrents indirects sont aussi les professeurs et les conseillers aux études. Ils proposent un service gratuit pour les étudiants des universités ou des écoles. Cependant, ces derniers ne sont disponibles que temporairement et sur rendez-vous.¹⁰

⁶ (Superprof, 2020)

⁷ (Yoopies, 2020)

⁸ (Tutor24.ch, 2020)

⁹ (Ararep.ch, 2020)

¹⁰ (Unige.ch, 2020)

4.4. Accueil du public

Suite au sondage, nous avons pu constater que 58,2% des personnes sondées sont prêtes à payer une personne qualifiée pour obtenir un coup de main rapide. Celles-ci sont de potentiels clients. De plus, 53,1% seraient intéressées de devenir répétiteur.

En règle générale, les gens se tournent plutôt vers des amis ou camarades pour demander une aide rapide.¹¹

5. Risques et opportunités

	Forces	Faiblesses
Interne	Les étudiants peuvent recevoir de l'aide rapidement.	Un revenu faible pour chaque prestations.
	Les étudiants peuvent recevoir de l'aide entre les cours.	Les étudiants ont déjà accès à des solutions rapides et gratuites (Internet, les amis, les parents selon le sondage).
	Pas besoin de beaucoup de personnel à payer.	
	Opportunités	Menaces
Externe	Beaucoup de personnes sont prêtes à payer des personnes qualifiées pour obtenir de l'aide (58,8% des sondés).	La fraude est plus difficile à contrôler, les tuteurs n'étant pas nos employés.
	Beaucoup de personnes sont intéressées de donner du soutien scolaire (53,6% des sondés).	Il y a une forte concurrence sur Genève (ARA, superprof.ch, yoopies.ch, Tutor24).

¹¹ Annexe 1 "Analyse du sondage"

6. Public cible

6.1. Segmentation du marché

Selon l'analyse de marché, ce dernier se divise en 5 catégories :

- Les jeunes élèves doués : - de 16 ans, ne nécessitant pas de soutien scolaire mais ne pouvant pas être répétiteur
- Les jeunes élèves en difficulté : - de 16 ans, nécessitant du soutien scolaire
- Les étudiants doués : 16-25 ans, ne nécessitant pas de soutien scolaire et pouvant être répétiteur
- Les étudiants en difficulté : 16-25 ans, nécessitant du soutien scolaire
- Les adultes diplômés : + de 25 ans, pouvant être répétiteur
- Les parents d'élève doués : pouvant être répétiteur
- Les parents d'élève en difficulté : nécessitant du soutien scolaire

6.2. Ciblage

6.2.1. Étudiants

Nous ciblons les élèves et étudiants en difficulté ainsi que les parents d'élèves en difficulté. Les étudiants en difficulté peuvent faire appel à de l'aide par eux-même, tandis que ce sont les parents qui demandent de l'aide pour les jeunes élèves.¹²

6.2.2. Répétiteurs

Nous ciblons les étudiants doués et les adultes diplômés qui souhaitent donner des cours.

6.3. Profiles types

En se basant sur notre étude de marché, nous avons pu identifier 3 profiles types :

- Étudiant de 16 à 25 ans recherchant de l'aide
- Parent recherchant de l'aide pour leurs enfants de 6 à 18 ans
- Étudiant de 16 à 25 ans proposant de l'aide
- Adultes diplômés proposant de l'aide

¹² Annexe 1 "Analyse du sondage"

7. Production

Nous développerons le produit pour les appareils supportant iOS et Android. L'application sera entièrement en ligne afin de pouvoir échanger avec différents répétiteurs et élèves. Différents moyens de paiement seront mis à disposition des élèves (Paypal, GooglePlay, ApplePay).

7.1. Développement

Le développement de l'application sera séparée en plusieurs parties. Ces dernières interagissent ensemble afin d'avoir une application fonctionnelle. Tout le développement de l'application sera fait pour que le plus d'appareils (iOS et Android) puissent être compatibles.

La première partie est la collecte des informations des utilisateurs dans une base de données. Les données utilisateurs, élèves comme répétiteurs, seront enregistrées dans cette base de données. Toutes informations relatives à des données confidentielles seront cryptées (mots de passe, adresses, informations de paiements...).

La seconde partie concerne la mise en relation des différents utilisateurs, cette section utilisera la base de données afin que la mise en relation d'un élève et d'un répétiteur soit la plus optimale possible.

La troisième partie concerne les moyens de paiement. Ces derniers passeront par différents systèmes de traitement de paiement tel que Paypal, GooglePlay, ApplePay ou un compte Apple, afin de garantir une sécurisation des données la plus optimale possible.¹³

Concernant la partie du stockage d'informations, nous opterons pour un stockage en ligne chez un hébergeur qui détient un datacenter, ainsi les données seront stockées de manière sécurisée et à un coût plus bas que si l'on optait pour un serveur à stocker nous même.¹⁴

¹³ (Paypal.com, 2020), (Support.google.com, 2020), (Apple Support, 2020)

¹⁴ Annexe 1 "Analyse du sondage"

8. Structure Juridique

Nous avons décidé de fonder une Société en Nom Collectif pour les raisons suivantes¹⁵ :

- La simplicité de création
- L'absence d'un capital minimum obligatoire,
- La possibilité de tenir une comptabilité simplifiée,
- Pas d'obligation concernant les organes de révisions,
- Imposition simple ne concernant que les associés

Ce choix nous apporte une plus grande malléabilité organisationnelle et réduit les coûts. Cette structure comporte des risques pour les associés qui sont ont une responsabilité illimitée sur la boîte. Une inscription au registre du commerce est requise et sera faite sous le nom "QuickCourse SNC".

