



Plan d'affaires

FÉVRIER 2025

Notre objectif est de diriger une entreprise axée sur la fourniture aux clients des communautés que nous desservons une gamme exceptionnelle de solutions automobiles, allant de services d'abonnement de voitures innovants, de locations de voitures pratiques entre particuliers, d'opportunités de publicité automobile lucratives et de gestion efficace de la flotte d'entreprise.

Notre mission est de révolutionner la façon dont les particuliers et les entreprises accèdent au monde de l'automobile, l'utilisent et en bénéficient, tout en contribuant à des communautés durables et connectées.

Table des matières

1. Résumé
 - a. Description de l'entreprise
 - b. Modèle de revenus
 - c. Faits saillants des principales opportunités
2. Études sectorielles et de marché
 - a. Calcul du TAM
 - b. Analyse de l'industrie
 - c. Possession d'une voiture et création potentielle d'emplois
3. Analyse SWOT
4. Paysage concurrentiel et analyse de la concurrence
5. Stratégie marketing et plan de mise sur le marché
 - a. Mix marketing
 - b. Objectifs marketing
 - c. Clients cibles
 - d. Tactiques de marketing

6. Finances et besoin de financement

- a. Aperçu des prévisions financières
- b. Profits et pertes
- c. Bilan
- d. Flux de trésorerie
- e. KPI, ratio, seuil de rentabilité, valorisation de l'entreprise

1. Résumé

un. Description de l'entreprise

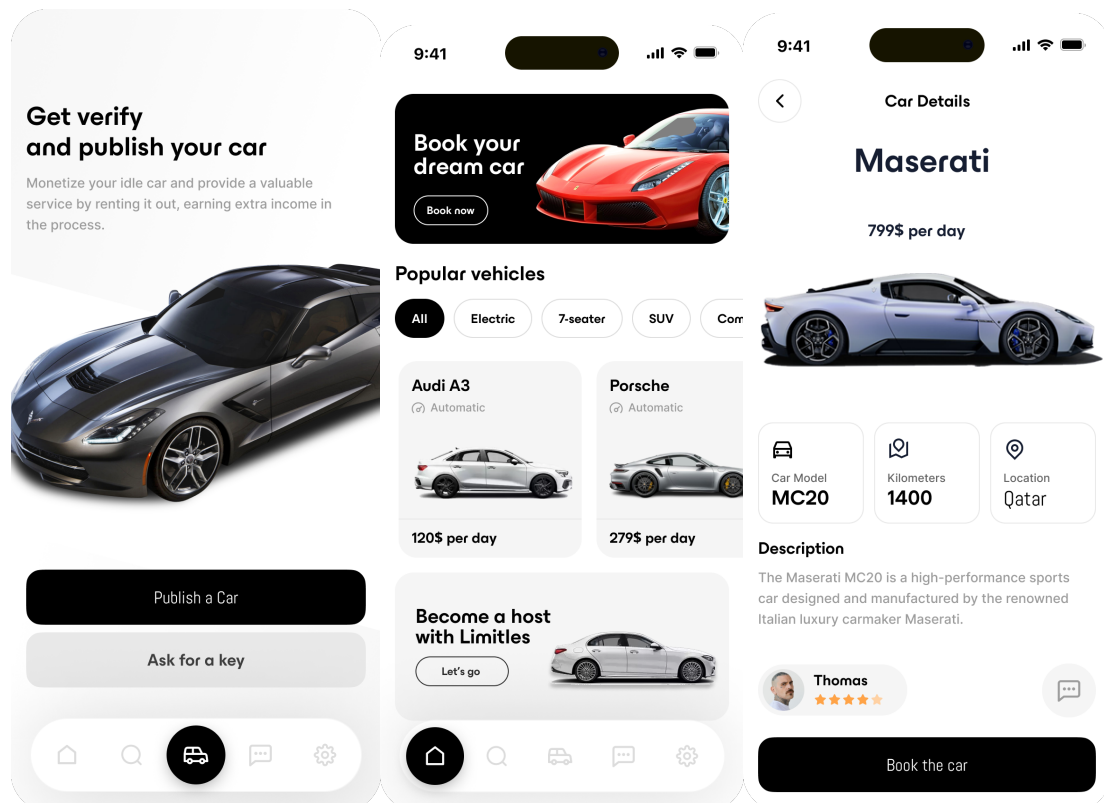
Notre objectif est de lancer une application mobile d'autopartage révolutionnaire fondée sur un concept simple mais transformateur : mettre en relation les propriétaires de voitures avec les personnes qui ont besoin d'un véhicule, que ce soit pour une brève course ou une escapade d'un week-end. Notre plateforme permet aux propriétaires de voitures de monétiser leurs véhicules inactifs, allégeant ainsi le fardeau financier de la possession d'une voiture et contribuant à un avenir plus durable. Le processus opérationnel de notre plateforme peut être résumé comme suit :

- Annonce de voiture : Les propriétaires de voitures ont la possibilité de créer un profil complet pour leurs véhicules dans notre application. Ce profil comprend des détails cruciaux, notamment la marque, le modèle, l'année de la voiture et les photos qui l'accompagnent. Les propriétaires peuvent également spécifier la disponibilité et le prix de la voiture.
- Navigation et réservation : À l'autre extrémité du spectre, les locataires potentiels peuvent rechercher sans effort des voitures qui correspondent à leurs besoins dans leur voisinage. Les résultats de recherche peuvent être affinés en fonction de critères tels que le type de voiture, l'emplacement, le prix, etc. Une fois qu'une correspondance appropriée est identifiée, le processus de réservation est rationalisé et efficace.
- Générer des revenus : Les propriétaires de voitures peuvent rapidement commencer à tirer des revenus de leurs véhicules. Ils reçoivent des

notifications pour les demandes de réservation et, après avoir approuvé une location, ils peuvent coordonner un lieu de dépôt et d'échange de clés qui leur convient. Les transactions de paiement sont traitées en toute sécurité par l'application, ce qui garantit une expérience transparente et sans tracas.

