



TROTTIMANIA



VENTE et LOCATION
de
Trottinettes & Scooters électriques

SAV et Réparation

RÉSUMÉ DU PROJET

Les émissions de CO2 et de gaz polluants sont directement liées à nos consommations d'énergie. Elles nuisent à la qualité de l'air que nous respirons et entraînent l'accroissement de l'effet de serre, responsable du réchauffement de la planète et des désordres climatiques.

Pour réduire ces émissions, chacun a un rôle à jouer. La diversification des sources énergétiques est une réponse, de même que l'étude, au cas par cas, d'une meilleure consommation, plus économique et de moindre impact sur l'environnement.

En collaboration avec EDF et la Communauté d'agglomération de La Rochelle, nous allons proposer un moyen de locomotion au quotidien pratique et fiable et qui participe concrètement à la sauvegarde de l'environnement.

La canicule de cette été nous a fait réagir doublement pour optimiser nos déplacements avec un moyen de transport qui se déplie en quelques secondes et devient utilisable à notre descente du train, du bus ou du métro. Idéale pour les déplacements fréquents sur de courtes distances (à l'intérieur comme à l'extérieure des bâtiments), et non polluante, la **trottinette électrique** nous permettra de nous déplacer d'une façon ludique, économique, sans bruits, et en respectant l'environnement.

Quand on sait qu'un scooter électrique possède les mêmes performances, la même autonomie, qu'un scooter thermique mais coûte vingt fois moins cher en entretien, il y a de quoi se poser des questions...et réagir!

C'est justement ce que TROTTIMANIA va faire en proposant aux particuliers un large choix de trottinettes électriques en vente et en location.

La trottinette Électrique = la ville facile !

LES AVANTAGES :

- **Ecologique : pas de rejet de gaz CO2, totalement électrique !**
- **Pas besoin de permis de conduire**
- **Pas besoin de casque ni d'assurance**
- **Economique (se recharge avec une simple prise de courant)**
- **Pratique (un trajet d'une heure à pieds en 10 minutes)**
- **Très facile à conduire (plus facile qu'un vélo)**
- **Le prix (5 fois moins cher qu'un scooter)**
- **Pas de vol (pliable, vous la rentrez chez vous)**

FAITS SAILLANTS

Date d'ouverture :	Mars 2005
Nom de l'entreprise :	TROTTIMANIA
Nom de l'entrepreneur :	M. Frédéric Avertin
Marché visé :	Particuliers, Comités d'entreprises, revendeurs
Services offerts :	Vente, Location, SAV, Réparation, Reprise occasion et Mise en place d'un Argus.
Territoire visé :	Charente Maritime
Chiffre d'affaires Souhaités :	Première année : 177 000 € Deuxième année : 204 000 € Troisième année: 224 000 €
Capacité d'autofinancement nette prévue :	Première année : 24 700€ Deuxième année : 21 200 € Troisième année : 21 200 €
Financement recherché :	Emprunt bancaire de 11 000 €
Investissement financier du chef d'entreprise :	Apport personnel de 30 488 € dont : <ul style="list-style-type: none"> • Capital social = 22866 € • Compte courant = 7622 €
Moyens Humains	<ul style="list-style-type: none"> • Chef d'entreprise assurant la vente, le montage (la 1^{ère} année), la réparation, le SAV au magasin. • 1 vendeur salarié à temps plein SMIC + Com présent sur les marchés et approvisionnant les revendeurs locaux. • Embauche d'un électromécanicien à partir de la 2^{ème} année pour montage des trottinettes
Moyens matériels	<ul style="list-style-type: none"> • Local à la Rochelle, signature du bail en attente. Loyer de 1500 € mensuel • Le chef d'entreprise dispose d'un camion Master et d'une caravane de marchés.

TABLE DES MATIÈRES

1- PRÉSENTATION DU PROJET	6
1.1- OCCASION D’AFFAIRES	6
1.2- MISSION DE L’ENTREPRISE	6
1.3- CHOIX JURIDIQUES, SOCIAUX, FISCAUX	7
1.4- OBJECTIFS	8
1.5- CALENDRIER DES RÉALISATIONS DE PRÉ-DÉMARRAGE (avant l’ouverture)	9
1.6- CALENDRIER DES RÉALISATIONS DE POST-DÉMARRAGE (dates importantes)	10
2- PRÉSENTATION DU PROMOTEUR DU PROJET	11
2.1- RÉSUMÉ DE L’EXPERTISE PERTINENTE AU PROJET - COMPETENCES	11
2.2- STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DES DIRIGEANTS	12
3- PRÉSENTATION DE L’OFFRE	13
3.1- Énumération des produits par catégories	13
3.2- Caractéristiques des produits	13
4- ÉTUDE DE MARCHÉ	16
4.1- Analyse du marché	16
4.1.1- Analyse du marché global	16
4.1.2- Analyse du marché local.....	22
4.1.2.1- LA ROCHELLE : Pionnière de l’électrique !.....	22
4.1.2.2- Le local	23
4.1.2.3- Les tendances et politiques dans la zone de concession.....	25
4.1.2.4- Grille d’analyse de l’environnement présent	26
4.2- Analyse du marché cible	27
4.3- Analyse de la concurrence	28
4.4- Prescripteurs	30
4.5- Fournisseurs	30
5- POLITIQUE COMMERCIALE	31
5.1- Gamme de produits	31
5.2- Prix	32
5.3- Politique de communication	35
6- ASPECTS FINANCIERS	36
6.1- Chiffres Clés pour la première année	36
6.2- Plan de financement	36
6.3- Besoin de fonds de roulement	36
6.4- Justification du CA souhaité	36
6.5- CA HT mini pour les 3 exercices	40
6.6- Compte de résultat prévisionnel	41
6.6.1- Détail des charges fixes.....	41
6.7- Plan de trésorerie	44
6.7.1- Hypothèse de saisonnalité retenue pour la première année	44
6.7.2- Plan de trésorerie sous forme de tableau et de graphique.....	45
7- CONTRÔLE D’ENTREPRISE	47
8- CONCLUSION	48
9- ANNEXES	51

1- PRÉSENTATION DU PROJET

1.1- OCCASION D'AFFAIRES

Outre l'aspect non polluant des trottinettes électriques, ce nouveau mode transport va s'avérer d'une redoutable efficacité pour désengorger nos villes. Mais alors pourquoi n'y a-t-on pas pensé plus tôt? Il existe probablement trois causes majeures :

- Le besoin était latent mais les performances des batteries en matière d'autonomie et de fiabilité étaient médiocres jusqu'à présent.
- La nécessité maintenant reconnue de polluer moins et d'économiser les ressources énergétiques naturelles.
- Un changement sensible des mentalités quant à l'utilisation de moyens de transport bien moins puissants et luxueux mais à même de nous faire gagner un temps précieux lorsqu'il s'agit de circuler en ville.

1.2- MISSION DE L'ENTREPRISE

L'offre de TROTTIMANIA consistera à vendre et à louer une large gamme de trottinettes électriques à une clientèle de particuliers locaux et vacanciers et petits revendeurs. TROTTIMANIA assurera également le SAV et la réparation des trottinettes. Le magasin sera situé au centre de La Rochelle.

1.3- CHOIX JURIDIQUES, SOCIAUX, FISCAUX

Code NAF :	52.4W (Commerce spécialisé de sports et loisirs)
Forme Juridique :	EURL
Argumentaire du choix de forme juridique :	Responsabilité limitée et flexibilité pour passage en S.A.R.L. dans le future.
Répartition des apports Personnels :	Total Apport Personnel = 30 488€ Dont : - Capital Social = 22866€ - Compte Courant = 7622€
Statut Social du Chef d'entreprise :	Gérant et associé unique
Régime d'imposition :	IR
Régime TVA :	Réel Normal
Adhésion à un C.G.A.	Oui
Primes, Aides et exonérations espérées :	A.C.R.E
Réglementations spécifiques à l'exercice de l'activité :	Aucune

1.4- OBJECTIFS

Objectifs à court terme (1^{ère} année)

1. Embauche d'un commercial pour prospection et vente sur les marchés
2. Se faire connaître sur toute la Charente Maritime
3. Identifier les opportunités pour du dépôt vente
4. Création d'un site Web avec vente directe via l'Internet
5. Vendre en moyenne 2 trottinettes par jour minimum
6. Embauche de jeunes vendeurs en été pour location et vente à proximité des campings

Objectifs à moyen terme (2^e année)

1. Partenariat pour achats fournisseur en commande groupés
2. Identifier les produits les plus fiables
3. Mettre en place des enquêtes de satisfaction des clients
4. Mettre en place un marché de l'occasion avec argus et possibilité de reprise de l'ancienne trottinette pour l'achat d'une neuve.

Objectifs à long terme (3 ans +)

1. Intégrer le système d'argus sur le Web avec revente occasion du style ebay
2. Négociations directes avec les fabricants Asiatiques
3. Développement géographique

1.5- CALENDRIER DES RÉALISATIONS DE PRÉ-DÉMARRAGE (avant l'ouverture)

ÉTAPES DE LA RÉALISATION DU PROJET	DATE PRÉVUE (2005)	DATE DE RÉALISATION (si déjà réalisé)
Rédaction Dossier ACRE	Janvier 2005	
Banque	Janvier 2005	
Travaux de Pose grille magasin et aménagement magasin	Courant Janvier	
Rédaction des contrats vente & Location et Contrat embauche avec Avocat	Début Février	
Image / logo	Courant Janvier	
Peinture PUB sur Camion et caravane Marchés	Début Février	
Rédaction des Statuts et annonce légale	Début Février	
Inscription MAAF Assurance	Début Février	
Signature bail précaire 24 mois du magasin	Début Février	
Commande du stock initial avec pièces de rechange	Début Février	
Inscription CFE à la CM de La Rochelle	Début Février	
Opérations de Pub	Courant Février	
Assurance / EDF-GDF / France Télécom	Courant Février	
Mailings, Phoning, Faxing	Courant Février	
Vernissage	Début Mars	
Démarrage Activité commerciale	Début Mars	
Embauche de Jeunes pour circulation en ville en trottinettes et distribution de tracts	Courant Mars	

1.6- CALENDRIER DES RÉALISATIONS DE POST-DÉMARRAGE (dates importantes)

ÉTAPES DE LA RÉALISATION DU PROJET	DATE PRÉVUE (2005)	DATE DE RÉALISATION
Identification des revendeurs et vacanciers résidence secondaire	Mars	
Prise de contacts avec les campings pour contrats de location / vente	Mars	
Recherche Sponsoring	Avril / mai	
Organisation visite guidée La Rochelle en trottinette	Mai / juin	
Organisation Jeux de piste île de Ré et île d'Oléron	Juin / Juillet / Août	

LE PROMOTEUR DU PROJET

2- PRÉSENTATION DU PROMOTEUR

Nom : Frédéric
Prénom : AVERTIN
Adresse : 3 Rue de Réaumur
 37100 TOURS
Téléphone : 06 66 94 54 67
Situation de famille : Célibataire

2.1- RÉSUMÉ DE L'EXPERTISE PERTINENTE AU PROJET - COMPETENCES

	+	-
<u>Compétences</u>	Électronique, informatique, Internet, création de site Web	Comptabilité, Finances, Gestion d'entreprise
<u>Motivations</u> <u>Freins</u>	Indépendance, faire fructifier un capital, mise à profit de mes capacités d'adaptation et de mon caractère combatif	Risque financier
<u>Situation personnelle</u>	Célibataire	Manque d'aide, ne pouvant compter que sur moi même
<u>Organisation personnelle</u>	Rigoureux, organisé, méthodique	Rigueur outrancière, inflexibilité excessive
<u>Situation financière</u>	Capital d'apport personnel = 65% Emprunt = 35%	NA
<u>Qualités défauts</u>	Honnête, réfléchi, tenace, autonome, autodidacte, esprit novateur	Impulsif, obstiné, méfiance, défiance
<u>Atouts</u>	Bonnes connaissances générales, esprit d'analyse et de synthèse, psychologie, combatif	Pas d'expérience dans la création d'entreprise, anxiété.

Ingénieur en électronique, j'assurerai le support technique, le montage et la réparation des trottinettes. D'autre part, je parle couramment anglais et ceci me permettra non seulement de négocier directement avec un fournisseur étranger, mais aussi de me tenir au courant au niveau international pour ce qui concerne la veille technologique. Enfin, je

maîtrise parfaitement l'outil informatique et j'envisage de gérer TROTTIMANIA en utilisant au maximum cet outil, Internet compris.

On se reportera à mon CV présenté en Annexes page 52 pour ce qui concerne ma formation et mon expérience professionnelle.

Bien que possédant des atouts certains pour la réalisation de ce projet, j'envisage prochainement de suivre une formation en comptabilité. Ceci me permettra d'appréhender ce projet avec plus d'assurance.

2.2- STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DES DIRIGEANTS

Fonction	Partenaire responsable
<u>Produits (Recherche et développement)</u>	Moi même
<u>Marketing</u>	Mon vendeur et moi même
<u>Production (montage des trottinettes)</u>	Moi-même au début et embauche d'un électromécanicien la 2^{ème} année
<u>Services administratifs</u>	Moi même
<u>Services logistiques</u>	Mon vendeur et moi même

PRÉSENTATION DE L'OFFRE

3- PRÉSENTATION DE L'OFFRE

3.1- Énumération des produits par catégories

Les produits mis en marché par TROTTIMANIA sont des trottinettes électriques.

3.2- Caractéristiques des produits

Ces trottinettes sont, pour des raisons évidentes de coûts de production, fabriquées en Asie. Il existe à ce jour, plus de 1 000 usines qui fabriquent des trottinettes en Chine. Parmi cette offre extrêmement large, nous avons sélectionné un importateur Belge, qui sera pour l'instant, de par la qualité de ses produits, ses prix attractifs et les délais les plus courts, notre fournisseur principal. Voici son offre :

TROTTINETTES

Speed Electric (ref : 001) Yellow Blue Silver Black



- Size (mm) :	- 1100*550*1000
- Motor Power :	- 500 W
- Battery capacity :	- 24V/17Ah
- Speed :	- 25km/h
- Autonomy :	- 28 Km
- Net weight :	- 34 Kg
- Weight capacity :	- 90 Kg

Freeway (ref : 002)



- Size (mm) :	- 1000*380*1020
- Motor Power :	- 280 W
- Recharge time :	- 250
- Battery capacity :	- 24V/7Ah
- Speed :	- 16 km/h
- Autonomy :	- 15 Km
- Net weight :	- 17 Kg
- Weight capacity :	- 90kg

Citycool-evo (ref : 003) Alu Yellow Red Blue Green



- Size (mm) :	- 1050*550*920
- Motor Power :	- 350 W
- Recharge time :	- 250
- Battery capacity :	- 24V/12Ah
- Speed :	- 20 km/h
- Autonomy :	- 18 Km
- Net weight :	- 24 Kg
- Weight capacity :	- 80 Kg

Citycool (ref: 0010) [Red](#) [Yellow](#) [Silver](#) [Black](#)



- Size (mm) :	- 1050*450*1050
- Motor Power :	- 200 W
- Speed :	- 20 km/h
- Autonomy :	- 18 km
- Oil tank :	- 20 km/h
- Net weight :	- 24 kg
- Weight capacity :	- 75 Kg

Wave (ref: 004) [Yellow](#) [Blue](#) [Red](#) [White](#) [Black](#)



- Size (mm) :	- 1100*550*1000
- Motor Power :	- 350 W
- Recharge time :	- 250
- Battery capacity :	- 24V/17Ah
- Speed :	- 25km/h
- Autonomy :	- 28 Km
- Net weight :	- 37 Kg
- Weight capacity :	- 90 Kg

Runaway (ref: 007) [Red](#) [Yellow](#) [Blue](#)



- Size (mm) :	- 1100*550*1000
- Motor Power :	- 200 W
- Recharge time :	- 250
- Battery capacity :	- 12AH/10AH
- Speed :	- 12 km/h
- Autonomy :	- 16 Km
- Net weight :	- 18,5 Kg
- Weight capacity :	- 75 Kg

4 roues (ref: 008) [Red](#) [Blue](#)



- Size (mm) :	- 1330*640*1170
- Motor Power :	- 24V/450 W
- Battery capacity :	- 110VAC-230VAC
- Speed :	- 18 km/h
- Autonomy :	- 55 Km
- Net weight :	- 96 Kg
- Weight capacity :	- 140 Kg

Wave golf (ref: 009) [Red](#) [Yellow](#)



- Size (mm) :	- 1100*550*1000
- Motor Power :	- 500W
- Recharge time :	- 250
- Battery capacity :	- 24V/17Ah
- Speed :	- 19 km/h
- Autonomy :	- 28 Km
- Net weight :	- 49 Kg
- Weight capacity :	- 120 Kg

VELOS ELECTRIQUES

Electro Bike (ref : 001) Alu Green Blue Red



- Size (mm) : - 1680*670*1070 (mm)
- Motor Power : - 240 W
- Recharge time : - < 5 h
- Battery capacity : - 36V 12Ah
- Speed : - 20-25 km/h
- Range : - 50 Km
- Net weight : - 40 Kg
- shifting track : - automatic
- weight capacity : - 120 Kg

Electro Star (ref : 002) Yellow Red Green Alu Blue



- Size (mm) : - 1680*670*1070 (mm)
- Motor Power : - 240 W
- Recharge time : - < 5 h
- Battery capacity : - 36V 12Ah
- Speed : - 20-25 km/h
- Range : - 50 Km
- Net weight : - 40 Kg
- shifting track : - automatic
- weight capacity : - 120 Kg

Luxus (ref : 003) Green Blue Alu Yellow Red



- Size (mm) : - 1680*670*1070 (mm)
- Motor Power : - 240 W
- Recharge time : - < 5 h
- Battery capacity : - 36V 12Ah
- Speed : - 20-25 km/h
- Range : - 50 Km
- Net weight : - 40 Kg
- shifting track : - automatic
- weight capacity : - 120 Kg

Vtt (ref : 004)



- Size (mm) : - 1680*670*1070 (mm)
- Motor Power : - 160 W
- Recharge time : - < 5 h
- Battery capacity : - 36V 12Ah
- Speed : - 20-25 km/h
- Range : - 50 Km
- Net weight : - 40 Kg
- shifting track : - automatic
- weight capacity : - 120 Kg

Vélo-Scooter (ref : 005) Alu Green Blue Red Black



- Size (mm) : - 1680*670*1070 (mm)
- Motor Power : - 240 W
- Recharge time : - < 5 h
- Battery capacity : - 36V 12Ah
- Speed : - 20-25 km/h
- Range : - 50 Km
- Net weight : - 40 Kg
- shifting track : - automatic
- weight capacity : - 120 Kg

4- ÉTUDE DE MARCHÉ

4.1- Analyse du marché

4.1.1- Étude du marché global

A) Historique

C'est en 1991, en Amérique, que l'on commercialise une trottinette électrique pour la première fois dans le monde.

