**Business Plan - BoredOnBoard (BoB)**

**1. Résumé Exécutif BoB, acronyme de "BoredOnBoard", est une application mobile novatrice développée en technologies hybrides modernes (Ionic et Angular), conçue dans l’objectif de transformer profondément l’expérience des voyageurs à bord des vols commerciaux. Elle cible tout particulièrement les compagnies aériennes opérant des vols low-cost ainsi que les trajets long-courriers, où l’absence d’options de divertissement adéquates est souvent la norme. En intégrant un écosystème numérique complet, incluant un suivi de vol interactif, des contenus divertissants, des outils communautaires embarqués et des recommandations contextuelles intelligentes fondées sur la géolocalisation, BoB ambitionne de redéfinir les standards du voyage aérien. L’application génère une forte proposition de valeur, tant pour les passagers en quête d’interactivité que pour les compagnies désireuses de monétiser l’engagement utilisateur et d’améliorer l’expérience client. Grâce à un MVP entièrement fonctionnel, à une stack technologique robuste et évolutive, à une approche orientée utilisateur et à une équipe pluridisciplinaire expérimentée, BoB est à un tournant stratégique de son développement. Une levée de fonds de 2 millions CHF est sollicitée pour parachever le produit, lancer une stratégie de croissance accélérée et établir des partenariats pérennes avec les acteurs clés du transport aérien et du tourisme international.**

**2. Problème & Opportunité Le secteur aérien connaît une mutation rapide, impulsée par la démocratisation des voyages à l’échelle mondiale, l’intensification de la concurrence tarifaire et les attentes croissantes des consommateurs en matière d’expérience numérique. Pourtant, malgré ces évolutions, les solutions de divertissement à bord (IFE) restent, dans de nombreux cas, archaïques, rigides, peu évolutives et coûteuses à maintenir. Les compagnies low-cost, en particulier, se retrouvent dans l’impossibilité d’offrir un service différenciant à bord sans investissements majeurs. En parallèle, les passagers expriment une volonté croissante d’optimiser leur temps en vol, de rester connectés, informés, distraits ou productifs. L’absence d’une solution flexible, personnalisée et abordable constitue donc un manque flagrant sur le marché. BoB identifie cette lacune comme une opportunité stratégique et y répond en proposant une solution logicielle légère, accessible depuis les terminaux personnels des passagers, intégrant des fonctionnalités modernes et interactives qui transforment le vol en une véritable expérience utilisateur augmentée.**

**3. Solution BoB propose une plateforme mobile innovante et complète, pensée pour une intégration fluide et évolutive dans l’environnement technologique des compagnies aériennes, tout en offrant une expérience immersive aux passagers. Les fonctionnalités clés incluent :**

* **Un système de suivi de vol interactif combinant données FR24, METAR/TAF, visualisation cartographique 3D, altitude et météo en temps réel**
* **Une suite de mini-jeux embarqués, de quiz culturels, et de contenus éducatifs liés aux destinations**
* **Un outil de messagerie entre passagers avec options de modération, filtres et matchmaking contextuel**
* **Un guide d’escale dynamique avec cartes, recommandations personnalisées, coupons et bons plans partenaires**
* **Un assistant de voyage numérique intégrant journal de bord, checklists de voyage, rappels contextuels, informations pratiques**
* **Un tableau de bord analytique pour les compagnies partenaires, avec options d’intégration en marque blanche L’application fonctionne en mode offline-first, garantissant une utilisation optimale même en l’absence de connexion internet stable en vol. L’architecture technique repose sur une modularité avancée permettant des adaptations rapides, une scalabilité fluide et une maintenance facilitée.**

**4. Marché Cible BoB cible un marché à fort potentiel et en croissance continue, structuré autour de plusieurs segments complémentaires :**

* **Les passagers aériens, tant dans le segment loisir que professionnel, utilisant régulièrement les vols low-cost ou long-courriers, désireux d’occuper leur temps de manière utile et agréable**
* **Les compagnies aériennes commerciales souhaitant enrichir leur offre de services sans recourir aux systèmes IFE classiques, en quête de différenciation concurrentielle et de nouvelles sources de revenu**
* **Les acteurs du tourisme local — agences de voyage, restaurateurs, sociétés de transport, opérateurs culturels — intéressés par la promotion ciblée de leurs services auprès d’un public en transit qualifié Le marché global des applications de voyage et de services digitaux en aviation est estimé à plusieurs dizaines de milliards USD, avec des taux de croissance annuels supérieurs à 12 % dans certaines zones géographiques comme l’Asie, l’Europe et l’Amérique du Nord.**

**5. Business Model Le modèle économique de BoB repose sur un mix B2C et B2B2C, avec plusieurs canaux de monétisation activables dès le lancement :**