Dans l'économie du partage dynamique et en constante évolution d'aujourd'hui, des plateformes innovantes comme la nôtre révolutionnent notre perspective sur les biens personnels, transformant efficacement nos voitures d'actifs dépréciés en opportunités lucratives. Notre plateforme offre une solution pionnière qui permet aux propriétaires de voitures de louer leurs véhicules, offrant ainsi un moyen simplifié de générer des revenus supplémentaires tout en répondant au besoin pressant de solutions de transport durables.

Nous sommes plus qu'une simple plateforme d'autopartage et nous voulons servir de catalyseur pour remodeler les notions conventionnelles de transport. Notre vision s'aligne parfaitement sur le mouvement mondial en plein essor vers des solutions de mobilité durable, où les ressources partagées et la consommation responsable sont des thèmes centraux. Alors qu'un nombre croissant de personnes adoptent le concept d'autopartage, nous prévoyons une réduction du nombre total de véhicules sur la route, une diminution correspondante des émissions de gaz à effet de serre et une amélioration des conditions de vie urbaines.



b. Modèle de revenus

Nous prévoyons générer des revenus par le biais d'un large éventail de canaux, ce qui nous permettra de maximiser notre potentiel de revenus tout en offrant le plus haut degré de service à des clients ayant des besoins différents :

- Service d'abonnement automobile : Nous offrons aux clients la possibilité de s'abonner à un service de location de voiture moyennant des frais mensuels. Les abonnés ont accès à une flotte de véhicules pour un nombre prédéfini de jours ou de kilomètres chaque mois. Des frais supplémentaires peuvent s'appliquer si les abonnés dépassent le nombre de jours ou de miles alloués. Des partenariats avec des concessionnaires ou des constructeurs automobiles sont établis pour assurer un approvisionnement constant en véhicules.
- Location de voitures entre particuliers : Nous mettons en relation les propriétaires de voitures intéressés par la location de leurs véhicules avec les particuliers à la recherche de locations à court terme. La plateforme facilite l'ensemble du processus, y compris la réservation, l'assurance et le paiement. Nous générons des revenus en facturant des frais de commission sur les transactions.

- Service de publicité automobile : Nous permettons aux propriétaires de voitures de louer leurs véhicules à des annonceurs, les transformant ainsi en panneaux d'affichage mobiles. Les annonceurs paient pour habiller ou afficher des publicités sur les voitures louées. Nous générons des revenus en facturant des frais de commission sur les transactions.
- Gestion de flotte d'entreprise : Nous fournissons des services de location, d'entretien et de gestion pour les flottes d'entreprise. De plus, nous pouvons offrir des services d'analyse et de données pour optimiser les performances de la flotte. Nous générons des revenus en facturant des frais mensuels aux entreprises clientes et des frais de service pour fournir des services d'entretien et de réparation

c. Proposition de valeur

- Revenu supplémentaire : Nous permettons aux propriétaires de voitures de générer des revenus à partir d'un actif autrement dormant. Cet argent supplémentaire peut être utilisé pour compenser les dépenses liées à la voiture, telles que l'assurance, l'entretien ou les paiements mensuels.
- Durabilité : En favorisant l'utilisation efficace des véhicules existants, nous contribuons à une réduction du nombre de voitures sur la route. Moins de véhicules signifie moins d'émissions et moins de congestion, ce qui en fait un choix respectueux de l'environnement.
- Développement communautaire : Nous favorisons un sentiment de communauté en connectant les propriétaires et les locataires de voitures dans le même quartier ou la même ville. Nous renforçons la confiance entre les utilisateurs grâce à un système d'avis et d'évaluation, garantissant une expérience sûre et fiable pour tous.
- Commodité : Les locataires bénéficient de la commodité d'accéder à une voiture sans les engagements et les coûts de possession, tandis que les propriétaires de voitures peuvent se sentir en confiance en louant leur véhicule à des personnes responsables.
- Assurance et sécurité : Nous offrons une couverture d'assurance complète pour protéger à la fois les propriétaires et les locataires de voitures. La

plateforme vérifie également l'identité de tous les utilisateurs, ajoutant ainsi une couche de sécurité supplémentaire.

d. Faits saillants des principales opportunités

Les principaux faits saillants de l'opportunité LIMITLESS sont les suivants :

1. Marchés en croissance ¹
 - a. La taille du marché de l'autopartage atteindra 13,77 milliards de dollars en 2024
 - b. TCAC prévu de +4,37 % pour les six prochaines années
 - c. La taille estimée du marché de l'autopartage atteindra 17,80 milliards de dollars d'ici 2030
2. Concept d'entreprise solide
 - a. Notre objectif est de diriger une entreprise dédiée à la transformation du paysage automobile en offrant des solutions innovantes et centrées sur le client qui redéfinissent la façon dont les gens interagissent avec les véhicules.
 - b. Nous permettons à nos clients de profiter d'un accès sans tracas à une gamme variée de services automobiles, ce qui leur permet de répondre à leurs besoins de mobilité de manière efficace et abordable.
 - c. Nous générons des revenus en facturant à nos clients des structures de prix transparentes et compétitives adaptées à chacun de nos services, ce qui leur permet de bénéficier d'une valeur exceptionnelle pour leur expérience automobile.
3. Perspectives d'investissement attrayantes ²
 - a. Fort potentiel, avec des ventes prévues de 16,43 millions de dollars en cinq ans
 - b. Forte rentabilité, avec 44,04% d'EBITDA / Ventes et des flux de trésorerie disponibles cumulés élevés

