



Cas développé SportRIZER

Bruno Charbonnier

Hervé. Le Goff

IUT de Quimper / Crea-IUT





Trouvez Comparez et Réservez 35 000 activités
outdoor dans toute la France

SportRIZER

Inscription Connexion Vous êtes pro ?

Quoi

16 activités trouvées

À partir de 35 €

Cours de surf
Locmaria-Plouzané
Avec : Minou Surf School

À partir de 30 €

Cours de surf
Plouguerneau
Avec : Surfing des Abers

À partir de 30 €

Trip Surf au « Trimestre »
Brest
Avec : Breizh Trip Surf School

À partir de 45 €

À partir de 80 €

À partir de 180 €

☐ Rechercher quand je déplace la carte

Données cartographiques ©2017 Google | Conditions d'utilisation | Signaler une erreur cartographique

1. Préambule

Cette étude de cas est tirée d'un projet réel de création d'entreprise réalisé par des étudiants pour le compte d'un créateur dans le cadre d'une opération d'accompagnement de porteurs de projets. Ce projet a abouti à la création effective de l'entreprise.

2. Le créateur

Agé de 28 ans, Tom a successivement obtenu une licence "STAPS (Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives)", un DUT "Techniques de Commercialisation" et une Licence Professionnelle "Banque-Assurance". Ses connaissances lui permettent de travailler par lui-même sur de nombreux aspects du projet.

En véritable entrepreneur, Tom a, parallèlement à ses études, vécu plusieurs expériences professionnelles. Il a tout d'abord été vendeur conseiller en alternance pendant 4 ans dans un magasin spécialisé dans le surf. Il a également élaboré la stratégie commerciale d'une auto-entreprise (Kerterre) qui fut rentable dès la première année puis, qui au bout de trois ans, devint une société. Enfin, en cohérence avec sa licence professionnelle en banque et assurance, suivie en alternance, Tom a également été assistant commercial au Crédit Agricole pendant 1 an.

Tom est aussi un sportif accompli. Il est un fan inconditionnel de la pratique de sports extrêmes tels que le snowboard en hors-piste, le ponting (saut pendulaire, à mi chemin entre le saut à l'élastique et la balançoire géante) et l'escalade sportive. Il s'investit également beaucoup dans le Rink-Hockey qu'il pratique en club.

Tom dispose donc de qualités utiles à la conduite d'un projet de création de start-up : compétences techniques, solide formation en management-commerce-gestion, esprit entrepreneurial, dynamisme, rigueur et grande capacité de travail.

3. Le projet

Tom désire mettre en relation les personnes souhaitant pratiquer des activités sportives outdoor avec des organismes qui disposent de places disponibles dans leurs cours ou activités.

Pour ce faire il envisage la création d'une plateforme de réservation en ligne d'activités physiques de pleine nature. Ce projet s'inscrit dans une démarche d'innovation d'usage (réservations de dernière minute en ligne) et d'innovation de business model (nouveau mode de génération de profit pour les prestataires de services sportifs outdoor). Il répond également à une problématique nouvelle dans ce secteur d'activité : la surabondance de

l'offre par rapport à la demande organisée (celle qui programme et réserve ses activités à l'avance).

Tom envisage de tester son offre, une fois en ligne, en Bretagne. Ce test lui permettra de modifier et d'enrichir sa proposition de valeur, éventuellement de pivoter, en vue d'un lancement ultérieur au niveau national.

A cette fin, il envisage la création d'une force commerciale propre. SportRIZER comptera 1 commercial à temps plein en première année, 4 dès la seconde année et 10 la troisième année, répartis sur l'ensemble du territoire national mais de façon prioritaire dans les régions littorales et de montagne, lieux privilégiés de pratique des activités de pleine nature.

Partie 1 : Du Canvas à l'estimation du chiffre d'affaires prévisionnel

Votre mission

A partir des informations fournies en annexe et de recherches effectuées par vous-mêmes (internet, interviews de professionnels du secteur d'activité, presse, ...) il vous est demandé :

- D'identifier les acteurs de l'environnement de la future entreprise : clients, partenaires, concurrents.
- De compléter les documents joints (empathy map/carte d'empathie du client, proposition de valeur innovante Canvas) afin de préparer la construction du Business Model Canvas.
- De construire une version initiale du Business Model Canvas à l'aide du fichier Excel vierge "Canvas" joint.
- De proposer les éléments de la politique marketing.
- D'estimer un chiffre d'affaires prévisionnel pour les 3 premières années.

