

Ouvre ta boîte ! - Dossier



Co'work, une relation de confiance

*Mouchard Baptiste
Risgaard Perkin Oliver
Nonnenmacher Louis-Armand*

*M. Trotier
Lycée Clément Marot*



OUVRE TA **BOITE** !

Année 2018-2019

Synthèse de projet

Nom de l'entreprise : Co'Work

Logo et slogan : Co'Work, une relation de confiance



Valeurs privilégiées : Valeur de l'innovation, culture d'entreprise

Localisation : Montpellier (34 000)

Besoin identifié : Notre entreprise répond a deux besoins :

- le besoin d'avoir de l'argent pour les jeunes, et répondre aux tâches encombrantes du quotidien.
- le besoin d'avoir un quotidien allégé (pour nos clients)

Description du projet : Notre projet est simple : nous proposons un service à la personne (jardinage, cour particuliés...) exécuté par de jeunes étudiants dynamiques et volontaires, en échange d'une rémunération. Ils seront mis en relation grâce à notre application mobile et notre site internet.

Raisons principales d'investir dans le projet :

- Perspective de développement énorme (extension de champ d'action géo graphique)
- Projet d'augmentation de notoriété important
- Projet de négociation de partenariat majeur avec une entreprise ou association pour les jeunes

Génération de la valeur

Porteurs

Porteurs

Baptiste : Il est assidu, dynamique et compétitif, Il est à l'aise à l'oral et aime le contact avec les clients. Ce qui est nécessaire pour accueillir les clients ainsi que les jeunes.

Oliver : Il est organisé, met une bonne ambiance dans le groupe tout en gardant un sérieux quand il le faut.

Louis-Armand : il est sociable, aime rendre service, audacieux, compétitif, et sérieux quand il le faut. Aime le contact avec les clients.

Expériences

Baptiste : Il a effectué un stage en 3e à l'office de tourisme de Cahors ou il a pu acquérir une petite expérience du contact aux clients car il a dû renseigner des touristes etc.

Il a également travaillé chez un maraîcher bio à Pradines, donc il a vendu les fruits et légumes sur le marché ce qui a renforcé son contact avec les clients.

Oliver : Il a travaillé multiple fois dans un magasin d'alcool, de nourriture, de tabac... donc il a pu apprendre tout ce qui touche à la gestion d'un magasin.

Louis-Armand : stage d'observation de 3e (MAEC service marketing et commerce) il a pu acquérir une meilleure connaissance des différents métiers ainsi que le fonctionnement des services.

stage de découverte (EIFFAGE service bureau d'étude et découverte de chantier) il a pu donc découvrir de nouveaux métiers et l'organisation.

A un contrat étudiant chez Intermarché, meilleure autonomie

Motivations

Ce qui nous a motivé à créer notre projet c'est d'avoir un contact avec des jeunes.

Ce qui nous a également poussé à construire ce projet c'est de créer des liens sociaux entre les différentes générations et de rendre service aux personnes ayant besoins de services ou de travail en les mettant en contact. Notre motivation première est donc d'enlever les préjugés sur les jeunes (flemmard etc...) et de montrer qu'il peuvent être de véritables adultes dès l'adolescence.

Mais aussi d'avoir une partie bénéfique pour nos vies personnelles

Compétences

Baptiste : Savoir : possède de bonne base en anglais et en espagnol.

Savoir-faire : Il sait tenir un stand sur le marché avec un bon contact aux clients, il sait les accueillir. Il maîtrise quelques bases de veille informationnelle, avec la maîtrise d'outils numériques : Lasso, Netvibes, Google Alert, Google drive, Trello.

Savoir-être : il est assidu, dynamique et souriant ce qui est nécessaire pour accueillir nos clients et les jeunes. Il pratique un sport collectif depuis 5 ans donc il a bon esprit d'équipe.

Oliver : Savoir : Il est bilingue en anglais et a des bonnes bases en espagnol.

Savoir- faire : Il maîtrise quelques base de veille informationnelle, avec les outils numérique qui vont avec comme : Lasso, Netvibes, Google Alert, Google drive, Trello.

Savoir-être : il est souriant, il a un bon esprit d'équipe, il est adaptable et négociateur.

Louis-Amand : Savoir: comprend l'anglais et l'espagnol,

Savoir-faire: connaît le monde des grandes surfaces, donc bon rapport avec les clients, maîtrise des bases de veille informationnel, connaît plusieurs outils numériques (Lasso,Netvibes,Google alert , Excel , OpenOffice , google Drive)

Savoir-être: il a un bon esprit d'équipe, compréhensif, patient et essaie de relativiser pour pouvoir apporter des solutions.

Rôles

Baptiste : Il se chargera de l'accueil des clients et des jeunes, puis de la gestion des rémunérations

Oliver : Planning, distributions des jobs et réapprovisionnement des stocks

Louis-Armand : commerce, marketing et en charge de tout ce qui touche aux ressources humaines.

Proposition de valeur

Description de l'idée

Notre entreprise propose un service à la personne. Notre but est de faire travailler les jeunes étudiants pour répondre aux tâches encombrantes des personnes qui en ont besoin car ils n'ont pas le temps ou l'envie de les faire : comme le jardinage, la garde d'enfant, d'animaux, livraison à domicile etc.

Puis de faire gagner un revenu aux jeunes qui ont travaillé par rapport au temps et aux services qu'ils ont fait, ils le sauront grâce à l'application. Nous souhaitons mettre leur dynamisme et énergie au service de la personne sans être une contrainte pour eux en terme d'horaire et de temps de travail.

Ce service fonctionnera grâce à l'application proposée et au site internet qui seront connectés ensemble en direct.

Pour pouvoir bénéficier de notre service, il faut simplement remplir un formulaire d'inscription sur leurs informations personnelles (nom, prénom, adresse, email, sécurité sociale etc...), pareil pour les clients. Les jeunes pourront mettre leurs horaires libres sur l'application et pourront consulter les tâches disponibles.

