

Comment créer une micro-entreprise de location de voiture ?

Description

La micro-entreprise de location de voiture doit être créée par une personne qui est bien consciente des avantages et des inconvénients de l'activité pour assurer la réussite du projet et sa pérennité. Il est préférable également qu'elle dispose des compétences nécessaires à la gestion des affaires.

Il faudra qu'elle se prépare minutieusement pour anticiper tous les cas de figure pouvant surgir et pouvoir faire face à chaque imprévu. Cette préparation s'étend sur le plan financier, car l'[auto-entrepreneur automobile](#) devra prévoir aussi d'importantes dépenses en matière d'investissement.

[Créer ma micro-entreprise en ligne](#)

Quelles sont les formations pour ouvrir une micro-entreprise de location de voiture ?

Jusqu'à présent, aucune formation n'est spécialement conçue pour se préparer à exercer cette activité. En principe, tout le monde peut se mettre à exercer cette profession, mais un entrepreneur inexpérimenté risque rapidement de rencontrer des problèmes auxquels il ne serait pas préparé. Avant de tenter de [créer la micro-entreprise](#), il serait alors plus judicieux d'acquérir certaines compétences ainsi que de l'expérience. Ceux qui disposent d'un **niveau bac+2** peuvent postuler à un poste de chargé de clientèle dans le secteur de la location de voiture.

Étant donné la nature de la profession qu'il veut exercer, l'entrepreneur désireux d'ouvrir sa propre micro-entreprise de location de véhicule peut maximiser ses chances de réussite en acquérant de **solides connaissances dans le domaine de la vente et du marketing**, nécessaire pour booster les performances commerciales de l'agence. De même, des compétences en matière de gestion et de relation client lui permettront de maîtriser le côté administratif et financier.

Les touristes constituent la principale cible des micro-entreprises de location de voiture. De ce fait, une personne disposant d'un BTS Tourisme ou s'étant formée au sein d'une école spécialisée dans le tourisme a la capacité de saisir au moins un des aspects essentiels de cette activité professionnelle et possède les compétences

nécessaires pour créer, développer et pérenniser l'agence.

Quelle réglementation est à respecter ?

À l'instar des autres activités commerciales, une agence de location de voiture doit se soumettre à des règlements pour pouvoir fonctionner normalement. Le premier consiste à s'empresse de souscrire une [assurance responsabilité civile](#). Cette obligation est primordiale, car elle permet de prévoir plusieurs cas pouvant **mettre la micro-entreprise en difficulté**, tels que :

- D'éventuels dégâts corporels ou matériels (provoqués par les clients ou au contraire subis par eux) ;
- Le vol ou les dommages matériels à l'encontre d'un ou de plusieurs véhicules faisant partie de la flotte de l'agence.

La micro-entreprise a également des obligations envers sa clientèle. En effet, elle a le droit d'avoir accès à toutes les informations utiles **concernant les conditions générales de la location**. Toute agence devra alors les afficher bien en évidence, dans la salle d'accueil. Il s'agit notamment des :

- Tarifs de la location ;
- Conditions d'assurance ;
- [Prestations de service](#)

Bon à savoir : dans le cas où la réservation serait effectuée en passant par le site Internet de l'agence, l'entrepreneur doit veiller également à les rendre disponibles au format électronique.

Si une personne s'intéresse aux offres de l'entreprise, avant que ne lui soit remise la clé du véhicule, les deux parties doivent **être liées par un contrat en bonne et due forme**. Le loueur est tenu également de fournir un devis à son client. Il doit faire en sorte de bien insérer dans ce document toutes les mentions obligatoires suivantes :

- Les coordonnées de l'agence ;
- Le délai pendant lequel le devis reste valide ;
- Le prix unitaire ainsi que le prix HT et TTC de la location.

Afin d'assurer un minimum de sécurité à ses clients, le micro-entrepreneur doit aussi **vérifier l'état des lieux de chaque véhicule proposé à la location**. D'autre part, il faut qu'il leur demande de faire un [dépôt de garantie](#). Ils peuvent même lui fournir une avance pour avoir une garantie supplémentaire pour le paiement.