¹ Source : <https://www.sta2sta.com> ²

Source : [prévisions financières](#)

- c. Investissement à faible risque avec une rentabilité prévue et un seuil de rentabilité atteint dans l'année suivant l'exploitation

2. Industrie et études de marché ²

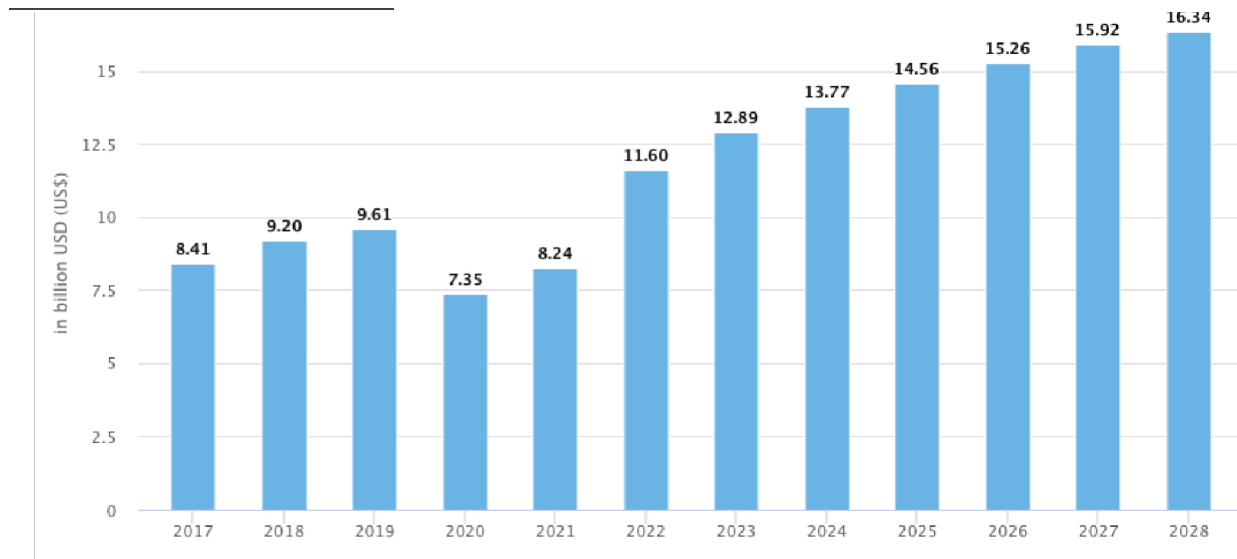
a. Calcul de la TAM

La taille du marché, mesurée par la valeur des revenus nets de l'industrie de l'autopartage, devrait atteindre 13,77 milliards de dollars d'ici la fin de 2024 et devrait croître à un taux de croissance annuel composé de +4,37 % jusqu'à la fin de 2030, pour atteindre une valeur totale de 17,80 milliards de dollars au cours des six prochaines années.

b. Analyse de l'industrie

L'industrie de l'autopartage a connu une transformation remarquable au cours des dernières années, remodelant la façon dont les gens abordent le transport. En mettant l'accent sur la durabilité, l'abordabilité et la commodité, les services d'autopartage sont devenus une alternative populaire à la possession d'une voiture traditionnelle. Des plateformes innovantes permettent aux particuliers de louer des véhicules pour une utilisation à court terme, favorisant ainsi une utilisation efficace des ressources et réduisant l'impact environnemental des voitures excédentaires sur la route. Cette industrie dynamique continue d'évoluer, intégrant des technologies de pointe, s'étendant à de nouveaux marchés et jouant un rôle central dans la transition mondiale en cours vers des solutions de mobilité plus écologiques et plus flexibles.

