



Le contexte

Formula **win**
ÉCOLE DE MANAGEMENT
DU SPORT

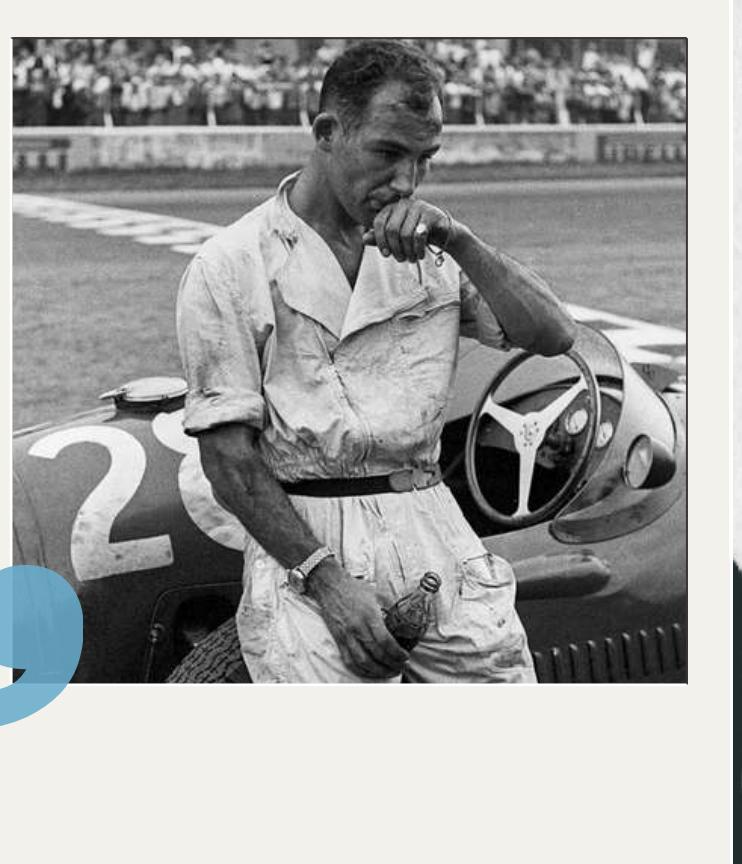
DIGI
TOL

“

Si tout est sous contrôle, vous ne roulez tout simplement pas assez vite.

”

STIRLING MOSS - PILOTE DE FORMULE 1



EDITO

FormulaWIN est ce que l'on appelle un Business Game. Il a été conçu par DIGITOL, un organisme de formation partenaire privilégié de votre école.

Notre constat est le suivant : un.e pilote d'avion s'entraîne à manœuvrer son appareil sur simulateur. Pourquoi un.e chef.fe d'entreprise n'aurait-il.elle pas son simulateur pour tester différentes stratégies et éviter la faillite ?

Nous avons ainsi passé de longs mois à développer un logiciel capable de simuler la vie d'une entreprise virtuelle dont vous serez les dirigeants.

En concurrence contre d'autres équipes, votre objectif sera de faire les meilleurs choix stratégiques pour mener votre firme vers la victoire finale ! Le logiciel intègre tous les grands pôles d'une entreprise : RH, marketing, finance, commercial...