On se reportera en *annexes page 54* pour un historique sur le scooter. Les trottinettes comme celles présentées au *paragraphe 3.2 page 13* et dont il est question de faire le commerce, qu'elle soient électriques ou thermiques, ne sont en fait qu'une déclinaison « légère » du scooter.

Ces trottinettes que l'on appellera « **trottinettes scooters** », ont des prix de vente tournant autour des 600€ . Celles-ci sont toutes fabriquées en Asie dont 80% en Chine où il existe à ce jour, plus de 1 000 usines de fabrication.

B) Leader en production

Un des plus grands producteurs de trottinettes en Chine est probablement **BestarScooter** situé à Ningbo en mer de Chine orientale. Les trottinettes sont directement envoyées en containers de 20 ou 40 pieds sur des cargos en partance du port de Ningbo.

[Http://www.BestarScooter.com](http://www.BestarScooter.com)

Email: Scooter@mail.nbptt.zj.cn Chuck@nbip.net

Adresse:

4/F, No. 71, Yong Gang Nan Road NINGBO 315040

CHINA

City: NINGBO Province: ZHEJIANG Country: CHINA

C) Distributeurs

Le marché naissant de la trottinette en Europe est encore très hétéroclite. En Europe, les normes de sécurité, et de taux d'émission d'interférences électromagnétiques sont clairement établies et sont beaucoup plus rigoureuses qu'en Asie. D'autre part, par souci de rentabilité, les importateurs Européens qui ont sélectionné sur place les usines propres à garantir le niveau de qualité requis en Europe, travaillent en flux tendu. Non seulement le **délai de livraison est en général de six semaines**, mais ces

importateurs ou grossistes imposent couramment aux revendeurs distributeurs de payer un **forfait de 3000 € pour la commande d'un container de 20 pieds**. Ce forfait est inexistant pour la commande d'un container de 40 pieds. A partir du tableau présenté en *annexes page 58* par exemple, et en prenant en comptes tous les frais de transport sur bateau, sur route, dédouanement, débarquement..., on obtient un prix de revient unitaire HT 30% en moyenne plus important par rapport au prix d'achat F.O.B. en container de 20 pieds pour 8% en container de 40 pieds (cf Tableau 1 – page 18). Il est donc clair que **l'intérêt des revendeurs distributeurs est de regrouper leurs commandes au sein de containers de 40 pieds en s'alliant avec d'autres revendeurs**. Ceci explique aujourd'hui que la majorité des fournisseurs importateurs proposent un système de concessions exclusives au niveau départemental ou régional afin de centraliser les achats et faire baisser les prix.

Aujourd'hui, en Europe, l'importateur ECO-ELEC semble sortir du lot de part ses prix attractifs mais aussi et surtout par ses délais d'approvisionnement réduits (les trottinettes sont disponibles au dépôt), et les garanties sur ses produits. Ce fournisseur importateur et distributeur sur l'Europe propose également des concessions au niveau départementales.

Eco-import s.a.	Eco-import s.a.	
BELGIUM	FRANCE	Tel : (0032)081/87 94 24
38, Route de Saussin	7 , rue d'Amsterdam	Fax : (0032) 081/87 94 25
5190 Spy (Belgique)	Z I Les Estroublans	e-mail : Eco-import@skynet.be
Entrepôt n° 6	13127 VITROLLES	site : http://www.eco-elec.com
Compte : 001-3694352-86.	Tél : 04-42-89-64-51	10 minutes aéroport Gosselies
TVA : BE 476 992 847	Fax : 04-42-89-16-59	30 minutes aéroport Bruxelles
RC : 79254	Portable :06-15-55-33-41	
N°IBAN : 78001369435286		

D) Aspects qua litatifs / prix

Les données suivantes englobent la majorité des fournisseurs importateurs qui proposent un achat au container en départ de chine. Cette option qui permet de dégager une marge maximum, est bien plus rentable et devra être retenue dès que possible par TROTTIMANIA. Bien qu'il existe de très nombreux modèles de trottinettes scooters chez les divers fournisseurs, nous n'avons pris en compte que les modèles les plus populaires qui ont été « standardisés » par rapport à la demande chez ces même fournisseurs. Une population incluant 26 modèles « standards » du type de ceux introduits au *paragraphe 3.2 page 13* est représentée dans le **tableau 1** suivant.

	CONTAINER 20 Pieds		CONTAINER 40 Pieds	
	Moyenne	Ecart type	Moyenne	Ecart type
Quantité Container	129	31	275	69
Prix Unitaire FOB HT départ Chine	215€	77€	215€	77€
Total HT Container départ Chine	27100€	10300€	57200	21100
Total Prix Container HT arrivée magasin tous frais inclus (Dédouanement + Transports + débarquement...)	HT = 34300€ TTC= 41000€	HT = 10900€ TTC= 13000€	HT = 61600€ TTC= 22400€	HT = 73700€ TTC= 26800€
Prix de Revient Unitaire tous Frais inclus	HT = 274€ TTC= 328€	HT = 87€ TTC= 104€	HT = 232€ TTC= 278€	HT = 83€ TTC= 99€
Frais de revient Unitaire (Dédouanement + Transports + débarquement...) par rapport au Prix FOB HT départ Chine	29%	8%	8%	1%

Tableau 1 : Commande en Containers et prix moyens des trottinettes scooter.

En achetant en container de 40 pieds, et avec une marge commerciale moyenne de 2.5, le prix moyen de vente TTC d'une trottinette devient $278€ \times 2.5 = 695€$. L'écart type est alors $99€ \times 2.5 = 247€$. Ces valeurs sont tout à fait réalistes puisqu'on trouve bien aujourd'hui sur le marché des prix de vente situés **entre 450€ et 950€** pour des trottinettes de cette gamme.

On remarquera que le prix unitaire FOB départ chine est le même en container de 20 ou 40 pieds. Ceci provient d'une politique des fabricants en Chine qui pour l'instant, veulent vendre les trottinettes au même prix quelle que soit la quantité. Ceci permet pour l'instant, au « petits » revendeurs de rester compétitif par rapport aux prix que pourraient proposer des supermarchés. Si cet état de faits venait à changer, et donc si les fabricants chinois descendaient leurs prix pour l'achat en très grosses quantité par les centrales d'achat des supermarchés, **le fait est accepté que l'activité de vente de trottinettes en tant que petit artisan commerçant indépendant sur ce type de produits disparaîtrait**. Néanmoins, la seule riposte possible qu'aurait alors le commerçant indépendant serait de se joindre à un réseau de concessions exclusives...

E) Aspects qualitatifs

ELEMENTS A ETUDIER	COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COLLECTEES
Pays ou les trottinettes sont le plus utilisées	Chine
Évolution/Tendance du marché :	Pour l'instant les trottinettes sont vendues principalement chez des vendeurs de cycles en produits « hybrides » et/ou sur le Web. La plupart des fournisseurs importateurs et revendeurs pratiquent l'e-commerce. Le produit est nouveau et les besoins sont naissants.
Concurrents	Vendeurs de cycles, Internet. Pas encore de trottinettes scooters en grandes surfaces.
Pourquoi louer ou acheter une trottinette électrique?	L'aspect ludique est certainement la raison majeure d'utiliser aujourd'hui une trottinette scooter. Il suffit d'en essayer une pour se rendre compte du bonheur que cela procure, notamment lorsqu'on est en vacance, flânant sur les côtes sauvages bretonnes ou de l'île de ré... La facilité d'utilisation et le fait de ne nécessiter ni permis ni casque renforcent ce sentiment de liberté et de détachement des contraintes grandissantes de la vie quotidienne. Il est certain que la trottinette scooter électrique sera aussi utilisée pour se déplacer dans les halls commerciaux, les grands entrepôts, les aéroports et les lieux de villégiature.
Demande actuelle du produit et demande potentielle	La demande du particulier est aujourd'hui saisonnière pour de la location, par curiosité et pour une utilisation à but ludique uniquement. Les jeunes adolescents de moins de 14 ans devront patienter le temps que leurs parents aient toute confiance dans ce nouveau produit. Étant donné le prix relativement élevé des trottinettes scooter, il est important que l'acheteur ait l'occasion d'essayer le produit afin qu'il se rende compte de son intérêt.

ELEMENTS A ETUDIER	COMMENTAIRES OU INFORMATIONS COLLECTEES
<p style="text-align: center;">Réglementation actuelle et future</p>	<p>Actuellement il n'existe pas de réglementation précise concernant l'utilisation des trottinettes électriques ! En effet la trottinette électrique est actuellement « considérée » comme un vélo ou un "solex". Pour l'assurance c'est la responsabilité civile qui s'applique par défaut. L'utilisation de la trottinette électrique est prévue sur les trottoirs, mais son utilisation est tolérée sur la chaussée faute de réglementation précise.</p> <p>L'avenir ?</p> <p>L'utilisation de la trottinette est encouragée par le ministère de l'équipement et des transports, qui souhaite favoriser son usage en intégrant ces nouveaux véhicules dans la circulation urbaine, ceci en raison du caractère écologique et pratique du produit. En effet, avec la trottinette électrique, il n'y a plus de bruit, pas de pollution et moins de circulation automobile !</p> <p>Les assurances parlent actuellement d'environ 15€ pour assurer une trottinette, et le port du casque ne sera pas obligatoire. On se reportera en <i>Annexes page 59</i> pour se rendre compte de l'état embryonnaire de la législation actuelle. Ces carences en matières de réglementation pour ce nouveau mode de transport sur la voie public sont une autre raison pour la quelle ce projet sera jugé quelque peu prématuré.</p>

F) Chiffre d'affaire

Le marché d'aujourd'hui n'étant pas constitué, il est très difficile de recueillir des valeurs de chiffres d'affaire autant au niveau international, que national ou régional.

Néanmoins, en 2002, d'après des sources communes provenant de fournisseurs majeurs, en Espagne, il se serait vendu environ **4000 Trotinettes** de type « Dauphin » illustrée ci-dessous :



Moteur : 250W 24V; Options: 300W/24V, 350W/36V

vitesse : 12.5 mph (20 Km/hour)

Batterie : 24V/12AH X 2 (36V/12AHx3)

nombre de recharges : >300

Charger: 110-240V, norme UL

temps de charge : 6-8 heures

entraînement : Chaîne

diamètre des roues : 12" (300MM)

modèle pliable

charge : 200 lbs. (90KG)

poids brut : 59.5 lbs (27KG)

poids net: 55 lbs. (25KG)

Dimension Carton 1100X360X450MM

20ft Container: 150PCS

40ft Container: 320PCS

Couleurs: rouge, bleue, noire, jaune, argent

garantie : 1 an pièces

normes : standard cUL/UL et CE

Trotinette DAUPHIN « Star de l'été 2003 »

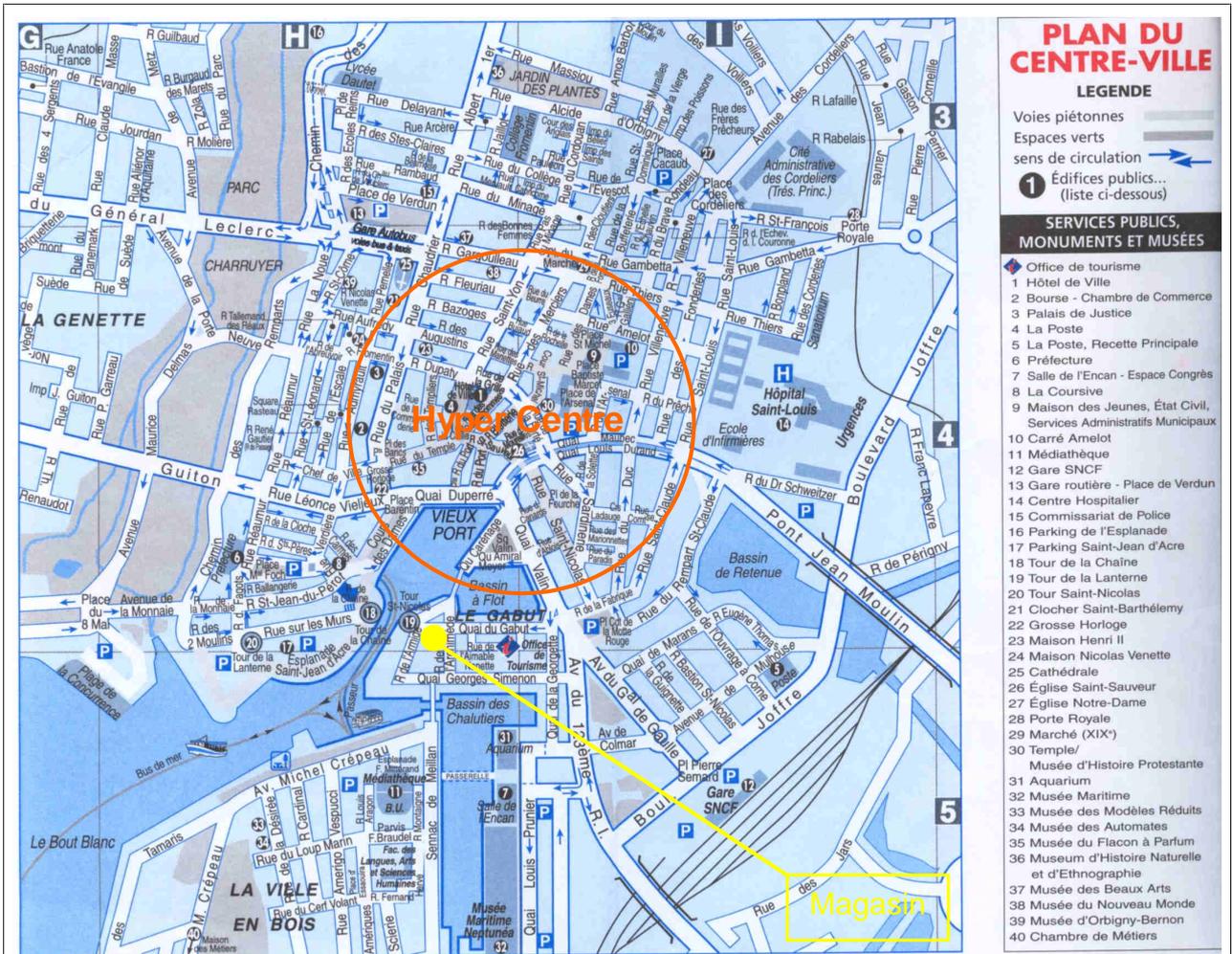
Ces Trotinettes se sont vendues aux particuliers à un prix compris entre **380€** et **500€**, soit un CA moyen national de $440€ \times 4000 = 1\,760\,000€$. Le prix fournisseur moyen pour ces modèles était négocié par les revendeurs locaux à environ **130€**.

4.1.2 Étude du marché local

4.1.2.1- LA ROCHELLE : Pionnière de l'électrique !

