

BUSINESS PLAN

SAS MOTOR'S SERVICES Préparation automobile

Dirigeants:
Wilfried LOUNIS
Williams ETTIRADJANE



Siège social : 04 rue de Moimont – 95470 Saint-Witz
N° Siret : 847 800 471 RCS Pontoise
Capital : 10 000€

SOMMAIRE

1.	DOCUMENT DE REFERENCE	3
2.	PRESENTATION DU CREATEUR ET DES ASSOCIES	4
2.1.	Présentation générale du créateur	4
2.2.	Compétences professionnelles du créateur	5
2.3.	Présentation générale de l'associé.....	6
2.4.	Compétences professionnelles de l'associé	7
3.	LE PROJET	9
3.1.	Fiche signalétique	9
3.2.	La conjoncture et l'environnement de l'activité de votre entreprise	9
3.3.	Le choix de cette activité	10
3.4.	La construction de votre projet	11
4.	LES PRODUITS ET LE MARCHE.....	12
4.1.	Description des produits et services	12
4.2.	Le marché.....	15
4.3.	La concurrence	16
5.	LES MOYENS COMMERCIAUX	17
5.1.	La politique de vente	17
5.2.	Votre politique de prix	17
5.3.	La politique de communication.....	18
6.	CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL	19
7.	LES MOYENS DE PRODUCTION	20
7.1.	Les moyens humains	20
7.2.	Les moyens en matériel d'exploitation	21
8.	LE CAPITAL - LES RISQUES ET LE SUVI DE L'ACTIVITE.....	22
8.1.	Rôle des associés et affectation des capitaux propres apportés	22
8.2.	Plan de gestion des risques.....	23
8.3.	Le suivi de la jeune entreprise.....	23

1. DOCUMENT DE REFERENCE

DR1 : Bilan prévisionnel sur 3ans

2. PRESENTATION DU CREATEUR ET DES ASSOCIES

2.1. Présentation générale du créateur

Fiche signalétique

NOM: LOUNIS

Prénom : Wilfried

Date de naissance : 06 Juillet 1986

Nationalité : Française

Adresse : 88 Square des bauves

Commune : Garges-Lès-Gonesse

Code Postal : 95140

E-mail: motors.services95@gmail.com

N° téléphone fixe :

N° téléphone mobile : 06 51 74 17 22



Situation sociale

		Depuis le
Emploi salarié	<input type="checkbox"/>	2007
Travailleur indépendant	<input type="checkbox"/>	
Demandeur d'emploi inscrit au pôle emploi	<input type="checkbox"/>	
non inscrit	<input type="checkbox"/>	
Allocataire du RMI- RSA	<input type="checkbox"/>	
de l'ASS	<input type="checkbox"/>	
de l'ARE	<input type="checkbox"/>	
Autre situation :	<input type="checkbox"/>	

Situation familiale

Marié(e) sous le régime de la communauté universelle

Marié(e) sous le régime de la communauté légale réduite aux acquêts

Marié(e) sous le régime de la séparation de biens

Divorcé(e) ☐

Célibataire ☐

Personnes à charge ☒

■

☐

☐

Vie maritale ☐

Autre :

Combien : 1 enfant



2.2. Compétences professionnelles du créateur

Quel est votre niveau d'études ?

- - BEP Comptabilité (2004)
- - Baccalauréat Professionnel Comptabilité (2006)
- - BTS Gestion PME/PMI en alternance (2008)

- ☐ Etudes primaires
- ☐ BEPC
- ☒ CAP – BEP
- ☒ BAC
- ☒ BTS- DUT
- ☐ DEUG
- ☐ Licence
- ☐ Master et plus

Quelle est votre expérience professionnelle ? (En rapport avec votre projet)

Dates	Entreprise	Activités	Qualification
2007	Chrisauto	Apprentissage de la mécanique de base	Réparation et entretien simple
2009	GMF VIE	Service achats (mis en place d'appel d'offres et suivi budgétaire)	Acheteur
2016	Covéa Immobilier	Exploitation immeubles et pilotage des contrats prestataires	Technicien d'opérations immobilières, représentant pour le compte de Covéa Immobilier sur les sites centraux

Outre ces expériences professionnelles, avez-vous une autre expérience à exposer?

- En plus de mes compétences et expériences professionnelles en gestion d'entreprise, je suis un passionné de mécanique et automobile en général. Je suis toujours à la recherche de nouveau procédé de réparation ou d'entretien et réalise tous les travaux sur mes véhicules et ceux de mon entourage par passion pendant mon temps libre.

