

Analyse de l'environnement

Une start-up avec un fort potentiel de croissance mais aussi des difficultés organisationnelles

ARULCELVAM
Nithushta

DE MALHERBE
Alice

LEKANA
Eléonore

Table des matières

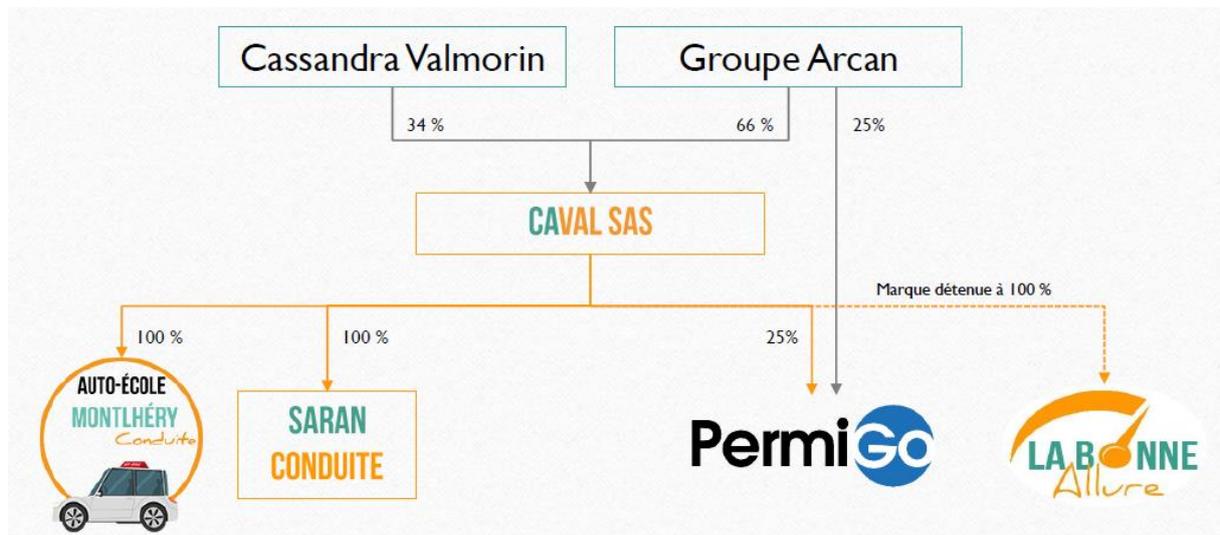
Introduction.....	2
I) La Bonne Allure : dans un contexte de difficulté économique en France, une alternative pour passer le permis de conduire	3
1.1 Les collaborateurs de La Bonne Allure ont chacun un rôle primordial.....	3
1.2 Les clients aux divers profils avec le même but	5
II) La Bonne Allure et ses problèmes interne à résoudre	8
2.1 Diagnostic financier interne	8
2.2 L'analyse des ressources humaines interne de l'organisation.....	9
2.3 L'analyse des ressources matérielle de l'entreprise	9
III) L'auto-école en ligne La Bonne Allure, flexible face à un environnement extérieur changeant	9
Conclusion	14
Annexe.....	15

Introduction

Les auto-écoles, comme le nom l'indique, sont des écoles d'apprentissage que des générations entières ont toujours connu dans leur ville. Un apprentissage assidu des principes de la conduite, de la sécurité routière ainsi que le respect des priorités. Une inscription au code de la route devient alors la première étape pour accéder à la pratique en voiture, pour être mis directement en situation. Devant une société de plus en plus nomade, l'obtention du permis de conduire était et reste, essentielle à notre quotidien. Ainsi, la proposition de prestations de services pour les candidats voulant passer leur permis de conduire à moindre coût, où ils le souhaitent en France et en peu de temps ; serait la solution aux difficultés financières auxquelles les auto-écoles traditionnelles font face. Inspiré par le concept d'Uberisation amené par l'entreprise de prestations de services de chauffeurs VTC « Uber » des auto-écoles en ligne arrive peu à peu sur le marché Français. Une plateforme digitale est mise à la portée des individus sur smartphone permettant aux professionnels et aux clients de se mettre instantanément en contact, grâce à l'utilisation des nouvelles technologies. Ainsi, la proposition de prestations de services pour les candidats voulant passer leur permis de conduire à moindre coût, où ils le souhaitent en France et en peu de temps ; serait la solution aux difficultés financières auxquelles les auto-écoles traditionnelles font face. D'autre part, cela se trouve également être un complément de revenu pour les moniteurs. En France, il y a très peu d'auto-écoles en ligne, on peut en compter 5 : En Voiture Simone, PermisGo, La Bonne Allure, Permis Factory. Auto-école.net