La rémunération se fera grâce à des points accumulés au cours de la semaine : cela facilitera la gestion de notre trésorerie, et la relation avec la banque. De plus, cela incitera les jeunes à revenir au cours de la semaine pour accumuler plus de points et avoir une plus grosse rémunération à la fin.

exemple:

client: Madame Santoni a besoin que l'on lui garde son chien. elle se connecte sur l'application met les horaires, l'adresse et les indications à respecter et à savoir.

auto-entrepreneur : Martin 18 ans réserve le service via l'application, il se met en contact avec Madame Santoni pour plus d'indication

co'work : prend en compte grâce à des logiciels. il sera payé grâce à des points accumulés

Analyse de marché

1- Quelles sont les grandes tendances du marché ?

Marché : service à la personne

- Production de service
- Marché en développement, car les entreprises sur ce marché se développent et il y en a de plus en plus
- taille du marché : 35 000 acteurs et pèse plus de 20 milliards d'euros. 22% détenue par des associations et organisations publiques, 78,3% par des entreprises privées
- C'est via l'application, le site internet ou bien un point de renseignement, que les jeunes pourront "réserver" un travail disponible.
- Les clés de succès c'est d'être très intéressant pour les jeunes et également innovent pour les attirer.

2- Qui sont les acheteurs et les consommateurs ?

- Clientèle: Particuliers

- Besoins: Générer de l'argent aux jeunes (argent rapide et facile), rendre service aux clients, les débarrasser des tâches qui les encombre

- Localisation: Principalement dans les grandes métropoles, c'est peu développé dans les petites villes

-les gens cherchent aujourd'hui toujours à perdre le moins de temps possible (exemple : les courses, le drive , livraison à domicile etc ...)

-les modes de vie de plus en plus évolutif (exemple : les personnes âgées qui restent de plus en plus chez elle et qui vont moins dans les maisons de retraite)

le monde évolue et nous aussi !

3- Qui sont les concurrents ?

Concurrents directs : Il y a "student job", ce site qui emploie les jeunes étudiants, ou "gens de confiance "ce site emploie des jeunes filles ou jeunes hommes au pair

indirects : Nos concurrents indirects sont tous les sites de recrutement pour les jeunes de -20.

Localisation : Dans les grandes métropoles françaises, ex : Montpellier, Bordeaux, Grenoble, Lille... Mais aussi à l'international. Mais pas présent à Cahors

Part de marché :

Offre : Il y a O2, HomeServices sont des concurrents indirects.... Ils n'emploient pas les jeunes ce sont avant tout des services à la personne.

Prix : Le prix dépend du service : jardinage, garde d'animaux... que les jeunes font et le prix varient en fonctions de ces-derniers

4- Existe-t-il une opportunité pour que le projet réussisse ?

- C'est un marché en développement, de plus grâce à nos innovations nous pourrions essayer de concurrencer les entreprises qui possèdent les plus grandes parts de marché
- Les apports vis à vis des concurrents sont que nous allons innover, notamment au niveau des employés ou au niveau des horaires.

Segmentation des clients

Les seniors	Les plus de 50 ans Perçoivent un revenus correcte Aiment voir la jeunesse travailler Facilement convaincu par de bon conseil, et de personne qualifiés Habitent pas loin de grande ville
Les familles	Les plus de 30 ans Ont un ou plusieurs enfants Perçoivent un bon revenus Sont souvent débordé et aimeraient se débarrasser de beaucoup de corvées
Les jeunes célibataires	Les plus de 30 ans Vivent seul Perçoivent un revenu moyen Ne font pas très attention à ce qu'ils dépensent Ont la flemme de faire les tâches qui les encombrant

Facteurs clés de succès

Notre principal avantage face à nos concurrents c'est l'innovation : nous proposons un service à la personne plus innovant que les autres car notre but principal est de faire travailler les jeunes en temps réel et rapidement.

Nos facteurs clés de succès sur l'innovation sont :

- l'originalité, aucun de nos concurrents proposent autant de service spontanément via l'application ou bien notre site internet.

La particularité, aucun autre service propose les mêmes avantages que nous pour les jeunes au niveau de la simplicité ou bien de la rapidité.

La maîtrise des coûts est également un avantage concurrentiel par rapport à des entreprises comme O2 dont les services sont plus coûteux car ce sont des employés qui travaillent.

- La sensibilité aux prix est donc un facteur clé de succès, car les jeunes n'ont pas de formations, ni de diplômes pour rendre ces services or nos concurrents sont donc coûteux que nous.

Nom

Co'Work : "co" qui signifie le fait d'être ensemble, car notre projet à pour but que les jeunes travaillent ensemble.

"Work" qui signifie travailler en anglais

Il fait également référence au Coworking, de plus la sonorité est bien et dynamique.

Localisation

Pour notre entreprise nous avons pour objectif de se placer dans une ville jeune et dynamique, pour y installer notre siège social.

- Montpellier : - 450 000 habitants
- plus de 55 000 jeunes

Nous pensons que c'est un choix stratégique car c'est une ville en plein développement et donc notre service pourra croître rapidement.

mais aussi car la Ville est en pleine croissance grâce notamment aux nouveaux établissements post bac , au beau temps ainsi qu'à la proximité de la mer donc région est assez touristique.

Les touristes sont nombreux lors des vacances scolaires , ce qui peut nous offrir des possibilités de service saisonniers , qui peut, dans le futur être développé sur plusieurs villes à proximité de façons à nous étendre .

Villes futur que nous envisageons : -Sète (91 508 habs)

-Nîmes (151 075 habs)

-nous savons que notre concurrent indirect agisse au niveau national donc son présent dans notre zone de départ.

Culture d'entreprise

Nos idéaux collectifs auxquels les membres du groupe adhèrent et qui orientent leur actions sont :

- la confiance, les jeunes auront le statut d'auto-entrepreneur nous devons donc leur accorder une grande confiance.
- l'égalité : ce n'est pas parce qu'il y a un travail de garde d'enfant qui est disponible qu'il sera forcément donné à une fille. C'est la même chose que pour les garçons. Même si cela paraît logique, ce sera un point sur lequel nous serons totalement impartiales.
- la convivialité, ça sera primordiale pour que les jeunes se sentent bien dans notre entreprise et en utilisant notre service, notamment sur la relation client jeune.
- l'esprit d'équipe, est également une de nos valeurs.

Nous avons pour l'instant qu'un seul code : c'est un code vestimentaire, les jeunes qui seront en train de travailler porteront un petit gilet ou un tee-shirt de notre entreprise.

Nous n'avons pas encore de rituel.