Avez-vous déjà géré une entreprise ? (Ou une équipe autonome)

- Dans le cadre de mon activité professionnel, je manage au quotidien des équipes techniques sur sites et je pilote les contrats en place. Je réalise également les comptes rendu d'activités et mets en place les indicateurs de performances de nos sociétés partenaires

Comment et par qui sera tenue votre comptabilité ?

- Cabinet d'expertise comptable (CONCILIUM EXPERTISE – 7 rue du colonel Driant 95400 Arnouville Les Gonesse)

2.3. Présentation générale de l'associé

Fiche signalétique

NOM (pour les femmes, nom d'épouse s'il y a lieu) : ETTIRADJANE

Prénom : Williams

Date de naissance : 16 Juin 1987

Nationalité : Française

Adresse : 21, rue le noyer des belles filles

Commune : Garges-Lès-Gonesse

Code Postal : 95140

E-mail: wills.hinds@gmail.com

N° téléphone fixe :

N° téléphone mobile : 07.88.62.83.55



Situation sociale

		Depuis le
Emploi salarié	<input checked="" type="checkbox"/>	2011
Travailleur indépendant	<input type="checkbox"/>	
Demandeur d'emploi inscrit au pôle emploi	<input type="checkbox"/>	
non inscrit	<input type="checkbox"/>	
Allocataire du RMI- RSA	<input type="checkbox"/>	
de l'ASS	<input type="checkbox"/>	
de l'ARE	<input type="checkbox"/>	
Autre situation :	<input type="checkbox"/>	

Situation familiale

Marié(e) sous le régime de la communauté universelle ☐

Marié(e) sous le régime de la communauté légale réduite aux acquêts ☐

Marié(e) sous le régime de la séparation de biens ☐

Divorcé(e) ☐ Vie maritale ☐

Célibataire ☒ Autre : ☐

Personnes à charge ☐ Combien :



2.4. Compétences professionnelles de l'associé

Quel est votre niveau d'études ?

- - Bac STI option électronique (2005)
- - DUT Génie Électrique et Informatique Industrielle (2008)
- - Diplôme d'ingénieur en Système embarqué (2011)
- - Formation en sport automobile (2011)

- ☐ Eludes primaires
- ☐ BEPC
- ☐ CAP – BEP
- ☒ BAC
- ☒ BTS- DUT
- ☐ DEUG
- ☐ Licence
- ☒ Master et plus

Quelle est votre expérience professionnelle ? (En rapport avec votre projet)

Dates	Entreprise	Activités	Qualification
À partir de 2011	Entreprise pétrolier, spatiale et de défense	Ingénierie électronique	Ingénieur (Conceptions du système électronique, gestion client, gestion des fournisseurs, gestion de projet, gestion des coûts)

Outre ces expériences professionnelles, avez-vous une autre expérience à exposer ?

- En tant qu'ingénieurs dans une grande entreprise du secteur de la défense, je travaille régulièrement avec des fournisseurs en électronique, des sous-traitants que je dois piloter et faire de la gestion de projets en mettant un planning en place pour tenir les délais et coûts de mes projets.

Avez-vous déjà géré une entreprise ? (Ou une équipe autonome)

- Dans mes activités de tous les jours je dois gérer des techniciens en électronique et câbleurs pour le prototypage des cartes électronique et l'approvisionnement des équipements.

Comment et par qui sera tenue votre comptabilité ?

- Cabinet d'expertise comptable (CONCILIUM EXPERTISE – 7 rue du colonel Driant 95400 Arnouville Les Gonesse)

Dans la perspective de votre projet de création, avez-vous suivi ou programmé des stages de formation ?

Si oui précisez :

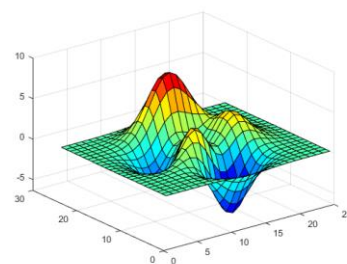
Date	Durée	Contenu	Organisme
25/03/2019 au 29/03/2019	5 jours	Formation en reprogrammation moteur	AlienTech (organisme de formation Agrée)

Quelles sont leurs expériences professionnelles ? (En rapport avec le projet)

Dates	Entreprise	Activités	Qualification
2012	Schlumberger	Ingénierie électronique	Ingénieur
2013-2014	Entreprise sous-traitante de la NASA (expatrié aux Etats-Unis d'Amérique)	Ingénierie électronique	Ingénieur
2015-2016	Dassault Aviation	Ingénierie électronique	Ingénieur
À partir de 2017	Entreprise du secteur de la défense (confidentiel)	Ingénierie électronique	Ingénieur

Quelle est la répartition des rôles entre associés dans l'entreprise ?

