



[NOM DE LA SOCIETE]

« *Le transport que vous méritez* »



Projet de création d'une entreprise de transport universitaire

Encadré par :

M. REGRAGUI Hamid

Professeur :

Mme. ALAMI Fatim-Zahra

Elaboré par :

LOTFALLAH Abderrahmane

ACHNY Anas

ACHNY Karim

AGHRAR Imad

ACHLOUJ Saad

1.Le Projet

▪ Le problème actuel du transport universitaire :

Le problème de la mobilité dans le grand Casablanca est un réel problème pour une grande frange de la population qui y réside. Ce problème se pose avec beaucoup plus d'acuité aux étudiants dont les lieux de résidence sont relativement éloignés des campus universitaires. Les étudiants résidant dans les quartiers situés au nord ouest de Casablanca et inscrits dans un des établissements du campus universitaire situé au Sud Est de la ville ressentent particulièrement ce problème.

A titre d'exemple, un étudiant résident à Ain Sebâa , inscrit à la faculté des sciences juridiques et économiques Hassa II (route d'El jadida) doit passer plus d'une heure pour effectuer le trajet reliant sa résidence avec la dite faculté. Si le cours commence à 8 h, celui-ci doit se pointer au minimum à 6h 45 devant la station de bus ou de tramway la plus proche pour arriver à l'heure. Parfois, l'étudiant prend deux grands taxis ou deux bus pour se rendre à sa faculté.

L'insatisfaction des étudiants en rapport avec les modes de transport actuels n'est plus à démontrer aujourd'hui (Files d'attente, vétusté de certains bus, surcharge etc). On peut même avancer qu'elle est la principale cause de l'abandon d'études.

▪ **Quelle solution proposons- nous pour résoudre cette problématique ?**

Par souci de rentabilité, les principales sociétés de transport en commun par bus ou par tramway recherchent le « taux d'occupation » le plus élevé possible de leurs moyens de transport. Ces sociétés recherchent à faire « le plein » durant les heures de pointe et compenser ainsi les taux d'occupation faibles constatés durant les heures creuses. Pour optimiser les circuits parcourus, le bus ou le tramway doit en plus servir le maximum de stations effectuant ainsi de grands détours d'un point de départ à un point d'arrivée. Le passage par le centre ville de Casablanca est le plus souvent la règle.

Notre idée est justement de proposer un itinéraire différent et des moyens de transport exclusifs. Nous proposons ainsi :

- 1- Des Bus réservés exclusivement aux étudiants universitaires;

2- Des Bus dont l'itinéraire intègre **obligatoirement la rocade** reliant les quartiers situés au nord Ouest de la ville de Casablanca au campus universitaire situé au Sud Est de la dite ville (Etablissements publics situés route d'El Jadida).

Un bus prenant la rocade peut en effet parcourir le trajet reliant les quartiers Ain Sebâa et Hay Mohammadi à l'université des sciences juridiques et économiques Hassa II en 20 minutes maximum. On est loin des 60 minutes enregistrées actuellement par un bus faisant un grand détour pour atteindre le même point d'arrivée. Le tramway ne fait pas exception à cette règle.

Notre idée est donc d'offrir aux étudiants des moyens de transport dédiés, conviviaux et nécessitant un temps de transport très court.

▪ Comment, concrètement, l'idée sera mise en place ?

Notre projet consiste à acquérir des autobus avec l'objectif initial de cibler les étudiants habitant dans les quartiers d'Aïn Sebaâ, Sidi Bernoussi et Hay Mohammadi et inscrits à l'Université Hassan II Aïn Chock et dans les autres établissements universitaires situés au même endroit (voir liste ci-dessous).

Toutefois et compte tenu du coût élevé d'acquisition d'un Bus neuf (en moyenne 3,5 Millions de dhs), nous prévoyons l'acquisition de Bus **d'occasion**.

Les contacts que nous avons eus récemment avec des propriétaires d'autocars nous ont permis de connaître les prix actuels sur le marché d'occasion d'autocars ayant un âge moyen compris entre 10 et 12 ans.

Ce prix se situe entre 250 000 et 300 000 dhs. Il dépend de la marque et de l'état du véhicule. Un autocar d'occasion peut être exploité durant au moins 10 ans de plus s'il est bien entretenu.