À noter : le micro-entrepreneur doit prendre le soin de rechercher un local proche des lieux fréquentés par les clients cibles. Il faudra que le lieu choisi soit bien visible et assez accessible pour capter leur attention. Il est tout aussi important qu'il soit suffisamment spacieux pour contenir les voitures.

Peut-on créer une micro-entreprise de location de voiture ?

En décidant d'ouvrir une micro-entreprise de location de véhicule, l'entrepreneur doit prendre conscience de l'investissement à réaliser. Il devra se constituer une flotte de voitures en les achetant ou, le cas échéant, en les louant. **Il ne peut pas se contenter d'un ou deux véhicules** pour être rentable.

L'achat ou la location, quoique nécessitant une somme d'argent importante, est primordial pour pouvoir lancer l'activité. Compte tenu des dépenses, la [société commerciale](#) semble être le **statut juridique qui convient le mieux**.

Bon à savoir : le marché de la location de véhicule étant concurrentiel, nombreux sont ceux qui se réfugient dans la sécurité de la [franchise](#) pour tirer avantage d'un réseau déjà présent sur le marché.

Trouver un assureur est compliqué également pour les [travailleurs indépendants](#), car les sociétés d'assurance estiment souvent que le secteur présente trop de risques. Or, **toute la flotte doit être assurée**.

Certes, **rien n'empêche l'entrepreneur de choisir le régime de la micro-entreprise**. Mais il doit savoir qu'il ne lui permet pas non plus de récupérer la TVA dont il s'est acquitté lors de ses achats ni d'amortir les investissements qu'il a faits en créant son activité. De plus, son patrimoine personnel ne serait pas différencié de son patrimoine professionnel. En cas d'insolvabilité de l'auto-entreprise, il risque alors de perdre ses biens pour payer les dettes.

Toutefois, décider de placer son agence de location de voiture sous le régime de la micro-entreprise **permet à l'entrepreneur de jouir d'une indépendance et d'une liberté de décision absolue dans la gestion de son affaire**. Cette liberté constitue

la principale raison qui convainc les esprits libres d'opter pour ce régime, même s'ils doivent faire face à des difficultés de taille. Le micro-entrepreneur aura l'obligation de se faire un nom sur le marché, sans recevoir l'appui d'un quelconque réseau.

Face à l'abondance de la concurrence, la micro-entreprise devra être capable de se distinguer. La spécialisation constitue un moyen convenable pour y parvenir. L'auto-entrepreneur peut alors axer sa flotte sur un modèle de voiture déterminé, par exemple les véhicules anciens ou bien électriques. En outre, **proposer des services annexes, tels que la réparation ou la vente**, contribuera également à le démarquer des concurrents et à renforcer sa renommée.

Quelles sont les formalités à réaliser avant le lancement ?

De la même manière que tout autre projet de nature commerciale, la création d'une micro-entreprise spécialisée dans la location de véhicule doit nécessairement être précédée de certaines formalités. Elles visent à se faire une idée précise de l'environnement dans lequel l'entreprise s'implantera. Le micro-entrepreneur pourra alors découvrir ses forces et faiblesses, et ainsi établir une stratégie bien pensée pour s'assurer une place durable sur ce marché. Des points, tels que les clients cibles, le lieu d'emplacement de l'agence ou la concurrence **dans le secteur sont à étudier** avec la plus grande minutie.

Le micro-entrepreneur devra exploiter chaque opportunité pour mettre toutes les chances de son côté. **Créer un site web** est actuellement une nécessité pour ratisser large. C'est une solution qui permet de présenter toutes les offres proposées par l'agence, les tarifs et les diverses conditions relatives à la location. Les clients l'utiliseront même pour choisir et réserver un véhicule en avance.

Réalisation d'une étude de marché

L'entrepreneur désireux de se faire une place dans la location de véhicule doit tout d'abord faire une étude sérieuse et complète du marché. Mais dans un monde saturé d'informations de toute sorte, il doit **bien choisir la méthode à adopter** et savoir trier les données afin de déterminer lesquelles sont pertinentes.