Statut juridique

Nous choisissons comme statut juridique de créer une SARL (Société à Responsabilité Limitée) car nous sommes trois associés à créer l'entreprise.

Puis ce statut nous permet de limiter les responsabilités comme l'indique son nom, donc les risques se limitent au capital apporté.

Fabrication de la valeur

Choix de gestion

Types de choix de gestion :

- Nos choix financier se dirigeront plutôt vers des emprunts auprès des banques. Demander de l'argent aux investisseurs est le moyen qui nous plaît le moins car nous voulons garder la main sur notre entreprise.
- Notre choix commercial sera de s'implanter dans une ville où la population est élevée.
- Notre choix technologique et notre organisation est de créer une application, et un site internet pour diffuser notre service. Nous aurons également des bureaux en locations, ou tous sera liés en direct via l'application et le site internet.
- Notre choix social est de faire travailler les jeunes, ils auront le statut d'auto-entrepreneur, c'est le but principal de notre entreprise
- Notre choix sociétal c'est que notre entreprise va créer de l'emploi pour les jeunes

Ressources

Ressources humaines :

Nous pouvons assurer l'activité nous-même

Nous n'avons pas besoin d'embaucher pour l'instant,

Si notre projet se développe nous réfléchirons à embaucher quelqu'un.

Par exemple nous pourrions ouvrir d'autres locaux dans différentes villes donc à ce moment là nous aurions besoin d'embaucher.

Si notre projet se développe nous aurons besoin de recruter un salarié avec certaines compétences et qualifications :

Assistant en gestion PME :

Qualifications : BTS en gestion PME et expérience souhaité.

Compétences : Savoir : maîtriser au moins l'anglais.

Savoir-faire : Savoir accueillir des clients, savoir enregistrer les opérations dans l'entreprise (gérer les rémunérations des jeunes, gérer la réception d'argent de nos clients...), et faire des documents financiers.

Savoir-être : être souriant, dynamique, avoir un bon sens relationnel avec les clients et un esprit d'équipe car nous devons beaucoup communiquer dans notre entreprise.

Salaire/mois : 1600 € brut

Ressources immatérielles :

Nos ressources immatérielles seront diverses et variées, nous aimerions être présents sur les réseaux sociaux. (instagram, twitter, facebook)

Nous aimerions faire un site internet pour permettre de connaître le fonctionnement de notre start up.

Nous aimerions aussi créer notre application pour pouvoir être connectés en permanence avec nos auto-entrepreneurs.

Ressource Immat	Prix
L'application	16 000€
Le site internet (cf. réseau)	0€
abonnement ou achat d'un logiciel de gestion	20 à 30 € par mois soit 260 € par an minimum

Ressources matérielles :

Mobilier bureaux (tout compris, lampes, chaises...) : environ 3000€

- postes informatiques pour travailler : (469+329) x3
 - Comptoir d'accueil : 829,00€
 - Télévision pour le coin des détente : 159,99
 - Réfrigérateur pour le mini bar: 259,99
 - Cuisine pour le bar: 549,00
- TOTAL : 7191,98€

Organisation

Eléments visibles :

- l'accueil, comme la télé qui servira à attirer l'oeil et à afficher le planning elle sera au-dessus du comptoir d'accueil
- le système de réservation, il sera constamment mis à jour car les jeunes auront besoin de savoir les tâches disponibles en temps et en heure.
- la communication externe

Fonctionnement invisible :

- la gestion des réservations
- la communication interne

Conditions de travail

Les conditions de travail dans notre entreprise seront agréables.

1°) aspect physique et environnementaux : le cadre de notre lieu de travail sera vivant et accueillant, il y aura des postes informatiques pour l'accès au site internet, et peu d'exposition à des risques matériels.

2°) aspect organisationnels : il y aura une bonne organisation entre la personne à l'accueil, la personne qui s'occupe du site internet, et celle qui s'occupe de notre petite partie de vente de snacks et boissons.

3°) aspects sociaux : l'ambiance de travail sera bon enfant avec l'équipe (les co-fondateurs) qui s'entendent bien. Il n'y aura pas de salariés pour l'instant car nous allons tous travailler ensemble dans la boîte.

4°) aspects psychologiques : il n'y aura pas beaucoup de stress à avoir, nous aurons juste des objectifs et des projets futurs.

Distribution et logistique

Nous partageons notre service grâce à l'application sur smartphone, et sur notre site web, aussi via notre local à Montpellier pour ce qui n'ont pas accès au autre méthode. Nos service auront place à Montpellier et c'est alentour pour l'instant. La rémunération pour les jeunes se fera grâce à fonctionnement sous forme de point, en fonction des services qu'ils ont rendus (heures de travail également) ils auront plus ou moins de point et ils seront payés en fonction du nombre de points qu'ils auront accumulés au cour de la semaine.

Nous aurons un stock de boissons et de snacks dans le but d'avoir une autre petite source de revenu et que notre local soit un lieu plus accueillant. Nous nous ferons fournir par intermarché car nous avons des réseaux la-bas et nous irons refaire les stock 1 à 2 fois par mois.

Le but de ce service supplémentaire, est de pouvoir proposer plus de confort, en leurs proposant tout ce qu'il faut pour travailler et les mettrent dans de meilleur conditions.

Nous avons régulièrement besoin : que nos clients nous signalent quand ils ont besoin d'un service sur l'application en mettant une annonce, ils seront liés par l'application ou/et par le site internet. Mais également quand les jeunes sont disponibles pour aller travailler en validant le service.

Systeme d'information

Les informations dont nous avons besoin régulièrement sont:

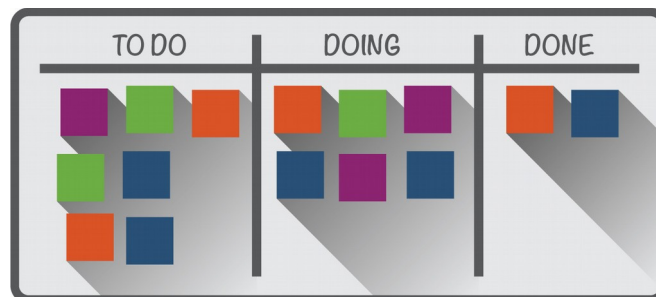
- Quand nos clients ont besoin de notre service
- Combien d'heures les étudiants ont travaillé
- Quand nous avons besoin de restocker le mini-bar

Les données sensibles à protéger sont :

- Les adresses des clients (fichiers clients)
- Les informations personnelles des jeunes qui travaillent chez nous (coordonnées bancaires et autres informations dédiées à la confiance)
- Les informations sur les travaux de jeunes (réservations)

Pour la protection des ces données et ces informations nous utiliserons un "Cloud" comme "microsoft azure" ou les données seront sauvegardées et enregistrées. Dès que la réservation sera faite, la notification de la réservation disparaîtra. Les fichiers clients seront protégés.