Annexes:

- Présentation « baromètre sports et loisirs de nature 2016 » (fichier)
- Interview de Tom Marsall (annexe 1)
- Vidéo de présentation du créateur et du concept (fichier)
- Proposition de valeur innovante Canvas / Carte d'empathie (annexe 2)
- Business Canvas CREA-IUT (fichier Excel)
- Pitch SportRIZER (Pdf)

- Méthodologie d'estimation du CA prévisionnel et données issues de tests et de l'étude de marché menée par Tom et les étudiants de Crea-IUT Quimper (annexe 3)

Partie 2 : Approche juridique, sociale et financière

4. Partie juridique et statut social du porteur de projet

Tom est célibataire et n'a pas de patrimoine, de biens immeubles ou d'objets de valeur. Il désire s'associer afin de mettre en commun des moyens financiers et intellectuels mais souhaite également garder le contrôle de l'entreprise. Les associés apporteront leur savoir-faire pour créer la plateforme de réservation.

Le porteur de projet opte pour une société de capitaux. Parmi les alternatives deux possibilités peuvent répondre à ses attentes : la Société à Responsabilité Limitée (S.A.R.L) et la SAS (Société par Action Simplifiée).

	Avantages	Inconvénients
SARL	<ul style="list-style-type: none"> - responsabilité limitée aux apports - capital minimum de 1€ - possibilité d'apports en industrie (savoir-faire) - 2 associés minimum 	<ul style="list-style-type: none"> - pas de possibilité de faire appel à l'épargne publique - rigidité de gestion avec très peu de liberté dans la rédaction des statuts
S.A.S	<ul style="list-style-type: none"> - responsabilité limitée aux apports - pas de capital minimum (1€) - possibilité d'apports en industrie (savoir-faire) - souplesse de gestion avec une certaine liberté dans la rédaction des statuts - possibilité de faire entrer des investisseurs 	<ul style="list-style-type: none"> - les apports en industrie nécessitent la nomination d'un commissaire aux apports

Tom, dans la mesure du possible, souhaite être assimilé au régime social des travailleurs salariés qui, à ses yeux, permet de mieux anticiper le versement des cotisations sociales que le régime des travailleurs non salarié.

Le tableau, ci-dessous, permet un comparatif entre le régime des travailleurs salariés et celui des Travailleurs Non-salariés (T.N.S).

Régime des assimilés salariés	Régime des travailleurs non-salariés (T.N.S)
Dirigeants concernés	Dirigeants concernés
<ul style="list-style-type: none"> . Gérants minoritaires ou égalitaires d'une SARL . Gérant non associé de SARL . Président et Directeur Général d'une SA . Président de SAS 	<ul style="list-style-type: none"> . Entrepreneurs individuels . Gérants et associés de SNC, EURL . Gérants majoritaires de SARL
Affiliations obligatoires	Affiliations obligatoires
<ul style="list-style-type: none"> . Assurances maladie-maternité, allocations familiales, accidents du travail, vieillesse de base (URSSAF) . Retraite complémentaire (AGIRC) 	<ul style="list-style-type: none"> . Assurances maladie-maternité (Auprès d'une caisse relevant de la Caisse Maladie Régionale) . Allocations familiales (URSSAF)

. Prévoyance...	. Retraite de base et complémentaire, invalidité, Décès
-----------------	---

5. Les moyens matériels nécessaires au démarrage de l'activité

L'activité du porteur de projet ne nécessite pas, au départ, d'investissement particulier si ce n'est un ordinateur d'une valeur de 1 500 € (amortissement sur 3 ans) puisque tout se gère à partir d'Internet. La création du site est estimée à 13 000 € (amortissement sur 4 ans).

Le créateur est locataire dans un appartement. Il souhaite d'une part, domicilier l'entreprise à son domicile, et d'autre part, y exercer son activité. Ses associés quant à eux, travailleront également, au départ, à leur propre domicile. Ils se retrouveront dans un établissement prévu à cet effet, « La cantine du numérique » à Quimper.

6. Les moyens humains nécessaires au démarrage de l'activité

Tom et ses deux associés, qui travailleront sur le développement du site, percevront un salaire brut annuel de 30 000 € chacun en année 1.

Un responsable commercial sera embauché en début d'année 1 pour un salaire brut annuel de 42 000 €. L'équipe passera à quatre commerciaux en année 2 puis à dix commerciaux en année 3.

Un développeur, un technicien Service Après Vente (S.A.V) ainsi qu'un responsable communication et marketing seront également embauchés en début d'année 2.

L'augmentation de la charge salariale (associés, commerciaux, développeur, technicien, responsable communication et marketing) est de 175% entre l'année 1 et l'année 2 puis de 65% entre l'année 2 et l'année 3.