1. De l'Idée au Projet :

▪ L'étude du marché :

Pour définir et commercialiser un service de transport dédié, il était primordial d'analyser au préalable la demande potentielle de notre produit. Il fallait donc se procurer les données statistiques relatives au nombre d'étudiants inscrits dans les universités et instituts du campus situé route El Jadida. Ces données sont regroupées dans le tableau ci après au titre de l'année universitaire 2014/2015 :

Statistiques globales des effectifs en formation (Année universitaire 2014/2015) :

<i>Établissement</i>	<i>Effectif</i>
FSJES	20 000
Faculté des Sciences	7 000
EST	1 500
ENSEM	1 000
Totaux	29 500

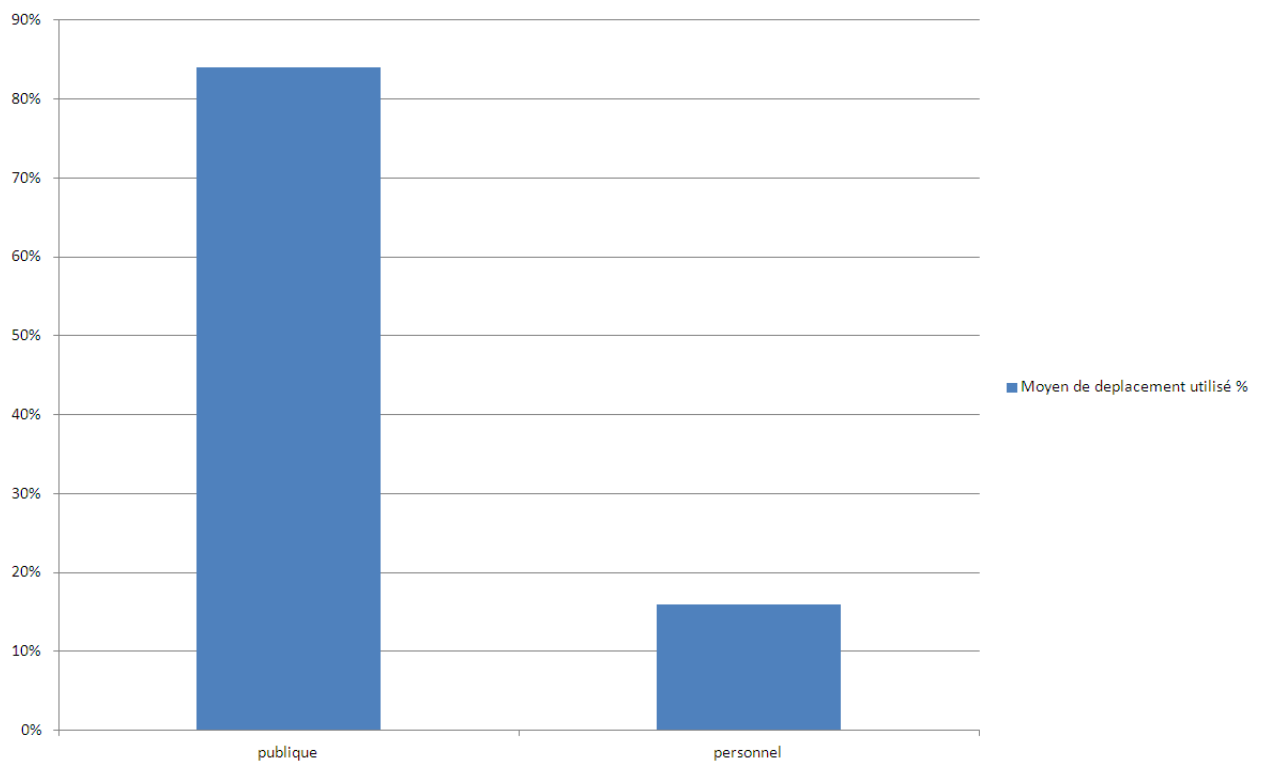
La segmentation du marché

Sur ce marché d'environ 30 000 étudiants, notre projet cible le segment des étudiants inscrits aux établissements publics sus cités et qui résident dans les quartiers Ain Sebâa, Bernoussi et Hay Mohammadi. Les entretiens que nous avons eus avec cette cible montrent que les moyens de transport actuels utilisés par cette frange de la population étudiante se répartissent entre « Transport public » en commun 84% et les moyens de transport personnel 16% (Voiture ou motorcycle).

Moyen de déplacement utilisé :

Moyen	Pourcentage (%)
Public (Bus, tramway, grand taxi, train)	84%
Personnel (voiture, petit taxi, cyclomoteur)	16%
Total	100%