9. Finances

Thèmes	Item	Année 1	Année 2	Année 3
Charges de développement	Achat serveur	859,8	859,8	859,8
	Achat licence	129,74	105,14	105,14
Charges du personnel	Salaire	99564,7884	74996,8536	74996,8536
Investissement	Matériel	9689,71	0	0
Frais de communications		1140	1140	1140
Total des charges		111384,0384	77101,7936	77101,7936
Produits		21600	216000	432000
Résultats d'exploitation		-89784,0384	138898,2064	354898,2064
Financement	Fond personnel	10000	0	0
	Crédit (Lend)	80000	0	0
	Mensualité	-60000	-60000	-60000
Exédent / Déficit année précédente			215,9616	139114,168
Bénéfice/perte de l'entreprise		215,9616	139114,168	494012,3744

Nous avons prévu la production de l'application sur 6 mois. Ainsi, en se basant sur les chiffres actuelles de l'ARA¹⁶, nous visons 200 élèves les six mois suivant, 1000 élèves la deuxième année et 2000 élèves la troisième année. Notre pourcentage s'élèverait à 15 % du prix demandé par le répétiteur.

¹⁵ (Kmu.admin.ch, 2020)

¹⁶ (Ararep.ch, 2019)

Pour la création de notre application, nous ne nécessitons pas de locaux, ainsi nous pouvons travailler en télétravail. Par conséquent, la société s'engage à payer les frais de communication et d'Internet nécessaire au bon déroulement de l'activité. Comme il s'agit d'une startup, les salaires de l'équipe s'élèvent à 2000 CHF par mois.

Le développement de l'application se déroulera sur 6 mois durant lesquels les programmeurs et designer travailleront à 100%. Après les 6 premiers mois de production, le temps de travail des salariés est diminué à 50% pour le personnel du service client et le directeur financier.¹⁷

10. Prochaines étapes

Après le développement de l'application et de ses débuts sur Genève, nous continuerons à l'améliorer en nous basant sur les retours des utilisateurs, les notes et les commentaires que ceux-ci auront laissés.

Nous étudierons également l'opportunité de rendre notre application disponible pour le reste de la Suisse, ce qui nous demandera de traduire l'application en allemand, italien et anglais, et d'engager du personnel supplémentaire. Nous nous intéresserons également au marché Européen, puis au marché Mondial.

¹⁷ Annexe 2 "Budget détaillé"

11. Annexes

1. Analyse du sondage
2. Budget détaillé
3. Business Model
4. Résultats du sondage (version numérique)

12. Bibliographie

1. Uber.com. (2020). *Tutoriels vidéo | Uber*. [online] Available at: <https://www.uber.com/fr-CH/drive/resources/tutoriels-video/> [Accessed 28 Feb. 2020].
2. Bfs.admin.ch. (2020). *École obligatoire*. [online] Available at: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/education-science/personnes-formation/ecole-obligatoire.html> [Accessed 28 Feb. 2020].
4. Migros Medien. (2020). *La tyrannie des diplômes | Migros Magazine*. [online] Available at: <https://www.migrosmagazine.ch/la-tyrannie-des-diplomes> [Accessed 28 Feb. 2020].
5. Thierry Apothéloz. (2020). *Pauvreté à Genève: la classe moyenne a disparu*. [online] Available at: <http://www.thierryapotheloz.ch/elections-ce-2018/pauvrete-a-geneve-la-classe-moyenne-a-disparu/> [Accessed 28 Feb. 2020].
6. Superprof. (2020). *Superprof - La communauté des professeurs particuliers*. [online] Available at: <https://www.superprof.ch/> [Accessed 28 Feb. 2020].
7. Yoopies. (2020). *Baby-Sitters, Nounous, garde d'enfant près de chez vous | Yoopies*. [online] Available at: <https://yooopies.ch/> [Accessed 28 Feb. 2020].
8. Tutor24.ch. (2020). *Soutien scolaire, répétiteurs & cours particuliers - Tutor24*. [online] Available at: <https://tutor24.ch/fr/> [Accessed 28 Feb. 2020].
9. Ararep.ch. (2020). *ARA | Association des répétiteurs AJETA*. [online] Available at: <https://ararep.ch/> [Accessed 28 Feb. 2020].
10. Unige.ch. (2020). *Conseiller-ère-s aux études des facultés/instituts/centres - Université de Genève*. [online] Available at: <https://www.unige.ch/etudiants/services-aux-etudiants/contacts-academiques/conseillers/> [Accessed 28 Feb. 2020].
13. Support.google.com. (2020). *Fonctionnement des paiements - Aide Marchand Google Pay*. [online] Available at: <https://support.google.com/pay/merchants/answer/6345242?hl=fr> [Accessed 28 Feb. 2020].
- Apple Support. (2020). *Informations sur la sécurité et la confidentialité du service Apple Pay*. [online] Available at: <https://support.apple.com/fr-ch/HT203027> [Accessed 28 Feb. 2020].
- Paypal.com. (2020). *Transfert d'argent sécurisé & protégé - PayPal Suisse*. [online] Available at: https://www.paypal.com/ch/webapps/mpp/paypal-safety-and-security?locale.x=fr_CH [Accessed 28 Feb. 2020].
15. Kmu.admin.ch. (2020). *La société en nom collectif: bases légales*. [online] Available at: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/creation-pme/differentes-formes-juridiques/societe-nom-collectif.html> [Accessed 28 Feb. 2020].
16. Ararep.ch. (2019). *Rapport d'activité ARA*. [online] Available at: <https://ararep.ch/wp-content/uploads/2019/09/Rapport-activite-2018-ARA.pdf> [Accessed 28 Feb. 2020].