Nous travaillerons collectivement par le biais de la méthode "Kanban" donc un tableau. Nous trouvons cela plus conviviale. Sur ce tableau nous y marquerons les rôles de chacun chaque jour par semaine, il y aura une colonne par personne (un tel à la partie bar, l'autre à l'accueil etc.) et les objectifs de la semaine.



Pour communiquer en interne nous utiliserons les SMS

Communication

Opérations : la communication dans les lycées, les affiches, et les flyers.

Supports visuels : Instagram, Facebook. Notre site web, l'application, et flyers.

Rémunération de la valeur

Sources des revenus

Les besoins du marché

Le besoin que nous avons ciblé et identifié c'est dans le secteur du service à la personne :

Il répond donc à l'absence d'un service sur un territoire donné, par exemple dans le Lot c'est un marché très peu développé.

Il répond également à la résolution d'un problème, ici les entreprises qui proposent des services à la personne ont des horaires peu flexible c'est à dire qu'ils ont des tranches d'horaires bien définies dans les journées or les jeunes qui font des études ne possèdent pas forcément le temps de faire ces services durant la journée. Ils demandent des formations ou des diplômes. Or nous avons pour objectif de faire travailler les jeunes, ils seront donc disponible rapidement et ça leur permettra de gagner un peu d'argent pour leur études tout en rendant des services comme :

- faire le ménage
- garder des enfants
- livraison de courses
- garde d'animaux
- entretien d'espaces verts
- etc...

Toutes les tâches qui demandent du temps et qui peuvent être désagréable pour certaines personnes, les jeunes lycéens ou étudiants seront là pour s'en occuper.

De plus nous avons identifié le besoin de trouver un petit boulot et gagner de l'argent pour les jeunes.

Valeur de l'innovation

Notre entreprise sera innovante par rapport aux services déjà existant car nous avons pour but d'aider le plus possible nos clients grâce au dynamisme et à la disponibilité des jeunes.

Le service sera rapide, grâce au dynamisme des jeunes et la simplicité de l'application.

Les jeunes seront auto entrepreneur, ils peuvent travailler quand ils le souhaitent ce qui développera leur autonomie et quand ils viendront c'est qu'ils auront l'envie de venir pour amener leur énergie.

Notre application, et notre site internet seront en temps et en heure pour que les jeunes puissent s'informer rapidement des tâches à faire.

Financement

Apports initiaux des associés : 12 500 €

Emprunts auprès des banques : 20 000 €

Levée de fonds par les investisseurs : 5 000 €

Financement participatif : 2500 € (minimum)

Bilan d'ouverture

BILAN AU 01/01/2020					
ACTIF				PASSIF	
<i>Actif immobilisé</i>	Brut	Amort.	Net	<i>Capitaux propres</i>	
Immobilisations incorporelles	0	0	0	Capital	20000
Immobilisations corporelles	7192	0	7192	Résultat	0
Immobilisations financières	0	0	0		
TOTAL I	7192	0	7192	TOTAL I	20000
<i>Actif circulant</i>				<i>Passif circulant</i>	
Stock de matières premières	750	0	750	Emprunts	20 000
Créances clients	0	0	0	Dettes fournisseurs	0
Disponibilités	32058	0	12058	Dettes fiscales et sociales	0
TOTAL II	32 808 €	0	32 808	TOTAL II	0
TOTAL	40 000 €	0 €	40 000 €	TOTAL	40000

Volumes des revenus

Part de marché

La part de marché local que nous visons est 15% au bout de la première année. Dans le secteur du service à la personne.

Nos prix ne sont pas très élevés, donc nous avons besoin de beaucoup de volume.

CA prévisionnel

GAMME DE SERVICES	PRIX DU SERVICE en €/h	NB CLIENTS	QUANTITE H/SEMAINE	CA/SEMAINE	CA/AN	CA/MOIS	
Menage		10	15	2	300	14400	1200
Garde Enfant		8	30	2	480	23040	1920
Livraison domicile		8	20	2	320	15360	1280
Garde Animaux		10	20	2	400	19200	1600
Entretiens Espace vert		10	25	2	500	24000	2000
Chauffeur petit trajet		5	10	2	100	4800	400
Aide au Senior		10	15	2	300	14400	1200
Aide au Bricolage		7	20	2	280	13440	1120
Cours particulier		12	40	2	960	46080	3840
Gardiennage Residence		7	10	2	140	6720	560
TOTAL			205		3780	181440	15120

Services autres	PRIX/ EN €	NB CLIENTS/MOIS	CA/MOIS	CA/AN
Snack	2 €	250	500	6000
Abonnement "foyer"	5 €	125	625	7500
TOTAL			1125	13500
CA TOTAL				194940

Seuil de rentabilité

Seuil de rentabilité 168 895,75

Le seuil de rentabilité correspond au palier qui nous indique que si nous sommes inférieur à ce dernier, nous serons déficitaire. Si nous sommes au-dessus nous serons rentable.