* **Offre freemium pour utilisateurs finaux : accès à l’application avec fonctionnalités de base gratuites, complétées par des options premium (contenus exclusifs, cartes enrichies, jeux, outils de planification)**
* **Partenariats B2B avec compagnies aériennes : contrats de licence en marque blanche, abonnements par flotte ou par utilisateur, personnalisation du contenu**
* **Revenus d’affiliation et commissions : mise en avant de partenaires locaux (restaurants, visites, mobilité) via le guide d’escale intégré**
* **Espaces publicitaires intégrés dans l’application, avec ciblage comportemental et géolocalisé, fonctionnant même sans connexion permanente**
* **Création d’une place de marché interne pour les passagers, avec offres spéciales, upgrades, contenus exclusifs Ce modèle hybride garantit une génération de revenu diversifiée, récurrente et alignée avec la croissance de la base d’utilisateurs.**

**6. Avantage Concurrentiel BoB dispose de plusieurs avantages distinctifs :**

* **Un MVP éprouvé techniquement, déjà testable, construit avec des technologies de pointe et une logique de développement modulaire**
* **Une compatibilité offline-first qui le rend utilisable en toute circonstance et sur tous les types de vols**
* **Une offre fonctionnelle étendue, couvrant à la fois divertissement, utilité, socialisation et monétisation locale**
* **Une architecture scalable, sécurisée, avec CI/CD, monitoring, support multilingue et tests automatisés couvrant plus de 80 % du code**
* **Une adaptabilité rapide aux besoins spécifiques des compagnies grâce à un système de modules interchangeables et une API ouverte Ces éléments positionnent BoB comme un outil stratégique pour les compagnies et un compagnon de voyage indispensable pour les passagers.**

**7. Traction & MVP**

* **MVP totalement opérationnel et disponible pour démonstration**
* **Stack technique validée, documentation complète, processus de développement industrialisé**
* **Interfaces multilingues et responsive, UX conçue à partir de tests utilisateurs réels**
* **Premiers retours positifs de pilotes utilisateurs et discussions entamées avec plusieurs partenaires B2B**
* **Campagne de pré-lancement avec contenu marketing ciblé et création d’une communauté early adopters active**

**8. Équipe Le projet est porté par une équipe complémentaire et expérimentée, basée à Genève, alliant compétences tech, produit, marketing et qualité :**

* **CTO/Owner : spécialiste architecture logiciel, développement stratégique, leadership produit**
* **Développeur Frontend : expert Angular/Ionic, responsive design, performance UI**
* **Développeur Backend : expert NestJS, bases de données Firebase, API sécurisées**
* **UX/UI Designer : conception centrée utilisateur, prototypage, design système**
* **Marketing & Growth Manager : acquisition, CRM, contenu, data-driven strategy**
* **QA Engineer : tests automatisés, intégration continue, gestion des versions, documentation La structure agile de l’équipe garantit une réactivité optimale et une capacité d’exécution rapide sur les cycles de développement.**

**Budget annuel estimé : 916 000 CHF, incluant les salaires, charges, outils de production, infrastructures cloud, marketing, support et opérations administratives.**

**9. Roadmap**

* **T1 : Finalisation technique du MVP, revue UX/UI, tests utilisateurs, optimisation du parcours**
* **T2 : Lancement version bêta publique, onboarding des premiers utilisateurs, premières métriques d’usage**
* **T3 : Partenariats pilotes avec compagnies aériennes, intégration API avec systèmes de bord, extension de l’offre**
* **T4 : Déploiement dans plusieurs pays, ajout de modules avancés (intelligence artificielle, réalité augmentée, contenu dynamique multilingue)**

**10. Demande de Financement Objectif de levée : 2 millions CHF Répartition des fonds :**

* **40 % : finalisation produit, R&D et optimisation technique**
* **30 % : recrutement et renforcement des pôles marketing, support et partenariat**
* **20 % : stratégie d’acquisition utilisateurs (SEO, publicité, salons professionnels, campagnes digitales)**
* **10 % : frais légaux, conformité, infrastructures et support client L’objectif est d’atteindre une base utilisateurs significative dans les 18 mois et de générer un flux de revenus stable et croissant.**

**11. Risques & Mitigation**

* **Risques technologiques (dépendance aux APIs) : cache, fallback, fournisseurs alternatifs, modularité**
* **Adoption lente du marché : stratégie B2B freemium, pilotes gratuits, KPIs démontrables**
* **Risques liés à la scalabilité : hébergement cloud auto-scalable, CI/CD, monitoring temps réel**
* **Conformité réglementaire : audits RGPD, politique de confidentialité transparente, gestion sécurisée des données**

**12. Conclusion BoB se positionne comme un catalyseur de changement dans le secteur du voyage aérien. Grâce à une combinaison unique d’innovation technologique, de connaissance fine des usages passagers et de stratégie produit, l’application répond à des besoins réels et non adressés. L’investissement recherché constitue une opportunité d’accompagner un projet à fort impact, au potentiel international, capable de transformer une expérience souvent banale en un moment engageant, utile et monétisable. BoB ambitionne de devenir la référence mondiale du divertissement et de l’interactivité en vol.**