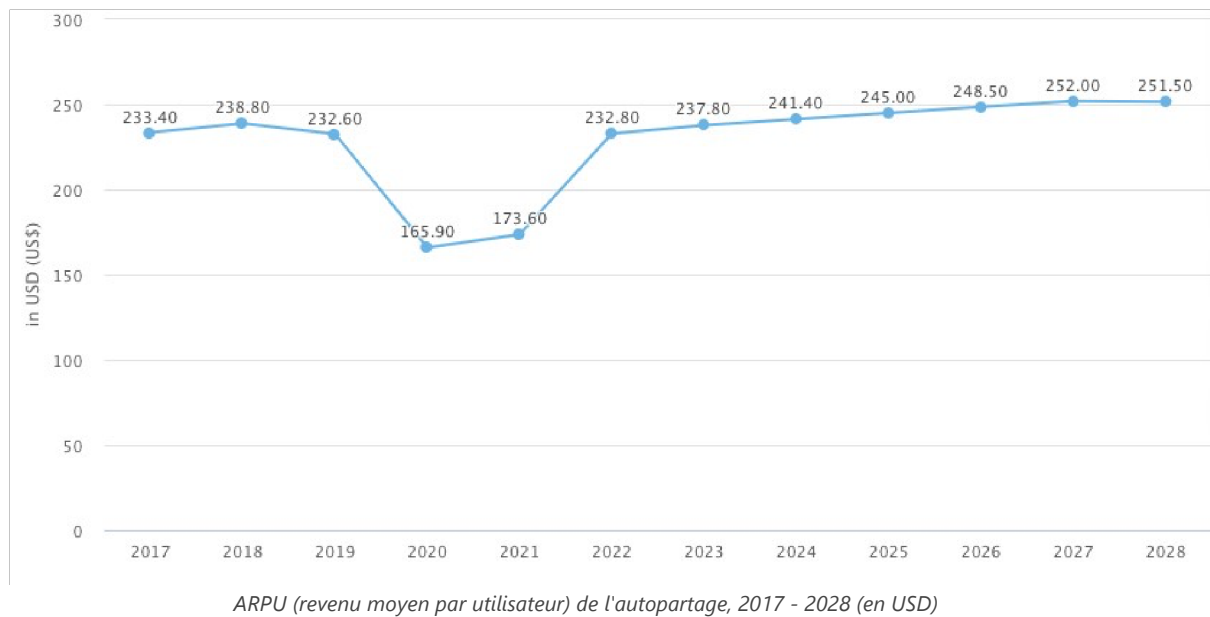
² Source : <https://www.sta2sta.com>



Taille du marché de l'autopartage, en valeur, 2017-2028 (en milliards USD)

L'industrie de l'autopartage connaît une évolution significative vers des solutions de mobilité plus diversifiées et plus complètes. Au-delà de la location de voitures traditionnelle, les entreprises proposent de plus en plus de services intégrés qui incluent des véhicules électriques, des vélos, des scooters et même des options de transport en commun au sein d'une seule plateforme. Cette tendance reflète une demande croissante d'écosystèmes de transport holistiques qui répondent à un large éventail de besoins, favorisant une expérience de mobilité urbaine transparente et durable.

Les progrès technologiques continuent de façonner le paysage de l'autopartage. Avec l'essor des applications pour smartphones, il est plus facile que jamais pour les utilisateurs de localiser, réserver et déverrouiller facilement les véhicules partagés. De plus, l'intégration du suivi GPS, de la télématique et de l'analyse des données permet aux fournisseurs d'optimiser la gestion de la flotte, d'améliorer l'expérience utilisateur et d'offrir des services plus personnalisés. L'émergence des véhicules électriques et autonomes est également sur le point de transformer davantage l'industrie, en réduisant les coûts d'exploitation et en améliorant la durabilité environnementale.



La tendance à l'urbanisation, associée à une prise de conscience environnementale croissante, a alimenté la demande de services d'autopartage. Dans les zones urbaines densément peuplées, l'autopartage offre une alternative viable à la possession d'une voiture, réduisant les embouteillages, les émissions et le besoin de places de stationnement. Les gouvernements et les municipalités appuient activement ces services dans le cadre d'initiatives plus larges en matière de durabilité, créant ainsi un environnement réglementaire favorable qui encourage la croissance et l'innovation au sein de l'industrie. Alors que la conscience environnementale ne cesse de croître, l'autopartage est bien placé pour jouer un rôle central dans la transition vers des solutions de transport plus écologiques.

Certaines tendances de base du marché liées à l'industrie comprennent, sans s'y limiter :

- Intégration de solutions de mobilité variées
- Adoption de technologies avancées
- Demande liée à l'urbanisation
- Objectif durabilité environnementale - Soutien réglementaire et incitatifs
- Partenariats de collaboration
- Expérience utilisateur améliorée
- Expansion des marchés et mondialisation
- Virage vers les véhicules électriques
- Opérations pilotées par les données

c. Possession d'une voiture et création potentielle d'emplois

L'industrie de l'autopartage connaît un boom, sous l'effet de facteurs tels que l'urbanisation, les préoccupations environnementales et l'évolution des préférences des consommateurs. Selon Statista, plus de 1,40 milliard de voitures sont sur la route dans le monde, la propriété étant concentrée dans les pays développés. De plus, environ 64,94 millions de personnes devraient utiliser l'autopartage d'ici 2028. Le marché américain devrait générer le plus de revenus (3 066 millions de dollars en 2024), suivi de la Chine et de l'Europe.

Il est difficile d'estimer la création d'emplois spécifiques pour notre concept en raison de la diversité des modèles et des variations régionales. Cependant, il est possible d'explorer les tendances générales :

- Emplois directs : Les entreprises d'autopartage créent des emplois dans le développement de plateformes, le service client, les opérations et l'entretien des véhicules.
- Emplois indirects : L'industrie stimule les emplois dans les secteurs de la fabrication, de l'assurance, de la technologie et de l'urbanisme.
- Partage entre pairs (P2P) : Ce modèle permet aux propriétaires de voitures de louer leurs véhicules, générant ainsi des opportunités de revenus.

Deloitte rapporte que l'autopartage P2P offre une plus grande variété de véhicules et s'adresse à un marché de niche. Statista prévoit que le taux de pénétration des utilisateurs de l'autopartage atteindra 0,8 % d'ici 2028, ce qui indique un potentiel de croissance important. Voici quelques défis à relever pour atteindre ces objectifs :

- Disponibilité limitée : L'expansion des flottes de voitures et la garantie d'une distribution uniforme entre les zones restent des défis majeurs.
- Développement des infrastructures : Des places de stationnement dédiées et des points de recharge pour les véhicules électriques sont essentiels.
- Avancées technologiques : L'intégration de l'autopartage aux transports publics et aux plateformes MaaS (Mobility as a Service) offre des opportunités intéressantes.