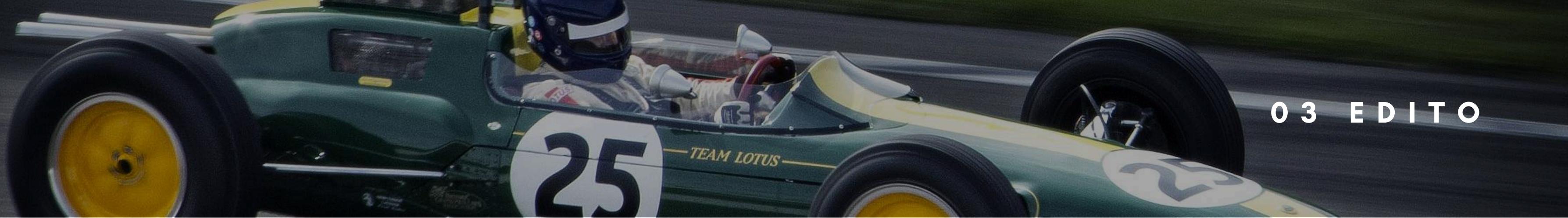
Bien que réaliste, le modèle ne peut refléter à 100% la complexité de la réalité. Et ça n'est d'ailleurs pas son objectif ! L'idée est que vous puissiez comprendre les principaux mécanismes de la gestion d'une entreprise dans un univers concurrentiel.

Vous déciderez ainsi d'absolument tout : combien de personnes vous souhaitez recruter, le prix auquel vous vendez vos services, le budget alloué à la publicité etc. Un seul élément vous échappe : vos ventes. Le logiciel analyse en effet votre stratégie et la compare à celle de vos concurrents, pour vous attribuer les ventes que vous méritez.

Vous serez 4 par poule. Vous aurez donc 3 concurrents directs, qui proposeront les mêmes types de services sur une même zone de chalandise.

L'équipe gagnante sera celle qui trouvera le meilleur compromis entre **ventes** (chiffre d'affaires), **rentabilité** (bénéfice) et **endettement**.

Lisez très attentivement ce livret du participant, il contient l'ensemble des informations relatives à votre entreprise. Bonne lecture !



VOTRE MARCHÉ

LE COACHING EN PILOTAGE

Le marché du coaching en pilotage automobile est un marché de niche. Il s'adresse à une clientèle prête à payer cher pour une chose très simple : aller plus vite que les autres, en sécurité, et avec style. À l'origine, le coaching en pilotage se résumait à quelques tours de piste et deux conseils lancés entre deux freinages. Aujourd'hui, c'est une industrie structurée, inspirée directement des méthodes de la Formule 1 : analyse de données, télémétrie, vidéos embarquées, simulateurs, préparation mentale. Le pilotage n'est plus une question de talent brut, mais d'optimisation.

Le marché est dominé par des acteurs implantés autour de circuits mythiques, en Europe et en Amérique du Nord, là où la culture automobile est forte et où les clients ont les moyens de transformer un hobby en obsession. À côté, de nouveaux marchés émergent (Moyen-Orient et Asie), avec des circuits flambant neufs et une clientèle très friande d'expériences premium.

Les clients ? Des passionnés fortunés, des pilotes amateurs en quête de performance, des entreprises en manque d'idées pour leurs séminaires, et parfois de jeunes pilotes qui rêvent de carrière.

Les entrepreneurs malins et audacieux que vous êtes ont flairé l'opportunité ! Vous décidez de lancer un business de coaching en pilotage sur circuit. Votre activité pourrait se résumer en 4 points :

- 1. Vous louez des créneaux** sur des circuits automobiles professionnels en FRANCE (pour l'instant).
- 2. Vous achetez des véhicules** de course "type F1". Il s'agit de monoplaces similaires en termes de performances à celles engagées en championnat professionnel, mais plus simples à entretenir et moins chères à l'achat.
- 3. Vous coachez vos clients** en individuel ou petit groupe
- 4. Vous debriefez** après chaque session (vidéo, data, trajectoires)



INVESTISSEMENTS

En tant que nouveaux dirigeants d'entreprise, l'une de vos premières missions sera de dénicher ce qui fera la valeur de votre futur business : les véhicules.

Une Formule 1 utilisée en compétition vaut entre 12 et 18 millions d'Euros. Beaucoup trop cher pour espérer rentabiliser votre activité de coaching. Vous optez donc pour l'achat de véhicules type "F1 expérience".