L'objectif de l'[étude de marché](#) est d'**obtenir un document réellement exploitable**. Concrètement, le micro-entrepreneur aura à jongler entre deux domaines. Il devra procéder à des descentes sur le terrain et y effectuer des recherches lui-même en côtoyant diverses personnes, dans la partie appelée recherche primaire. Dans la

recherche secondaire, il pourra accéder aux données des analyses faites par de tierces personnes.

Pour réaliser l'étude de marché, il peut choisir entre plusieurs méthodes, couvrant les deux pans de la recherche. Il a le choix d'opter pour le **groupe de discussion**, qui regroupe plusieurs personnes dans un même lieu et afin d'être interrogées sur l'objet de l'étude. Les participants choisis seront représentatifs de certaines cibles. Ils sont sélectionnés suivant des critères bien précis. Ce procédé permet d'obtenir des idées nouvelles ou des opinions.

Le micro-entrepreneur peut également **recourir au sondage**. Cette méthode implique de préparer soigneusement des questionnaires, afin d'obtenir une sélection de questions les plus pertinentes possible. Elle consiste à questionner des personnes en vue d'obtenir des données statistiques sur les tendances et les préférences à partir des réponses obtenues.

L'auto-entrepreneur peut aussi **mener des entretiens**. Il s'agit d'une méthode beaucoup plus personnelle pour réaliser une étude de marché satisfaisante. En s'adressant directement aux sujets, l'enquêteur ira plus en profondeur et obtiendra des réponses encore plus précises.

Les expériences et essais sur le terrain font partie également des méthodes qui peuvent être adoptées par l'auto-entrepreneur automobile. Ici, l'enquêteur ne fait pas venir les participants à lui, mais, au contraire, il se déplace pour les rencontrer sur le terrain, chez eux. Il se fera ainsi plus facilement une idée précise de la réalité.

Mais il peut aussi **réaliser une étude de marché par l'observation**. Comme l'indique son nom, ce procédé de recherche qualitative consiste seulement à observer les personnes testées, que ce soit dans leur milieu ou dans un environnement contrôlé.

Le micro-entrepreneur peut également **effectuer une analyse concurrentielle** qui consiste à faire une étude axée sur la concurrence présente sur le marché, qu'elle soit directe ou indirecte. Elle permet d'obtenir une forme d'étude beaucoup plus spécifique et stratégique. Cette méthode donne la possibilité de connaître la place de l'agence par rapport aux autres qui se partagent le marché.

Il est même possible d'**opter pour l'achat de la recherche**. Cette méthode convient parfaitement à ceux qui n'ont ni les ressources ni le temps d'effectuer lui-même des recherches poussées sur le secteur cible. En effet, certains organismes se spécialisent dans l'étude de marché, afin de le vendre ultérieurement. L'auto-entrepreneur n'aura alors qu'à acheter le document qui lui est nécessaire.

Dans la liste des méthodes pouvant être adoptées figure également l'**analyse des données de vente**. En cherchant suffisamment, le micro-entrepreneur peut accéder à des résultats passés. Ces données permettent souvent d'obtenir un schéma global de l'entreprise par rapport aux clients et au marché ciblés. Pour ce faire, elles seront croisées avec d'autres informations de vente.

L'**analyse des réseaux sociaux** n'est pas en reste. Ils sont devenus des composantes importantes du quotidien de la plupart des consommateurs. Ces plateformes numériques abritent leurs opinions, leurs réflexions ou leurs goûts. Par conséquent, elles se révèlent être une riche source d'informations pour les personnes désireuses d'obtenir des données pour une étude de marché.

Les **données du domaine public** permettent également à l'auto-entrepreneur automobile de réaliser l'étude. Cette méthode consiste à effectuer des recherches sur Internet pour consulter les données en libre accès. Les personnes ne disposant pas d'assez de ressources et celles qui veulent compléter les informations en leur possession peuvent s'en servir pour accéder à d'autres, plus spécifiques.