Compte de résultat prévisionnel

COMPTE DE RESULTAT 2020			
CHARGES		PRODUITS	
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de marchandises	0	Ventes de marchandises	13500
Achats de matières premières	3000	Ventes de produits finis	0
Charges externes	163782	Ventes de services	181440
Salaires	0		
Charges sociales	0		
Impôts et Taxes	2500		
Dotations aux amortissements	882		
TOTAL I	186265	TOTAL I	194940
Charges financières		Produits financiers	
Charges d'intérêts	300		
TOTAL II	0	TOTAL II	0
Charges exceptionnelles		Produits exceptionnels	
	0		0
TOTAL III	0	TOTAL III	0
TOTAL DES CHARGES	186265	TOTAL DES PRODUITS	194940
Solde créditeur = bénéfice	8675	Solde débiteur = perte	
TOTAL GENERAL	194940	TOTAL GENERAL	194940

Valeur ajoutée

Valeur ajoutée Total 46 302

La valeur ajoutée correspond à la différence entre le chiffre d'affaire et les consommations intermédiaires

Performance

Indicateurs de performances

Indicateurs pour la performance commerciale :

- Chiffre d'affaire
- Le taux de fidélisation
- Nombre de client
- Nombre de personnes ayant visité notre application

Indicateurs pour la performance financière :

- Bénéfice (résultat)
- Taux de profitabilité
- Taux de rémunération des jeunes par rapport aux paiements des clients
-

Indicateur pour la performance organisationnelle :

- Nombre de client satisfait
- Nombre de jeune trouvant notre service utile
- Délais de réponse à une demande

Objectifs de performance sur 3 ans

Objectif 2020:

Commerciale

Chiffre d'affaire : 194 940 € la première année

Le taux de fidélisation : Nous aimerions que 50% de nos clients soit fidèle et utilise nos service régulièrement la première année soit 103 clients

Nombre de client : 205/mois

Nombre de personnes ayants visités notre application : objectif 400 personnes par mois pendant la première année

Financière :

Bénéfice (résultat) : 8675 €

Taux de rentabilité : 4,5 %

Taux de rémunération des jeunes par rapport aux paiements des clients : 80%

Organisationnelle :

Délais de réponse à une demande : nous souhaiterions qu'il y ai qu'un délais de 6h grand maximum

Nombre de demande non satisfaites : 7%

Nombre de rupture de stock du bar : 10

Nombre de jeunes avec lesquels on travail : 110

Objectifs 2021

Commerciale

Chiffre d'affaire : augmenter de 10% par rapport l'année précédente donc 214434 €

Le taux de fidélisation : Nous aimerions que 60% de nos clients soit fidèle et utilise nos service régulièrement

Nombre de client : Augmenter le nombre de client de 15% par rapport l'année précédente donc 250 clients/mois

Nombre de personnes ayants visités notre application : objectif 500 personnes par mois

Financière :

Bénéfice (résultat) : objectif 13012,5 €

Taux de profitabilité : 6,75 %

Taux de rémunération des jeunes par rapport aux paiements des clients : 80%

Organisationnelle :

Délais de réponse à une demande : nous souhaiterions qu'il y ai qu'un délais de 4h grand maximum

Nombre de demande non satisfaites : 6%

Nombre de rupture de stock du bar : 7

Nombre de jeunes avec lesquels on travail : 1100

Objectifs 2022

Commerciale

Chiffre d'affaire : augmenter de 5% par rapport l'année précédente donc 225176 €

Le taux de fidélisation : Nous aimerions que 65% de nos clients soit fidèle et utilise nos service régulièrement

Nombre de client : Augmenter le nombre de client de 20% par rapport l'année précédente donc 300 clients/mois

Nombre de personnes ayants visités notre application : objectif 600 personnes par mois

Financière :

Bénéfice (résultat) : 23422,5 €

Taux de profitabilité : 12,5 %

Taux de rémunération des jeunes par rapport aux paiements des clients : 80%

Organisationnelle :

Délai de réponse à une demande : nous souhaiterions qu'il y ai qu'un délais de 2h grand maximum