- Williams (associé) s'occupera de la partie technique et financière
 - Gestion électronique du calculateur moteur
 - Passage des véhicules au banc de puissance pour effectuer la mise au point moteur
 - Conversion des véhicules essence en véhicule éthanol
 - Réparation des calculateurs de contrôle moteur
 - Diagnostic électrique des véhicules
 - Gestion des risques en consultation avec Wilfried
 - Gestion de la stratégie en consultation avec Wilfried
- Wilfried (Président) s'occupera de la partie administrative et commerciale
 - L'accueil clientèle
 - Prise de rdv
 - Secrétariat
 - Suivi des clients
 - Suivi des activités
 - Responsable de l'atelier
 - Gestion de l'entreprise (Comptabilité/Commercial/Marketing)
 - Gestion des risques en consultation avec Williams
 - Gestion de la stratégie en consultation avec Williams
 - Gestion des coûts (Suivi quotidien de la trésorerie) avec Williams



3. LE PROJET



3.1. Fiche signalétique

Dénomination sociale : Motor's ServicesStatut juridique : SAS

Adresse : 88 Square des bauves (sera modifié à la prise à bail)

Commune : Garges-Lès-Gonesse

Code Postal : 95140

N° téléphone : 06 51 74 17 22

Date de création : 08 janvier 2019

Siret : 847 800 471 RCS Pontoise

Code APE : 4520A



3.2. La conjoncture et l'environnement de l'activité de votre entreprise

Quel est votre secteur d'activité, quelles sont ses caractéristiques actuelles et son dynamisme à venir ?

Secteur dans l'électronique des véhicules roulant (Auto, moto, camion) services associés :

- Optimisation des paramètres du boîtier électronique du contrôle moteur, pour un plus grand plaisir de conduite, pour une augmentation de la puissance du moteur en étant dans les limites des constructeurs, entraînant une diminution de la consommation de carburant et donc une économie pour votre portefeuille.

- Les véhicules équipés d'un moteur à injection disposent d'un boîtier électronique (ou calculateur) chargé de contrôler les paramètres liés au bon fonctionnement de la motorisation tout en régulant son rendement.
- En adaptant le logiciel d'origine contenu dans ce boîtier électronique en fonction de vos attentes et votre style de conduite, cette programmation permet d'optimiser l'efficacité et la puissance du moteur sans aucun risque pour sa fiabilité, car nous resterons dans les limites imposées par le constructeur.
- L'augmentation de puissance obtenue offre de meilleures accélérations tandis que l'amélioration du couple permet de plus belles reprises lors des dépassements et implique une diminution de la consommation de carburant car à conduite comparable il y aura moins de sollicitation sur la pédale d'accélérateur.
- Au-delà du ressenti d'une plus grande souplesse et d'une reprise amplifiée, le passage sur banc de puissance avant et après la reprogrammation vous apportera la preuve chiffrée immédiate de l'impact positif de la reprogrammation moteur.

Au-delà de la reprogrammation du moteur pour un gain de performance et un agrément de conduite nous proposons de faire la conversion des véhicules à moteur essence pour un fonctionnement à l'Éthanol.

- La conversion éthanol vous permettra de réduire de moitié votre facture à chaque passage à la pompe (environ 50% moins chère que le litre d'essence)
- Le client aura une voiture plus souple, plus réactive et plus agréable à conduire
- Augmentation de la fiabilité du moteur, la raison est que la combustion de l'E85 dégage moins de chaleur que l'essence ordinaire, cette chaleur est néfaste pour les organes moteurs (Soupapes, pistons)
- Le passage à l'éthanol permet également de repousser de plus les limites d'auto-combustion (cliquetis) dans votre moteur => fiabilité accrue du moteur

3.3. Le choix de cette activité

Quelle est l'origine de l'idée ?

L'idée d'origine a été une prise de conscience que nous sommes des personnes qualifiées et avec une certaine expérience dans nos domaines respectifs (la gestion financière et compétences électronique). Nous souhaitons mettre ses expériences à profit de nous-même, pour gagner en autonomie et avoir une qualité de vie meilleure.





Quelles sont vos motivations ?

