

Dossier de Candidature - Prix Entrepreneuriat Etudiant :

PlanySim - Le simulateur de vol accessible à tous

Table des matières

Introduction.....	1
1. Description du projet.....	1
2. Équipe.....	2
3. Marché visé	2
4. Moyens nécessaires à la maturation du projet	3
5. Aspects financiers.....	3
6. Caractéristiques de l'entreprise envisagée.....	4
Aspect écologique	5

Introduction

PlanySim: Révolutionner l'apprentissage du pilotage avec une approche écologique et accessible.

Dans un monde où la conscience écologique et l'innovation technologique redéfinissent les industries, PlanySim se présente comme une révolution dans le domaine de la formation au pilotage. Alliant passion pour l'aviation et engagement pour la planète, nous proposons une solution de formation au pilotage à la fois économique et écologique, ouvrant les horizons du ciel à tous, sans peser sur notre terre. PlanySim n'est pas seulement une entreprise ; c'est une vision pour un avenir où le rêve de voler est accessible à tous, de manière responsable.

1. Description du projet

L'inspiration derrière PlanySim, la solution proposée, et l'impact envisagé.

PlanySim redéfinit la formation au pilotage avec ses simulateurs d'avions légers, alliant



innovation écologique à une accessibilité économique. Né de mon expérience personnelle en tant qu'élève pilote, PlanySim se présente comme une réponse aux coûts élevés et à l'impact environnemental du pilotage conventionnel. Notre mission est de démocratiser l'accès à la formation aéronautique, en faisant de la simulation une norme pour apprendre, pratiquer et se perfectionner dans l'art du pilotage, tout en préservant notre planète.

2. Équipe

Présentation du fondateur, compétences, expériences, et motivations.

À la tête de PlanySim, je réunis une expertise variée en pilotage, en technologies de l'information, et en gestion de projets, essentielle pour mener à bien ce projet ambitieux. Etudiant en école d'ingénieur, je m'appuie sur une solide base technique pour innover dans le domaine de la simulation de vol. Ma passion pour l'aviation, couplée à un intérêt marqué pour les avancées technologiques, me motive à repousser les limites de l'apprentissage du pilotage. PlanySim est le fruit de cette convergence entre savoir-faire technique et passion pour le ciel.

3. Marché visé

Avantages concurrentiels, segmentation du marché, et public cible.

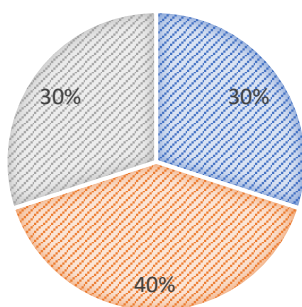
Une porte ouverte sur le monde de l'aviation, rendant la simulation de vol accessible à tous. Notre cible englobe :

- Élèves Pilotes : Réduction des coûts de formation avec des simulateurs réalistes.
- Passionnés d'Aviation : Expérience immersive pour les amateurs, quel que soit leur niveau.
- Grand Public : Découverte ludique du pilotage pour les novices et les familles.

Stratégie : Nous combinerons une présence digitale forte avec des partenariats (aéroclubs, événements d'aviation) pour toucher ces groupes cibles et enrichir leur expérience aéronautique.

PROPORTION ESTIMÉE DE LA SEGMENTATION DU MARCHÉ CIBLE

■ Grand Public ■ Passionnés d'Aviation ■ Élèves Pilotes



- Élèves Pilotes : 30% - Ils recherchent des simulateurs réalistes pour compléter ou remplacer une partie de leur formation en vol, afin de réduire les coûts de formation.

- Passionnés d'Aviation : 40% - Ce groupe inclut les amateurs d'aviation de tous niveaux, des connaisseurs aux novices, intéressés par l'expérience immersive que propose la simulation de vol.

- Grand Public : 30% - Incluant les familles et les individus curieux de découvrir le pilotage comme activité de loisir ou d'apprentissage ludique.

4. Moyens nécessaires à la maturation du projet

Étapes clés, formation nécessaire, et partenariats envisagés.

Déploiement d'un Prototype à Clermont Auvergne : Actuellement en cours à la Maison de l'Innovation de Clermont Auvergne, le déploiement de notre prototype de simulateur de vol est une étape déterminante. Les retours d'utilisateurs recueillis lors de cette phase pilotage nous éclaireront sur les attentes de notre clientèle potentielle et affineront notre compréhension du marché.

Étude de Marché Post-Prototype : Les feedbacks des premiers testeurs du simulateur nous permettront d'identifier précisément les segments de clientèle les plus réceptifs à notre offre. Cette étude directe contribuera à peaufiner notre stratégie commerciale et notre proposition de valeur.

Formation en Entrepreneuriat : Pour compléter mon expertise technique par une solide base en gestion d'entreprise, je m'engage dans une formation spécialisée. Celle-ci vise à optimiser la gestion et le développement stratégique de PlanySim.



Partenariats avec des Aéroclubs : La collaboration avec des aéroclubs est envisagée comme un levier stratégique majeur. Ces partenariats permettront de tester notre solution dans des contextes variés et d'offrir aux élèves pilotes une méthode d'entraînement innovante et écologique.