I) La Bonne Allure : dans un contexte de difficulté économique en France, une alternative pour passer le permis de conduire

1.1 Les collaborateurs de La Bonne Allure ont chacun un rôle primordial



Cassandra Valmorin, jeune maman et ancienne commerciale chez Danone a eu l'idée de créer La Bonne Allure. Celle-ci a vu le potentiel du marché de l'enseignement de la conduite et notamment de l'auto-école en ligne lors des différents séminaires sur la sécurité routière auxquels elle assistait en tant que commerciale.

Elle a tout d'abord acheté l'auto-école traditionnelle à Montlhéry en 2009. Faute de moyens pour ses ambitions, elle a dû faire appel à un actionnaire devenu collaborateur, Ronan Leboulair qui détient à 100% le Groupe Arcan. Suite à cela s'est suivi l'achat Saran Conduite, puis Permigo. La dernière collaboration de Cassandra et Ronan, mène à la création de La Bonne Allure.

Jusqu'à présent, la SAS CAVAL ne menait qu'une politique de rachat de différentes structures, la création ex nihilo d'une entreprise est donc une première pour le groupe. L'entreprise engage son image et ses fonds avec la création de cette auto-école en ligne en 2016.

Ronan Le Boulaire, professeur en STAPS et Président de la SASU Groupe ARCAN, n'a pas beaucoup de temps à accorder au suivi de l'activité de La Bonne Allure, tout comme Cassandra Valmorin qui doit gérer les autres auto-écoles du Groupe. Ceux-ci ne participent qu'à la prise de grande décision concernant la start-up qui est donc laissée entre les mains des 3 salariés, ils ne sont donc pas présents sur le lieu de travail. Mélanie FERREIRA (Responsable Communication), Tys POLYGONE (Responsable Commercial et Relation Client) et Chloé PAVIE (Chargée de Communication), font donc des réunions avec les deux dirigeants plusieurs fois par mois pour les tenir informés de l'évolution de l'activité.

La Bonne Allure collabore avec deux types de prestataires de services : un service informatique qui construit et mets à jour le site régulièrement et les moniteurs.

Nous n'avons malheureusement que peu d'informations concernant le service informatique, car ne nous l'avons pas côtoyé et les salariés de La Bonne Allure n'en savent pas plus que nous.

La start-up ne collabore pas avec n'importe quel moniteur et est très vigilante quant à la conformité des ceux qu'elle engage. En effet, les moniteurs qui prétendent pouvoir enseigner à La Bonne Allure, doivent forcément avoir le Brevet pour l'Exercice de la Profession d'Enseignant de la Conduite Automobile et de la Sécurité Routière (BEPECASER) ou le Certificat d'Aptitude Professionnelle à l'Enseignement de la Conduite des véhicules à moteur (CAPEC). Mais aussi être titulaire du permis B depuis plus de 3 ans, tout comme n'importe quel moniteur. Les moniteurs postulent sur le site internet LaBonneAllure.fr, si leur profil est intéressant, c'est la Présidente Cassandra Valmorin qui les rencontre et prend la décision de collaborer avec eux ou non. Il y a donc une vérification administrative en amont avant toute chose. Les moniteurs indépendants enseignent avec leurs propres véhicules en double commande. Une fois la collaboration effective, les moniteurs indiquent leurs disponibilités sur le planning auquel les élèves au accès et réservent leurs heures de conduite.