À noter : le futur micro-entrepreneur n'aura pas à utiliser toutes les méthodes susmentionnées. Il devra choisir celles qui lui permettront de mieux élaborer son document.

L'élaboration d'un business plan

Le terme business plan ou plan d'affaires sert à désigner le **document dans lequel l'entrepreneur présente tous les aspects de son projet de location de voiture**. Quoique contenant tous les aspects financiers du projet, celui-ci ne peut pas être réduit à un simple plan financier.

Sur la forme, ce document n'est soumis à aucune règle particulière, que ce soit sur la longueur ou le format. Mais le plus souvent, il est élaboré à l'aide de Word ou de PowerPoint. Concrètement, le [business plan](#) est très polyvalent et contient :

- Une version plus succincte de l'étude de marché ;
- Un plan financier ;
- Un exposé assez détaillé des offres proposées par l'agence.

La raison d'être de ce document, dévoilant de manière structurée tous les points essentiels du projet, est de parvenir à convaincre les personnes auxquelles il est présenté sur la viabilité de l'affaire. Il est **surtout destiné aux investisseurs**, que ce soient des proches ou des organismes de crédit. Il permet en même temps de se faire

une idée précise de la lucidité du porteur de projet et de ses compétences en auto-entrepreneuriat.

Le business plan **peut également être élaboré pour un usage personnel**. Dans ce cas, il servira surtout de balise permettant à l'auto-entrepreneur automobile de prévoir chacune de ses actions pour développer son activité. Le document lui donne la possibilité de toujours garder ses objectifs en tête et de disposer d'un support consultable à tout moment pour orienter ses décisions.

Le plan d'affaires doit être mis à jour pour pouvoir y intégrer les nouvelles données, comme les chiffres obtenus de l'exploitation. Certains points doivent être mentionnés dans ce document. Il s'agit de :

- La présentation de l'entrepreneur à l'origine du projet ;
- L'historique du projet ;
- La présentation des prestations proposées par la micro-entreprise ;
- La version abrégée de l'étude de marché ;
- La présentation des stratégies commerciales et les plans marketing ;
- Les moyens techniques de l'agence ;
- Les ressources humaines et l'organisation ;
- La forme juridique choisie et les raisons motivant le choix ;
- Les informations financières du projet, notamment tout ce qui concerne le financement, la rentabilité et la trésorerie de l'entreprise ;
- Les annexes.

Bon à savoir : le business plan servant à convaincre et à rassurer le lecteur sur le sérieux et le potentiel du projet, l'entrepreneur a tout intérêt à bien soigner sa rédaction et à se montrer clair et concis, tout en mettant en évidence les points les plus importants. Les arguments doivent être soutenus par des preuves concrètes et vérifiables.

A lire aussi : [Comment gérer une micro entreprise](#)

FAQ

Que faire pour pouvoir ouvrir une société de location de voitures de luxe ?

Avant de se lancer dans une telle activité, l'entrepreneur doit pouvoir justifier sa

faculté à gérer cette société, ainsi que sa capacité à conduire une voiture. Ce n'est qu'après cela qu'il pourra procéder à l'accomplissement des formalités aboutissant à la création de l'entreprise.

Quels sont les investissements à prévoir pour devenir loueur de voitures ?

Pour pouvoir louer des véhicules, il est nécessaire de constituer une flotte de véhicules en les achetant. Toutefois, le propriétaire peut également l'acquérir grâce à un crédit-bail, avec ou sans l'option achat. L'agence aura besoin également d'un ou plusieurs employés qui seront chargés de faire un état des lieux et de remettre la clé au client.

Quels sont les avantages de la location de voiture pour la clientèle ?

Que ce soient les touristes ou les résidents, les clients des agences de location de voiture sont surtout intéressés par la possibilité de se procurer le véhicule de leur choix, sans devoir s'endetter en l'achetant. De plus, ils peuvent changer régulièrement de véhicule, selon leur bon vouloir.