Depuis 15 ans, l'agglomération rochelaise «roule» pour le véhicule électrique, qui concourt à une meilleure qualité de ville.

- **1986** : les premières «voitures propres» apparaissent dans les rues de la cité.
- **1993-95** : c'est La Rochelle que le groupe automobile PSA Peugeot-Citröen choisit, en partenariat avec EDF, pour expérimenter le déplacement électrique au quotidien. 50 rochelais jouent les «cobayes» en adoptant la voiture électrique. Ils en concluent notamment que ces voitures induisent une conduite plus apaisée que leurs cousines thermiques.
- **1995** :
 - l'agglomération est partie prenante du programme régional « Védélec » de recherche sur le véhicule électrique. L'école d'ingénieur EIGSI abrite encore de nos jours le Laboratoire Européen d'essais des Véhicules Electriques.
 - Autoplus (les transports collectifs de l'agglomération) lance la location de scooters et voitures électriques. Ils sont jaunes, comme les vélos.
- **1996** : la collectivité remplace chaque véhicule réformé de son parc par un nouveau à propulsion électrique.
- **1997** : première [journée sans voiture](#), le 9 septembre.
- **1998** : on inaugure le «passeur électrique» (un bateau, cette fois!) qui relie les deux rives du chenal rochelais.
- **1999** : les voitures [Liselec](#) prennent du service. Ce parc de véhicules électriques est à disposition des abonnés qui peuvent les emprunter 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 en sept points de l'agglomération.
- **2001** : la Communauté d'Agglomération lance [Elcidis](#), une expérience européenne de livraison de marchandises en centre-ville par véhicules électriques. Aux Minimes s'achève l'aménagement du site propre pour les expérimentations du tramway Citadis conçu par l'entreprise Alstom.
- **2005** : TROTTIMANIA : la suite éco...logique !



Le magasin est donc bien situé car il bénéficie d'une zone de notoriété couvrant l'intégralité d'un centre ville essentiellement marchand.

4.1.2.4- Grille d'analyse de l'environnement présent

QUESTION	REPOSE
Qui achète ?	Particuliers : locaux, vacanciers, locaux résidences secondaires, campeurs pour la vente directe. Revendeurs : vendeurs de cycles, comités d'entreprises, campings, commerçants pour la vente aux revendeurs.
Qui prescrit ?	Politiques environnementales, adolescents, loueurs.
Qui influence ?	Politiques, modes.
Où achète-t-on ?	Vendeurs/loueurs de cycles, chez des commerçants, Internet.
Quand achète-t-on ? (moment, fréquence)	Printemps été, Noël...pour l'instant...
Comment achète-t-on ?	Par carte bleue, chèque, 2 à 3 fois sans frais.
A quel prix, par quelle quantité ? Y-a-t-il une recherche préalable ? (achat impulsif ou réfléchi)	Prix moyen 700€ L'achat est réfléchi pour l'instant mais la popularité devrait changer la donne.
Phases du processus d'achat	Reconnaissance du besoin, curiosité, par jeu.
Pourquoi achète-t-on ?	Par ordre d'importance aux yeux de l'acheteur potentiel adulte et parent, on peut citer : Utilisation ludique, pratique (un trajet d'une heure à pieds en 10 minutes), évite les embouteillages, économique (se recharge avec une simple prise de courant), très facile à conduire (plus facile qu'un vélo), le prix (5 fois moins cher qu'un scooter, pas de vol (pliable on la rentre chez soi et système antivol à clef sur les modèles récents), écologique : pas de rejet de gaz CO2. Les jeunes adolescents de moins de 14 ans qui sont des consommateurs à ne pas délaissés dans ce commerce, quant à eux, voient dans la trottinette scooter une occasion de se déplacer mieux qu'en vélo et surtout avec beaucoup plus de fun... Enfin, les Kidults, identifiés en <i>annexes page 60</i> .

4.2- Analyse du marché cible

Clients	Produits	Négoce		Location	SAV & Réparation	Accessoires & Pièces au détail	TOTAL en % du CA
		Vente Neuf	Vente Occasion				
Particuliers Locaux Résidents		++	+++	+	+++	++	12%
Particuliers Locaux Résidence secondaire		++++	+	+++	+++	++	14%
Particuliers Touristes Loueurs Maison/Appartement		+		++++	+		6%
Particuliers Touristes Campeurs		++	++++	+++++	++	+	15%
Campings		++	+++	++++	+++	++	14%
CE		++		+		+	4%
Entreprises Gd Stock		+++			+	+	5%
Entreprises de coursiers		+++			+	+	5%
Collectivités (office du tourisme, mairie...)		+++	+	++++	++	+	12%
Revendeurs (Magasins de cycles, de motos, d'articles de sport et loisirs)		+++++++					8%
Associations		++		+	+	+	5%
en % / Offre globale		33%	13%	23%	18%	13%	

De cette matrice Produits/Clients, on peut conclure :

- Que le marché est relativement dispersé car il touche de nombreuses cibles générant toutes des parts de chiffres d'affaires assez semblables. Il n'y a donc pas vraiment de cœur de marché émergent de façon significative. Les particuliers locaux qui possèdent une résidence secondaire seront néanmoins des cibles à ne pas négliger d'autant plus qu'ils agiront également en tant que prescripteurs et vecteurs d'image.
- Bien que l'activité de location des trottinettes auprès des gérants de campings ou directement aux campeurs soit saisonnière, il existe néanmoins un fort potentiel.
- Enfin, la vente aux revendeurs tels que les magasins de cycles, de motos, d'articles de sport et loisirs, doit constituer la principale activité de TROTTIMANIA et donc corrobore l'obligation de fonctionner en tant que concessionnaire départementale/régionale exclusif.

4.3- Analyse de la concurrence

			CONCURRENTS DIRECTS				CONCURRENTS INDIRECTS	
CRITERES	TROTTIMANIA		LEADER	CYCLES CHIASSON	Grossiste de La Rochelle (EC Distribution)	Petits revendeurs	Grandes Surfaces	Internet
	+	-						
Notoriété	Nouveauté	Coût du Plan de communication élevé	CYCLES CHIASSON	+++	++	+	-	+
Choix	Atout de TROTTIMANIA ⇒ Large choix (Modèles, couleurs, accessoires).	Fond de roulement important	TROTTIMANIA	- Très faible choix en modèles et couleurs	-- Pas de vente directe et délais importants (1 à 2 mois)	- Très faible choix en modèles et couleurs	- Très faible choix en modèles et couleurs	- Très large choix mais La vente par Internet n'est pas développée en France car manque de confiance des français
Spécialité	Trottinettes électriques et accessoires	Pas ou peu de Thermique. Clientèle ciblée uniquement sur l'électrique.	TROTTIMANIA en trottinettes électriques	Vélos de tous types, Scooters	Trottinettes électriques et Thermiques	Pas de spécialité	Pas de spécialité	Pas de spécialité
Clients	Particuliers et Revendeurs		CYCLES CHIASSON	Particuliers	Revendeurs et collectivités	Particuliers	Particuliers	Particuliers et Revendeurs
Fournisseurs	+++ Flexibilité : ECO ELEC, TROTTI DISCOUNT, Chine Direct...	- Obligation d'avoir des prix plus compétitifs que le fournisseur local de La Rochelle	Grossiste la Rochelle	Grossiste la Rochelle		Grossiste la Rochelle	Négociation directe avec les fabricants en Chine via Centrales d'achat.	Pour la plupart, fournisseurs importateurs et négociation directe avec les fabricants en Chine
Partenaires	ECO ELEC			2 Magasins à la rochelle : Père et Fils		?		
Communication	Important Plan de communication local et régional	Coût important	CYCLES CHIASSON et EC Distribution	++ Rayonnement au niveau de La Rochelle	+++ Rayonnement au niveau local et régional	+ Via autres produits où ils sont spécialisés	++	+
Qualité	+++ Autre atout de TROTTIMANIA avec garantie supérieure		TROTTIMANIA	-	-	- et + si se fournissant chez TROTTIMANIA	-	- et +

CRITERES	TROTTIMANIA		LEADER	CONCURRENTS DIRECTS			CONCURRENTS INDIRECTS	
	+	-		CYCLES CHIASSON	Grossiste de La Rochelle (EC Distribution)	Petits revendeurs	Grandes Surfaces	Internet
Prix	Plus compétitif car achat en grandes quantités		CYCLES CHIASSON et EC Distribution	-- Achat en faibles quantités	-- Prix relativement élevés car grosse structure et monopole	--- Achat en très faibles quantités	Probablement très compétitif dans le future	- Vente peu développée. Prix élevés pour l'instant mais diminution certaine dans le future
Prestation	Choix, qualité et prix très compétitifs, SAV, Garantie plus importante, mise en place d'un marché de l'occasion via une cote d'argus.	Pas ou peu de Thermique	TROTTIMANIA	-- Prix élevé. Choix, qualité et garantie standards, SAV moyen.	-- Prix élevé. Choix moyen, qualité et garantie standards.	-- Prix élevé. Choix, qualité et garantie standards, SAV moyen. Pas de marché de l'occasion.	Pas d'offres pour l'instant mais à surveiller dans le future	Choix, qualité et prix assez compétitifs. Conditions de SAV et procédure lourde (cf. ANNEXES Page 63). Garantie standard. Pas de marché de l'occasion.
STRUCTURE	Petite structure. Un vendeur à l'extérieur et moi-même au magasin ⇒ Innovation et Réactivité	Fragilité vis-à-vis des grandes structures.	CYCLES CHIASSON et EC Distribution	+++ 2 magasins avec chacun 2 à trois vendeurs	+++ Chef d'entreprise + technicien + 1 commercial	-	++++ Mais pas de tentatives de ventes pour l'instant sur la Rochelle.	++ Vente directe par Internet à l'unité ou en groupe et au container 20 ou 40 pieds.
PARTENARIAT POSSIBLE				OUI en tant que fournisseur alternatif et Achats groupés	NON	OUI fournisseur et Achats groupés	NON	

On voit que TROTTIMANIA doit miser sa réussite sur 4 critères qui feront la différence avec les divers concurrents:

- Offrir un large choix aux particuliers et revendeurs.
- Être très compétitif au niveau du prix avec des produits d'appel les plus bas du marché.
- Proposer des produits de qualités supérieures.
- Offrir une excellente prestation en garantie et SAV et mettre en place un marché de l'occasion à travers un système d'argus dont les conditions seraient consultables dans le magasin et sur le Web.
- Être innovant tant au niveau des produits que dans le plan de communication qui doit être ambitieux (≈7600€ la première année : cf. *Détail des charges fixes HT Fiscalement Déductibles -623- page 42*).

4.4- Prescripteurs

Les politiques environnementales, les jeunes adolescents et les loueurs seront les prescripteurs majeurs sur ce marché. Parmi les politiques environnementales, on nommera en premier le désir de réduire la pollution dans les villes en utilisant des sources d'énergie électriques.

Les jeunes adolescents de moins de 14 ans pour qui la mobylette n'est pas autorisée verront dans la trottinette électrique un moyen alternatif pour se déplacer.

Parmi les loueurs, les collectivités locales et organismes de tourisme devraient proposer des trottinettes via des points de location situés à plusieurs endroits dans la ville.

Enfin, la présence de loueurs de trottinettes dans les campings en saison estivales contribuera de façon significative à la naissance du besoin chez le particulier.

4.5- Fournisseurs

De nombreux fournisseurs sont présents aujourd'hui sur le marché. Le tableau suivant ne liste que les plus à même de satisfaire les besoins de TROTTIMANIA. Les notes vont de 1 à 10 (en bleu) et on a affecté un coefficient pondérateur compris entre 1 et 3 (en rouge) en fonction des critères jugés les plus proches de la politique commerciale de TROTTIMANIA.

	ECO ELEC	TROTTI DISCOUNT	Chine Direct	TROTTICITY
Prix 2	6 12	8 16	10 20	6 12
Choix 1	5 5	8 8	7 7	4 4
Qualité 3	10 30	8 24	5 15	6 18
Délais 2	10 20	4 8	4 8	6 12
Garanties et SAV 3	8 24	7 21	5 15	5 15
TOTAL	39 91	35 77	31 65	27 61

Tableau 2 : Comparaison de fournisseurs possibles.

ECO ELEC est donc le fournisseur le plus intéressant pour TROTTIMANIA dont les atouts se veulent par ordre d'importance : LA QUALITE, LES GARANTIES et SAV, LES DELAIS, LE PRIX, LE CHOIX.

5- POLITIQUE COMMERCIALE

5.1- Gamme de produits

On se reportera au *paragraphe 3.2 page 13* pour avoir un aperçu des lignes de produits issues de la gamme trottinettes électriques du fournisseur ECO ELEC. Tous les produits du **tableau 3** ci-dessous se déclinent en général en 4 couleurs.

					VTT			
		Déclinaison en Puissance		Route			Déclinaison en Puissance	
	Avec ou sans Caddie avant	Déclinaison en Puissance	Avec ou sans Caddie avant	Déclinaison en Puissance	Avec ou sans selle	Modèle Golf		
Avec ou sans coffre arrière	Avec ou sans selle	Avec ou sans coffre arrière	Avec ou sans coffre arrière	Électrique ou non	Modèle route	Avec ou sans Caddie avant		
Électrique City (du type CityCool, CityCool -Evo)	Jeune (Fun) du type runaway, speed elec, Freeway.	Vélo Electrique	Scooter	Patinette simple	3 Roues (type Wave)	4 Roues		

Tableau 3 : Lignes des trottinettes électriques et profondeur de gamme.

Les modèles ci-dessous sont proposés par le fournisseur TROTTI DISCOUNT :

Exemple de Scooter Electrique :



TRDISC-22
 puissance: 500W
 Voltage: DC48V
 suspension arrière : Mono Shock
 Suspension avant : Double Shock
 freins : avant et arrière à tambour
 vitesse : 26-30 Mph (45-50km/h)
 autonomie : 36 mi. (60km)
 aptitude au franchissement : jusqu'à 10°
 corrosion
 temps de charge : 6-8h
 dimensions Lx W x H: 64" x 22" x 37"
 hauteur du siège : 27" (70 cm)
 poids net : 190 lbs. (86kg)
 charge maximale : 220 lbs. (100kg)
 20' Container: 26 pcs
 40' Container: 58 pcs
 40'HQ Container: 58 pcs
 Prix FOB unitaire HT : 488€

PATINETTES « SIMPLES »



TROTTEX-01A
Moteur: 100W
Batterie: 3.5AH, 12V x 2
Chargeur: 110V, 220V
entraînement par courroie
poids net : 16.5 lbs. (7.5kg), brut.: 8.8 lbs (9.5kg)
charge : 50kg
vitesse : 9.6 mph (16km/h) controleur à vitesse variable
autonomie : 4.8 mi. (8km)
modèle pliable
frein : poignée à la main
diamètre des pneus : 5.7" (145mm) x 2
couleur : rouge, jaune, vert, noir, bleu
Dimension Carton : 705x175x255mm
20' Container : 888pcs
40' Container : 1841pcs

Prix FOB unitaire HT : 41€



TROTTEX-01B
Moteur: 100W
Batterie: 3.5AH, 12V x 2
Chargeur: 110V, 220V
Dimension: 750*135*980mm
modèle pliable
diamètre des pneus : 5.7" (145mm) x 2
entraînement par courroie
frein : poignée à la main
couleur : rouge, jaune, vert, noir, bleu
charge : 50kg
poids net : 16.5 lbs. (7.5kg), brut.: 8.8 lbs (9.5kg)
Dimension Carton : 705x175x255mm
20' Container : 888pcs
40' Container : 1841pcs

Prix FOB unitaire HT : 44€

Les patinettes simples peuvent être proposées en cadeau pour l'achat d'un modèle haut de gamme ou pour un achat groupé.

5.2- Prix

Le produit étant encore en phase de lancement, les prix sur le marché sont aujourd'hui très fluctuant. Une des causes majeures est la présence de nombreux fabricants et fournisseurs offrant des produits dont la qualité, les garanties et SAV, et enfin les délais sont extrêmement variables. C'est le client qui, après une période de croissance des ventes finira par ne retenir que les produits et revendeurs qui auront fait leurs preuves avec des trottinettes fiables et des prestations de maintenance et SAV supérieures.

Comme on l'a cité au *paragraphe 4.5 page 30*, la **qualité, les garanties et SAV, les délais, le choix**, et enfin le **prix** sont donc les atouts sur lesquels TROTTIMANIA mise sa réussite.

👉 OBJECTIFS :

- 1) **ECREMAGE** : C'est la qualité qui prime avec des autonomies optimales.
- 2) **ALIGNEMENT** : Des prix légèrement supérieurs à la concurrence mais avec un gain notable pour le client grâce à une qualité du produit et une prestation SAV supérieures.
- 3) **PENETRATION DU MARCHÉ** : Achats et ventes en grands volumes.