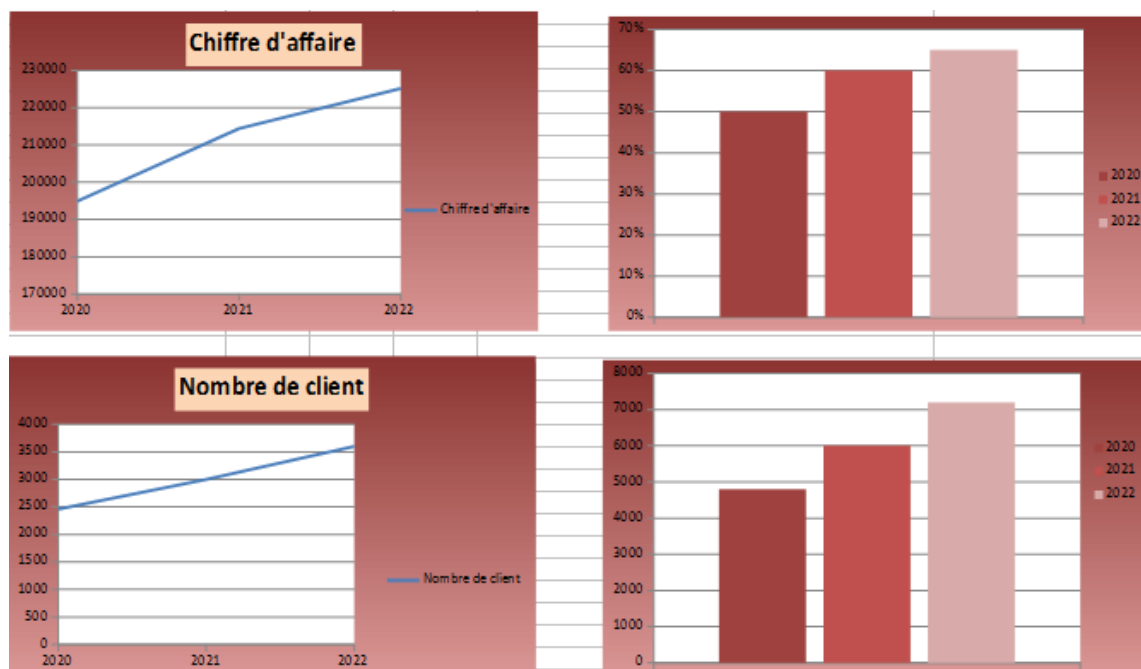
Nombre de demande non satisfaites : 5%

Nombre de rupture de stock du bar : 4

Nombre de jeunes avec lesquels on travail : 1800

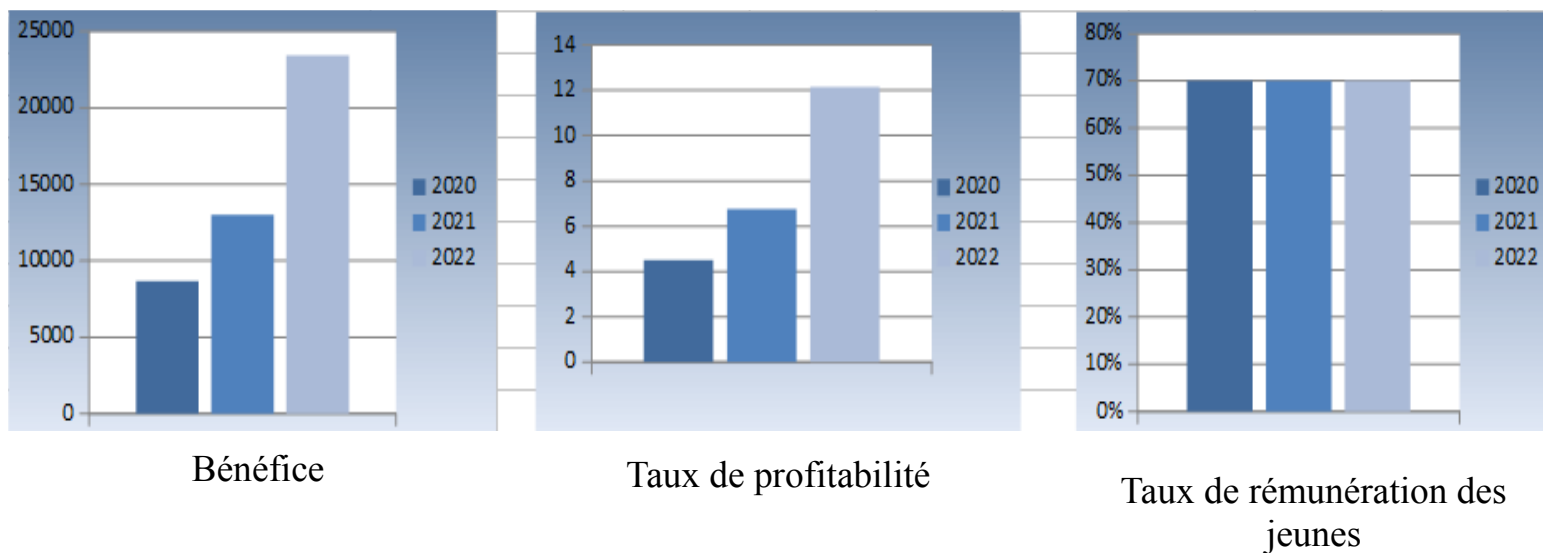
Performances commerciales

	2020	2021	2022
CA	194940	214434	225176
Taux de fidélisation	50%	60%	65%
Nombre de client	2460	3000	3600
Nombre de personne ayant visité l'application	4800	6000	7200



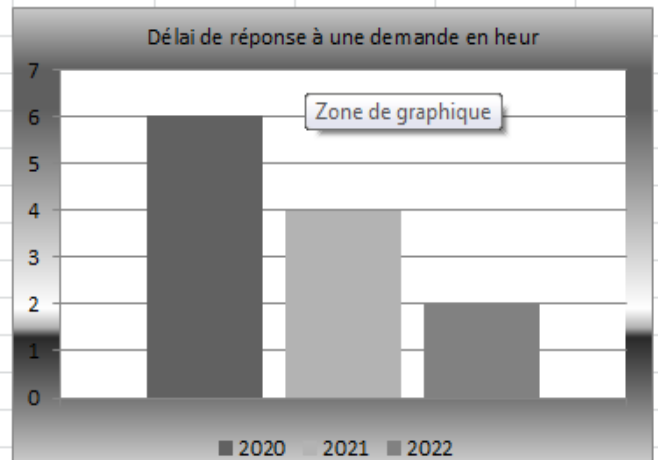
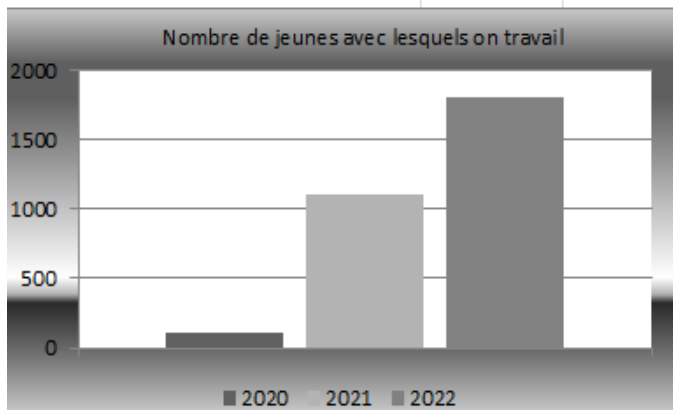
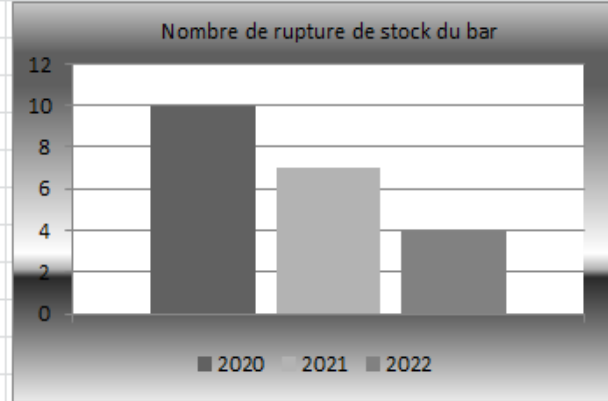
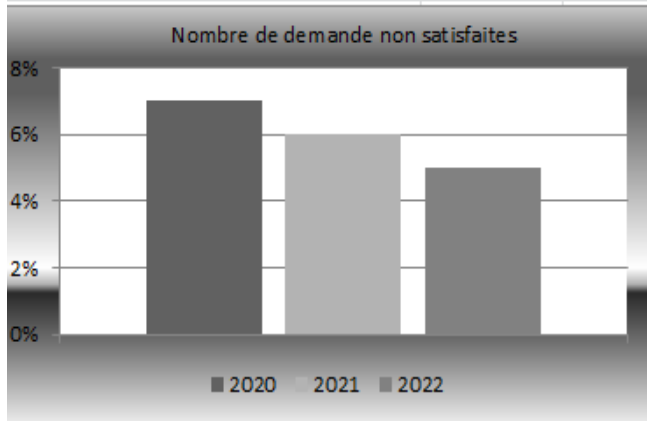
Performances financières

Bénéfice	8675	13012,5	23422,5
Taux Profitabilité (en %)	4,5	6,75	12,5
Taux de remuneration des jeunes	70%	70%	70%



Performances organisationnelles

	2020	2021	2022
Nombre de demande non satisfaites	7%	6%	5%
Nombre de rupture de stock du bar	10	7	4
Nombre de jeunes avec lesquels on travail	110	1100	1800
Délai de réponse à une demande en heur	6	4	2



Partage de la valeur

Parties prenantes

Aide à la création d'entreprise

1- L'ACCRE, qui permet de bénéficier d'une exonération totale de certaines cotisations sociales, est une aide dont peuvent bénéficier les jeunes créateurs ou repreneurs d'entreprises. La seule condition nécessaire pour pouvoir en bénéficier est d'avoir entre 18 ans et moins de 26 ans.