Il faut noter que les moniteurs qui collabore avec La Bonne Allure ne sont pas des salariés, en effet, s'ils décident d'enseigner pour la Start-up c'est pour bénéficier d'un complément de revenu et dépendent donc que peu de la société. Il est donc primordial de fidéliser les moniteurs et d'être à leurs écoute pour que ceux-ci ne rompent pas la collaboration. D'autre part, moniteur auto-entrepreneur ne signifie pas pouvoir donner des cours aux particuliers, malgré ce que suggère le terme « moniteur indépendant ». Il faut donc privilégier le terme d'enseignement de conduite. En tant qu'auto-entrepreneur, vous serez nécessairement rattaché à une auto-école et

vos clients ne seront pas vos élèves mais bien l'auto-école à laquelle vous offrirez vos services. En effet, la loi interdit l'enseignement de la conduite des véhicules en dehors d'un établissement.

1.2 Les clients aux divers profils avec le même but

L'activité des auto-écoles est en pleine croissance pour trois raisons principales :

- L'évolution démographique : de plus en plus de jeunes atteignent la majorité chaque année depuis quelques années
- La réforme du permis de 2014 : libéralisation de l'organisation de l'épreuve théorique (le code de la route), travail des inspecteurs recentré sur l'épreuve pratique donc il y a plus de places disponibles pour l'examen
- La diversification des activités : les activités complémentaires liées à la sécurité routière

En somme, il y a donc un réel potentiel et un marché grandissant.

La segmentation clientèle de La Bonne Allure peut se définir ainsi :

- Clients à la recherche de prix bas
- Clients préférant avoir une vision d'ensemble des disponibilités moniteurs, ainsi placer leurs heures de conduite selon leurs convenances
- Clients ayant déjà entamer un cursus de formation, qui pourront donc reprendre la formation où ils l'ont arrêté ou alors reprendre du début
- Clients avec une forte mobilité géographique, souhaitant suivre la formation un peu partout en France

Le principe de La Bonne Allure est assez simple : il est possible d'obtenir son code la route en prenant des cours en ligne mais aussi d'obtenir le permis de conduire en faisant des heures de conduite avec un moniteur indépendant disposant d'un agrégat.

LES OFFRES DE LA BONNE ALLURE



CODE EN LIGNE
49€

POUR 1 AN D'ACCÈS ILLIMITÉ
AUX SÉRIES OFFICIELLES

UN LIVRE DE CODE INCLUS

APPRENTISSAGE EN LIGNE
DISPONIBLE DANS TOUTE LA FRANCE

PASSER LE CODE



HEURE DE CONDUITE
DÈS 27€

CHOISISSEZ EN 3 CLICS
LE LIEU, L'HEURE ET LE PRIX

BOÎTE MANUELLE OU AUTOMATIQUE

+ DE 240 POINTS DE RDV
ET SUR DEMANDES

RÉSERVER



FORMULE RÉUSSITE
69 €

L'APPRENTISSAGE DU CODE EN LIGNE
PENDANT 1 AN EN ILLIMITÉ

1H DE CONDUITE À 20€

TOUT ÇA PRÈS DE CHEZ VOUS
ET ADAPTÉ À VOTRE BUDGET

EN PROFITER

Nous pouvons effectuer une typologie des clients de La Bonne Allure.

Client	Démarche administrative
Client n'ayant rien et commençant la formation au permis et au code	Faire une demande de numéro NEPH (Numéro d'Enregistrement Préfectoral Harmonisé) auprès de la Préfecture correspondant à au numéro de candidat dans le Fichier National des Permis de Conduire (FNPC).
Client souhaitant quitter une auto-école traditionnelle	Passage en candidat libre : récupérer le dossier auprès de l'auto-école ou en demander un duplicata à la préfecture de la ville où l'inscription a été effectuée.
Client inscrit dans une auto-école traditionnelle et souhaitant un complément	Aucune démarche administrative, inscription sur le site + achat des produits qui les intéressent.