Pour atteindre ces objectifs, TROTTIMANIA offrira :

➤ **Qualité :**

- Toutes les trottinettes (à part les modèles « simples » proposés par exemple en cadeau ou à la place d'une remise), sont à entraînement par chaîne et non par courroie ou galet.
- Les chargeurs et servomoteurs sont aux normes en vigueur et de fabrication robuste.
- Les batteries sont de qualité supérieure pour une autonomie toujours optimale.
- Les Modèles sont sélectionnés pour leur tenue de route supérieure.

➤ **Garanties et SAV :**

- Les fournisseurs sont sélectionnés parmi ceux qui osent proposer des garanties sur les pièces d'usure parmi les plus longues et de l'ordre de 12 mois.
- Le SAV est assuré au magasin par moi-même au début, et par un électromécanicien qui sera embauché la 2^{ème} année.
- Toutes les pièces détachées pour tous les modèles seront en stock au magasin pour un service de réparation exécuté le plus rapidement possible.

➤ **Délais :**

- Optimisation des délais entre le choix final du client et l'acte de vente grâce à la sélection de fournisseurs possédant un large stock et un service logistique de livraison performant.
- Délais de services SAV réduits grâce à la présence en stock de toutes les pièces de rechange pour chaque modèle.

➤ **Choix :**

- Présence d'un stock au magasin contenant tous les modèles de base déclinés en 2 à 3 couleurs et 2 puissances.
- Présence en stock également dans le magasin de tous les accessoires possibles pour chaque modèle (coffre arrière, caddie à l'avant, casques, genouillères...).
- Catalogue de très bonne qualité dans le magasin pour les autres modèles, couleurs, accessoires...

Lors de l'étude du marché global, au *paragraphe D)Aspects qualitatifs / prix - page 17*, on a démontré que les prix de vente pour les trottinettes électriques de la gamme proposée par TROTTIMANIA devraient être situés **entre 450 € et 950€** avec un prix moyen de **695€**.

Ceci était réalisable en achetant en container de 40 pieds, et avec une marge commerciale moyenne de 2.5.

Le *tableau 4* suivant donne un ordre de grandeur des prix de vente possibles à partir des prix revendeurs HT du fournisseur ECO ELEC. Ces prix sont supérieurs aux prix Container fournis en *Annexe page 58* car ces produits sont disponibles en stock chez ECO ELEC. Ce sont ces prix que l'on utilisera pour estimer le chiffre d'affaire souhaité pour la première année (*cf § 6.4 page 37*). Les produits qui ont été les plus populaires de l'année 2003 sont mis en surbrillance en jaune dans le *tableau 4* ci-dessous.

Cout de livraison	10%
Marge Commerciale	2,5

TROTTINETTE	Prix de vente directe ECO ELEC HT	Prix de revient après livraison	Prix de vente TROTTIMANIA HT	Prix de vente TROTTIMANIA TTC
<i>Citycool</i>	100,00 €	110,00 €	275 €	329 €
<i>Freeway</i>	130,00 €	143,00 €	358 €	428 €
<i>Freeway Assis</i>	140,00 €	154,00 €	385 €	460 €
<i>Citycool-evo</i>	165,00 €	181,50 €	454 €	543 €
<i>Wave</i>	228,00 €	250,80 €	627 €	750 €
<i>Mini - trot</i>	160,00 €	176,00 €	440 €	526 €
<i>Speed</i>	217,00 €	238,70 €	597 €	714 €
<i>Speed elec</i>	217,00 €	238,70 €	597 €	714 €
<i>Speed elec Assis</i>	237,00 €	260,70 €	652 €	779 €
<i>Electro-bike</i>	349,00 €	383,90 €	960 €	1 148 €
<i>Electro-star</i>	400,00 €	440,00 €	1 100 €	1 316 €
<i>Vélo - scooter</i>	475,00 €	522,50 €	1 306 €	1 562 €
<i>Mini - vélo</i>	180,00 €	198,00 €	495 €	592 €
Moyenne	231 €	254 €	634 €	758 €
Ecart type	112 €	123 €	308 €	368 €

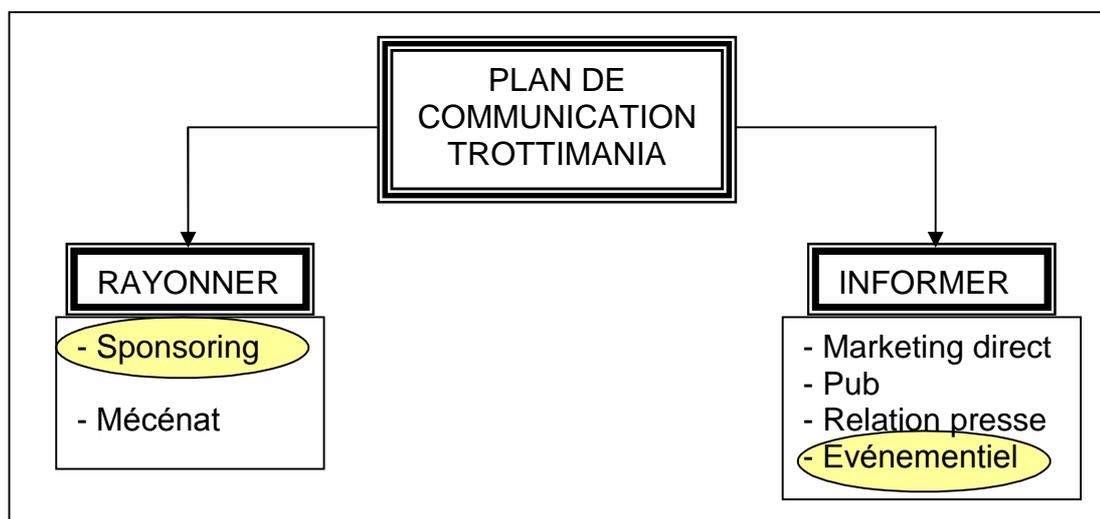
Tableau 4 : Ordres de prix de vente TROTTIMANIA.

En partant d'un CA minimum HT de 148 627 € (*cf § 6.5 page 40*), et en intégrant la loi de PARETO où 20% des produits (ici nos produits star en jaune) représente 80% du CA, il faudrait vendre en moyenne 2 69 trottinettes à l'année, soit environ 22 trottinettes « star » par mois au minimum. En tenant en compte que l'activité est saisonnière, on considère que 55% des ventes se réaliseront durant les mois de juin, juillet et août (hypothèse de saisonnalité retenue pour la trésorerie). Ce qui fait environ 148 ventes pendant ces 3 mois, soit à peu près 3 trottinettes par jour. Pendant le reste de l'année il faudra vendre environ 1 trottinette par jour au minimum. Ces chiffres sont synthétisés dans le *tableau 9 § 6.4 page 38*. On voit donc qu'il est vital que TROTTIMANIA se fasse connaître des vacanciers en embauchant par exemple des vendeurs sur les marchés locaux et à proximité des campings. Cette force de vente devra être épaulée par une politique de communication efficace.

5.3- Politique de communication

TROTTIMANIA sera le seul magasin qui proposera un large choix de trottinettes électriques à La Rochelle. Etant donné que ces produits sont encore nouveaux, il sera donc vital de développer une politique de communication ambitieuse et donc coûteuse. **7622 €** seront donc affectés afin de faire connaître TROTTIMANIA la première année (cf. *Détail des charges fixes HT Fiscalement Déductibles -623- page 42*), dont **5335 €** sur les **7763 €** durant le mois de démarrage (cf. *Plan de trésorerie page 45*).

Les principaux axes de communication à prendre en compte sont mis en surbrillance sur le schéma de la page suivante.



Outre les techniques de communication standards tel que le marketing direct, il faudra focaliser les actions vers le **sponsoring** :

- courses de bateaux à voiles,
- foires et expositions,
- fêtes et animations locales,
- journée ville propre...

En ce qui concerne l'aspect **événementiel**, le vernissage devra être très soigné avec pourquoi pas une ou plusieurs trottinettes à gagner parmi les invités. Régulièrement aussi, TROTTIMANIA se devra d'attirer l'attention du public en organisant des jeux, ballades et visites guidées en trottinette, courses de trottinettes... En saison estivale, on pourrait imaginer par exemple un jeu de pistes sur toute l'île de Ré qui se déroulerait en trottinette électrique. Les personnes handicapées elles aussi seraient conviées et pourraient utiliser les modèles à 4 roues...

ASPECTS FINANCIERS

6- ASPECTS FINANCIERS

6.1- Chiffres Clés pour la première année

TOTAL DE MES BESOINS (Plan de Financement)	37 803 €
MON BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT	25 637 €
MES APPORTS	30 488 €
MES EMPRUNTS	10 770 €
MON CHIFFRE D'AFFAIRE MINIMUM HT	148 627 €
MON CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL HT	177 286 €
MON % DE MARGE DUR COUTS VARIABLES (Marge Brute)	59%
MON RESULTAT NET FISCAL	22 865 €
MA CAPACITE NETTE D'AUTOFINANCEMENT	24 685 €

Tableau 5 : Chiffres Clés pour la première année.

6.2- Plan de financement

BESOINS				RESSOURCES	
Nature	HT	TVA	TTC	Nature	Valeur (TTC)
Frais de démarrage	3 268,66 €	601,65 €	3 870,31 €	Capital Social	22 865,85 €
Investissements	8 897,20 €	767,79 €	9 665,00 €	Compte Courant	7 621,95 €
Dépôts & Cautionnement	- €	- €	- €	Tot Capitaux Propres	30 487,80 €
Fonds de Roulement	25 637,14 €	2 084,88 €	27 722,02 €	Emprunt	10 769,52 €
TOTAL	37 803,00 €	3 454,32 €	41 257,33 €	TOTAL	41 257,33 €

Tableau 6 : Plan de financement.

6.3- Besoin de fonds de roulement

Delais Clients	30	Jours
Marge Commerciale Moyenne	2,5	
Delai Fournisseurs	21	Jours
Capitaux Propres	€ 30 487,80	
Stock de depart	€ 15 000,00	

Nature	Valeur en % du CA annuel
Créances Clients	8,3%
Achats	40,0%
Crédit Fournisseurs	2,3%
Stock Moyen	8,5%

BFR (HT) = Stock Moyen + Créances Clients - Crédit Fournisseurs

BFR (TTC) = Stock Moyen + (Créances Clients - Crédit Fournisseurs)*1.196

BFR (HT) =	14,5%	du CA HT annuel
BFR (TTC) =	15,6%	du CA HT annuel
BFR en Jours (HT) =	52,1	Jours
BFR en Jours (TTC) =	56,3	Jours

Tableau 7 : BFR.

6.4- Justification du CA souhaité

En utilisant la loi de PARETO et les produits qui ont été les plus populaires de l'année 2003 (en jaune dans le *tableau 4 page 34*), on peut estimer que ces 3 produits assureront 80% du CA. Le reste sera constitué par la vente des autres produits, des accessoires et de la location. A partir de cet état de fait, on peut dresser le *tableau 8* ci-dessous qui donne un ordre de grandeur du chiffre d'affaire HT annuel. Pour cela, on est parti du prix moyen des produits « star » du *tableau 4 page 35* et d'un nombre moyen de ventes journalier de ces produits estimé à **1,5**.

CA HT estimé à partir du nombre de Trotinettes vendues par jour	
Prix moyen HT Produits star	441,83 €
Nombre de Jours travaillés par an	214
Nb de ventes moyen Produits star / Jour	1,5
CA HT Annuel Estimé (PARETO => 80% du CA Total)	141 829 €
CA HT Annuel Estimé 100%	177 286 €

Tableau 8 : Estimation du chiffre d'affaire HT annuel.

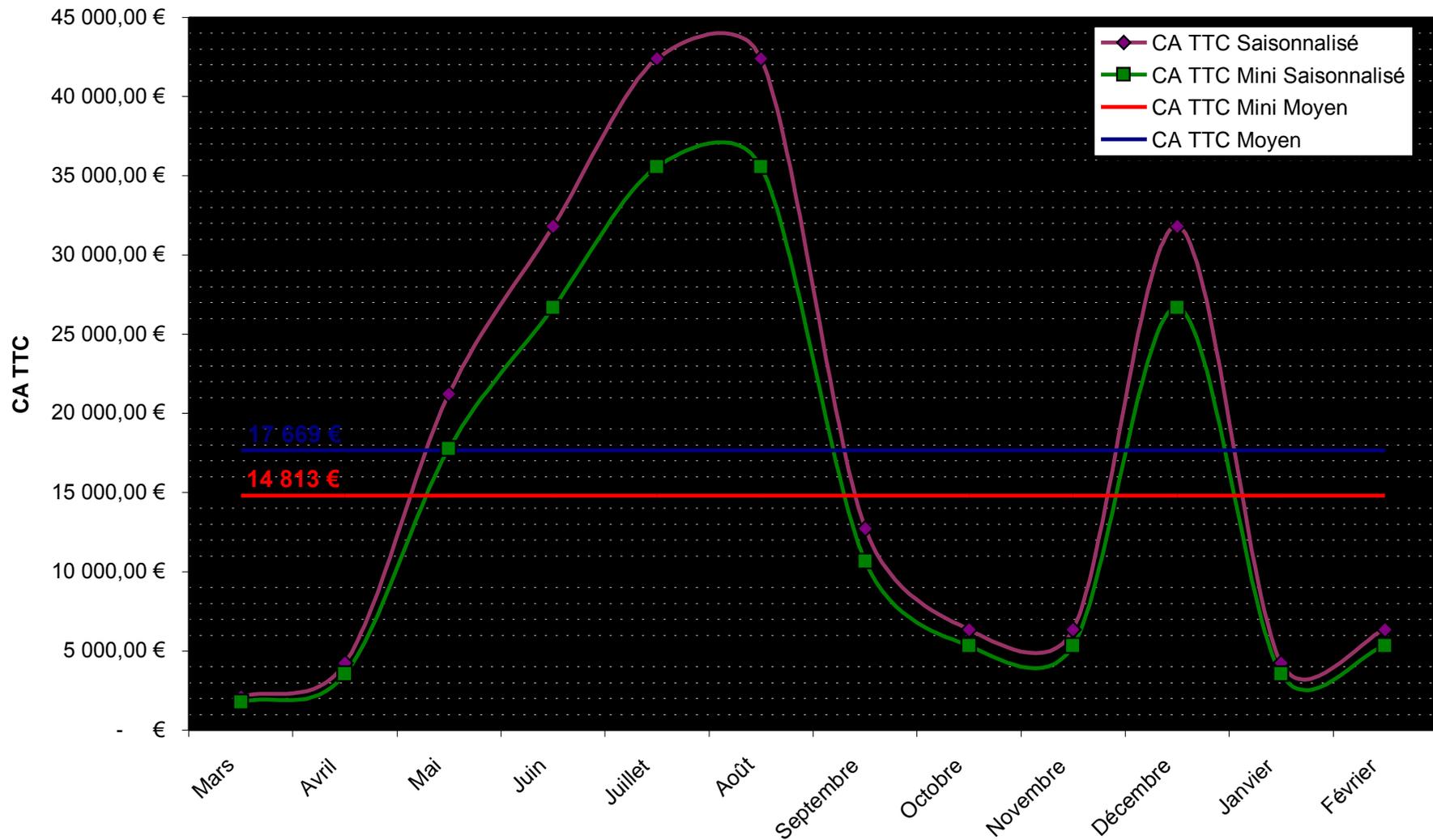
En anticipant sur les calculs financiers qui vont suivre, on dressera dès maintenant le **tableau 9** à la page suivante qui donne un ordre d'idée des objectifs de ventes des produits « star » en fonction des hypothèses de saisonnalité à partir du CA HT mini et des CA HT pour les trois premiers exercices.

	CA HT MINI		CA HT EX1		CA HT EX2		CA HT EX3	
	CA HT Mini = 148 627 €		CA HT Ex1= 177 286 €		CA HT Ex2 = 203 878 €		CA HT Ex3 = 224 266 €	
Nb de ventes Produits star / an	269		321		369		406	
Nb de ventes moyen Produits star / mois	22		27		31		34	
	Saison estival (juin, juillet, aout)	Reste de l'année						
Pourcentage CA HT Annuel	55%	45%	55%	45%	50%	50%	50%	50%
Total Ventes (avec PARETO)	65 396 €	53 506 €	78 006 €	63 823 €	81 551 €	81 551 €	89 707 €	89 707 €
Nb de Ventes	148,01	121,10	176,55	144,45	184,58	184,58	203,03	203,03
Nb de ventes moyen / Jours	2,8	0,8	3,3	0,9	3,5	1,2	3,8	1,3
Nb de ventes moyen / Mois	49,3	13,5	58,9	16,1	61,5	20,5	67,7	22,6

Tableau 9 : Objectifs de ventes des produits « star » en fonction des chiffres d'affaire estimés.