2- L'accompagnement Cap'Jeunes est proposé aux jeunes de moins 26 ans qui sont demandeurs d'emploi et qui souhaitent créer leur entreprise.

Ce dispositif propose :

un accompagnement renforcé par France Activé, pour fiabiliser et monter le projet de création, et une prime de 2 000 euros pour consolider les apports personnels du jeune créateur.

Le jeune créateur doit satisfaire à des conditions de ressources et son plan de financement ne doit pas excéder 50 000 euros.

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/aides-aux-jeunes-createurs/>

3- Aide à la création d'entreprise innovante de Bpifrance sous forme d'une subvention destinée à financer les dépenses de validation du projet (conception du projet, étude de faisabilité, recherche de partenaires, etc.)

Montant : 30 000 € maximum

<https://www.afecreation.fr/pid1622/principales-aides-financieres.html>

Partenaires, apports, attentes

Pour notre entreprise de service nous pensons devenir partenaire avec plusieurs entreprises et organisations publiques.

1° La mairie de Montpellier : nous apporterait à faire grandir notre notoriété, suite notamment auprès des jeunes qui viennent se faire recenser ou lorsqu'il y a des manifestations quels soient sportive ou culturel.

2° Les transport commun de la ville (Tam) : qui pourrait nous faire des tarifs réduits pour nos auto-entrepreneurs, ce qui pour eux et aussi bénéfiques car ils auront de nouveaux clients.

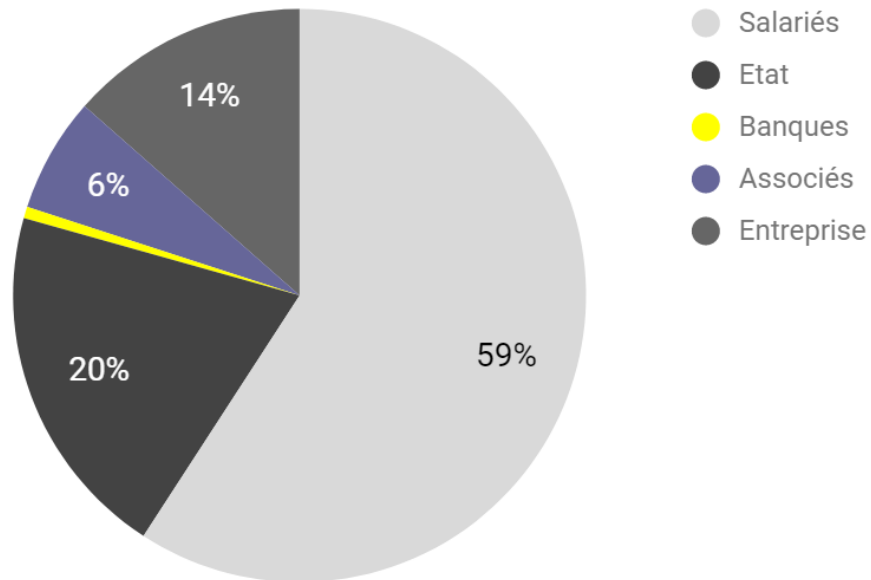
3° Les 14 Lycées de Montpellier, BTS, DUT, Ecole, Fac et universités : Pour que les jeunes découvre nos applications et en échange, ça permet à leurs élève de pouvoir financer leurs études et d'avoir un emploi.pour que l'on est plus de clients et d'auto-entrepreneurs.

4° Intermarché : Nous aurons besoins de stocks et de réapprovisionnement pour le snack régulièrement, nous aimerions acheter ici car nous avons des connaissances avec qui nous pourrions faire affaires comme par exemple avoir des prix moins cher en échange d'une présenterons leurs logo sur nos support.

Partage de la valeur ajoutée

	VA/euro	VA/pourcentage
Salariés	27396	59%
Etat	9349	20%
Banques	300	1%
Associés	3000	6%
Entreprise	6257	14%

Partage de la Valeur ajoutée



Conventions

Réglementation

Réglementations pour les mineurs :

- avoir 16 ans minimum
- le travail doit être dans ses capacités
- ne pas nuire à son éducation et à sa santé (ne doit pas être sur ses heures d'école)
- ne doit pas travailler de nuit (généralement) soit entre 23h et 6 h du matin
- avoir un consentement des parents écrits et le garder 3 ans minimum

Réglementations auto-entrepreneurs :

- l'auto-entrepreneur ne doit pas dépasser un certain salaire en trimestre ;

Trimestre 1 : 2 220 €	Trimestre 2 : 3 925 €	Trimestre 3: 5 655 €	Trimestre 4: 11 815 €
-----------------------	-----------------------	----------------------	-----------------------

Convention du secteur

Convention positive :

Nous préconisons de permettre à nos auto-entrepreneurs de pouvoir bénéficier de leurs pourboires si les clients en donnent.

Convention négative :

Montpellier est une ville composée de 275 318 habitants, les réseaux routiers sont donc souvent bouchés aux heures de pointes.

Influence du territoire

Les influences positives :

- Ville très animée avec une bonne attractivité
- Ville avec de nombreux étudiants, environ 134 000.