Les clients voulant passer le Code de la Route avec La Bonne Allure ou désirant simplement un complément pour augmenter leurs chances de réussite à l'examen théorique du permis de conduite doivent tout d'abord s'inscrire sur le site de la Start-up et effectuer l'achat de l'offre code ou de l'offre code + 1h de conduite. Suite à ça, ceux-ci recevront des identifiants leur offrant un accès à une plateforme de Code en Ligne, c'est la plateforme nationale, avec les

mêmes séries de question qu'il pourrait y avoir dans une auto-école traditionnelle. Enfin depuis la privatisation de l'examen théorique général, l'Etat a instauré une redevance unique de 30€ pour le passage de l'épreuve, pour le candidat libre ou l'élève d'une auto-école traditionnelle. Une fois le numéro NEPH obtenu, il est possible de s'inscrire à une session d'examen dans le centre agréé choisi. Cette inscription se fait en ligne. Les clients peuvent donc eux même choisir la date de leurs examens parmi les différents lieux. En effet, depuis le mois de juin 2016, l'épreuve du code de la route est confiée à des opérateurs privés agréés par le Ministère de l'Intérieur. L'examen a lieu dans un centre d'examen appartenant à la Poste, SGS ou Codengo. Il faut noter qu'il est désormais possible d'effectuer des heures de conduite sans même avoir le Code de la Route.

Les clients voulant réserver des heures de conduite, soit totalement avec La Bonne Allure, soit en complément des heures de conduite effectuées dans l'auto-école dans laquelle ils sont inscrits doivent se rendre sur le site internet. Une fois inscrit, ils effectuent leurs achats, soit heure par heure, soit par « Pack 10h ». Lors de la réservation de leurs heures de conduite ils seront redirigés sur un plan indiquant les Points de Rendez-Vous des moniteurs proches de leurs région par un système de géolocalisation. Les clients n'ont plus qu'à choisir le lieu et l'heure et réservent. Au terme de leurs heures de conduite, les élèves passent leurs examen pratique de conduite en candidat libre à la date et lieu donné par la Préfecture. L'élève doit obligatoirement être accompagné d'un moniteur, il pourra donc en faire la demande à la start-up.

II) La Bonne Allure et ses problèmes interne à résoudre

2.1 Diagnostic financier interne

D'un point de vue financier La bonne Allure reste très fragile, les auto-écoles deviennent rentables lorsque les élèves aux examens de conduite souscrivent et sont nombreux sur le site. Plus il y'a d'élèves sur la plateforme qui souhaitent faire des heures de conduite ou encore qui achètent des pack code de la route (accès à un site national de révisions + livre pédagogique) mieux c'est pour l'entreprise.

Il faut savoir que l'entreprise touche seulement une commission sur les consommations d'heures de conduite ou en achat code des élèves. La Bonne allure perçoit 12 euros de commission sur chaque heure de conduite achetée. 12 euros de commission est une somme moindre lorsque l'activité est encore faible et que l'entreprise peine à démarrer. Les startups comme La bonne Allure ont souvent des charges (certes faibles par rapport aux autres entreprises) à payer telles que les frais de digital développer qui peuvent parfois s'élever jusqu'à 10 000 euros l'année !

Les auto-écoles en ligne restent fragiles financièrement car sur ce secteur plus particulièrement elles font face à des problèmes de confiance de la part des élèves ou même des familles des élèves. L'opinion est très partagée, la qualité des services est très souvent remise en cause et face à de telles avis les élèves aux examens sont réticents à ce nouveau concept et n'ont pas forcément envie de souscrire à ce service et se tournent très souvent vers les auto-écoles traditionnelles. Le manque d'adhésion à ce phénomène est un facteur de perte pour La Bonne Allure.

La croissance de La bonne Allure repose principalement sur le nombre d'achats, si personne ne consomme les services proposés l'entreprise est dans l'incapacité d'assurer sa pérennité. Les startups sont souvent malgré leurs difficultés en croissance, mais elles subissent de la part d'actionnaires des investissements peu colossaux mais qui permettent dans un premier temps de démarrer une activité de façon correcte. Par conséquent La Bonne Allure pour sa première année d'existence a une comptabilité plutôt saine qui ne montre pour l'instant aucun signe de défaillance, les banques sont plus favorables aux prêts et les entreprises peuvent par conséquent plus investir dans des services de meilleure qualité, du personnel adéquate ou encore acheter leurs propres locaux.