Tous deux amis et passionnés de sport mécanique, nous sommes motivés par la création d'une société qui nous ressemble avec nos compétences et nos expertises professionnelles :

- ✓ Vivre de notre passion pour les sports mécaniques
 - On souhaite faire ce qu'on aime
 - Se lever chaque matin pour atteindre des objectifs que nous même nous nous sommes fixé
- ✓ Liberté d'action, devenir indépendants
 - Liberté de prendre des décisions (pouvoir décider où, quand, comment et avec qui travailler)
- ✓ L'expérience
 - Acquérir des connaissances et des compétences concrètes et pluridisciplinaires
 - Nous pensons que l'expérience du terrain permet d'en apprendre chaque jour un peu plus sur son métier, sur la gestion, la communication, le management, l'organisation, la logistique et développera une notre connaissance de soi.
- ✓ Gagné en confiance en soi
 - Nous pensons que grâce aux efforts de chaque instant qui se traduiront par des réussites nous allons être valorisés d'une part par nous-même et d'autres parts par notre entourage
- ✓ Avoir une meilleure qualité de vie
 - Avoir la capacité d'organiser soi-même ses journées, son rythme de travail, ses rendez-vous et ses déplacements en fonction de nos contrariantes familiales et de notre emploi du temps
- ✓ Rémunération plus élevé
 - Avoir l'avantage de pouvoir fixer dans le futur notre rémunération en fonction de nos situations et nos besoins une fois que notre société sera économiquement saine et mature.

3.4. La construction de votre projet

Précisez la démarche utilisée pour réaliser votre étude de marché

- ✓ Étude de la concurrence
 - Etude du prix et des prestations
 - Secteur géographique de la concurrence
- ✓ Interrogations de l'intérêt de l'activité aussi bien à nos proches de tout âges (Amis, famille) que des personnes neutres de tout âges (Collègue de travail, étudiants, professionnel du transport, Taxis, Transporteurs, VTC)



4. LES PRODUITS ET LE MARCHÉ

4.1. Description des produits et services

Quel type de produits (ou de services) voulez-vous vendre ?

1. Réparation des Calculateurs moteur défaillant (très peu de concurrents sur le marché)
2. Reprogrammation des moteurs
 1. Pour la performance
 2. L'écotuning (Réduction de la consommation de carburant)
 3. L'agrément de conduite
 4. Réduction de la consommation
 5. Suppression des limiteurs de vitesse
 6. Paramétrage des boîtes automatique (nous paramétrons les régimes d'engagement et de désengagement des rapports, la vitesse de passage des rapports, la limitation de couple)
3. Modifications des véhicules pour le roulage circuit uniquement
 1. Reprogrammation moteur
 2. Modification des pièces interne du moteur
 3. Modification et remplacement des organes externes au moteur
4. Conversion des véhicules à l'éthanol
 1. Reprogrammation moteur pour le passage de l'essence au bioéthanol E85
5. Nettoyage moteur à l'hydrogène
6. Service carte grise

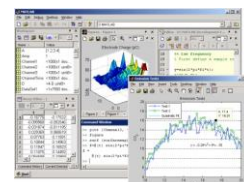
Présenter les caractéristiques de chacun.

1- Électronique – Reprogrammation moteur :

- ✓ Optimisation des paramètres du boîtier électronique, pour un plus grand plaisir de conduite.
- ✓ Augmente la puissance et le couple de votre moteur

a. Fonctionnement :

- ✓ Les véhicules équipés d'un moteur à injection disposent d'un boîtier électronique (ou calculateur) chargé de contrôler les paramètres liés au bon fonctionnement de la motorisation tout en régulant son rendement. En adaptant le logiciel d'origine contenu dans ce boîtier électronique et en fonction de vos attentes et votre style de conduite, la reprogrammation permet d'optimiser l'efficacité et la puissance du moteur sans aucun risque pour sa fiabilité.
- ✓ L'augmentation de puissance alors obtenue offre de meilleures accélérations tandis que l'amélioration du couple permet de plus belles reprises lors des dépassements.
- ✓ Au-delà du ressenti d'une plus grande souplesse et d'une reprise amplifiée, le passage sur banc vous apportera la preuve chiffrée immédiate de l'impact positif de notre reprogrammation moteur !



2- L'écotuning



- ✓ L'Ecotuning diminue la consommation de votre moteur en améliorant le couple de votre moteur à bas régime, tout en vous offrant un meilleur confort de conduite.

a. Fonctionnement :

- ✓ En optimisant la programmation du boîtier électronique en charge de la gestion de vos paramètres moteur, l'écotuning agit directement sur le couple de votre véhicule à bas régime. Cette reprogrammation spécifique permet à votre véhicule d'atteindre - à conduite comparable - une même vitesse dans un timing identique **en actionnant sensiblement moins votre pédale d'accélérateur.**

Pour parvenir à une vitesse semblable, vous **sollicitez moins votre moteur à un haut régime particulièrement vorace en carburant**, entraînant ainsi une diminution de votre consommation... et une économie indéniable pour votre portefeuille !