Enfin, le graphique à la page suivante projette le CA TTC estimé moyen et « saisonnalisé » en fonction de l'objectif mini estimé moyen et « saisonnalisé ». On remarquera qu'en dehors de la période estivale de juin, juillet, août, et de la période des fêtes de Noël, les chiffres d'affaires estimés sont bien inférieurs au chiffre d'affaire minimum. Pendant ces périodes creuses, on restera très attentif aux marchés potentiels, et on préparera la politique de communication proposée au § 5.3 page 35.

OBJECTIFS DE CA TTC MENSUELS



6.5- CA HT mini pour les 3 exercices

Prix de Vente HT moyen =	441,83 €	(produits star)
Coeff de marge Commerciale moyenne (PV / PA) =	2,5	
Charges Variables moyennes unitaires =	5,00 €	(Montage des trotinettes)

Variation estimée CA Annuel Ex2 par rapport à Ex1	15%
Variation estimée CA Annuel Ex3 par rapport à Ex2	10%

	Ex 1		Ex 2		Ex 3	
	En euros	En %	En euros	En %	En euros	En %
CAHT SOUHAITE	177 285,63 €	100%	203 878,47 €	100%	224 266,32 €	100%
CHARGES VARIABLES - MARGE COMMERCIALE (Achats)	70 914,25 €	40,00%	81 551,39 €	40,00%	89 706,53 €	40,00%
- COÛTS DE PRODUCTION	2 006,25 €	1,13%	2 307,19 €	1,13%	2 537,91 €	1,13%
= MARGE sur Coûts Variables	104 365,13 €	58,87%	120 019,89 €	58,87%	132 021,88 €	58,87%
- CHARGES FIXES	83 505,91 €	47,13%	102 962,14 €	50,51%	115 163,54 €	65,22%
= RESULTAT	20 859,21 €	11,77%	17 057,75 €	8,37%	16 858,34 €	7,52%

$$M \text{arge sur } CV_{\%} = 100\% - \frac{1}{\text{Coeff}_{\text{Marge Com}}} - \frac{CV}{PV}$$

$$CA_{HT \text{ mini}} = \frac{\text{Charges Fixes} + \text{Résultat}_{\text{Souhaité}}}{M \text{arge sur } CV_{\%}}$$

	Ex 1	Ex 2	Ex 3
Total charges fixes et du résultat prévisionnel	87 494 €	106 950 €	119 314 €
% marge sur coûts variables = 100% - CV	58,87%	58,87%	58,87%
CAHT MINIMUM	148 627 €	181 677 €	202 680 €

Tableau 10 : CA HT mini estimé pour les 3 premiers exercices.

6.6- Compte de résultat prévisionnel

	EX 1	EX 2	EX 3
PRODUITS			
701 Production vendue de biens et services (Main d'œuvre)	70 914,25 €	81 551,39 €	89 706,53 €
707 Ventes de marchandises (à partir du CA Souhaité)	106 371,38 €	122 327,08 €	134 559,79 €
TOTAL DES PRODUITS	177 285,63 €	203 878,47 €	224 266,32 €
CHARGES			
60 Achats stockés utilisés de marchandise, mat. Prem.	70 914,25 €	81 551,39 €	89 706,53 €
606 Achats non stockés	3 411,59 €	3 548,05 €	3 689,97 €
61 Services extérieurs	20 214,63 €	20 271,22 €	20 330,07 €
62 Autres services extérieurs	13 121,95 €	7 024,39 €	7 024,39 €
63 Impôts et taxes	874,88 €	1 784,75 €	1 856,14 €
64 Charges de personnel	41 113,85 €	65 644,25 €	77 656,21 €
65 Autres charges de gestion	100,00 €	100,00 €	100,00 €
66 Charges financières	430,78 €	351,25 €	268,53 €
68 Dotations aux amortissements	4 238,23 €	4 238,23 €	4 238,23 €
TOTAL DES CHARGES	154 420,16 €	184 513,53 €	204 870,07 €
RESULTAT FISCAL (PR - CH) (sans dotations aux amortissements)	22 865,46 €	19 364,94 €	19 396,25 €
+ dotations aux amortissements	4 238,23 €	4 238,23 €	4 238,23 €
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT BRUTE	27 103,70 €	23 603,17 €	23 634,48 €
moins prélèvements (EI)	- €	1,00 €	2,00 €
moins remboursement annuité emprunt	2 419,13 €	2 419,13 €	2 419,13 €
moins Impôt / sociétés			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT NETTE	24 684,57 €	21 183,05 €	21 213,35 €

Ces données sont représentées sous forme de graphique à **la page 43**.

6.6.1- Détail des charges fixes

Dans le tableau du détail des charges fixes présenté à la page suivante, on remarquera que le budget alloué au plan de communication pour la première année est supérieur d'environ 6000 € par rapport aux années suivantes alors que le total des charges fixes fiscalement déductibles pour la première année n'est supérieur que d'environ 3000 €. Ceci provient de l'embauche d'un électromécanicien à partir de la 2^{ème} année. Ce besoin de main d'œuvre supplémentaire est justifié pour le montage des trottinettes qui arrivent au magasin en kit. Le montage d'une trottinette prend en moyenne 2 heures.

CHARGES FIXES (Classe 6)

Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
------------	------------	------------

606 Achats non stockés de matières et petites fournitures

3 411,59 €	3 548,05 €	3 689,97 €
-------------------	-------------------	-------------------

Eau, énergie, carburant	2 478,05 €	2 577,17 €	2 680,26 €
Fournitures d'entretien et de petit équipement	200,00 €	208,00 €	216,32 €
Fournitures administratives	733,54 €	762,88 €	793,39 €

61 Services extérieurs

20 214,63 €	20 271,22 €	20 330,07 €
--------------------	--------------------	--------------------

612	Redevances de crédit bail	- €	- €	- €
613	Locations et charges locatives	18 292,68 €	18 292,68 €	18 292,68 €
615	Entretien et réparations	457,32 €	457,32 €	457,32 €
616	Primes d'assurance (à détailler)	1 414,63 €	1 471,22 €	1 530,07 €
618	Documentation, abonnements, formation	50,00 €	50,00 €	50,00 €

62 Autres services extérieurs

13 121,95 €	7 024,39 €	7 024,39 €
--------------------	-------------------	-------------------

621	Personnel extérieur à l'entreprise	- €	- €	- €
622	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €
623	Publicité... (voir plan de communication)	7 621,95 €	1 524,39 €	1 524,39 €
625	Déplacements, missions et réceptions	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
626	Frais postaux et de télécommunication	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
627	Services bancaires	200,00 €	200,00 €	200,00 €
628	Cotisations divers	300,00 €	300,00 €	300,00 €

63 Impôts et taxes

874,88 €	1 784,75 €	1 856,14 €
-----------------	-------------------	-------------------

631	Taxe d'apprentissage	874,88 €	1 784,75 €	1 856,14 €
635	Taxe professionnelle, taxes foncières, droits d'enregistrement, taxes frais CM, CCI	- €	- €	- €

64 Charges de personnel

41 113,85 €	65 644,25 €	77 656,21 €
--------------------	--------------------	--------------------

641	Rémunération du personnel (brut annuel)	20 413,85 €	41 644,25 €	43 310,02 €
	Rémunération du gérant salarié (brut annuel)	 	 	
	Rémunération du gérant TNS	18 000,00 €	18 000,00 €	18 000,00 €
645	Cotisations sociales et de prévoyance sur salaire du Gerant			
646	Cotisations sociales personnelles de l'expl. (travailleur non salarié)	2 700,00 €	6 000,00 €	16 346,19 €

65 Autres charges de gestion

100,00 €	100,00 €	100,00 €
-----------------	-----------------	-----------------

651	Redevances pour brevets, licences, droits d'auteurs, Sacem	100,00 €	100,00 €	100,00 €
-----	--	----------	----------	----------

66 Charges financières

430,78 €	351,25 €	268,53 €
-----------------	-----------------	-----------------

661	Intérêts d'emprunt, de découvert, d'escompte	430,78 €	351,25 €	268,53 €
-----	--	----------	----------	----------

68 Dotations aux amortissements

4 238,23 €	4 238,23 €	4 238,23 €
-------------------	-------------------	-------------------

TOTAL DES CHARGES FIXES FISCALEMENT DEDUCTIBLES DU CHIFFRE D' AFFAIRES

A

83 505,91 €	102 962,14 €	115 163,54 €
--------------------	---------------------	---------------------

Il convient d'ajouter au total **A** le montant du résultat prévisionnel nécessaire (souhaité) pour couvrir selon les cas:

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Les prélèvements annuels de l'exploitant en entr. indiv.			
Le remboursement du capital de l'annuité d'emprunt	1 988,35 €	1 988,35 €	2 150,59 €
La capacité d'autofinancement nette nécessaire, souhaitée	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €

RESULTAT PREVISIONNEL

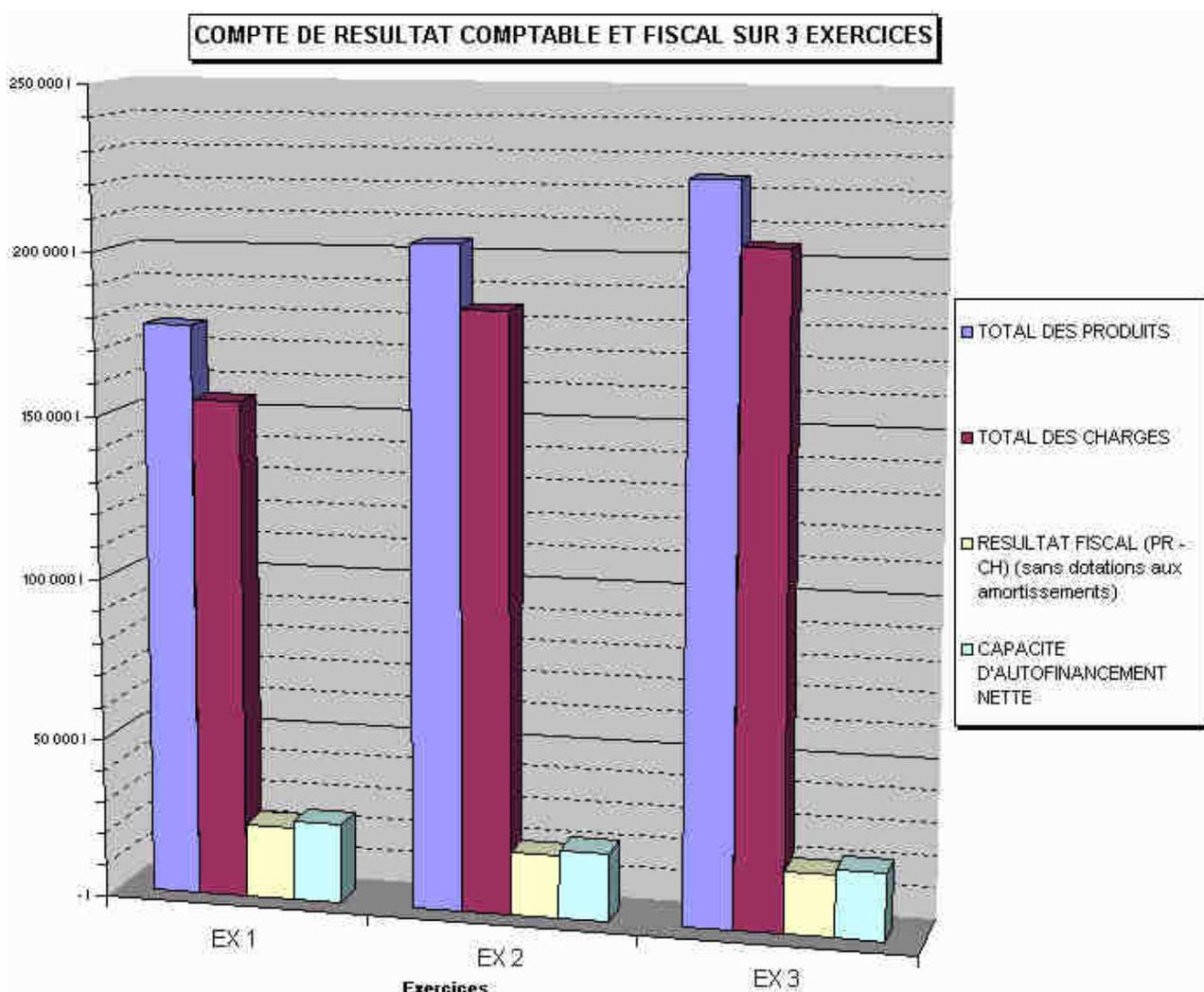
B

3 988,35 €	3 988,35 €	4 150,59 €
-------------------	-------------------	-------------------

**TOTAL DES CHARGES FIXES FD
ET DU RESULTAT PREVISIONNEL**

A + B =

87 494 €	106 950 €	119 314 €
-----------------	------------------	------------------



6.7- Plan de trésorerie

6.7.1- Hypothèse de saisonnalité retenue pour la première année

	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Total
Coeff. Saisonnalité	1%	2%	10%	15%	20%	20%	6%	3%	3%	15%	2%	3%	100%
CAHT à 5,5 % réparti													0 €
CAHT à 19,6 % réparti	1 772,86 €	3 545,71 €	17 728,56 €	26 592,84 €	35 457,13 €	35 457,13 €	10 637,14 €	5 318,57 €	5 318,57 €	26 592,84 €	3 545,71 €	5 318,57 €	177 286 €
TVA sur débits à 5,5 %													0 €
TVA sur débits à 19,6 %	347,00 €	694,00 €	3 474,00 €	5 212,00 €	6 949,00 €	6 949,00 €	2 084,00 €	1 042,00 €	1 042,00 €	5 212,00 €	694,00 €	1 042,00 €	34 741 €
Total TVA sur débits	347,00 €	694,00 €	3 474,00 €	5 212,00 €	6 949,00 €	6 949,00 €	2 084,00 €	1 042,00 €	1 042,00 €	5 212,00 €	694,00 €	1 042,00 €	34 741 €
CATTC réparti	2 119,86 €	4 239,71 €	21 202,56 €	31 804,84 €	42 406,13 €	42 406,13 €	12 721,14 €	6 360,57 €	6 360,57 €	31 804,84 €	4 239,71 €	6 360,57 €	212 027 €
40% comptant	847,94 €	1 695,89 €	8 481,03 €	12 721,94 €	16 962,45 €	16 962,45 €	5 088,46 €	2 544,23 €	2 544,23 €	12 721,94 €	1 695,89 €	2 544,23 €	84 811 €
35% 30 jours		741,95 €	1 483,90 €	7 420,90 €	11 131,70 €	14 842,14 €	14 842,14 €	4 452,40 €	2 226,20 €	2 226,20 €	11 131,70 €	1 483,90 €	71 983 €
25% 60 jours			529,96 €	1 059,93 €	5 300,64 €	7 951,21 €	10 601,53 €	10 601,53 €	3 180,28 €	1 590,14 €	1 590,14 €	7 951,21 €	50 357 €
0% 90 jours				- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	0 €
Recettes d'exploitation TTC	847,94 €	2 437,83 €	10 494,89 €	21 202,76 €	33 394,79 €	39 755,80 €	30 532,13 €	17 598,16 €	7 950,71 €	16 538,28 €	14 417,72 €	11 979,34 €	207 150 €
TVA sur encaissements													0 €

Pas de TVA sur Encaissements car TVA acquittée sur les débits et non les encaissements car acte de commerce,

Tableau 11 : Tableau préparatoire des recettes d'exploitation et hypothèses de saisonnalité.