2.2 L'analyse des ressources humaines interne de l'organisation

Au sein d'organisation telles que les startups on trouve du personnel quelque fois pas assez expérimentés et ce manque de compétences et de connaissances peuvent être des éléments d'instabilité de ces jeunes sociétés.

Les startups sont très souvent dirigées par des jeunes gens en fin d'étude ou des personnes en pleine reconversion professionnelle. Ces deux profils sont raliés par une même cause : l'envie de découvrir le travail autrement et une quête de liberté. On note quelque fois une forte insuffisance professionnelle au sein des startups. Certains postes importants de l'entreprise sont remis en cause et pris à la légère, la maîtrise de poste de travail est minime, le personnel manque de formation et de savoir-faire. Certains même manque de connaissance sur le produit et les clients font face à des salariés mal informés voire pas informés.

Mais les startups ont pour principal atout de compter des salariés motivés et impliqués. Le management de l'entreprise est perçu comme équitable et les responsables hiérarchiques sont respectés. L'environnement de travail n'est pas le même qu'au sein d'une PME ou encore d'une grande entreprise, le cadre est déjà plus personnel et les relations sont plus intimes. Les salariés ont un fort lien d'appartenance à la société, La Bonne Allure est considérée comme étant le « petit bébé » des 3 salariés. Ils sont vraiment dévoués et ont comme ultime but la croissance de l'entreprise.

2.3 L'analyse des ressources matérielle de l'entreprise

La Bonne Allure et les auto-écoles en ligne en générale n'ont pas de locaux propres. Les startups sont souvent installées au sein d'« open space » pour favoriser le travail en équipe, les interactions sont favorisées et les collaborations sont meilleures. Chaque employé est au courant de ce qu'il se passe, il y a une totale transparence et les hiérarchies sont oubliées ce qui favorise l'environnement de travail. L'open space permet à La Bonne Allure d'économiser de l'argent.

III) L'auto-école en ligne La Bonne Allure, flexible face à un environnement extérieur changeant

Ornikar est la première start-up d'auto-école en ligne faisant son apparition en 2013, sur les plateformes digitales et tente de se frayer un chemin parmi les obstacles législatifs, numériques et de confiance.

Lorsque vous décidez de passer votre code et/ou votre permis de conduire sur une plateforme d'auto-école en ligne vous vous exposez à une seule difficulté : les démarches administratives. En effet, vous passez vos examens avec le statut de candidat libre. Ce statut signifie que vous avez la liberté de passer un examen de République Française sans être passé par un organisme qui prépare cet examen (reconnu par le gouvernement). Jusqu'en 2015, le passage en candidat libre avait l'avantage d'être 30% moins cher que de passer par un chemin traditionnel mais les délais pour obtenir une date d'examen étaient dérisoires.

Ornikar fait donc son entrée sur le marché de l'enseignement de la conduite en 2013, lorsque la loi rendait encore difficile l'accès du passage du permis de conduire B, sous le régime de candidat libre. Les faits expriment qu'en 2015, il fallait 9 mois pour passer le permis de conduire en candidat libre et plus de 18 mois dans une préfecture d'Ile-de-France. Grâce à la loi Macron en 2016, la loi spécule que les préfectures ont l'obligation « d'offrir une place à l'examen sous deux mois maximum, ainsi la loi Macron confère aux candidats libres les mêmes droits que tous les autres candidats ». Les auto-écoles en ligne n'étant pas encore considérées comme des entreprises de services publics, elles n'ont aucun lien privilégié avec les préfectures ni le pouvoir d'effectuer des démarches. C'est alors l'argument far de ces nouvelles auto-écoles en ligne qui ne cessent de se multiplier sous différentes appellations, faisant peu à peu de l'ombre aux traditionnelles.

La législation interdit tout de même aux enseignants de la conduite d'effectuer uniquement des prestations de services dans une auto-école en ligne. Ils doivent impérativement être des moniteurs indépendants et appartenant à une auto-école traditionnelle.