Moyen de déplacement utilisé

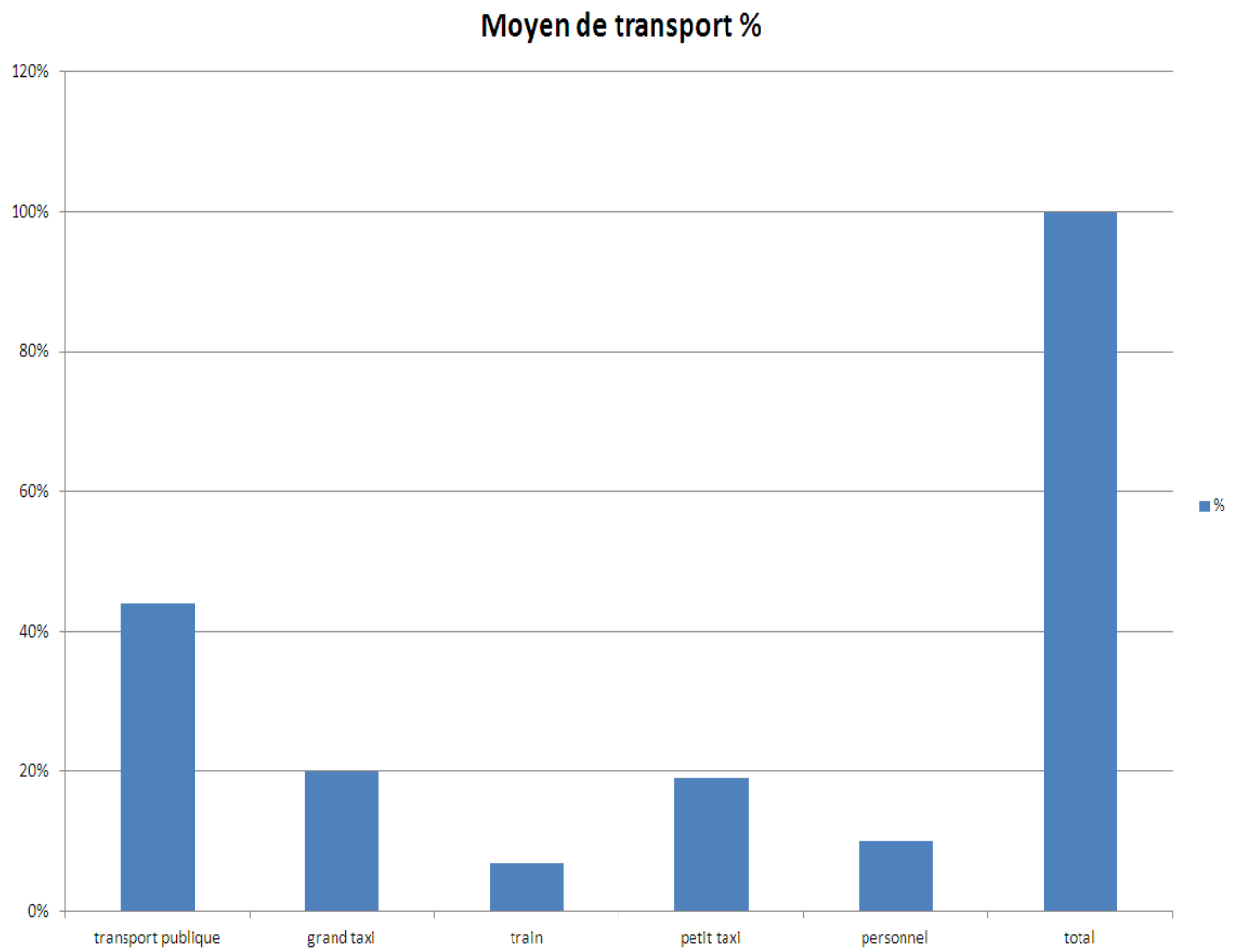


→ 84% des étudiants interrogés se déplacent par les moyens de transport en commun de type Bus, Tramway, grand taxi, train. Les étudiants ont parfois recours à l'auto stop.

Les différents Moyens de transport utilisés:

Moyen	Pourcentage (%)
Transport public	57%
Grand taxi	20%
Train	7%

Personnel	16%
Xi	
Total	100%

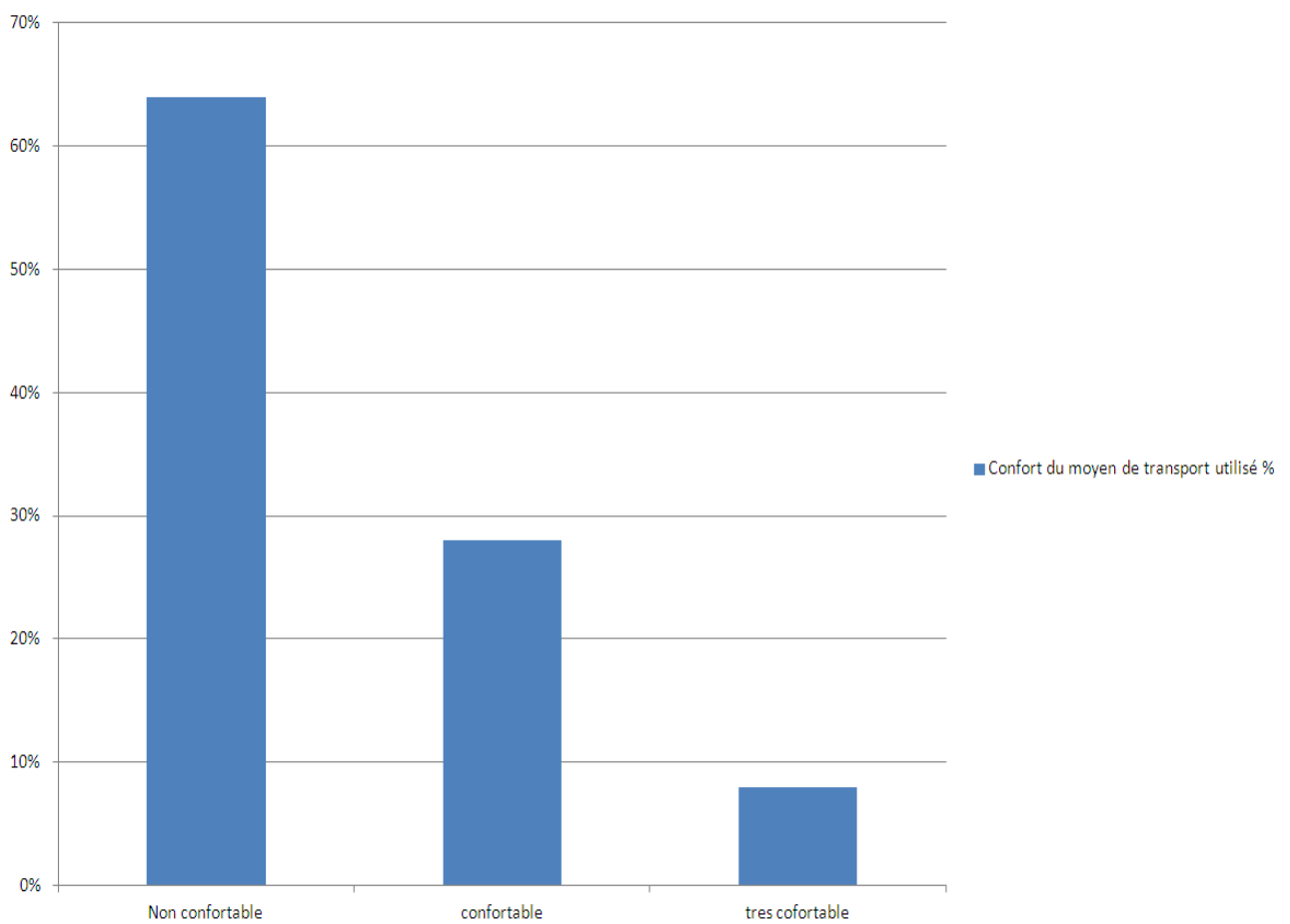


→Le transport est essentiellement assuré par des **autobus**, mais les taxis sont aussi un moyen très utilisé.

Niveau du confort des moyens utilisés:

Confort	Pourcentage %
Non confortable	64%
Confortable	28%
Très confortable	8%
Total	100%