En résumé, l'industrie de l'autopartage présente un espace dynamique et axé sur les données, avec un potentiel de croissance important. Bien qu'il existe des défis, les progrès technologiques et l'évolution des préférences des consommateurs ouvrent la voie à un avenir où la possession d'une voiture ne sera peut-être pas la seule option.

3. Analyse SWOT

Nos principaux objectifs s'articulent autour de l'amélioration continue et de l'innovation dans le secteur automobile. Nous nous engageons à affiner nos services, à améliorer l'expérience utilisateur et à rester à l'avant-garde des tendances de l'industrie. Grâce à la recherche et au développement continus, nous visons à fournir des solutions de pointe qui répondent aux besoins changeants de nos clients tout en favorisant la durabilité et les pratiques commerciales responsables.

Ce qui distingue notre entreprise, c'est notre approche globale de l'écosystème automobile. Nous proposons une gamme variée de services, allant de l'abonnement voiture et de la location entre particuliers à la publicité automobile et à la gestion de flotte d'entreprise. Cette polyvalence, combinée à notre engagement inébranlable envers la satisfaction de nos clients et l'engagement communautaire, nous positionne comme un acteur unique et inestimable de l'industrie automobile, offrant une expérience holistique et inégalée à nos clients et partenaires.

<p>Expérience de première classe</p> <p>S</p>	<p>Intensité capitalistique</p> <p>W</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Équipe expérimentée et expérimentée de professionnels experts - Possibilité de cibler plusieurs clients avec des besoins différents - Industrie traditionnellement associée à de grandes marges bénéficiaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Intensité capitalistique dans le développement d'applications et le marketing - Notre nouvelle entrée sur le marché renforce notre réputation positive - Structure de coûts rigide comportant principalement des coûts fixes
<p>Marchés en croissance</p> <p>O</p>	<p>Dépendances externes</p> <p>T</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Possibilité de montée en puissance au niveau national et international - Un énorme potentiel et une forte demande pour des produits et services de qualité - Manque de concurrents proposant une offre similaire et ambition d'accélérer leur croissance 	<ul style="list-style-type: none"> - Hausse des taux d'intérêt et augmentation du coût du capital ou des capitaux propres prêtés - Possibilité pour de nouveaux concurrents d'entrer sur le marché dans un ou plusieurs segments ou catégories de services - Forte dépendance vis-à-vis des lois et réglementations locales en matière de covoiturage
--	--

4. Paysage concurrentiel et analyse de la concurrence

Le paysage concurrentiel dans le secteur de l'autopartage et des applications de location de voitures est particulièrement dynamique. Bien que certains acteurs établis dominent le marché, celui-ci reste relativement fragmenté, avec de la place pour les nouveaux entrants de se tailler une niche et de réussir. La présence à la fois de géants mondiaux et d'opérateurs locaux contribue à cette fragmentation. Cependant, l'industrie a connu une consolidation ces dernières années, car les grandes entreprises acquièrent des entreprises plus petites pour étendre leur portée sur le marché.

Pour une nouvelle entreprise qui se lance sur ce marché, le succès dépend de plusieurs facteurs. Tout d'abord, la différenciation est cruciale. Des fonctionnalités innovantes, des expériences utilisateur exceptionnelles, Et des structures de prix uniques peuvent aider les nouveaux entrants à se démarquer. De plus, les partenariats avec les constructeurs automobiles ou les concessionnaires peuvent fournir un approvisionnement régulier en véhicules, réduisant ainsi les frais généraux et assurant l'évolutivité. De plus, il sera essentiel de mettre l'accent sur l'acquisition et la fidélisation des clients, ainsi que sur des stratégies de marketing efficaces, pour obtenir un avantage concurrentiel.

Les flux de revenus dans le secteur de l'autopartage et des applications de location de voitures sont en effet évolutifs. Les entreprises peuvent générer des revenus par le biais de divers canaux, notamment les frais d'abonnement, les frais de location, les partenariats publicitaires et les services supplémentaires tels que les assurances et les abonnements premium. Cependant, il est important de trouver un équilibre entre des prix compétitifs et la rentabilité. Les marges peuvent varier, des facteurs tels que l'entretien de la flotte, les dépenses de marketing et la concurrence influençant la rentabilité. Par conséquent, une gestion efficace des coûts et l'optimisation des taux d'utilisation sont essentielles pour maintenir des marges saines.

La proposition de valeur qui pourrait être particulièrement attrayante pour les clients potentiels est centrée sur la flexibilité, la commodité et la durabilité. Les applications d'autopartage et de location offrent aux utilisateurs la liberté d'accéder aux véhicules à la demande sans les tracas de la possession. Mettre en évidence les avantages environnementaux, tels que la réduction du nombre total de véhicules sur la route et la réduction des émissions, peut trouver un écho auprès des clients soucieux de l'environnement. De plus, des prix transparents, un large éventail d'options de véhicules, des expériences mobiles transparentes et un excellent support client peuvent tous contribuer à une proposition de valeur convaincante, attirant une clientèle diversifiée et assurant un succès à long terme dans ce paysage concurrentiel.