3- Electronique – Reprogrammation moteur (Quelles sont les risques) ?

L'optimisation ne représente absolument **aucun risque !**

- ✓ Les paramètres sont modifiés dans les tolérances du constructeur. Il n'y aura donc pas d'usure supplémentaire sur les différents organes de votre voiture tels que le moteur, le turbo, la transmission, la boîte de vitesse, les freins...
- ✓ La durée de vie de votre moteur restera inchangée.
- ✓ Elles sont également totalement réversibles : si vous souhaitez par exemple revendre la voiture avec la puissance d'origine, nous réinjectons les paramètres initiaux dans le boîtier électronique de votre moteur. Enfin, le passage au contrôle technique ne présente aucun problème et la durée de vie de votre moteur reste inchangée.



4- Electronique – Reprogrammation moteur (Quelles sont les étapes)

1. Vérification complète de l'état du véhicule
2. Mesure de la puissance et du couple d'origine de votre véhicule sur notre banc de puissance 4 roues motrices.
3. Lecture des données d'origine du véhicule et sauvegarde de celles-ci
4. Modification personnalisée des données du software de votre véhicule en fonction de vos besoins
5. Réimplantation (écriture) des données modifiées dans votre boîtier moteur.
6. Mesure de la puissance et du couple après reprogrammation.
7. Remise des clés et des documents au client



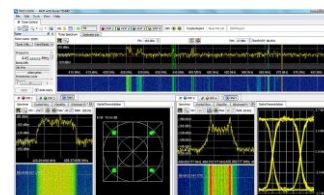
5- Conversion des véhicules au bioéthanol E85

Nous proposons de faire la conversion de votre véhicule au bioéthanol E85

- ✓ La conversion éthanol vous permettra de réduire de moitié votre facture à chaque passage à la pompe (environ 50% moins chère que le litre d'essence)
- ✓ Vous aurez une voiture plus souple, plus réactive et plus agréable à conduire
- ✓ Augmentation de la fiabilité de votre moteur, la raison est que la combustion de l'E85 dégage moins de chaleur que l'essence ordinaire, cette chaleur est néfaste pour les organes moteurs (Soupapes, pistons, turbo)
- ✓ L'E85 permet également de repousser de plus de 10% les limites d'auto-combustion (cliquetis) dans votre moteur

6- Électronique – Reprogrammation moteur (Banc de puissance)

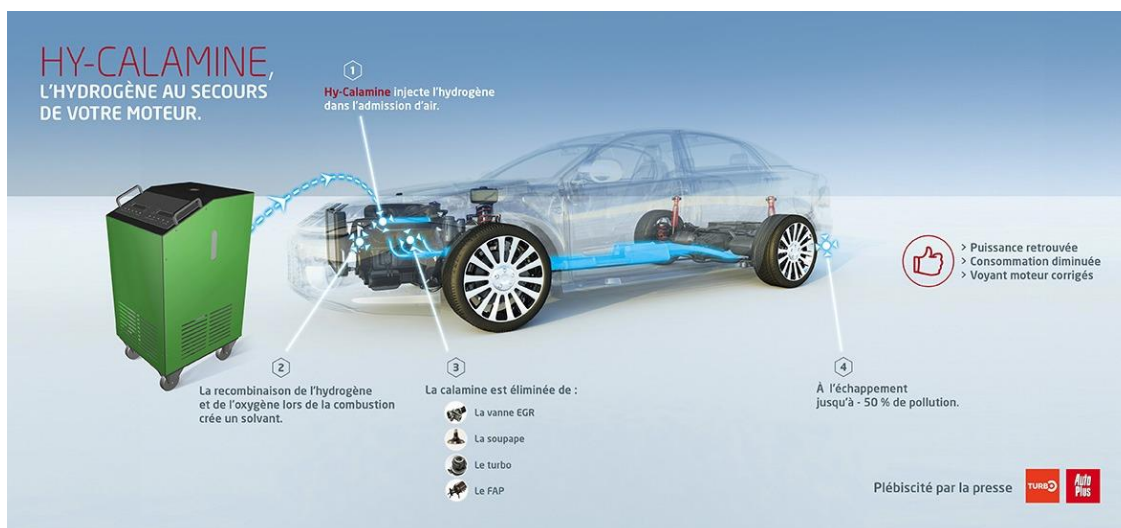
Connecté à un ordinateur et équipé de quatre rouleaux inertiels, notre banc de puissance sera capable de mesurer avec la plus grande précision les performances d'un véhicule.