Les plateformes numériques utilisées s'inspirent de principes créés par l'Ubérisation. Des technologies mettent en relation de manière instantanée les consommateurs avec les professionnels, à l'aide d'application sur smartphone, de géolocalisation, de réactivité sur les réseaux ainsi que d'image jeune et efficace. Ce type de plateformes demandent alors une mise à jour constante et pointilleuse pour tenter de maintenir cette image de marque, aujourd'hui primordiale. Notre start-up, La Bonne Allure a donc l'obligation d'embaucher dès sa création des responsables marketing, communication ainsi que « digital developer » formés pour améliorer et rendre attractif les réseaux d'internet. L'entreprise cible une clientèle précise dont les goûts sont retranscrits dans l'esthétique des sites. Les jeunes filles de 18-25ans sont les clientes les plus régulières car d'après leur étude, les femmes seraient plus débrouillardes que les hommes face à un site qui leur permet de simplement mettre en relation les élèves et les moniteurs. Elles seraient aussi plus vite attirées par le fait d'obtenir leur permis de

conduire rapidement dès la majorité, et n'aurait pas peur de s'occuper de l'administratif. De ce fait, les couleurs du site de La bonne Allure par exemple, affiche des images très simplistes de petits personnages expliquant les démarches à suivre, de façon très pédagogique, avec des couleurs orange et verte claire.



Cependant, lorsque la start-up décide de modifier une modalité de son site, ou bien de rajouter une catégorie « moniteurs » sur le site par exemple ; elle fait appel à une société spécialisée dans l'informatique et la structure des sites internet. Cette société n'est pas dans les locaux du coworking et, travaille juste en collaboration avec La Bonne Allure : cela engendre donc un coût. Il est donc nécessaire de constamment vérifier s'il n'y a aucune présence de bug sur le site (pour la recherche sur la map d'un moniteur dans la ville où se situe l'élève par exemple). Encore considérée comme une petite structure, La Bonne Allure sélectionne les modalités qu'elles aimeraient modifier pour éviter un coût trop important.

Les 3 salariés présents au sein de la start-up ont tous les trois pour mission principale la relation client. Deux, sont concentrés sur les réseaux tandis que le dernier est exclusivement réservé pour les appels et mailing. La publicité sur les réseaux, les réponses aux élèves sur Facebook, Twitter ainsi que le site officiel, la propagation de code promotionnel pour les

étudiants... sont des actions essentielles à la conservation de cette image réactive de l'entreprise et donc engendre sa pérennité.

Face à ces nouvelles technologies, plusieurs types de générations sont confrontées à des difficultés de confiance en ces nouvelles plateformes, ce qui installe un nouvel obstacle. Les adultes de plus de 40 ans, évitent de s'aventurer dans des applications, ou des sites qui demandent une certaine aisance : achat sur internet avec la carte bancaire, se renseigner de manière détaillée... En effet, tous les services étant presque dématérialisés, le client ne dispose d'aucun contact physique avec les employés des auto-écoles en ligne, et les seuls critères de satisfaction des services sont les moniteurs et leurs conseils. Le but étant donc pour La Bonne Allure de faciliter l'accès à ses services pour tout public de façon ludique. Elle utilise des personnages aux situations types, pour aider les consommateurs à s'identifier et ainsi, se rassurer sur leur situation.



C'est également pour cette raison, que nous avons pour mission lors de notre semaine en entreprise, de créer un contact privilégié avec les clients de la start-up. Nous avons comme mission principale de contacter par téléphone les élèves s'étant inscrits sur le site, sans y effectuer aucun achat, et effectuer un suivi pour convaincre et pousser à la consommation. Le client se sent rassurer, suivi et accompagné, prêt parfois à passer ce cap de la technologie. En effet, pour les personnes ayant des appréhensions, de difficultés à effectuer les démarches ou trouver les informations qu'ils souhaitent nous proposons lors de cette discussion notre aide pour qu'ils aient confiance. Nous faisons les recherches de moniteurs avec eux selon leur ville, comment fonctionne le code, comment prendre des heures de conduite, comment retrouver son moniteur sur le lieu de rendez-vous... Tout ce suivi serait donc utile au bon développement de la société afin d'élargir sa clientèle et de réduire au maximum ces obstacles qui empêchent la prospérité rapide de l'entreprise. A travers nos relances téléphoniques on