6.7.2- Plan de trésorerie sous forme de tableau et de graphique

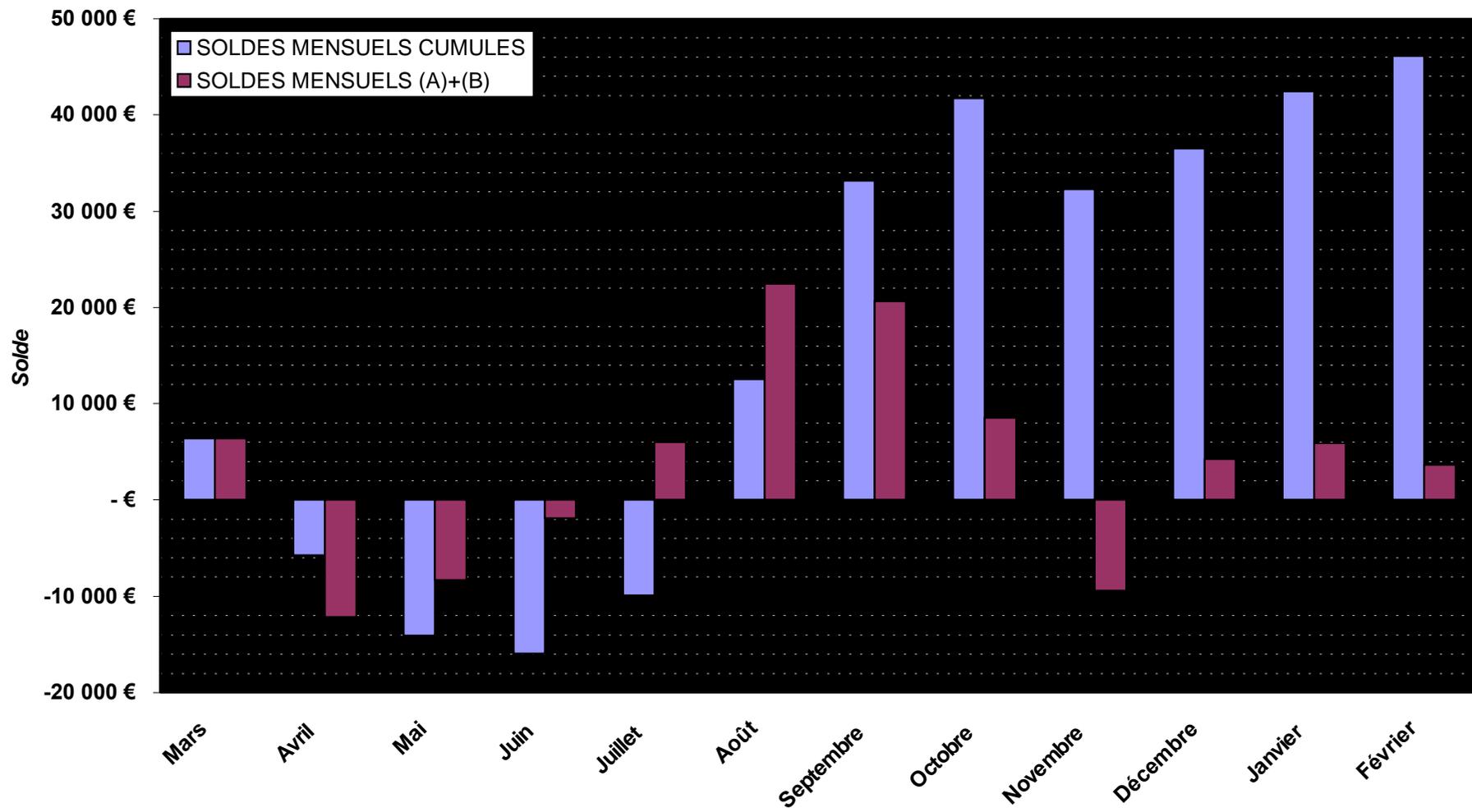
Le plan de trésorerie est présenté ci-dessous sous forme de tableau et est interprété sous forme de graphique à la page suivante.

	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février
Apports en numéraire	30 488 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital de l'emprunt	10 770 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Autres *												
1 Recettes hors exploitation	41 257 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Frais d'établissement TTC	3 870 €											
Investissements TTC	9 665 €											
Remboursement de l'emprunt	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €
2 Dépenses hors exploitation	13 737 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €	202 €
1 - 2 = SOLDE HORS EXPLOITATION (A)	27 520 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €	- 202 €
3 (T1) Recettes exploitation TTC	848 €	2 438 €	10 495 €	21 203 €	33 395 €	39 756 €	30 532 €	17 598 €	7 951 €	16 538 €	14 418 €	11 979 €
(T2) Achats TTC	8 481 €	8 481 €	12 722 €	16 963 €	16 963 €	5 089 €	2 544 €	2 544 €	12 722 €	1 696 €	2 544 €	848 €
Loyer d'avance	2 439 €											
(T3) Fournit. et frais externes	7 763 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €	2 635 €
Impôts et taxes	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €	73 €
(T4) Frais de personnel	3 201 €	3 201 €	3 201 €	3 201 €	3 762 €	3 613 €	3 201 €	3 431 €	3 201 €	3 201 €	3 201 €	4 094 €
(T5) ou (T6) TVA à décaisser	- €	- €	- €	- €	3 737 €	5 683 €	1 235 €	193 €	- 1 475 €	4 502 €	- 155 €	471 €
4 Total dépenses d'exploitation	21 957 €	14 390 €	18 631 €	22 872 €	27 170 €	17 093 €	9 689 €	8 877 €	17 156 €	12 108 €	8 299 €	8 121 €
3 - 4 = SOLDE D'EXPLOITATION (B)	-21 109 €	-11 953 €	- 8 136 €	- 1 669 €	6 224 €	22 663 €	20 843 €	8 721 €	- 9 206 €	4 431 €	6 119 €	3 858 €
SOLDES MENSUELS (A)+(B)	6 411 €	-12 154 €	- 8 338 €	- 1 871 €	6 023 €	22 461 €	20 642 €	8 520 €	- 9 407 €	4 229 €	5 917 €	3 657 €
SOLDES MENSUELS CUMULES	6 411 €	- 5 743 €	-14 081 €	-15 951 €	- 9 929 €	12 532 €	33 174 €	41 694 €	32 287 €	36 516 €	42 433 €	46 090 €

* Autres : Aides, primes, remboursement de crédit de TVA, etc.

Tableau 12 : Plan de trésorerie pour la première année.

SOLDES MENSUELS EX 1



7- CONTRÔLE D'ENTREPRISE

On utilisera au maximum l'outil informatique afin de contrôler les prévisions et ainsi anticiper du mieux possible l'avenir.

Pour cela, il est prévu l'achat des suites logicielles suivantes :

Logiciel	Prix HT	Utilisation
Office 2003 Professionnel (Word, Excel, Outlook, PowerPoint, Publisher, Access)	≈ 600 €	Bureautique : rédaction de lettres, Tableur, Graphisme, base de donnée relationnelle, Messagerie Internet.
EBP Pack de Gestion 2004	349 €	4 logiciels : - EBP Comptabilité 2004 - EBP Gestion Commerciale 2004 - EBP Paye 2004 - EBP Immobilisations 2004

Ces suites logicielles fourniront une aide précieuse afin de générer des tableaux de bords relatifs au :

- suivi des clients,
- suivi des fournisseurs, tableaux et graphiques comparatifs...
- paiements, devis, facturation,
- suivi de la concurrence,
- prospection,
- étude quantitative du marché,
- études de satisfaction,
- actions de communication
- suivi du plan marketing...

En ce qui concerne le tableau de bord budgétaire, on mettra régulièrement à jour des graphiques du type :

- CA par semaine/mois pour tous les produits,
- coûts par semaines/mois de la force de vente,
- marge par semaine/mois pour tous les produits et types de clients,
- soldes mensuels et cumulés
- suivi mensuel des charges fixes...

8- CONCLUSION

Le projet TROTTIMANIA sera avorté pour plusieurs raisons :

➤ **Le projet est jugé trop prématuré**

- Tout d'abord, l'état de la législation actuelle ne permet pas d'utiliser la trottinette sur la voie publique. En effet, ce nouveau mode de transport est considéré pour l'instant au même titre que les rollers, skate boards et patins à roulette (cf. *Annexes page 59*). Ce qui veut dire que la circulation en trottinettes électriques (tout comme les modèles thermiques), est plus ou moins tolérée sur les pistes cyclables et les routes. Par exemple, à Nancy, la trottinette électrique n'est autorisée sur les voies du tramway que lorsque ce dernier est en panne... A la Rochelle, la trottinette électrique est tolérée car encore ignorée du public, on n'en voit que très rarement circuler en ville. Mais, qu'en sera-t-il lorsqu'elle sera plus largement utilisée? Personne n'en sait rien aujourd'hui!
- La demande n'est pas suffisante. En effet, même si ce nouveau mode de transport est prometteur pour les années à venir, il s'avère qu'aujourd'hui que la trottinette électrique n'en reste pas moins un nouveau produit pour la grande majorité des français. On sait que le consommateur français est de nature très méfiante, surtout quand il s'agit de déboursier environ 500 € !
- Et la location dans tout ça? Comme on l'a déjà expliqué, la location ne représente pas un commerce idéal car pour l'instant, les autonomies des batteries sont faibles (typiquement de 1 heure), et les trottinettes sont fragiles (cf § *Précautions d'emploi en Annexes page 63*). On pourrait penser augmenter les autonomies en fournissant un ou plusieurs jeux de batteries de rechange que le loueur placerait dans le coffre de la trottinette et que le client pourrait interchanger à sa guise. Le problème est que le changement des batteries sur les trottinettes est extrêmement délicat et nécessite des outils adéquats. D'autre part, les loueurs doivent disposer d'une source de tension électrique 220V afin de pouvoir recharger les batteries. Malheureusement aussi, le temps de charge des batteries qui se situe entre 4 et 6 heures, ne permet pas de pratiquer un roulement continu charges/décharges. Il faut donc que le loueur se munisse de jeux de batteries chargées supplémentaires qu'il interchangera après l'utilisation du client. Toutes ces contraintes n'encouragent pas le client à louer une trottinette électrique et encore moins le commerçant à proposer la location.
- Une disparité des prix excessive. Aujourd'hui, et comme souvent pour un produit en phase de lancement, les prix pratiqués sont loin d'être homogènes. En effet on trouvera la « même » trottinette avec des prix de vente allant du simple au double. Mais les apparences sont trompeuses, surtout en ce qui concerne la qualité. Les batteries, le moteur électrique, l'électronique de commande et le chargeur, bien qu'invisibles sur deux produits identiques, sont non seulement les organes les plus fragiles et les plus coûteux, mais aussi ceux dont la qualité varie énormément d'une trottinette à l'autre. Il y aura donc une période où non seulement les modèles de trottinettes, mais aussi les

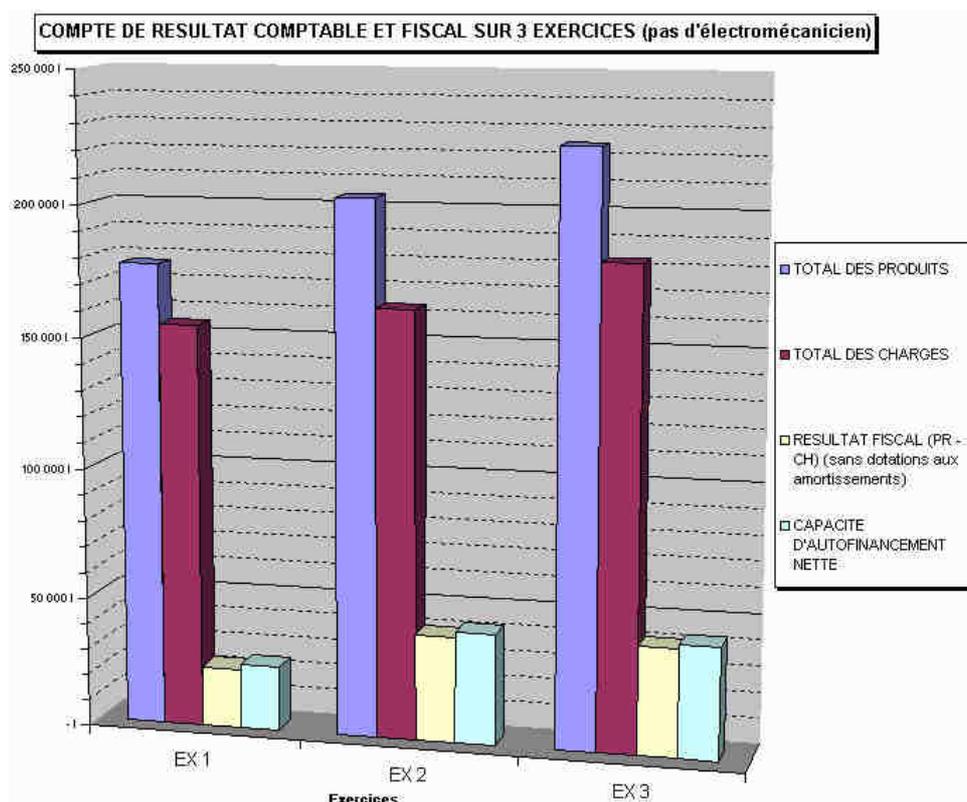
commerçants devront faire leurs preuves vis-à-vis du client. Cette ère reste à venir...

➤ La trottinette est un produit saisonnier

- Difficile aujourd'hui pour le consommateur de décoller l'étiquette « produit ludique » sur la trottinette électrique. Malgré ses atouts, cette dernière est encore loin d'être utilisée comme un vrai et « sérieux » moyen de transport dans nos villes. Par contre, lors de vacances bien méritées, où le temps est moins vécu comme une pression, on se laissera doucement tenter par ce mode de transport pour faire ses courses, aller à la plage ou encore flâner... Tout cela pour en arriver au fait qu'en plus du caractère prématuré du projet, la saisonnalité est une contrainte supplémentaire qui rend encore plus risqué la gestion d'un tel projet.

➤ La trottinette est livrée en kit

- Pour des raisons de rentabilité des usines de fabrication et de facilité de transport, les trottinettes sont livrées en kit. Un montage appliqué qui s'avèrera fiable dans le temps nécessite environ deux heures de travail. Ceci est un problème pour une petite structure où il faut tout faire soi-même. Assurer la vente dans le magasin, le montage des trottinettes et le SAV nécessite 2 personnes à temps plein. Ce besoin de main d'œuvre supplémentaire affecte sérieusement la rentabilité de l'affaire comme on peut le voir sur le graphique du compte de résultat ci-dessous.



Ce graphique est à comparer avec celui de la page 43 où l'embauche d'un électromécanicien en début d'exercice 2 avait été prévue.

➤ **Nécessité de signer pour une concession exclusive**

- On l'a souligné tout au long de ce rapport, la vente aux revendeurs tels que les magasins de cycles, de motos, d'articles de sport et loisirs, constitue l'activité commerciale qui permettrait de générer un chiffre d'affaire « lissé » tout le long de l'année. Mais pour être compétitif, TROTTIMANIA se devrait de fonctionner en tant que concessionnaire départemental / régional exclusif afin de bénéficier de prix fournisseurs préférentiels. Cette option est jugée pénalisante de part les contraintes qu'elle génère pour le concessionnaire.

➤ **L'état : un prescripteur majeur mais silencieux**

- On a beau vouloir ignorer le « mal de terre » comme le nomme très justement Hubert Reeves dans son dernier livre, les soubresauts de la nature tels que la canicule de cet été et les inondations récentes dans le sud de la France entre autre et pour ne citer que la France, nous rappellent que la vie sur terre est menacée. La cause majeure est le réchauffement de la planète qui est en grande partie due à la pollution humaine. Le fait est établi que depuis déjà plusieurs années l'humanité possède les moyens technologiques de concevoir des modes de transport polluant 1000 fois moins que les véhicules à essence ou diesel. Or, les états, sous l'emprise des sociétés multinationales, voient leurs administrations proposer des politiques d'énergie nationales ciblées sur l'ouverture des terres protégées au niveau fédéral pour l'exploitation du pétrole, et sur l'octroi de subventions supplémentaires à l'industrie pétrolière. C'est aux politiques qu'il revient de préparer un terrain fertile pour ce nouveau genre de déplacement inter urbain qui, rappelons le, est non polluant et bien plus économique. Malheureusement, la création d'un ordre économique plus équitable, basé sur les principes de la diversité, de la démocratie, de la communauté et du développement écologique durable nécessitera de nouveaux accords internationaux qui placeront les besoins des individus, des économies locales et du milieu naturel avant les intérêts des grandes compagnies commerciales.

9- ANNEXES**TABLE DES MATIERES DES ANNEXES**

Mon CV.....	52
Le scooter : une histoire déjà ancienne.....	54
Quelques définitions.....	57
Liste de prix FOB fournisseur ECO ELEC départ de Chine port de Ningbo.....	58
Etat de la législation actuelle à propos de la trottinette électrique.....	59
Les Kidults : ces adultes qui ne veulent pas grandir.....	60
Plan de magasin à la rochelle.....	61
Photos du magasin.....	62
Achat par internet / Conditions typiques d'utilisation de la trottinette / Garantie et SAV.....	63



Frédéric AVERTIN

3 Rue de REAUMUR
37100 TOURS (FRANCE)
Tél : 02 47 51 76 74
Mobile : 06 66 94 54 67
E-mail : Fred@chez-fred.net
Page web : <http://www.chez-fred.net/>
34 ans, Célibataire

INGENIEUR EN ELECTRONIQUE

- 7 ans d'expérience dans le domaine des semi-conducteurs de forte puissance
- 5 ans d'expérience en maintenance électronique
- Anglais courant

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

Responsable de la maintenance Electronique AL TAIF
Centre Culturel du Roi FAHD
RIYADH, Arabie Saoudite
Du 01/2003 au 06/2004.

Management de l'équipe d'électroniciens afin d'assurer le fonctionnement optimal de tous les équipements électroniques (machinerie des théâtres, planétarium, équipements audio/vidéo, systèmes incendie, installations téléphoniques, Informatique...). Chef de projet pour la mise à niveau du centre avec les nouvelles technologies multimédias.

Ingénieur d'application R & D DYNEX Semiconductor Ltd
(<http://www.dynexsemi.com/>)
LINCORN, Angleterre
Du 08/1998 au 08/2002.