- ✓ Dès que le véhicule est en mouvement sur les rouleaux, le banc mesure et établit des courbes de puissance et de couple nous permettant d'analyser les performances du moteur. Cette parfaite connaissance des imperfections sur ces courbes nous indique où agir exactement pour améliorer le rendement de votre moteur. Les cellules du banc sont également équipées d'un système de ventilation surpuissant permettant un refroidissement optimal du moteur.
- ✓ Avant toute reprogrammation, nous vous proposons donc un premier passage sur le banc pour vous faire une idée exacte de votre véhicule à l'état initial. Après la reprogrammation, un deuxième test est effectué afin de comparer les gains de puissance et de couple ainsi obtenus.
- ✓ Le banc de puissance intervient ainsi dans la procédure de chaque reprogrammation : il est en effet impossible d'évaluer correctement un gain de puissance en n'effectuant que des essais sur route !

7- Nettoyage moteur à l'Hydrogène

- ✓ Cette prestation permet de nettoyer les organes moteurs et ainsi prolonger sa durée de vie
- ✓ Cette pratique permet de diminuer les pollutions et ainsi contribuer à la protection de l'environnement



8- Service carte grise minute

Cette prestation permet d'attirer à moindre coût un maximum d'automobiliste ce qui nous permettra de nous faire connaître.



4.2. Le marché

À quels besoins répond le produit / l'activité ?

- ✓ Besoin de personnaliser son véhicule
- ✓ Améliorer les performances de son véhicule
- ✓ Réaliser des économies de carburant
- ✓ Nettoyer son moteur grâce au décalaminage et ainsi polluer moins

Où est localisé votre marché ?

- ✓ Local (Aux alentours de Roissy en France)
- ✓ Régional (Ile-de-France)
- ✓ National (Client de toute la France)

Quelle est la répartition de la clientèle en pourcentage du marché ?

Particuliers : 90%	Entreprises avec une flotte de véhicule : 10%
--------------------	---

Existe-t-il des orientations ou réglementations particulières sur ce marché ?

Réglementation spécifiques aux produits vendus et modifiés :

- ✓ Le vendeur attire l'attention de l'installateur ou de l'utilisateur sur le fait que la modification de la cartographie moteur du véhicule, la mise en place des produits ou toute autre intervention opérée par le vendeur peut vraisemblablement entraîner la modification de certaines caractéristiques techniques des véhicules qui en seront équipés, constituant des transformations notables au sens de l'article R 321-16 du code de la route. Les véhicules après intervention du vendeur dans le cadre d'une modification de la cartographie moteur ne sont plus conformes au certificat de conformité d'origine et ne peuvent normalement plus circuler sur la voie publique.
- ✓ Le véhicule ainsi équipé, modifié devra en conséquence être soumis à une nouvelle réception destinée à vérifier qu'après ces modifications le véhicule satisfait aux conditions techniques de mise en circulation. Cette nouvelle réception doit être demandée par le propriétaire du véhicule au Préfet.
- ✓ Le propriétaire du véhicule devra adresser à la préfecture de son domicile, qui transmettra le dossier à la DREAL, une demande de réception comportant une notice descriptive des modifications apportées au véhicule tel qu'il était lors de la précédente réception. Le propriétaire devra en outre, et ce dans les quinze jours suivant la transformation du véhicule, adresser au Préfet du département du lieu d'immatriculation une déclaration de la transformation accompagnée de la carte grise aux fins de modification de cette dernière. Le défaut de déclaration dans le délai est puni d'une amende prévue pour les contraventions de quatrième classe.
- ✓ L'utilisateur doit notamment faire son affaire de l'homologation nécessitée par le changement éventuel de la structure que pourrait entraîner la modification provoquée par l'adjonction du produit vendu.
- ✓ L'utilisateur ayant été informé des risques qu'il encourait en ne respectant pas cette réglementation, la responsabilité du vendeur ne pourra en aucun cas être recherchée.

- ✓ Assurances responsabilité civile
Le vendeur attire l'attention de l'acheteur sur le fait que les modifications opérées sur le véhicule obligent le client à en avertir sa compagnie d'assurances responsabilité civile, à défaut de quoi cette dernière pourrait refuser son intervention ou exercer une action récursoire à l'encontre de son assuré. Le vendeur signale également qu'une telle déclaration à l'assurance peut entraîner une augmentation des primes payées par l'assuré.
- ✓ En aucun cas, le vendeur ne pourra être tenu responsable d'un éventuel refus d'intervention de l'assurance ou d'une demande de surprime.