Les charges sociales patronales sont estimées à 30% du salaire brut et les charges sociales salariales à 22% du salaire brut.

7. Les charges de fonctionnement de l'entreprise (année 1)

Fournitures Consommables	
Electricité	540
Eau	360
Petit équipement	3 600
Fournitures administratives	500
Services Extérieurs	
Google Adwords (1)	65 000
Commission MangoPay (2)	3 000
Locations	9 000
Honoraires	20 000
Assurances annulation et autres	7 000
Frais déplacements (3)	40 000
Téléphonie	1 000
Sous traitance (4)	25 000

(1) Les Google Adwords (référencement Google en tête des résultats) permettent de créer du flux vers le site.

(2) Les commissions MangoPay (solution de paiement en ligne) sont intégrées en fonction des tarifs négociés par Tom.

(3) Les frais de déplacement concernent les dirigeants et les commerciaux.

(4) Les prestations de sous-traitance couvrent le référencement du site SEO et les photographies.

L'ensemble des charges augmente considérablement d'année en année en fonction du développement de l'activité de l'entreprise. Elles progressent de 400% entre l'année 1 et l'année 2 et ensuite de 200% entre l'année 2 et l'année 3.

Les achats de matières premières seront négligés.

8. Le volet fiscal

Quel que soit le statut juridique retenu (SARL ou SAS), l'entreprise est soumise de plein droit au régime fiscal de **l'impôt sur les sociétés**. Le porteur de projet ne souhaite pas opter pour l'impôt sur le revenu comme la loi lui autorise sous certaines conditions.

Le capital sera intégralement versé à la création de l'entreprise et il sera détenu à plus de 75% par des personnes physiques.

Le taux d'impôts sur les sociétés est calculé de la façon suivante pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2020, ce qui sera le cas de la troisième année :

Assiette de calcul de l'IS	Taux de calcul de l'IS
Jusqu'à 38 120 euros	15%
Au-delà de 38 120 euros	28%

Les déficits des années antérieures sont reportables sur les bénéfices des années suivantes.

Le taux de TVA applicable est de 20% sur le chiffre d'affaires de la société. Le taux de TVA récupérable sur les autres achats et charges externes est estimé à 13%. Il s'agit d'une moyenne, certaines charges sont soumises à une TVA à 20% d'autres à une TVA à taux réduit.

La taxe d'apprentissage est estimée à 0.68% des salaires bruts et la taxe formation continue est estimée à 0.55% des salaires bruts.

Les autres impôts et taxes (Contribution Economique territoriale...) sont estimés forfaitairement à 3 000 € en année 1, 5 000 € en année 2 et 12 000€ en année 3.

9. Le financement

Les associés apportent au total 40 000 € en capital. Un établissement bancaire a donné son accord pour un prêt de 220 000 € au taux de 3,8% (prime de risque incluse) remboursable sur 7 ans par annuités constantes de 36 384 €.

Une levée de fonds de 200 000 € est prévue en début d'année 2 afin de pallier aux difficultés de trésorerie de cette 2^e année.

Tom a également négocié un découvert autorisé à hauteur de 50 000 € auprès de son banquier.

10. Les délais de règlement

Les délais déterminés pour le début d'activité sont les suivants (en jours) :

Rotation stocks	0
Délai clients	30
Délai fournisseurs marchandises	0
Délai autres achats et charges	30
Délai TVA (1)	35
Délai salaires (2)	15
Délai Charges Sociales (3)	60

(1) La T.VA est réglée le 20 du mois suivant

(2) Les salaires sont réglés en fin de mois

(3) Les charges sociales sont réglées le 15 du mois qui suit la fin du trimestre.

11. La saisonnalité

Le business plan financier intégrera une montée en charge progressive de l'activité la 1^{re} année. La production vendue sera répartie de la façon suivante sur l'année :

Mois	Saisonnalité
------	--------------

	(%)
Janvier	3
Février	4
Mars	5
Avril	8
Mai	10
Juin	12
Juillet	15
Août	15
Septembre	10
Octobre	8
Novembre	4
Décembre	6

Il n'y a pas de saisonnalité particulière pour les autres charges.

Votre Mission :

Après lecture des informations contenues dans les pages suivantes, vous devrez, dans un premier temps, choisir le **statut juridique (SARL/SAS)** et le **statut social (Travailleur salarié/Travailleur Non salarié)** qui vous semble les plus adaptés aux souhaits du porteur de projet. Vous établirez ensuite (en complétant les tableaux en annexe 4 ou à l'aide du tableur Excel) le **business plan financier**. Pour cela vous prendrez, en hypothèse de travail, le chiffre d'affaires (H.T) déterminé dans la partie commerciale.