Il s'agit de monoplaces inspirées de la F1, mais pas engagées en championnat. Les performances sont similaires et le pilotage moins complexe, avec un coût d'achat divisé par 20.

Il vous en coûtera ainsi **600 000 € par véhicule**, auxquels vous devrez **ajouter un coût d'entretien de 72 000 € par an**.

Ces 600 000 € sont considérés comme un investissement, et s'**amortissent sur 10 ans en méthode linéaire**.



Concrètement, vous aurez dans votre comptabilité :

- **- 600 000 € sur votre compte en banque** à chaque achat de véhicule F1 expérience.
- **- 60 000 € par an sur votre compte de résultat** pour valoriser la perte de valeur du véhicule (sa cote "Argus")

Attention : un véhicule de piste n'est pas une voiture de location, on ne peut pas l'utiliser tous les jours.

- Chaque journée = usure extrême
- Révisions fréquentes (freins, suspensions, moteur)
- Contrôles de sécurité obligatoires
- Nettoyage, réglages, tests

Ainsi, **chacun des véhicules pourra être utilisé jusqu'à 160 jours par an**.



LE STAFF

L'objectif de rentabilité ne doit pas vous faire oublier qu'en entreprise, la première source de valeur est votre staff. Pas seulement les salariés, mais également toutes les personnes qui gravitent autour de votre business : freelancers, sous-traitants etc.

Vous choisirez le nombre de "coachs" à recruter chaque année **ainsi que leur rémunération**. Plus cette rémunération sera élevée, plus vos coachs seront expérimentés et leur motivation boostée. Cela aura donc une influence directe sur vos ventes, décidées par le logiciel simulateur.

NOMBRE DE COACHS RECRUTÉS

Chaque coach peut suivre jusqu'à 40 "apprentis pilote" par an.

Comme la **capacité de vos véhicules est fixée à 160 jours par an**, vous ne pourrez pas recruter plus de 4 coachs par véhicule. Au delà de 4, il faudra donc investir dans un nouveau véhicule...

RÉMUNÉRATION DES COACHS

Chaque coach recevra de l'entreprise un **salaire compris entre 40 000 et 80 000 €** (charges sociales comprises).

A ce salaire, vous ajouterez un **intéressement** aux résultats de l'entreprise. En début d'année, vous verserez une enveloppe à vos coachs égale à **1% du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise de l'année précédente, qu'ils se partageront ensuite équitablement**.

Pas d'intéressement versé en année 1 donc, le premier versement interviendra en début d'année 2 basé sur le CA de l'année 1.

STAFF ADMINISTRATIF

Votre entreprise intègre du personnel administratif : service marketing, RH, commercial etc. Tout ce staff fait partie de votre effectif salarié, et représente une charge annuelle de 160 000 € (charges sociales comprises) quelque soit le nombre de véhicules et de clients.

LOCATION DU CIRCUIT

Vous passez un contrat avec le circuit automobile homologué de votre choix. Ce contrat vous lie jusqu'à la fin de la simulation. Les conditions sont les suivantes : **30 000 € par an et par véhicule.** La location inclue la mise à disposition de la piste, mais également des "stands" (box dans laquelle la F1 est stockée, réparée, entretenue...) et des infrastructures (restauration, bar, détente, utile pour vos séances de visionnage vidéo après la session sur piste).

CABINET D'EXPERTISE COMPTABLE

Un cabinet est mandaté pour s'occuper de toute la comptabilité de l'entreprise. Au delà de la saisie des opérations comptables, le cabinet vous fournit une synthèse annuelle des principaux indicateurs financiers : chiffre d'affaires, marge, résultat...