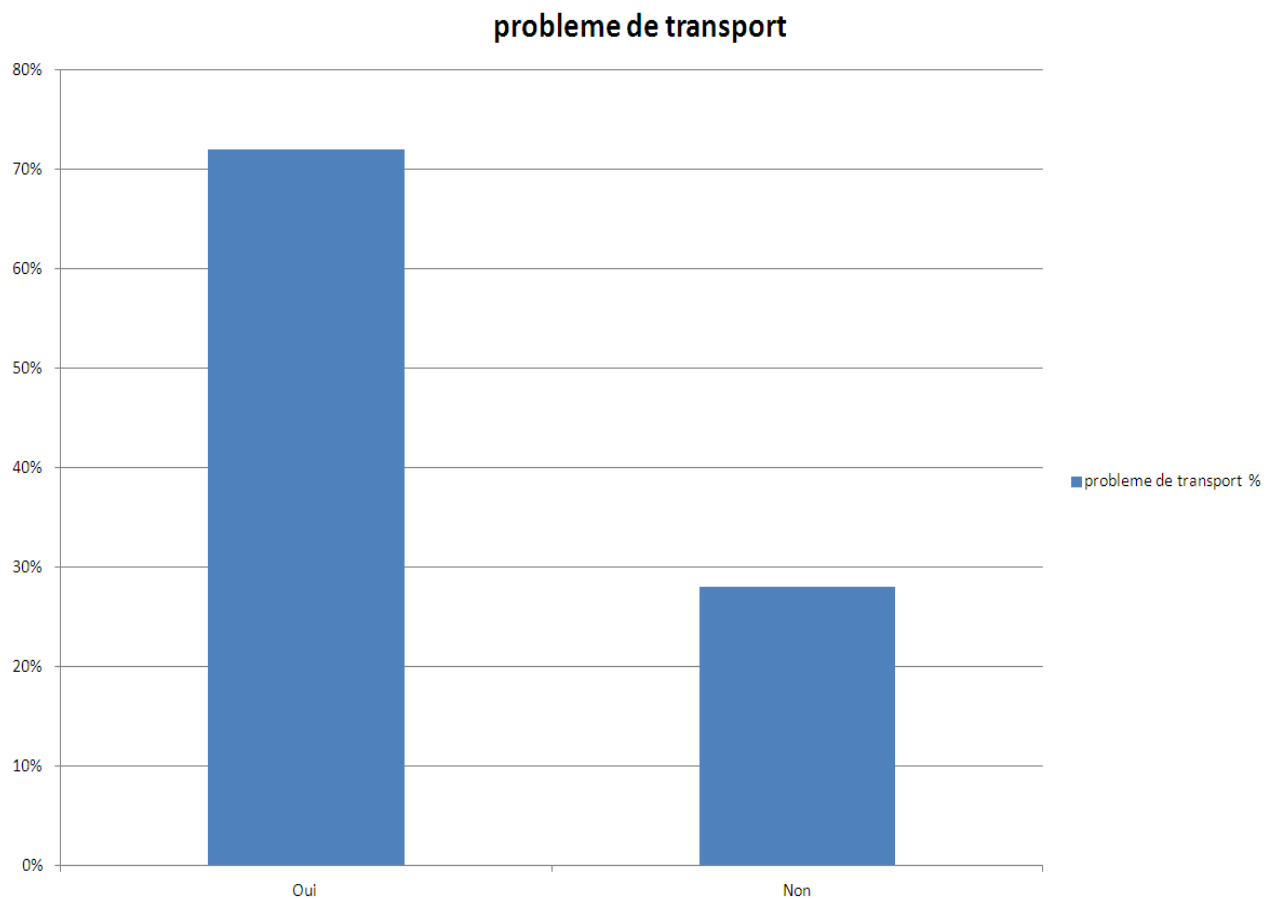
Confort du moyen de transport utilisé



→64% des étudiants trouvent que le transport collectif actuel en bus est inconfortable et n'assure pas la sécurité suffisante aux étudiants et le respect des étudiantes.

Pourcentage d'insatisfaction :

Problèmes	Pourcentage (%)
Oui	72%
Non	28%
Total	100%

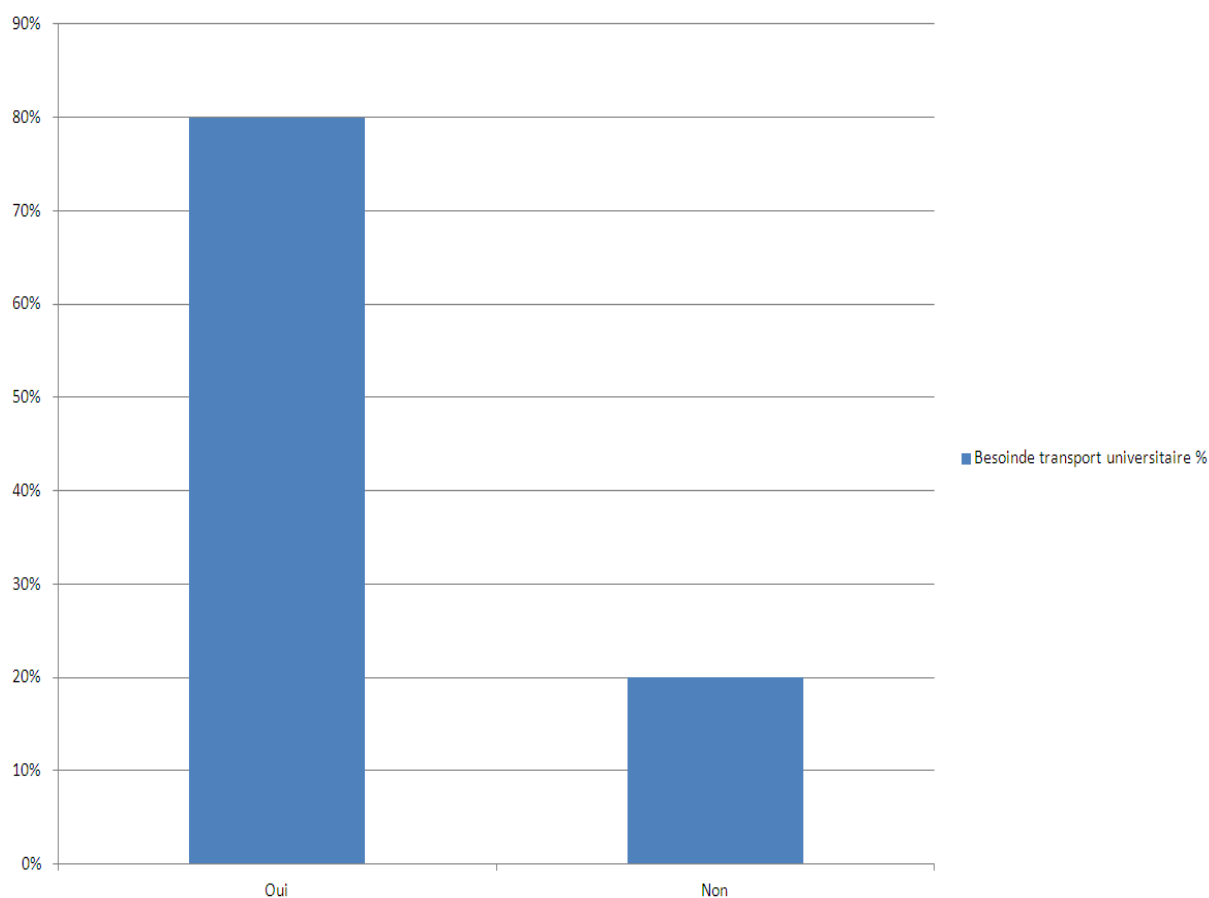


→ La majorité des étudiants interrogés évoquent les mêmes problèmes lorsqu'il s'agit du transport en bus ou en tramway: les files d'attente, les retards, la surcharge, les arrêts imprévus de plusieurs heures parfois du trammway, etc...