Mission : Développement de modules IGBT de forte puissance. Support technique auprès des clients et des ingénieurs d'affaires en ce qui concerne les nouveaux produits.

Technicien Maintenance et Etalonnage Electronique..... MITEL Semiconductor S.A.
Du 08/1996 au 07/1998.

Anciennement MARCONI Electronic Devices, même mission que citée plus bas.

Congé Individuel de Formation en vue de la
préparation du mémoire d'ingénieur C.N.A.M. ALPHATEST
Du 10/1995 au 08/1996
Mémoire soutenu le 07/11/1996.

Mission : Etude et réalisation d'un générateur d'ondes normalisées asservi destiné au test des composants de protection. L'appareil était piloté par PC sous l'interface Windows.

Technicien Maintenance et Etalonnage Electronique..... MARCONI Electronic Devices
Du 09/1993 au 09/1995.

Mission : Responsable de la maintenance sur une ligne de test de composants semi-conducteurs bipolaires de forte puissance rapides. Etalonnage, suivi des projets d'amélioration, fiabilisation des équipements de production.

Technicien supérieur en Electronique..... SAFT Power Systems.
Du 10/1991 au 09/1993.

Mission : Mise en service en usine et sur site d'onduleurs de puissance (UPS industriels de 5KVA à 160KVA), et maintenance en France et à l'étranger.

FORMATION :

Diplôme d'ingénieur Electronicien..... C.N.A.M. de TOURS
1996 avec mention.

D.E.S.T. Mesures et Contrôles Industriels C.N.A.M. de TOURS, 1995.

D.U.T. Génie Electrique et Informatique
Industrielle. Option Electronique I.U.T. de TOURS, 1990.

BAC.F3 1988 avec mention.

C.A.P. Dessinateur Industriel en Construction Electrique..... 1986.

STAGES :

Behavioural Average Modelling and SPICE
Simulation of PWM and Resonant Converters..... Séminaire PCIM Europe 2000
Nuremberg, 06/2000.

Présentation d'un rapport technique au C.N.A.M. de TOURS Examen probatoire du C.N.A.M.
Présenté le 29/09/1995.

Sujet : Limites et performances des thyristors de forte puissance en commutation.
(Sujet traité d'un point de vue de la physique du semi-conducteur).

Microsoft ACCESS 2 Maîtrise..... ADHARA INFORMATIQUE
05/95. 36 heures.

Compatibilité électromagnétique A.E.M.C.
12/1992. 32 heures.

Microprocesseurs, micro contrôleurs G.R.E.T.A. TOURAINE
05/1992. 60 heures.

Stage effectué en 2^{nde} année d'I.U.T. E.D.F. TOURS
Du 09/05 au 22/06/1990.

Mission : Elaboration d'un programme en Turbo Pascal effectuant le calcul des protections des départs des
postes sources moyenne tension.

PUBLICATIONS :

Ratings of High Power IGBT Modules
for PWM Inverters for Traction Applications.
Frédéric Avertin, Dinesh Chamund, Bill Findlay PCIM Europe 2000
06/2000

Ce papier que j'ai présenté lors de ce rassemblement, a été élu la meilleure publication et présentation de la
conférence PCIM EUROPE 2000 par le comité présidentiel. Ce papier est téléchargeable a l'adresse :
http://www.chez-fred.net/CV/pcim_2000_Europe_paper.pdf

LANGUES ETRANGERES :

ANGLAIS : Lu, écrit et parlé couramment.
ESPAGNOL : Notions.

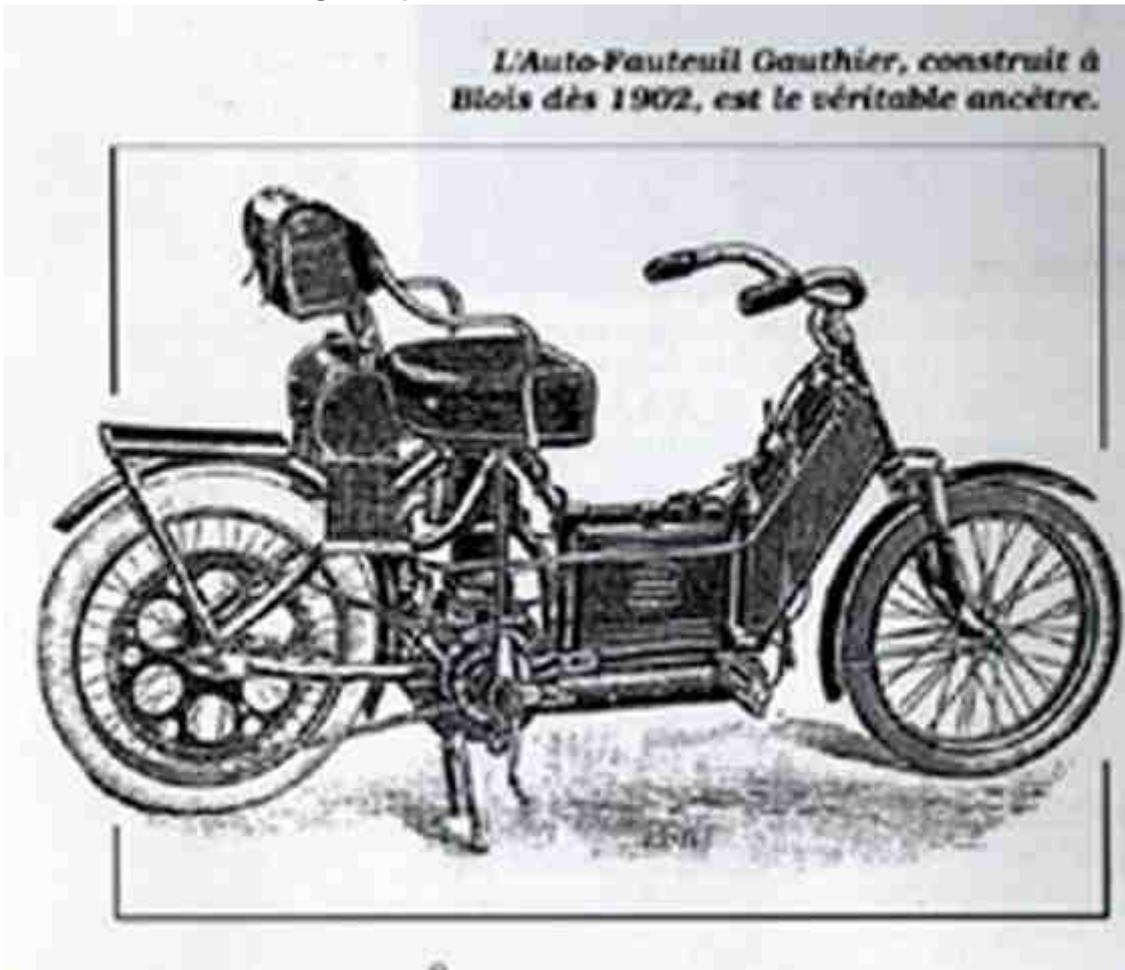
INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

Sports pratiqués : Tennis, VTT.
Loisirs : Musique, obtention en Angleterre avec mention très bien du Grade 5 de Musique théorique de « *The Associated Board of the Royal Schools of Music* ». Pratique du Piano, Internet.

Le scooter : une histoire déjà ancienne.

Le Scooter ou trottinette carrainnée n'est pas une nouveauté.

A la fin des années quarante : il avait déjà vécu une première expérience qui n'avait pas été des plus concluantes. En 1916, il était très chic de descendre la 5^{ème} avenue à NEW-YORK, de rouler vers Trafalgar Square à LONDRES ou de se montrer au bois de Boulogne à PARIS



sur un auto-ped. Ce curieux engin venu des Amériques n'était qu'une trottinette à moteur à petites roues, pratiquement sans suspension, tractée par un faible deux temps sur la roue avant, que le pilote, debout sur le plancher, dirigeait par un guidon rectiligne en bout d'une longue colonne ; ce guidon, en se rabattant,

effectuait débrayage et freinage.

BAISSE
Considérable
→
AGENTS
demandes
nos
nouvelles
conditions

Skootamota
MOTO-PATINETTE
PRATIQUE
AGRÉABLE
ÉCONOMIQUE
LÉGÈRE

Société de
l'Approvisionnement
Industriel
13, Av. de la Grande-Armée
PARIS, Passy 75-75

MOTEUR : 4 temps - 1 HP 1/2
VITESSE : 30 kilomètres à l'heure
GRIMPE : 10 à 12 % de côte
CONSOMME : 3 litres aux 100 km.
POIDS : 45 kgs en ordre de marche

De part sa conception, l'auto-ped et ses dérivés, anglais, allemands ou français, était d'une utilisation des plus réduites ; de brèves "courses" sur terrain plat et uni. Son inconfort est notoire tout autant que sa tenue de route est mal assurée.

De plus, l'état des routes des années 1910-1920 n'était pas vraiment fait pour augmenter son rayon d'action. On ne montera une selle, et même un baquet aussi confortable que possible, on agrandira les roues, on logera un moteur moins poussif au pied de la colonne de direction ou devant la roue

arrière ou au-dessus de celle-ci, on équipera de suspension la "patinette à moteur" qui est devenue scooter. Le succès demeure modeste, même si Gaby Morlay ou Mistinguett sont largement photographiés sur les scootamota ABC, même si se créent des épreuves touristico-

sportives et un scooter-club de France (1920) pour la promotion, même si une jeune firme française, Monet-Goyon, se dote d'une équipe de scooters et de pilotes de course qui raflent les lauriers. Et en 1925, le scooter meurt de sa première mort : il n'était pas viable.



La traversée du désert du scooter :

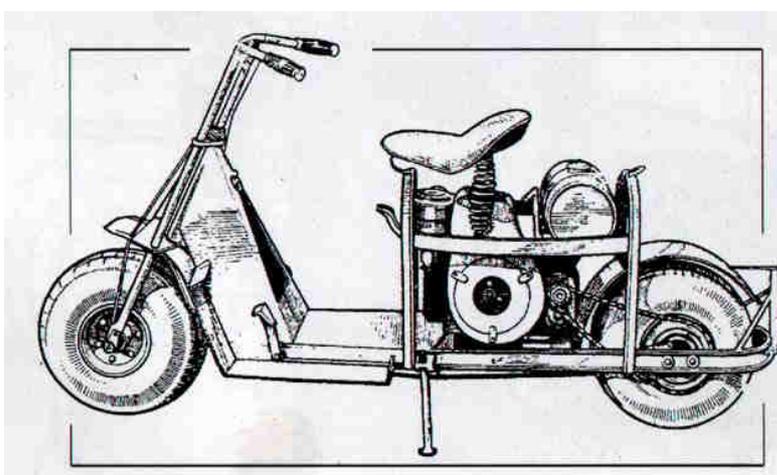
Monet-Goyon à Mâcon est l'une des rares maisons françaises à avoir cru au scooter dans les années 20 : elle produisit jusqu'en 1925 ses Vélauto et Super-Vélauto.



Mais le scooter n'est pas vraiment oublié : le feu couve sous la cendre.

Ainsi, en France, Monet-Goyon, qui avait produit les vélauto et super-vélauto des années

20, construit l'auto-mouche, un trois roues dont l'aspect général est celui de ses défunts scooters et qui fera carrière jusqu'à la fin des années quarante.



En France, toujours, l'ingénieur en électricité qu'est Henry Lanoy étudie en 1938 un scooter dont le prototype devait être monté chez new-map, constructeur de motos à Lyon. Ce sera Simard, fabricant de side-car, lyonnais lui aussi, qui réalisera ce prototype, breveté en

1942 et qui sera finalement exposé à la foire de Lyon au printemps 1946 sur le stand des cycles Rhonson.

Les américains, pionniers du scooter et dont l'ultime évolution sera le Ner-a-car, auto à deux roues conçue par un ingénieur de chez Overland, disposent du Moto-Glide produit par Salisbury en Californie et du Moto-Scoot Century à moteur Briggs & Stratton de 1,5 ch à soupapes latérales, tous deux datant de la fin des années trente.



Ci-dessus : Dans les années de l'immédiat après-guerre, de 1945 à 1947, Piaggio n'est pas le seul à penser au scooter : c'est le cas, en Italie, de Lambretta, qui sera le grand rival, avec par exemple, ce type A de 1947. En bas à gauche : En France, AGF s'y intéresse également, avec ici un modèle de 1949. Ci-contre, au milieu : Tout comme Bernardet, avec trois scooters dans Paris-Nice, en avril 1950. Ci-contre, en bas : Des inconnus se lancent aussi dans l'aventure, avec pour témoin ce prototype quelque peu abracadabrant !

mondiale, les troupes U.S vont utiliser le Cushman construit dans le Nebraska : c'est un gros scooter à moteur de 250cc quatre temps à soupapes latérales, servi par un embrayage automatique centrifuge et une boîte à deux vitesses ; des pneus de moyen diamètre mais de forte section pallient l'absence de suspension.

Ces Cushman s'illustreront dans les champs de bataille d'Europe et d'Afrique pour les liaisons entre les différents corps d'armée ou les

reconnaitances en territoire occupé par l'ennemi ; ils finiront leur carrière chez les troupes aéroportées françaises durant la guerre d'Indochine.

Pour les mêmes usages, les Italiens ont le Volugrafo Aermoto de Turin et les Anglais le Welbike ; ce sont plutôt des motos pliantes à petites roues (jumelées sur le véhicule transalpin) que de véritables scooters, permettant aux troupes aéroportées de gagner rapidement leur lieu d'intervention.

Quelques d définitions

SCOOTER, subst. masc.

Véhicule à moteur à deux roues, muni d'une jupe à cadre ouvert protégeant le conducteur. Le scooter, après quelques années de succès, n'est plus à la mode; seule la motocyclette se maintient surtout sous la forme du vélomoteur (Industr. fr. caoutch., 1965, p. 44).

Prononc. et Orth.: [], [-]. Plur. des scooters. Prop. CATACH-GOLF. Orth. Lexicogr. 1971, p. 298: scooteur ou scouteur. Étymol. et Hist. 1919 « petit véhicule motorisé à deux roues » (Moto-Revue, 15 juin, 824a et 15 déc., 1190b ds HÖFLER Anglic.); 1922 Scooter Club de France (ibid., 1er févr., 51a, ibid.); 1945 « véhicule motorisé à deux roues, caractérisé par un carénage et la position assise du conducteur » (La Vie automobile, 10-25 mai, 102-103, ibid.); 1958 scooter des neiges (L'Aurore, 19 mars, 76, ibid.). Empr. à l'angl. scooter désignant le véhicule motorisé à deux roues (1917 ds NED Suppl.2) appelé aussi motor-scooter comp. de motor, de même orig. que le fr. moteur* et de scooter « celui qui démarre vite, qui file » d'où « petit véhicule ou bateau très maniable » et « trottinette d'enfant », dér. de to scoot « démarrer brusquement, courir vite, filer » forme amér. d'un verbe angl. to scout d'orig. obsc. (v. NED et NED Suppl.2).

DÉR. **Scotériste**, subst. masc. Personne conduisant un scooter. Quand Antoine (...) a été tué il y a deux ans, quel prince de la pègre, dans quel combat singulier, a osé abattre le chef des frères Guérini? Deux petits, même pas en automobile... à scooter. Comme si ce n'était même pas la peine d'user de l'essence pour liquider un empire. Antoine mort, les scotéristes s'acharnent: onze balles de 11,43 (Le Nouvel Observateur, 12 janv. 1970, p. 29, col. 4). []. Prop. CATACH-GOLF. Orth. Lexicogr. 1971, p. 298: scotériste ou scoutériste. 1re attest. 1951 (L'Aurore-France libre, 17 avril, 5e ds HÖFLER Anglic.); de scooter, suff. -iste*; cf. aussi l'angl. scooterist (1919 « celui qui circule sur un petit véhicule maniable », 1956 « celui qui circule sur un petit véhicule motorisé et caréné à deux roues » ds NED Suppl.2). BBG. DUB. Dér. 1962, p. 73; p. 42 (s.v. scotériste).

LISTE DE PRIX DEPART CHINE F.O.B. NINGBO

FOURNISSEUR IMPORTATEUR ECO-ELEC

TROTINETTE	Quantité Container 40 Pieds	Prix Unitaire HT
CITYCOOL (200 Watt)	460p	65 \$
CITYCOOL-EVO(350Watt, 2batt)	460p	90 \$
CITYCOOL-EVO(350Watt, 3batt , ± 35 km)	460p	105 \$
CITYCOOL (Grandes Roues bâtons , 250 Watt)	460p	75 \$
WAVE (350 Watt)	275p	125 \$
SPEED (essence , 33 cc)	325p	120 \$
SPEED (essence , 43 cc , frein à disques)	325p	135 \$
SPEED (essence , 33 cc , mini)	325p	110 \$
SPEED ELECTRIC(assis)	390p	115 \$
VELO ELECTRIQUE avec assistance au pédalage	250p	250 \$
VELO PLIABLE (sans assistance)	460p	85 \$

LEGISLATION ACTUELLE

Réglementation des déplacements en rollers, skates et trottinettes

Ministère de dépôt: Équipement

Question écrite N° 33768 du 14 juin 2001 page 1970 - Avec réponse posée par MAHÉAS (Jacques) du groupe SOC.