Les influences négatives :

- Prix immobilier élevé
- Bouchons en ville

Eco-système

RSE

Les domaines de RSE ou nous souhaitons nous engager sont :

- Les droits humains : les actions que nous ferons sont l'égalité hommes femmes, nous ne ferons pas de différences entre hommes/femmes ils seront libre de choisir n'importe quels travaux. Puis la non-discrimination, tout le monde pourra utiliser notre service et tous les jeunes seront libres de se servir de nous. Nous surveillerons qu'il y a une parité entre homme et femme
- L'engagement sociétal : nous favorisons l'emploi local, les jeunes seront employés localement sur Montpellier ce qui va favoriser l'activité sur cette ville.
- Ressources humaines : de temps en temps nous organiserons une petite fête pour les jeunes pour améliorer les conditions de travail ainsi le travail sera plus agréable et les conditions améliorées.
-

Contraintes de temps

La période de temps qui caractérise notre activité c'est l'été et les vacances scolaires. Les jeunes pendant leurs vacances auront du temps et s'ils veulent travailler ils pourront leur faire plus souvent. Nous fermerons 5 semaines par ans. Nous ne fermerons pas les week-ends.

Nous pouvons rencontrer des problèmes de gestion dans la journée si un client annule au dernier moment sa réservation de service. De plus durant certaines saisons comme l'hiver, certain service comme le jardinage seront moins réservés par nos clients.

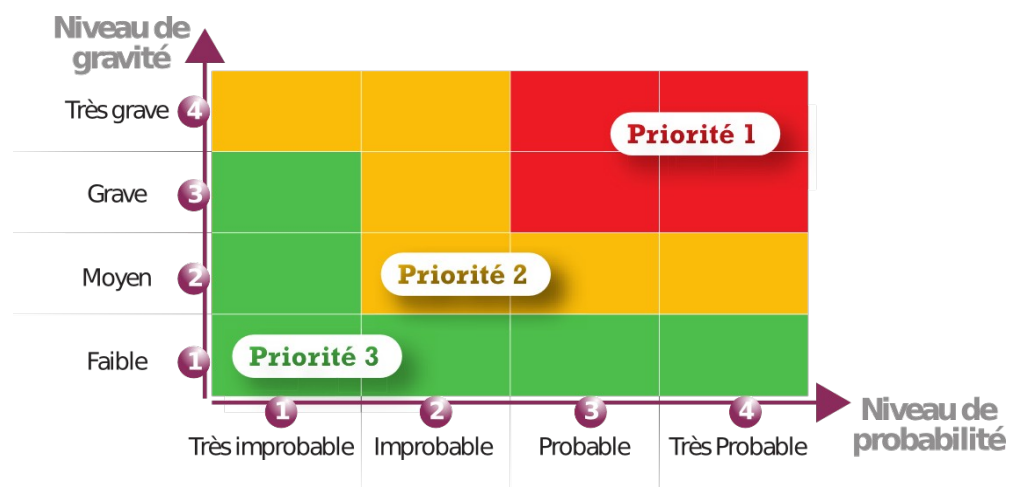
Gestions des risques

Interne :

- évolution des lois : Priorité 1 / veille sur les lois et leurs changements
- faible demande : Priorité 2 / Faire une meilleure publicité pour se faire connaître
- coûts du travail trop élevé : Priorité 2 / réaménagement des tarifs
- risque de concurrence: Priorité 1 / fidéliser nos clients et proposer des innovations

Externe :

- mauvaise cohésion entre collaborateur : Priorité 3
- mauvaise stratégie commercial et marketing : Priorité 3
- problèmes avec l'application et notre site internet : Priorité 2
- mauvaise logistique entre reservation/demande : Priorité 2



Stratégie

Perspectives

Potentiel du projet

Le potentiel de notre entreprise est important. D'après nous, notre projet se développera rapidement dans la toute les grandes villes de France et leurs agglomérations. Nous visons l'échelle nationale puis si notre projet dépasse toutes nos attentes en France nous envisagerons de nous extérioriser en Europe.

Les services proposés par notre entreprise s'adapteront en fonctions des nouveaux besoins de nos clients, de leurs nouvelles demandes.

Scénarios

Scénario A :

Nous dépassons largement nos objectifs, notre rentabilité est beaucoup plus élevé que ce que nous avions prévu. Ainsi nous nous développerons dans des grandes villes autour de la région, nous effectuerons encore plus d'opérations de communication notamment des campagnes publicitaires importantes. Nous établirons des partenariats avec de grosses associations ou entreprises pour les jeunes, pour attirer plus d'auto-entrepreneurs.

Simulation scénario A :

Nombre clients : 355 par semaine

Chiffre d'affaire : 320 220 € / 100 %

Rentabilité total : 49 832 € / 15,56 %

Scénario B:

Nous remplissons les objectifs mais nous ne dépassons pas de beaucoup le chiffre d'affaire, nous pouvons constater nos points forts et nos points faibles, cela nous permettra de voir ou nous pouvons nous améliorer.

On pourrait appeler ceci une remise en question car pour avancer il faut rectifier le tir.

Le projet est rentable les premières années comme nous l'avions prévus nous nous développerons quand même dans certaines des villes à proximité de montpellier et effectuons plus d'opérations de communication et marketing.

Scénario C :

Notre projet n'atteint pas les objectifs mis en place, nos indicateurs sont trop ambitieux donc nous sommes actuellement en perte. Nous analyserons les problèmes et donc nous nous appuierons sur la publicité pour attirer le plus de clientèle possible, nous formerons les jeunes pour qu'ils fournissent un service de meilleur qualité.

De plus si nos services sont inutiles pour nos clients, nous développerons une nouvelle gamme de service pour qu'ils s'adaptent aux besoins d'une nouvelle clientèle.

S'adapter représente le progrès

Simulation scénario C :

Nombre clients : 96 par semaine

Chiffre d'affaire : 97 020 € / 100 %

Rentabilité totale : 5 192 € / 5,35 %

Stratégie de développement

Les stratégies de développement de notre entreprise sont primordiales. Pour nous développer nous ouvrirons des points de ventes pour commencer dans le sud de la France, puis nous nous projetterons vers le nord en changeants la gamme de nos services en fonctions des nouveaux besoins de nos clients dans ces régions de la France.

Nous établirons également un partenariat majeur avec une grosse association pour les jeunes, pour qu'il y en ai encore plus qui aient connaissance de notre projet et ainsi devenir auto-entrepreneurs.

Faire des campagnes publicitaires importantes, essayer de nous présenter sur de grands salon et ainsi attirer plus de clients.

Nous proposerons des formations pour les jeunes, pour augmenter la fidélisation de clientèle et puis élargir la gamme des services que nous proposerons.