Besoin de transport universitaire :

<i>Besoin</i>	<i>Pourcentage</i>
Oui	80%
Non	20%
Total	100%

Besoin de transport universitaire



→80% des étudiants interrogés sont favorables à la mise en place d'un transport collectif dédié exclusivement aux étudiants universitaires et utilisant des circuits courts reliant leurs résidences à leurs lieux de formation.

La plus part des étudiants voit dans notre projet de création d'autocars dédiés à leurs déplacements comme une solution durable de leur problème de mobilité.

▪ L'étude de la concurrence :

Ceux qui assurent actuellement le transport étudiants et donc les concurrents directs de notre future entreprise sont les autobus, le tramway et les grands et petits taxis.

Leurs forces :

- Ce sont des structures déjà implantées dans le marché du transport collectif ayant un savoir faire et une compétence dans ce domaine. Ils disposent par ailleurs d'un important parc de bus à même de couvrir l'ensemble des quartiers du grand Casablanca .

Leurs faiblesses :

- Circuits non adaptés aux besoins réels des étudiants ;
- Surcharge durant les heures de pointe :
- Lentes attentes dans les arrêts de bus

▪ Notre modèle Marketing

Politique de produit :

Nous commercialiserons un service de transport universitaire s'adressant à des étudiants dont la motivation d'achat consiste essentiellement en la qualité du service rendu, et à la rapidité du moyen de transport utilisé.

Politique de positionnement :

Notre positionnement réside dans l'offre d'un service de transport alliant exclusivité, sécurité et respect des horaires.

Politique de prix :

Méthode de Fixation du prix du ticket:

L'approche qui nous a semblé la plus adéquate dans la fixation de notre prix de vente est fondée sur la connaissance précise du pouvoir d'achat de la clientèle ciblée et sur l'avantage concurrentiel dont peut bénéficier l'étudiant

désirant adhérer à notre concept. Les cartes d'abonnement seront privilégiées et les tarifs optimisés.

Politique de développement

Nos objectifs prioritaires pour le développement durable de notre entreprise en termes de conquête du marché de transport des étudiants peuvent être résumés comme suit :

Objectif de volume d'activité : Acquisition ou location régulière de nouveaux bus afin de satisfaire la demande de la clientèle estudiantine non ciblée au départ et la couverture des autres zones urbaines non servies lors du lancement de notre entreprise;

Objectif d'image de marque : notoriété basée sur le facteur de confiance et du respect des horaires qui sont aux yeux des étudiants des facteurs clés de succès.

▪ **La réglementation**

Il y'a lieu de préciser qu'actuellement la seule société de transport en commun autorisée à exercer dans le grand Casablanca est la société M'dina bus. Cette dernière a en effet été désignée par la Mairie de Casablanca pour assurer le transport collectif urbain dans la ville.

Pour l'exercice légal de notre activité de transport d'étudiants, il importe donc d'avoir l'autorisation de la Mairie et celle de la délégation du Ministère de transport.

Les contacts que nous avons eus avec le délégué du dit Ministère sont encourageants, celui ne voit aucune contrainte administrative pour accorder à notre entreprise l'autorisation d'exercer, il suffit de constituer la société et respecter la réglementation en vigueur en matière de transport de personnes.

Etude financière

A/ Le chiffre d'affaires prévisionnel

Il y'a lieu de préciser que le chiffre d'affaires de notre jeune entreprise de transport universitaire sera constitué de trois composantes :

- Les ventes de tickets de bus aux étudiants y compris la vente des cartes d'abonnement;
- Les ventes accessoires de prestations de transport liées aux excursions organisées par les écoles privées sollicitant louer nos moyens de transport;
- La vente d'espaces publicitaires mobiles (affichage publicitaire dans les bus de l'entreprise).

-

➤ **Mode de détermination du chiffre d'affaires de l'activité principale (Ventes de tickets de bus et des abonnements)**

Pour déterminer ce chiffre d'affaires, nous avons tenu compte du nombre moyen de places par bus, du taux d'occupation à l'aller comme au retour, des heures de passage et du prix du ticket de bus qu'on a fixé à 6 dhs le ticket.