Obligations et responsabilité du client

- ✓ En tant que Client, vous êtes responsable :
 - De votre propre choix du Produit et de son adéquation à l'usage que vous en ferez.
 - De l'entretien du véhicule selon les recommandations du constructeur.
 - Des déclarations réglementaires vous incombant, notamment les déclarations à l'assurance, homologation du véhicule modifié précisés dans l'article.

Droit applicable

- ✓ En cas de litige, le droit français sera d'application.

4.3. La concurrence

Qui sont vos concurrents ?

- Diapason Motorsport (Pierrefite-95)
- MCR Performance (Osny-95)
- Algorithme 95 (Saint-Ouen l'aumône-95)
- CTF Performance (Cergy-95)
- Lusomotorsport (Pierrelaye-95)
- Proglight (Boissy-l'aillerie-95)
- Digiservice (Faubons-77)
- SPR-Performance (Magny en Vexin – 95)
- JS Performance (Domont-95)
- Tek Motors (Mongeron-91)



Quelles sont vos deux ou trois principaux concurrents ?

PAS DE CONCURRENTS DANS LE SECTEUR DE ROISSY EN FRANCE



Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ?

Points faibles	Points forts
<ul style="list-style-type: none">➤ Petit Portefeuille client à développer.	<ul style="list-style-type: none">➤ Travail avec du matériel haute gamme et de dernière génération.➤ Modification du moteur par un ingénieur expérimenté et qualifié.➤ Ouvert le week-end.➤ Livraison dans un délai max de 12h.

5. LES MOYENS COMMERCIAUX

5.1. La politique de vente

Comment allez-vous vendre ?

- Faire appel à ses contacts et relations pour les premières ventes (Soirée d'inauguration)
- Distribution de prospectus et flyers dans le secteur
- Vente direct
- Création d'un site internet
- Participation à des salons professionnels
- Distribution de flyers avec offre promotionnel aux évènements et rassemblements automobiles
- Utilisations des réseaux sociaux pour faire du marketing

Quelle est l'estimation des ventes par type de clientèle ? Les délais de règlement ?

	Part des ventes (%)	Délais de règlement (jours)
Particuliers	90	Immédiat
Toutes entreprises (PME et grosse entreprise)	10	30 jours

5.2. Votre politique de prix

Comment déterminez-vous les prix de vente ?

Le prix de revient se calculera en fonction de la formule suivant :

Prix de vente = Coût de revient + marge + TVA

Comment avez-vous calculé vos prix de revient ?

Le prix de revient se calculera en fonction de la formule suivant :

Prix de revient = (Somme des charges direct et indirectes / Nombres de clients)

Charges direct : Les charges directes sont celles qui proviennent de la prestation de service, il s'agit notamment des frais de consommation d'énergie liés au fonctionnement du banc de puissance, de l'électricité et les consommables nécessaires à la prestation de service.

Charges indirect : Charges qui participent au fonctionnement de l'entreprise (Frais généraux tels que les abonnements internet, téléphones, frais d'assurance, le loyer, la publicité, frais postaux)

Comment voyez-vous l'évolution de vos marges ?

L'évolution de la marge s'effectuera uniquement dans le cas où il y a de l'investissement en matériel ou en moyen humain, elle se calculera en fonction des charges direct.

Elle évoluera uniquement en fonction du coût de revient

Quels sont les prix pratiqués par la concurrence ?

Le prix varie en fonction du véhicule et de la prestation :

- Reprogrammation = [400€ et 800€] TTC
- Décalaminage moteur à l'hydrogène = [70€ et 100€] TTC
- Conversion d'un véhicule au Bioéthanol = à partir de 450€ TTC
- Réparation calculateur = [200€ et 600€] TTC

5.3. La politique de communication

Présenter les principaux éléments de votre communication.

- Contacts et relations (Soirée d'inauguration)
- Distribution de prospectus et flyers dans le secteur
- Vente direct
- Création d'un site internet
- Participation à des salons professionnels
- Distribution de flyers avec offre promotionnel aux événements et rassemblements automobiles
- Utilisations des réseaux sociaux
- Appel aux agences de communications

Préciser le détail des coûts de chaque support publicitaire

- Faire appel à ses contacts et relations pour les premières ventes (Soirée d'inauguration)
- Flyers (900€ HT les 4000)
- Création d'un site internet (2000 HT)
- Carte de visite (100€ HT)
- Réseaux sociaux (500 HT)

6. CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Voir document de référence DRI

Hypothèse des travaux la 1^{ère} année:

- Reprogrammation : 1 par jour
- Réparation calculateur : 1 par jour
- Conversion éthanol : 1 par semaine
- Décalaminage moteur : 2 par jour

Hypothèse des travaux la 2^{ème} année:

- Reprogrammation : 1 par jour
- Réparation calculateur : 1 par jour
- Conversion éthanol : 2 par semaine
- Décalaminage moteur : 2 par jour

Hypothèse des travaux la 3^{ème} année:

- Reprogrammation : 2 par jour
- Réparation calculateur : 1 par jour
- Conversion éthanol : 2 par semaine
- Décalaminage moteur : 2 par jour

Nombres d'heures :

- Temps pour une reprogrammation : 1h30
- Temps pour une réparation calculateur : 2h
- Temps pour une conversion éthanol : 1h30
- Temps pour un décalaminage : 1h



7. LES MOYENS DE PRODUCTION



7.1. Les moyens humains

Présenter le plan d'organisation des postes de travail et leurs spécificités

- Un Ingénieur en électronique qui s'occupera de la partie technique
 - Gestion électronique du calculateur moteur
 - Conversion des véhicules essence au bio éthanol E85
 - Réparation des calculateurs de control moteurs et équipements
 - Diagnostic électrique des véhicules
- Un secrétaire qui s'occupera de la partie administrative
 - L'accueil clientèle
 - Prise de rdv
 - Secrétariat
 - Suivi des clients
 - Suivi des activités
 - Responsable de l'atelier



Présenter la masse salariale (en euros)

Effectifs	Fin année 1	Fin année 2	Fin année 3
Productif	0	0	0
Encadrement	0	0	0
Commercial	0	0	0
Administratif et direction	12480€	12480€	12480€
Masse salariale annuelle totale	12480€	12480€	12480€

Seule l'associé sera salarié et percevra une rémunération mensuelle.

Quels soutiens aurez-vous ?

- Salariés à temps pleins en CDI (Pour le dirigeant et l'associé)



7.2. Les moyens en matériel d'exploitation

Description	Mode de financement	Montant HT	Date d'acquisition
Matériel électronique	Prêt bancaire	19500 €	N.A
Matériel bureautique	Prêt bancaire	1500 €	N.A
Outillage	Prêt bancaire	2500 €	N.A
Pont élévateur	Prêt bancaire	2500 €	N.A
Site Internet	Prêt bancaire	2000 €	N.A
Station de décalaminage	Apport personnel	3500 €	01/06/2019
Matériel service carte grise	Apport personnel	500 €	01/06/2019
Communication	Apport personnel	1500 €	01/06/2019

8. LE CAPITAL - LES RISQUES ET LE SUVI DE L'ACTIVITE

8.1. Rôle des associés et affectation des capitaux propres apportés



Pour les sociétés, précisez votre rôle et celui de vos associés ou actionnaires éventuels.

Noms et prénoms	% du capital	Montant capital apporté (en euros)	Rôles
Wilfried LOUNIS	50%	5K€	<ul style="list-style-type: none"> - Participation financière - Contribue aux activités administratives - Gestion de l'entreprise
Williams ETTIRADJANE	50%	5K€	<ul style="list-style-type: none"> - Participation financière - Contribue à l'activité avec ses compétences en Ingénierie - Gestion de l'entreprise

Mettez en évidence l'affectation des capitaux propres apportés

	Capital social (en euros)		Comptes courants
	Apport en numéraire	Apport en nature	
Apport personnel (Wilfried)	5K€	Diplôme & Expériences	2500K€
Apport de l'associés(Williams)	5K€	Diplôme & Expériences	2500K€
TOTAL	10K€		5000K€

8.2. Plan de gestion des risques

Recenser les principaux risques de votre projet

- Se faire connaître auprès du public et potentiel client

Quels sont les moyens à mettre en œuvre pour les éviter ?

- Marketing et communication à mettre en place en amont et pendant le démarrage du projet



8.3. Le suivi de la jeune entreprise

Qui s'occupera de la gestion de l'entreprise ?

- Le président (Wilfried)

Etes-vous soutenu sur cette fonction, si oui par qui ?

- L'associé (Williams)

Quels sont les outils que vous allez utiliser pour suivre votre activité ?

- Outils informatique (Pack office), outils de planification des rendez-vous (Outlook)

Quels sont les indicateurs pertinents à suivre pour connaître rapidement la situation de l'entreprise ?

- Chiffre d'affaire minimum hebdomadaire à respecter
- Prise en compte et gestion des avis et retour clients (Rubrique dédié sur notre page web)