relève les remarques des utilisateurs (moniteurs et élèves) à propos du site internet. Un mauvais site internet n'attire pas de clientèle, c'est donc à nous de faire un site le plus complet et le plus accessible possible. Un élève satisfait par nos services est un élève qui fera inconsciemment notre promotion et qui nous ramènera de nouveaux clients.

Fin de l'appel : demandes + générales

Globalement, avez-vous trouvé toutes les informations que vous recherchez sur le site ?

Oui

Non

Si oui lesquelles ?

Votre réponse

Source : Questionnaire relance téléphonique La Bonne Allure

Conclusion

Les auto-écoles en lignes rencontrent un grand succès auprès de certaines populations et notamment les jeunes avec les auto-écoles en lignes. En effet l'émergence de ce nouveau marché représente une vraie solution aux problèmes rencontrés sur le marché des auto-écoles traditionnels. Les auto-écoles en lignes proposent des prix défiant toute concurrence, ainsi qu'une digitalisation des services qui viennent bousculer le mode de fonctionnement des entreprises traditionnelles, présentes sur le marché avec des prix faramineux et des méthodes « anciennes de fonctionnement ». Le concept d'auto-écoles en ligne séduit les élèves voulant apprendre la conduite comme les moniteurs indépendants qui sont à la recherche d'un complément de revenu. C'est un avantage pour l'ensemble des parties qui se rencontrent via la plateforme internet, les auto-écoles en ligne ont su percevoir le besoin et l'adapter à nos nouveaux modes de vies. Cependant les entreprises ubérisées ne sont pas toutes accompagnés de succès comme par exemple Permigo startup d'auto-école en ligne ou encore la start-up HEETCH spécialisé dans le transport. Les startups sont très souvent frappées par des difficultés organisationnelles, les ressources internes de l'entreprises sont mal exploitées et cela n'est pas arrangé par l'environnement de l'entreprise qui est en perpétuelle évolution notamment du point de vue juridique. La Bonne Allure est une entreprise en pleine croissance, nous lui conseillons néanmoins de poursuivre l'expansion sur le marché afin de générer un chiffre d'affaire plus important permettant de générer un bénéfice et pour arriver à cette fin elle doit fournir des services de qualité avec notamment une bonne gestion de sa clientèle.

Annexe

LUNDI :

- Excel : repérer les points de rendez-vous sans moniteur • on a listé les endroits, envoyé sur Skype

MARDI :

Plan de communication :

- Résolution 2018
- Analyse des réseaux sociaux (Facebook et twitter)
- Jeu concours (+ Google Form questionnaire)
- Ebauche post Facebook sur l'actualité

MERCREDI :

- Powerpoint
- Relance de tous les élèves ayant acheté le code mais jamais d'heure de conduite sur LBA
- Google Form pour les statistiques
- Recherche de partenariats (en attente de réponse)

JEUDI :

- Relance de tous les élèves s'étant inscrits depuis septembre sans rien acheter
- Remplissage en parallèle des Google Form pour les statistiques
- Détection des bugs sur le site LBA mobile

Vendredi 19 janvier 2018

Petit recap de la journée :

- Nous avons trouvé une trentaine de nouveaux moniteurs à contacter (Leboncoin, Societe.com, JeMePropose)
- Tri de la BDD des relances téléphoniques de décembre : élèves recherchant moniteur/élèves diplômés
- Nous avons revu le questionnaire (2 questions ont été modifiées)
- Nous avons contacté TOUS les nouveaux inscrits depuis fin décembre
- Nous avons listé sur Excel tous les moniteurs ayant des disponibilités sur le site LBA (cf Drive « moniteurs disponibles »)
- Relance BDE PARIS DESCARTES

Tous les fichiers sont disponibles sur le Drive commun.