On a également tenu compte des paramètres suivants : 5 jours de travail par semaine, 20 jours par mois et 8 mois par an (Du mois d'Octobre au mois de juin) . Les calculs donnant le chiffre d'affaires lié au transport universitaire sont consignés dans le tableau suivant :

Tableau de calcul du nombre prévisionnel de tickets de bus vendus

(Base : 3 Bus avec une capacité de 50 places par bus)

Heure de passage	Taux de remplissage		Calcul du nombre de tickets vendus	Nombre de tickets de bus vendus
	Aller	retour		
8h - 9h	100%	0%	(1)	150
9h – 10h	100%	0%		150
10h – 11h	100%	50%	(2)	225
11h – 12h	100%	60%		240
12h – 13h	100%	70%		255
13h – 14h	100%	80%		270
14h – 15h	80%	0%		150
15h – 16h	70%	100%		255
16h – 17h	60%	100%		240
17h – 18h	50%	100%		225
18h – 19h	0%	100%		150
Total				2 310 Tickets

(1) (3 bus x 50 places x 100%) + (3bus x 50 places x 0%) = 150 tickets

(2) (3 x 50 x 100%) + (3Bus x 50 x 50%) = 225 tickets

Détermination du chiffre d'affaires annuel relatif aux ventes de tickets de bus :

- Nombre de tickets vendus par jour.....2 310 Tickets
- Nombre de jours travaillés par mois.....20 jours
- Nombre de mois par an.....8 mois
- Prix du ticket de bus.....6 dhs
- **Chiffre d'affaires annuel**
 (2310 x 20jours x 8 mois).....2 217 000 dhs

➤ **Les recettes accessoires**

Nous avons prévu la location aux écoles privées de nos bus avec chauffeurs durant notamment les congés de Noël et de pâques. On a estimé les recettes liées à cette activité à un montant de 80 000 dhs à prévoir à partir de la 2^{ième} année d'activité,

➤ **Les recettes publicitaires**

On ne prévoit pas de revenus publicitaires durant la première année d'activité en raison du fait que notre entreprise n'est pas connue par les annonceurs. En prévoit cependant des recettes de ce type grâce à l'affichage publicitaire mobile dont les supports seront nos trois bus. Montant prévu à partir de la deuxième année : 300 000 dhs

B/ L'investissement initial : Les options possibles et le choix de notre entreprise

Notre entreprise a le choix entre deux options :

Première option : la location de bus

Nous avons pris contact avec la société Mdina bus en sollicitant cette dernière de nous faire un devis pour la location de 3 bus dédiés au transport universitaire. La direction de la dite société ont fait preuve de beaucoup d'attention et ont manifesté un réel intérêt pour notre projet. Toutefois le prix de la location qu'ils nous ont présenté est relativement très élevé et ne permet pas de pratiquer un prix du ticket de bus acceptable par nos clients potentiels (les étudiants universitaires). Le prix facturé par Mdina bus est de 2807 dhs par bus loué parcourant 150 kms par jour. A ce prix et même avec un ticket de bus de 7 dhs, l'option de la location s'avère insoutenable pour notre jeune entreprise

Deuxième option : L'acquisition de 3 autocars d'occasion

Nous avons pris contact avec un certain nombre de sociétés de transport de personnes dont les sièges sociaux sont situés dans leur majorité à la gare routière d'Ouled Ziane . Ces contacts nous ont permis de connaître le prix des auto cars d'occasion ayant un âge compris entre 10 et 12 ans . Comme cela a été précisé au début, nous avons constaté que le prix moyen de ces moyens de transport se situe entre 250 000 et 300 000 dhs

l'un. Moyennant un rythme d'entretien régulier, ces autocars peuvent être correctement exploités 10 ans de plus.

Sur la base d'un prix d'acquisition de 300 000 dhs, nous avons fait les calculs de rentabilité et avons conclu que cette option est la plus intéressante, elle assure la rentabilité de l'investissement et permet à l'entreprise de pratiquer un prix du ticket de 6 dhs.

Financement de l'investissement

Acquisition de 3 Auto cars d'occasion : $300\ 000 \times 3 = 900\ 000$ dhs

- Frais d'agrément et d'immatriculation100 000 dhs
Coût total de l'investissement.....1 000 000 dhs.

Le projet sera financé par un crédit bancaire à hauteur d'un montant de 900 000 dhs. Les associés apporteront 100 000 dhs.

N.B : Le crédit à l'investissement d'ATTIJARI Wafa Bank prévoit un différé de remboursement du crédit de 3 ans et il est assorti d'une garantie prise en charge par la Caisse Centrale de Garantie.

3/ Le compte d'exploitation prévisionnel

Le poste de charges le plus important dans le cas d'une entreprise de transport de personnes est incontestablement le poste « **Consommation de carburant** ». D'après les professionnels, il faut compter une moyenne de 50 litres de gaz oil pour 100 kms parcourus par un bus. Nous avons retenu cette moyenne pour nos prévisions de charges en prenant en compte le prix du litre de gaz oil de 10 dhs.