Le graphique suivant présente un résumé de l'environnement concurrentiel sur notre marché :

Concurrent	Présence sur le marché	Stratégie de prix	Services supplémentaires	Avantage concurrentiel
Gateround	Régional	Compétitif	N/A	Localisé et respectueux de l'environnement
Turo	Global	Varié	Options d'assurance	Flexibilité d'égal à égal
Partager maintenant	Global	Prime	Services de mobilité	Un vaste réseau mondial
Zipcar	Amérique du Nord	Prime	Zipcar Flex Option	Marque établie

Covoiturage GIG	Régional	Compétitif	Flotte électrique	Approche éco-consciente
Free2move	Européen	Varié	Services connectés	Une présence européenne diversifiée
Communauto	Canadien	Compétitif	Flotte durable	Forte empreinte canadienne
GoGet	Australien	Prime	Carburant inclus	Leader du marché australien

Analyse principale de la concurrence

La matrice concurrentielle révèle un paysage diversifié dans le secteur de l'autopartage et des applications de location de voitures. En termes de présence sur le marché, Turo et Share Now ont une portée mondiale, ce qui en fait des concurrents redoutables avec une couverture étendue du marché. Des acteurs régionaux tels que Gateround, GIG Car Share, Free2move, Communauto et GoGet s'adressent à des zones géographiques spécifiques, en fournissant des solutions localisées.

Turo, Zipcar et Free2move se distinguent par leur technologie de pointe et leurs fonctionnalités innovantes. Ils se concentrent sur l'amélioration de l'expérience utilisateur grâce à des solutions de pointe. La durabilité est une priorité importante pour de nombreux concurrents, Share Now, Zipcar, GIG Car Share, Free2move, Communauto et GoGet mettant l'accent sur les pratiques écologiques. La conception centrée sur l'utilisateur et la convivialité sont également des caractéristiques communes à de nombreux concurrents, garantissant une expérience client sans faille.

En termes de stratégies de tarification, Share Now et Zipcar adoptent des stratégies de tarification premium, offrant des services haut de gamme et des fonctionnalités de durabilité. Gateround, GIG Car Share et Communauto sont en concurrence avec des modèles de prix plus compétitifs. En termes de services supplémentaires, certains concurrents, comme Turo et Zipcar, offrent des services supplémentaires tels que des options d'assurance et une flexibilité dans les plans de location, offrant une valeur ajoutée aux clients.

Chaque compétiteur a ses points forts uniques. Par exemple, le modèle peer-to-peer de Turo offre de la flexibilité, tandis que Share Now dispose d'un réseau mondial. Zipcar s'appuie sur sa marque établie, et GIG Car Share se concentre sur une

approche écologique. Free2move met l'accent sur la connectivité et la diversité en Europe. Communauto et GoGet sont solidement implantés dans la région.

En résumé, l'industrie de l'autopartage et des applications de location de voitures présente un mélange de géants mondiaux et d'acteurs régionaux, chacun avec ses forces et ses propositions de valeur. Le paysage concurrentiel se caractérise par l'accent mis sur la technologie, la durabilité et l'expérience utilisateur, ce qui en fait un espace passionnant et évolutif pour les consommateurs et les entreprises.

5. Stratégie marketing et plan de mise sur le marché

un. Mix marketing

Notre modèle d'affaires s'articule autour de l'offre d'une gamme complète de services automobiles qui répondent aux divers besoins des particuliers et des entreprises. Grâce à des services d'abonnement automobile, des locations de voitures entre particuliers, des opportunités de publicité automobile et la gestion de flotte d'entreprise, nous visons à fournir des solutions innovantes et accessibles qui redéfinissent la façon dont les gens interagissent avec les véhicules. Nos flux de revenus sont principalement générés par les frais d'abonnement, les frais de location, les partenariats publicitaires et les frais de service, assurant une exploitation durable et rentable.

Notre mix marketing comporte les éléments suivants :

- **Produit** : Diverses solutions automobiles, notamment des abonnements automobiles, des locations entre pairs, de la publicité automobile et la gestion de flotte d'entreprise.
- **Prix** : Des structures de prix compétitives et transparentes adaptées à chaque service, offrant une valeur exceptionnelle aux clients.
- **Place** : Une plateforme en ligne accessible aux clients de nos communautés ciblées, assurant commodité et accessibilité.
- **Promotion** : Efforts de marketing stratégique pour accroître la notoriété, engager les clients et renforcer la reconnaissance de la marque.

b. Objectifs marketing

Nos principaux objectifs marketing englobent l'amélioration de la notoriété de la marque, l'élargissement de notre clientèle et la consolidation de notre position de chef de file de l'industrie automobile. Nous visons à atteindre ces objectifs grâce à une combinaison de tactiques de marketing innovantes et d'un service à la clientèle exceptionnel.

Nous mesurerons le succès de notre plan marketing en suivant le nombre de prospects et de conversions générés par chaque canal marketing. Nous suivrons également le nombre de nouveaux clients par mois et les revenus générés. Nous évaluerons régulièrement l'efficacité de nos efforts de marketing et nous les ajusterons au besoin pour nous assurer que nous atteignons nos objectifs.

Parmi les principaux indicateurs de validation pour le suivi de notre plan d'expansion, nous incluons :

- KPI de traction : chiffre d'affaires, croissance du chiffre d'affaires, flux de revenus supplémentaires ajoutés, nombre de clients, croissance du nombre de clients, nombre de voitures répertoriées, croissance du nombre de voitures répertoriées, revenu moyen par client
- KPI de rétention : taux de fidélisation client, engagements moyens par client et par an, utilisation moyenne de l'application (actions, temps passé), score de satisfaction client
- KPI de durabilité : coût d'acquisition du client, valeur vie client, ventes conclues sur le total des leads, EBITDA et EBITDA / Ventes.

c. Clients cibles

Notre entreprise s'adresse à deux segments distincts de clients :

- Particuliers : Clients individuels à la recherche de solutions automobiles pratiques et flexibles, y compris les citoyens ayant besoin d'options de transport à court terme, les propriétaires de voitures intéressés à gagner un revenu supplémentaire en louant leurs véhicules et les particuliers cherchant à monétiser leurs voitures par le biais d'opportunités publicitaires.