Coût annuel : 6000€

PNEUS ET PIÈCES D'USURE

Chaque véhicule est très exigeant en matière d'entretien. Les pneus sont par exemple soumis à rude épreuve et ont une durée de vie très limitée. Rien à voir avec l'entretien d'une voiture d'un particulier ! Vous avez ainsi un budget "pneus & pièces d'usure" de **3 000€ par an et par Formule 1.**

MÉCANICIENS

Au delà des pièces, vous sous-traitez la main d'œuvre liée à l'entretien des véhicules. Pas besoin de transporter vos F1 en dehors des circuits, la société prestataire se déplace sur le circuit pour entretenir les véhicules. Le coût est annuel : **7200€** par véhicule.

ASSURANCE

Vu la valeur marchande de vos véhicules, il est indispensable de prévoir un contrat d'assurance. Le coût annuel négocié avec votre compagnie d'assurance est de **2400€** par Formule 1.



BUDGETS PUBLICITÉ

IMPÔTS & TAXES

A la création de l'entreprise, vous avez décidé de faire confiance à l'agence de publicité Whatsup, à la réputation "décalée" voire provocante.

Cette agence vous propose 2 budgets :

Le budget pub OFFLINE, couvrant principalement le sponsoring et l'évènementiel. Mise minimum 20 000 € par an, maxi 300 000€.

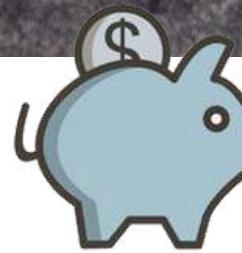
Le budget pub ONLINE, couvrant le site vitrine de l'entreprise + les réseaux sociaux et les influenceurs. Mise minimum 20 000 € par an, maxi 300 000 €.

Le siège social de votre entreprise est basé à Paris. Il s'agit d'une Société par Actions Simplifiées (SAS) soumise à l'Impôt sur les Sociétés.

Le principe est le suivant : l'entreprise est taxée sur ses bénéfices. En début d'année N+1, l'Etat français vous demande le montant de votre résultat (appelé RCAl, pour résultat courant avant impôt).

- S'il est positif (=bénéfice), alors l'entreprise paiera en N+1 : 15% sur les 42500 premiers € de résultat, puis 25% sur tout ce qui dépasse.
- S'il est négatif (=perte), vous ne payez pas d'IS et bénéficiez d'un crédit d'impôt en cas de résultat positif l'année suivante.





LA BANQUE

LES EMPRUNTS

Votre entreprise a négocié des conditions particulièrement avantageuses avec sa banque. En effet, vous serez autorisés à emprunter **jusqu'à 2 fois le montant de vos capitaux propres au taux annuel de 5%, assurance emprunteur comprise.**

Les capitaux quoi ? Capitaux propres = capital social + résultat (bénéfice ou perte).

Il s'agit d'emprunts à amortissement constant. L'annuité et les intérêts diminuent donc au fur et à mesure que vous remboursez...

LE CAPITAL SOCIAL

Au lancement de l'entreprise, vous avez déposé le montant du capital social sur le compte courant de la société, à savoir **300K€**.

Vous partez donc aujourd'hui avec 300K€ sur le compte, et la possibilité d'emprunter 2 fois ce montant (puisque vous n'avez pas encore de résultat, donc les capitaux propres = capital social pour l'instant).

LES DÉCOUVERTS BANCAIRES

Dans la "vie réelle", un banquier prélève les agios par quinzaines. Autrement dit, votre compte est vérifié tous les 15 jours, et pénalisé par des agios en cas de découvert

Dans le cadre de cette simulation – pour des raisons de simplification – votre banque ne regardera l'état de votre compte qu'en fin d'année. Et c'est une excellente nouvelle !

En effet, vous pourrez ainsi vivre à découvert une partie de l'année sans souffrir de pénalités. En cours d'année, vous recevrez ainsi les recettes liées aux ventes qui suffiront peut être à couvrir vos dépenses annuelles...

En cas de découvert bancaire constaté en fin d'année, vous devrez donc à votre banque l'année suivante des agios. **Le taux est salé : 10%.**



A TOI **DE** JOUER

**DIGI
TOL**