Le deuxième poste de charges et non le moindre est celui relatif à **l'entretien des auto cars** qu'on va utiliser comme bus. Pour nos prévisions, nous avons retenu un montant de 10 000 dhs par mois et par bus soit 30 000 dhs par mois pour 3 bus . Notre entreprise compte sous traiter l'entretien de ses moyens de transport en faisant appel à des professionnels reconnus.

Concernant les salaires des chauffeurs, nous avons retenu un salaire mensuel moyen de 4 000 dhs par mois. On a prévu également des salaires pour les associés et salariés de l'entreprise qui vont prendre en charge la gestion et l'administration de l'entité (5000 dhs en moyenne par cadre). Il est à préciser

que la loi de finances pour l'année 2015 exonère les nouvelles entreprises de payer les charges sociales durant les deux premières années d'activité.

En ce qui concerne le local , celui-ci sera loué pour une location mensuelle de 10 000 dhs et utilisé à titre d'administration de l'entreprise et lieu de gardiennage des bus le soir et les jours d'arrêts.

Les comptes d'exploitation prévisionnels des 3 premiers exercices d'activité de notre entreprise se présentent comme suit :

Comptes d'exploitation prévisionnels (3 ans)

Hypothèse retenue : Augmentation régulière du chiffre d'affaires de et des charges variables de 5%

Rubrique	Montant Année 1	Montant Année 2	Montant Année 3
Ventes de tickets de bus	2 217 000	2 327 850	2 444 242
Ventes accessoires	0	80 000	84 000
Affichage publicitaire	0	300 000	315 000
Chiffre d'affaires	2 217 000	2 707 850	2 843 242
Achats consommés de carburant	1 056 000 (*)	1 108 800	1 164 240
Charges locatives	120 000	120 000	120 000
Charge de leasing du véhicule utilitaire	48 000(1)	48 000	48 000
Charges de personnel	420 000 (2)	420 000	500 000
Charges d'entretien	240 000 (3)	240 000	240 000
Charges d'assurance	45 000	45 000	45 000
45 000Frais d'habillement des bus	0	204 000 (4)	214 200
Amortissement	90 000 (5)	90 000	90 000
Frais de communication et divers	24 000	25 200	26 460
Charges financières	63 000 (6)	63 000	63 000
Total charges	2 106 000	2 364 000	2 510 900
RESULTAT D'EXPLOITATION	+ 111 000	+ 343 850	+ 332 342

(*) Voir ci-dessous explication

(1) Frais de leasing du véhicule utilitaire : 4 000 dhs par mois

(2) Salaires des 3 chauffeurs et des associés salariés de l'entreprise plus salaire du gardien de nuit du dépôt

(3) .Charges d'entretien : 10 000 dhs par mois et par bus durant 8 mois (10 000 x 3 bus x 8)

(4) Frais d'habillage des bus pour l'affichage publicitaire : 8 500 dhs par bus et par mois pendant 8 mois

(5) Amortissement des auto cars : Amortissement sur 10 ans, soit $900\,000/10 = 90\,000$

(6) Charges d'intérêts : 7% par an , soit un montant d'intérêt annuel de $900\,000 \times 7\% = 63\,000$ dhs.

Calcul de la consommation de carburant

- Nombre de voyages par jour et par bus..... 11
- Un voyage comprend un aller et un retour
- La distance est de 20 kms à l'aller comme au retour, soit 40 kms
- Nombre de kms parcouru par jour et par bus : $40 \times 11 = 440$ kms
- Nombre kms parcouru par mois : 440×20 jours , soit 8 800 kms
- Nombre de kms par an : $8\,800$ kms x 8 mois = 70 400 kms
- Sachant qu'un bus consomme 50 litres au 100, la consommation de carburant par an et par bus est de : $(70\,400 \times 50)/100 = 35\,200$ litres ;
- Pour un prix de 10 dhs le litre, la consommation annuelle de carburant par an et par bus est de $35\,200 \times 10 = 352\,000$ dhs
- Pour 3 bus cela donne : $352\,000 \times 3 = \mathbf{1\,056\,000\ dhs}$

Commentaire sur les résultats prévisionnels :

- La baisse légère du résultat net constaté à la fin du 3^{ième} exercice d'activité est due à la tenue en compte des charges sociales sur salaires à partir de cet exercice (Au cours des deux premiers, l'entreprise en est exonérée en application de la loi de finances pour l'année 2015)
- Avec 3 bus et à partir de la deuxième année, le résultat net moyen de notre entreprise va osciller entre 300 000 et 350 000 dhs , ce qui permet d'envisager l'acquisition d'un bus d'occasion tous les ans dès la fin du 3^{ième} année d'activité ;
- Les résultats prévisionnels de l'entreprise sont prometteurs e permettent d'envisager la possibilité de satisfaire la demande de plus en plus croissante des étudiants universitaires qui désirent un mode de transport dédié, sécurisé et rapide.