- Entreprises : Les entreprises qui ont besoin de services complets de gestion de flotte, y compris les entreprises qui ont besoin de louer, d'entretenir et d'optimiser leurs flottes de véhicules, et les entreprises qui cherchent à rationaliser leurs opérations de transport et à réduire leurs coûts.

d. Tactiques de marketing

Notre plan marketing se concentre sur une approche à multiples facettes qui combine des tactiques de marketing entrant et sortant, en mettant l'accent sur la notoriété de la marque et le développement commercial.

Les étapes suivantes décrivent en détail les activités de marketing à mener :

- 1. Inbound marketing** : ces tactiques sont essentielles car leur objectif principal est d'attirer des clients potentiels en leur fournissant un contenu de valeur et en renforçant la confiance dans notre marque. Voici quelques-unes des tactiques d'inbound marketing que nous prévoyons d'utiliser :
 - a. Marketing de contenu : créez des articles de blog informatifs, des vidéos et des guides sur les tendances et les solutions automobiles.
 - b. Engagement sur les réseaux sociaux : Interagissez régulièrement avec les clients sur les plateformes sociales, en partageant des informations et des mises à jour précieuses.
 - c. Marketing par e-mail : Envoyez des e-mails ciblés aux abonnés avec des offres et des actualités personnalisées.
- 2. Marketing sortant** : ces tactiques sont également importantes car elles permettront à notre entreprise d'atteindre des clients potentiels qui ne recherchent peut-être pas activement nos services. Voici quelques-unes des tactiques sortantes que nous prévoyons d'utiliser :
 - a. Publicité payante : Investissez dans des publicités en ligne pour atteindre les clients potentiels qui recherchent activement des services automobiles.

- b. Sensibilisation directe : Collaborez avec des entreprises et des influenceurs locaux pour promouvoir nos services.
- c. Parrainage d'événements : Participez à des événements et à des parrainages liés à l'automobile pour augmenter votre visibilité.

3. Notoriété de la marque : la notoriété et le développement de la marque seront essentiels à notre succès en tant qu'entreprise. Nous prévoyons d'utiliser diverses tactiques pour accroître la notoriété de la marque et développer notre marque, notamment :

- a. Image de marque cohérente : Maintenez une identité visuelle et un message cohérents sur toutes les plateformes.
- b. Témoignages de clients : Partagez des histoires de réussite et des témoignages pour renforcer la confiance et la crédibilité.
- c. Partenariats : Collaborez avec des marques automobiles réputées pour améliorer la reconnaissance de la marque.

4. Développement commercial : ces tactiques vont également être essentielles pour notre entreprise, car elles nous permettront d'étendre notre activité et de générer de nouvelles sources de revenus. Voici quelques-unes des tactiques de développement commercial que nous prévoyons d'utiliser :

- a. Alliances stratégiques : Nouez des partenariats avec des concessionnaires et des constructeurs automobiles pour assurer un approvisionnement régulier en véhicules.
- b. Gestion de la relation client : Mettez en œuvre des outils CRM pour améliorer les interactions et la fidélisation des clients.
- c. Études de marché : Analyser en permanence les tendances du marché et les commentaires des clients afin d'adapter et d'améliorer nos services.