M. Jacques Mahéas attire l'attention de M. le ministre de l'équipement, des transports et du logement sur les problèmes posés par la circulation sur la voie publique des usagers de rollers, skates et autres trottinettes. En l'absence d'une réglementation spécifique, les adeptes de la glisse urbaine, sans cesse plus nombreux, sont assimilés à des piétons et doivent donc, à ce titre, évoluer sur les trottoirs. Or, dans la pratique, l'homo roulettibus, comme l'a dénommé une sociologue, n'use pas d'un jouet, mais d'un moyen de locomotion, ce qui ne va pas sans représenter un danger non négligeable pour les piétons plus traditionnels, trop souvent victimes de collisions. En conséquence, il aimerait savoir s'il envisage de modifier le code de la route afin de réglementer ces nouveaux types de déplacement, notamment en matière de partage des voies.

Réponse publiée dans le JO du Sénat du 27 septembre 2001 page 3114.

Le Gouvernement n'ignore pas les problèmes soulevés par l'arrivée de ces nouveaux usagers de la voie publique que sont les pratiquants de rollers, de skates et autres trottinettes. Plusieurs études ou rapports sur cette question ont été rendus ou doivent l'être prochainement. Le conseil général des ponts et chaussées a rendu un rapport sur la place du roller dans la ville au cours du 1er trimestre 2001. La Commission nationale des consommateurs a également rendu un avis et un rapport portant notamment sur les équipements de sécurité des pratiquants du roller. Enfin, une étude menée à l'initiative du ministère de la jeunesse et des sports a donné lieu à la rédaction d'un livre blanc " Le roller, mode de déplacement doux : état des lieux et perspectives de développement ". Cet ouvrage réalisé en collaboration avec le centre d'études des réseaux, des transports et de l'urbanisme fera l'objet d'une publication prochaine. Il examine les conditions d'usage de l'espace public et la place des pratiquants du roller, visant à mieux les prendre en compte dans la ville. Ce document aborde ce mode de déplacement dans ses différentes composantes (utilitaire, sportive et de loisirs) permettant de compléter l'offre d'espaces appropriés à ces usagers. L'ensemble de ces rapports seront examinés par un groupe de travail interministériel piloté par le ministère de l'intérieur. Ce groupe devra évaluer les réels enjeux de ce type de circulation et dégager les éléments permettant, au niveau local, aux gestionnaires de voirie de prendre en compte les pratiquants du roller pour une meilleure sécurité de l'ensemble des usagers publics.

Les Kidults : ces adultes qui ne veulent pas grandir

Sans complexe et avec humour, les trentenaires redécouvrent les marques et les produits de leur enfance. Ils craquent pour des fraises Tagada, boivent du Yop, achètent des Kickers et s'amuse dans les soirées "Gloubi Boulga". Face au stress et à l'angoisse, ils se replient sur des produits dits "régressifs" qui rassurent et semblent ralentir le temps. Mais c'est aussi l'occasion pour les marques de rajeunir leur offre et de créer des produits ludiques. Zoom sur un phénomène qui prend de l'ampleur.

On les surnomme les **Kidults** (en anglais kid + adult) ou les adulescents. Ils ont entre 25 et 30 ans. Ils viennent d'entrer dans le monde "adulte" et veulent déjà en sortir pour replonger dans l'univers feutré de leur enfance. Ils aiment renouer avec les émotions, les sensations et les jeux de leur enfance : dîner purée-jambon, disques de Chantal Goya, sucettes Chupa Chup, partie de Monopoly....

Mi ados, mi adultes, ces trentenaires mènent pourtant une vie professionnelle trépidante. Ils assument leur famille, leur travail et leurs responsabilités mais ils refusent de vieillir. Ils se passionnent pour Harry Potter et pleurent devant les aventures d'Amélie Poulain. Ils redécouvrent les doudous et les peluches, sirotent du champagne à la paille, circulent en rollers ou en trottinette et dévalisent les marchands de bonbons.

Le week-end, ils se retrouvent pour des soirées spéciales "Héros de votre enfance", les "Gloubi-Boulga night". Depuis 2001, ces soirées du nom du plat préféré de Casimir ont réuni plus de 20 000 personnes. Tous sont là pour danser et chanter sur les airs de leur enfance, tandis que sur des écrans géants, défilent en boucle, des extraits de Goldorak, Capitaine Flam ou encore Candy. Au bar, pas d'alcool, on consomme du Nesquik, du sirop de fraise, des nuts et des smarties. Ce retour à l'enfance est vécu comme un jeu, une plongée émotionnelle dans un univers d'insouciance ou tout est encore possible.

Le cocooning régressif rassure

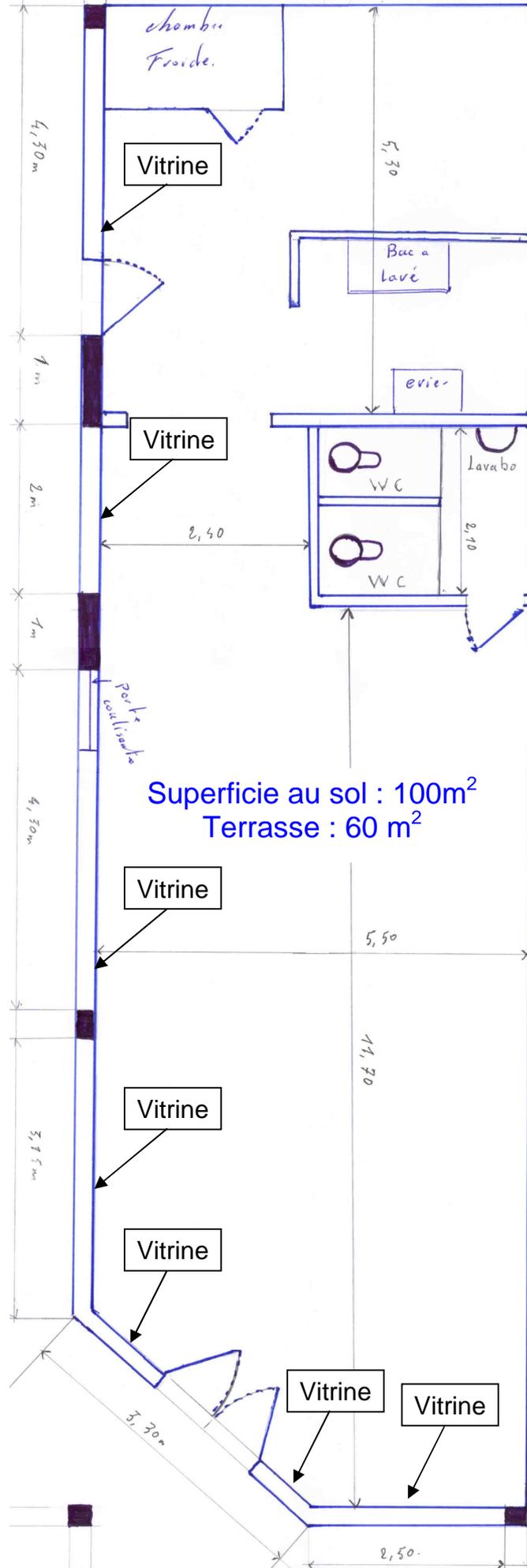
Sociologue et directeur de recherche au Centre de Communication Avancé (CCA), Robert Ebguy, vient de publier aux éditions Lattès "La France en culottes courtes". Pour lui, ce phénomène n'a rien d'alarmant. C'est une saine régression qui permet d'adoucir la rude vie quotidienne. Le cocooning régressif rassure et permet d'aborder avec optimisme le temps du changement. Les jeunes adultes réinventent ainsi une vie quotidienne plus humaine, plus douce et plus gaie.

De plus, face aux difficultés, les moins de 35 ans se tournent vers tout ce qui peut leur rappeler leur enfance, une période protégée où ils se sentaient en sécurité. C'est un repli stratégique, une valeur refuge. C'est un besoin de "réassurance" qui consiste à se tourner vers le passé tout en ayant des aspirations de modernité. On vend de plus en plus de produits ovoïdes, aux couleurs acidulées et ressemblant à des jouets (I Mac, Mini Cooper, Smart, New Beetle...)

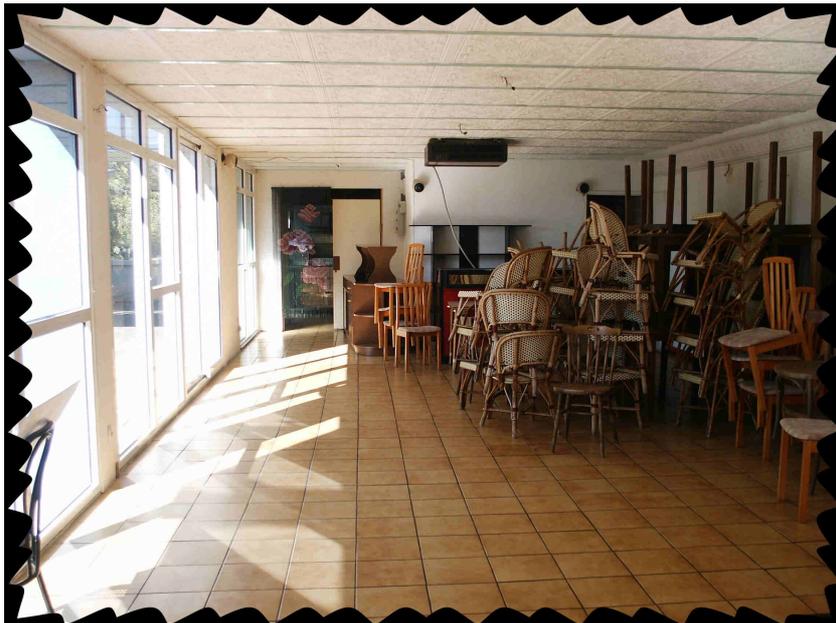
Le marché de la consommation régressive est en pleine croissance depuis une dizaine d'années. Ce qu'on pensait être une société de consommation devient une société de consolation, selon Robert Ebguy. Cinéastes, éditeurs de musiques, professionnels de livre, de la mode, de la décoration, de la nuit surfent sur cette déferlante soft et nostalgique. On relooke, on remixe, on recolore... Le phénomène n'est pas nouveau, mais le mouvement s'accélère. Cette nostalgie régressive, largement récupérée par le marketing, devient un style de vie.

PLAN DU MAGASIN A LA ROCHELLE

Terrasse de 60 m²



PHOTOS DU MAGASIN



ACHAT PAR INTERNET / CONDITIONS TYPIQUES D'UTILISATION DE LA TROTTINETTE / GARANTIE ET SAV

Toutes les Trottinettes sont garanties 3 mois par retour atelier / ou expédition de pièces de rechange suivant les cas ; dans le cadre d'une utilisation normale de l'appareil (conforme aux instructions d'utilisation livrée avec chaque appareil). La garantie est annulée en cas de cession. La société décline toute responsabilité en cas de dysfonctionnements ou incidents non liés aux conditions de garantie précitées, les pneus et chambres à air , pièces d'usure, batteries, feux, carte et boîtier électroniques , courroie, freins, roulements et butées à billes, pièces coulissantes ne sont pas garantis (sauf vices cachés).

Attention: Il faut absolument gonfler les pneus à la pression indiquée sur chaque pneu avant la première utilisation, la société décline toute responsabilité liée aux problèmes de pneus du fait d'un sous gonflage (frottement de la chambre à air contre le pneu sous gonflé donc crevaison). Les réserves d'usage devront être portées par écrit par l'acheteur lors de la livraison et en présence du livreur. Aucune réclamation ne sera acceptée par la suite en cas de préjudice survenu lors du transport et de la livraison.

Votre garantie d'être remboursé si le produit ne vous plaît pas :

Vous avez 7 jours pour nous retourner le produit, suivant les conditions ci après:

- **emballage d'origine (carton + notice de montage + notice d'utilisation).**
- Avec la facture d'achat.
- Trottinette non utilisée : aucune trace d'usure des roues, aucune rayure, aucune tache.

Chaque produit a été contrôlé avant emballage afin de vous garantir son parfait état de fonctionnalité et de finition. Toute réparation d'un produit neuf retourné dans les 7 premiers jours sera à la charge de l'acheteur.

Le remboursement interviendra 1 mois au maximum suivant la date de retour . L'acheteur devra prendre toutes les précautions d'usage afin de garantir le bon retour du produit: aucune réclamation ne pourra être déposée si le produit est perdu lors d'un retour et si l'acheteur ne peut prouver clairement qu'il a bien retourné le produit **(envoi en recommandé avec AR et spécification exacte du produit sur le bordereau d'expédition. Dans tous les cas, vous devez nous prévenir par écrit (email - fax)** avant tout retour d'un produit. Pour les autres retours dans le cadre de la garantie décrite dans la notice papier livrée avec chaque produit, et reprise ci dessous, aucune demande écrite préalable de retour n'est nécessaire. Les frais de retour sont à la charge de l'acheteur.

AVIS AUX UTILISATEURS A LIRE AVANT TOUTE UTILISATION

Aucune modification ne doit être apportée à votre trottinette. Vous devez respecter le législation Française en vigueur quant à son usage, spécialement pour le code de la route. La trottinette est conçue pour un usage privatif (promenade en lieux sécurisés) et non pour un usage excessif (sauts, acrobatie...), ou sur la voie publique (sauf modèles reconnus avec équipement permettant des rouler sur la voie publique. La trottinette n'est pas un jouet. Vous devez être assuré pour l'utilisation de la trottinette (vol, multirisques ...).

PRECAUTIONS D'EMPLOI

Il est conseillé d'utiliser votre trottinette avec un équipement de protection : gants, casque, genouillères, coudières, protège poignets et pantalons pour éviter toute blessure en cas de chute. Vous devez utiliser votre trottinette avec prudence afin d'éviter toutes collisions, accidents, chutes. Vous devez choisir une aire de promenade adaptée à l'utilisation de votre trottinette. **Pour les modèles électriques, ne pas conduire sous la pluie : aucune garantie ne sera valable si un problème survient après une utilisation sous la pluie.** Vous ne devez en aucun cas faire de la trottinette sur la route. Vous devez

vérifier l'état de votre trottinette avant et après chaque utilisation : serrage de la boulonnerie, état des roues, usure du frein

PLIER et DEPLIER la trottinette

Enlever la goupille fixée sur le bouton d'ouverture. Appuyer sur le bouton situé sur la barre articulée située entre le plateau et le tube : vous devez entendre un " CLAC " lorsque la trottinette est dépliée ou repliée complètement : cela signifie que vous êtes en butée de sécurité. Remettre la goupille sur le bouton après chaque ouverture ou fermeture de la trottinette. Voir chaque notice détaillée pour chaque modèle.

ENTRETIEN

Ne pas conduire dans l'eau, la boue, l'huile, le sable, la terre . Nettoyer votre trottinette avec un chiffon doux et humide. Graisser régulièrement le tube télescopique, et les poignées. Ne pas graisser les roulements qui sont étanches.

STOCKAGE et TRANSPORT

Transporter votre trottinette dans un sac (non fournit) . Entreposer votre trottinette dans un endroit sec et propre.

FREINAGE

Le frein est situé à l'arrière / l'avant suivant le modèle. Il suffit d'appuyer sur le garde boue ou avec la poignée de frein (modèles électriques / moteur thermique) pour actionner le freinage.

GARANTIE

Cette garantie limitée est la seule et unique garantie applicable à votre trottinette .La société garantit ce produit contre tout défaut de fabrication et vice caché pour une durée de 3 mois à partir de la date de livraison. **Cette garantie ne couvre pas : l'usure normale de la trottinette , l'usure des roues , l'usure des roulements , l'usure des poignées , l'usure des parties coulissantes , l'usure du plateau (grip) , l'usure des batteries , courroies , freins , moteur , carte électronique ... ni les conséquences d'une mauvaise utilisation , d'un mauvais entretien ou d'un mauvais montage . Cette garantie ne couvre pas le vol, les accidents, la perte...**

Cette garantie est nulle si le produit :

- **A été modifié de quelque manière que ce soit.**
- **A été utilisé dans le cadre d'une activité autre que le déplacement de loisir.**
- **A été loué.**
- **Si, dans le cas de trottinette électrique, l'utilisation a été faite sous la pluie.**
- **Dans le cas ou des pièces de rechanges autres que celles identiques à l'origine, ont été utilisées. Des pièces de rechange et accessoires sont disponibles auprès de notre société (dans la limite des stocks).**

La société n'est en rien responsable d'accidents, d'incidents ou dommages quelconques dus directement ou indirectement lors de l'utilisation des trottinettes vendues sur le site Internet.