5. Aspects financiers

Estimation des coûts, modèle économique, et stratégies de financement.

L'ambition de PlanySim est de rendre l'expérience de la simulation de vol non seulement accessible mais également durable, d'un point de vue économique. Cette section détaille la structure financière envisagée pour PlanySim, illustrant comment nous prévoyons d'équilibrer les coûts initiaux avec des revenus stables et croissants, dans le but ultime d'assurer la viabilité à long terme de notre entreprise.

Investissement Initial et Financement

Le cœur de notre infrastructure réside dans nos postes de simulation de vol, chacun représentant un investissement initial de 7000€. Pour lancer PlanySim avec un poste de simulation, l'investissement total s'élève donc à 7000€. Je m'engage personnellement à

hauteur de 50% de cet investissement (3500€), et le reste sera financé par des subventions ciblées, soulignant notre engagement envers l'innovation et l'écologie dans la formation au pilotage.

Coûts Fixes Mensuels

Nos coûts fixes mensuels comprennent le loyer de notre local (500€), les frais d'électricité (50€), d'internet (30€), l'assurance du local (15€), et une maintenance préventive des équipements estimée à 50€ annuellement par poste, soit environ 4.17€ par mois. Le total des coûts fixes mensuels s'élève à 599.17€.

Stratégie de Tarification et Revenus

Nous avons fixé le tarif de notre service à 25€ de l'heure, une tarification compétitive pensée pour maximiser l'accessibilité tout en garantissant la qualité de l'expérience utilisateur. Avec une utilisation estimée à 10 heures par jour, et ouvert 30 jours par mois, un seul poste de simulation pourrait générer jusqu'à 7500€ de revenus mensuels. Cette stratégie de tarification est conçue pour attirer une large clientèle, des élèves pilotes aux amateurs d'aviation et aux curieux.

Poste	Coût mensuel	Description	Valeur
Loyer	500	Prix horaire	25
Electricité	50	Heures d'utilisations par jour	10
Internet	30	Jours d'ouverture par mois	24
Assurance	15	Revenus mensuels estimés par poste	6000
Maintenance	4,17		

Description	Valeur
Investissement initial par poste	7000
Apport personnel	3500
Subventions désirées	1750
Coûts fixes mensuels	599,17
Revenus mensuels estimés par poste	6000
ROI	1,2961

6. Caractéristiques de l'entreprise envisagée

Modèle d'entreprise fixe ou itinérant, besoins en équipement.

Modèle d'Exploitation : PlanySim envisage deux modèles d'exploitation principaux pour offrir une flexibilité maximale et atteindre un large public.

Modèle Fixe : Un emplacement permanent dans un local dédié, permettant un accès régulier pour les utilisateurs locaux et les élèves pilotes. Ce modèle favorise la création d'une communauté d'utilisateurs fidèles et facilite les partenariats à long terme avec des institutions locales.

Modèle Itinérant : Une configuration mobile, avec des simulateurs transportables pour des événements, des salons, ou des installations temporaires dans des aéroclubs. Ce modèle permet de toucher un public plus vaste, offrant une expérience de pilotage là où les opportunités se présentent.

Équipement de Base : Chaque station de simulation inclut des technologies de pointe pour une expérience de vol immersive : écrans multiples, commandes de vol réalistes, et logiciels de simulation avancés. Cette configuration assure une qualité d'expérience exceptionnelle, quel que soit le modèle d'exploitation choisi.

Critère	Modèle Fixe	Modèle Itinérant
Portée	Principalement locale, avec potentiel de rayonnement régional	Nationale à internationale grâce à la mobilité
Communauté	Construit une base d'utilisateurs réguliers et engagés	Touches diverses communautés, élargissant l'audience
Partenariats	Facilite des collaborations stables avec des organisations locales	Permet des partenariats éphémères et variés, adaptés aux événements
Coûts Initiaux	Incluent l'aménagement d'un local permanent	Incluent l'achat d'un véhicule adapté au transport des simulateurs
Flexibilité d'Installation	Limitée par la localisation fixe	Haute, les installations peuvent être adaptées aux besoins des événements
Maintenance & Logistique	Simplifiée par un environnement contrôlé	Nécessite une gestion logistique plus complexe pour le transport et l'installation

Aspect écologique

Contributions à la durabilité et à la réduction de l'empreinte carbone.

PlanySim s'engage à offrir une alternative durable à la formation traditionnelle au pilotage, en mettant particulièrement l'accent sur la réduction de la consommation de carburant et des émissions de CO₂. Prenons l'exemple d'un avion léger, comme le DR400, qui consomme environ 25 litres de carburant par heure de vol. En remplaçant les heures de formation en vol réel par des sessions sur simulateur, PlanySim permet d'éviter cette consommation significative de carburant, entraînant une réduction directe des émissions de gaz à effet de serre associées.

Cette approche non seulement souligne notre engagement envers la protection de l'environnement mais promeut également une pratique de l'aviation plus responsable et plus écologique. En choisissant PlanySim pour la formation au pilotage, nos utilisateurs participent activement à la réduction de l'impact environnemental de l'aviation, tout en bénéficiant d'une expérience d'apprentissage de haute qualité et sans émission.