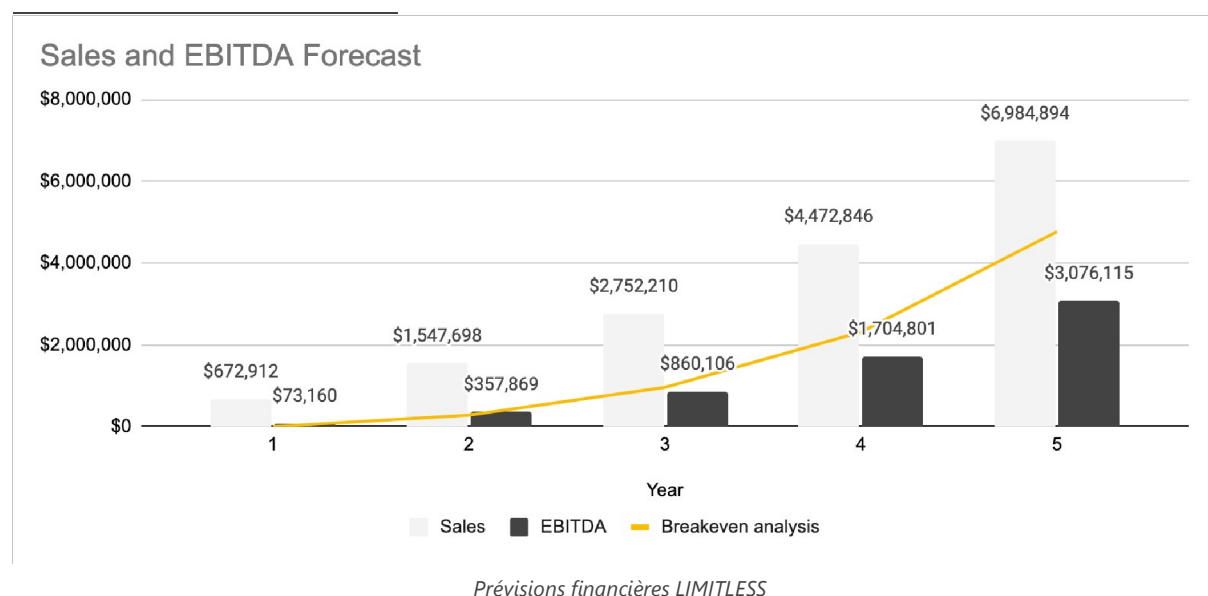
6. Finances et besoin de fonds

un. Aperçu des prévisions financières

Nous avons besoin d'un financement de 50 000 \$ pour financer nos activités commerciales. Avec une marge brute estimée à 82,48 % et un EBITDA de 44,04 %, nous serons en mesure d'atteindre la rentabilité au cours de notre première année d'activité et de réinvestir les bénéfices accumulés dans des opérations potentiellement d'expansion au niveau régional, sans injection de capital supplémentaire.

Prévisions sur cinq ans : ³

- Chiffre d'affaires : 16,43 millions de dollars
- Croissance : 81,62 %
- EBITDA / Chiffre d'affaires : 44,04%
- Retour sur investissement : x 96,35
- Rentabilité : un an
- Seuil de rentabilité : un an



³ Source : [prévisions financières](#)

b. Profits et pertes

Year	1	2	3	4	5
REVENUE	\$672,912	\$1,547,698	\$2,752,210	\$4,472,846	\$6,984,894
Revenue from subscription fees	\$431,712	\$992,938	\$1,765,702	\$2,869,590	\$4,481,214
Revenue from car ads opportunities	\$43,200	\$99,360	\$176,688	\$287,150	\$448,420
Revenue from peer-to-peer transactions	\$18,000	\$41,400	\$73,620	\$119,646	\$186,842
Revenue from B2B services	\$180,000	\$414,000	\$736,200	\$1,196,460	\$1,868,418
# of customers	2,400	5,520	9,816	15,953	24,912
# of customers	24	55	98	160	249
COGS	\$117,917	\$271,209	\$482,280	\$783,793	\$1,223,989
Computing and storage	\$33,646	\$77,385	\$137,611	\$223,642	\$349,245
App store commission fees	\$64,757	\$148,941	\$264,855	\$430,438	\$672,182
Payment processing fees	\$19,514	\$44,883	\$79,814	\$129,713	\$202,562
GROSS MARGIN	\$554,995	\$1,276,489	\$2,269,930	\$3,689,053	\$5,760,905
Gross margin / Sales	82.48%	82.48%	82.48%	82.48%	82.48%
Rent and utilities	\$12,000	\$24,000	\$36,000	\$48,000	\$60,000
Staff salaries and benefits	\$300,000	\$600,000	\$900,000	\$1,200,000	\$1,500,000
Advertising, marketing and sales	\$120,000	\$180,000	\$270,000	\$405,000	\$607,500
General and administrative	\$33,646	\$77,385	\$137,611	\$223,642	\$349,245
Research and development	\$10,793	\$24,823	\$44,143	\$71,740	\$112,030
Professional expenses	\$5,396	\$12,412	\$22,071	\$35,870	\$56,015
EBITDA	\$73,160	\$357,869	\$860,106	\$1,704,801	\$3,076,115
EBITDA / Sales	10.87%	23.12%	31.25%	38.11%	44.04%
Depreciation	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000
Interests	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
EBT	\$63,160	\$347,869	\$850,106	\$1,694,801	\$3,066,115
EBT / Sales	9.39%	22.48%	30.89%	37.89%	43.90%
Taxes	\$12,632	\$69,574	\$170,021	\$338,960	\$613,223
NET PROFIT	\$50,528	\$278,295	\$680,085	\$1,355,841	\$2,452,892
NET PROFIT / Sales	7.51%	17.98%	24.71%	30.31%	35.12%

c. Bilan

Year	1	2	3	4	5
Cash and short term assets	\$60,528	\$348,823	\$1,038,908	\$2,404,749	\$4,867,641
Long term assets	\$40,000	\$30,000	\$20,000	\$10,000	\$0
Total	\$100,528	\$378,823	\$1,058,908	\$2,414,749	\$4,867,641
Short term debt	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Long term debt	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equity	\$50,000	\$100,528	\$378,823	\$1,058,908	\$2,414,749
Net profit / net loss	\$50,528	\$278,295	\$680,085	\$1,355,841	\$2,452,892
Total	\$100,528	\$378,823	\$1,058,908	\$2,414,749	\$4,867,641

d. Flux de trésorerie

Year	1	2	3	4	5
Cash flow from financing	\$50,000	\$0	\$0	\$0	\$0
Cash flow from investments	-\$40,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000
Cash flow from operations	\$50,528	\$278,295	\$680,085	\$1,355,841	\$2,452,892
Total	\$60,528	\$288,295	\$690,085	\$1,365,841	\$2,462,892
Total cumulative	\$60,528	\$348,823	\$1,038,908	\$2,404,749	\$4,867,641

e. KPI, ratio, seuil de rentabilité, valorisation de l'entreprise

Year	1	2	3	4	5
Sales growth year on year	-%	130.00%	77.83%	62.52%	56.16%
Breakeven analysis (\$)	\$528	\$278,823	\$958,908	\$2,314,749	\$4,767,641
ROI	0.21	5.98	19.78	47.09	96.35
Valuation multiple on EBITDA	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
Company valuation	\$365,802	\$1,789,344	\$4,300,529	\$8,524,004	\$15,380,575