



Drive or Phone

Nous créons **la technologie** pour supprimer **les risques** du
téléphone au volant.

Jamais un risque n'est arrivé aussi rapidement en entreprise

15%

des accidents sont liés à l'utilisation du téléphone au volant

173 000€

le coût direct des accidents liés à l'utilisation du tel au volant

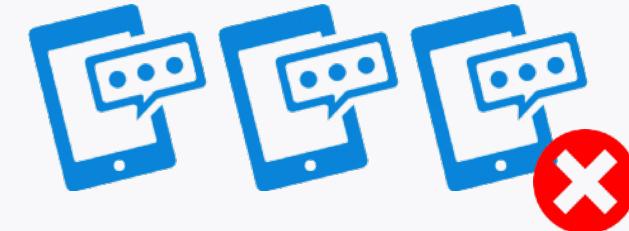
* NHTSA pour une flotte de 1000 véhicules

+ 120%

augmentation des chocs avant-arrière en 5 ans

* AON France

mais il n'existe aucune solution en phase avec la réalité



SOIT L'ENTREPRISE IGNORE LE RISQUE
car traiter le sujet revient à interdire le téléphone

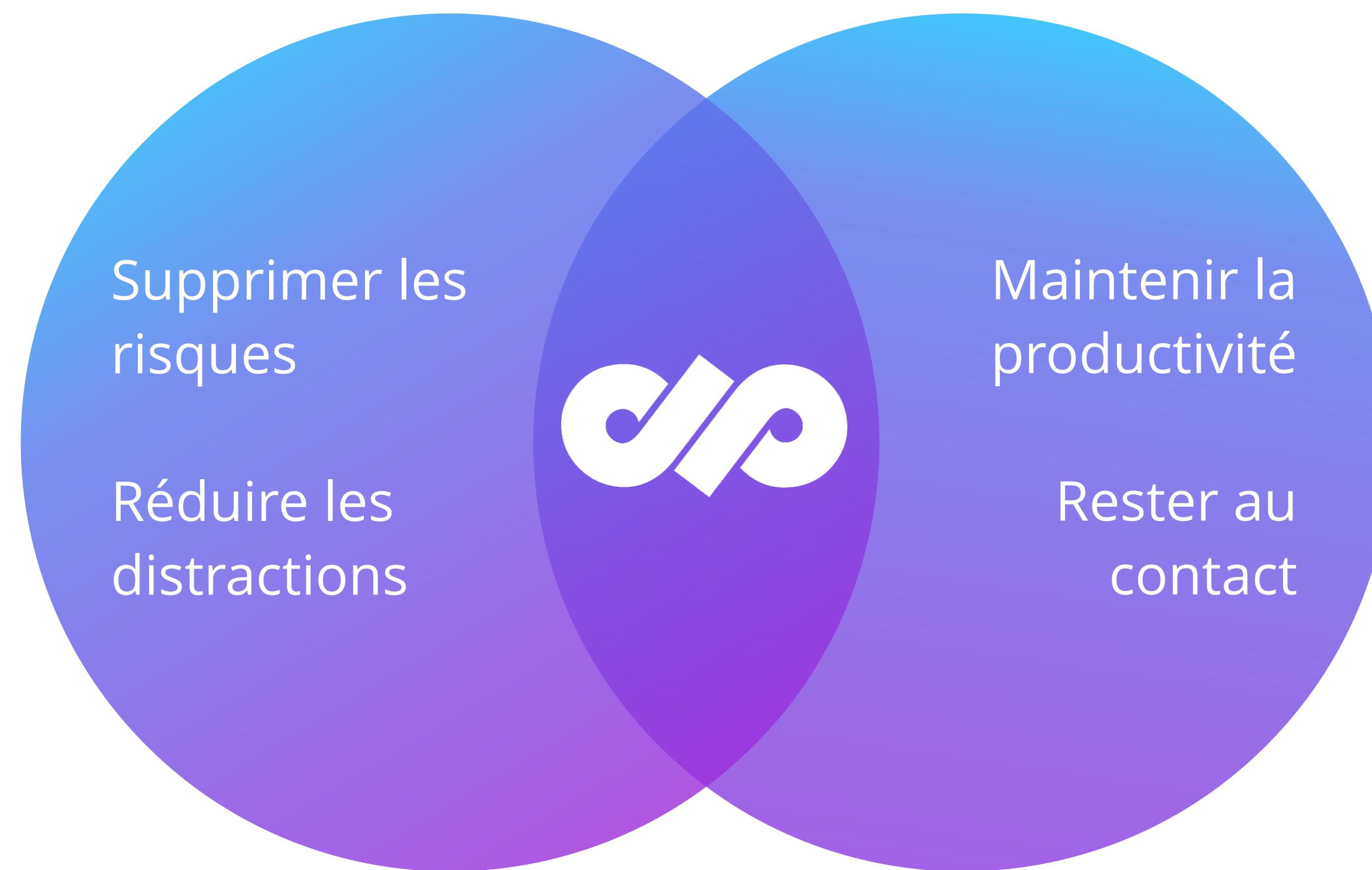
L'autruche



SOIT L'ENTREPRISE INTERDIT TOUT USAGE
mais tout le monde l'utilise

L'hypocrisie

Notre solution: une technologie pragmatique



Flexible

qui s'adapte à chaque entreprise et à chaque métier

Automatique

qui fonctionne sans interaction humaine

Plug and Play

qui s'installe rapidement, et nécessite zéro temps d'administration



Un produit unique pour des usages divers



un Commercial



un Chauffeur de Bus

"Enfin une solution efficace, en phase avec chaque métier et acceptée par les collaborateurs", Catherine Weiler, directeur sécurité chez Colas IdFN

"Une innovation intelligente, alignée avec les besoins de notre société", Mathieu Legendre, responsable travaux chez Bergerat Monnoyeur

C'est le parfait timing



avantage au premier entrant



le risque routier, risque n°1 tous secteurs confondus



risque sociétal, plus besoin d'éducation sur le sujet

Clients de notre “early access” program



Une approche unique qui fait la différence



18 mois de R&D pour une
expérience utilisateur irréprochable

12



Un brevet déposé



Une opportunité B2B



Marché mondial des services associés
à la voiture connectée en 2020

Source: PTOLEMUS Consulting



Marché France, USA, Canada et UK
(flotte >10 véhicules)



0,05% de part de marché à 4
ans

B2C



Un modèle SaaS



&



Channels d'acquisition actuels

Ventes Outbound:
5 demo qualifiés/mois/SDR
81% post demo

Croissance organique:
30% des leads
Bouche à Oreille
Partage des bonnes pratiques

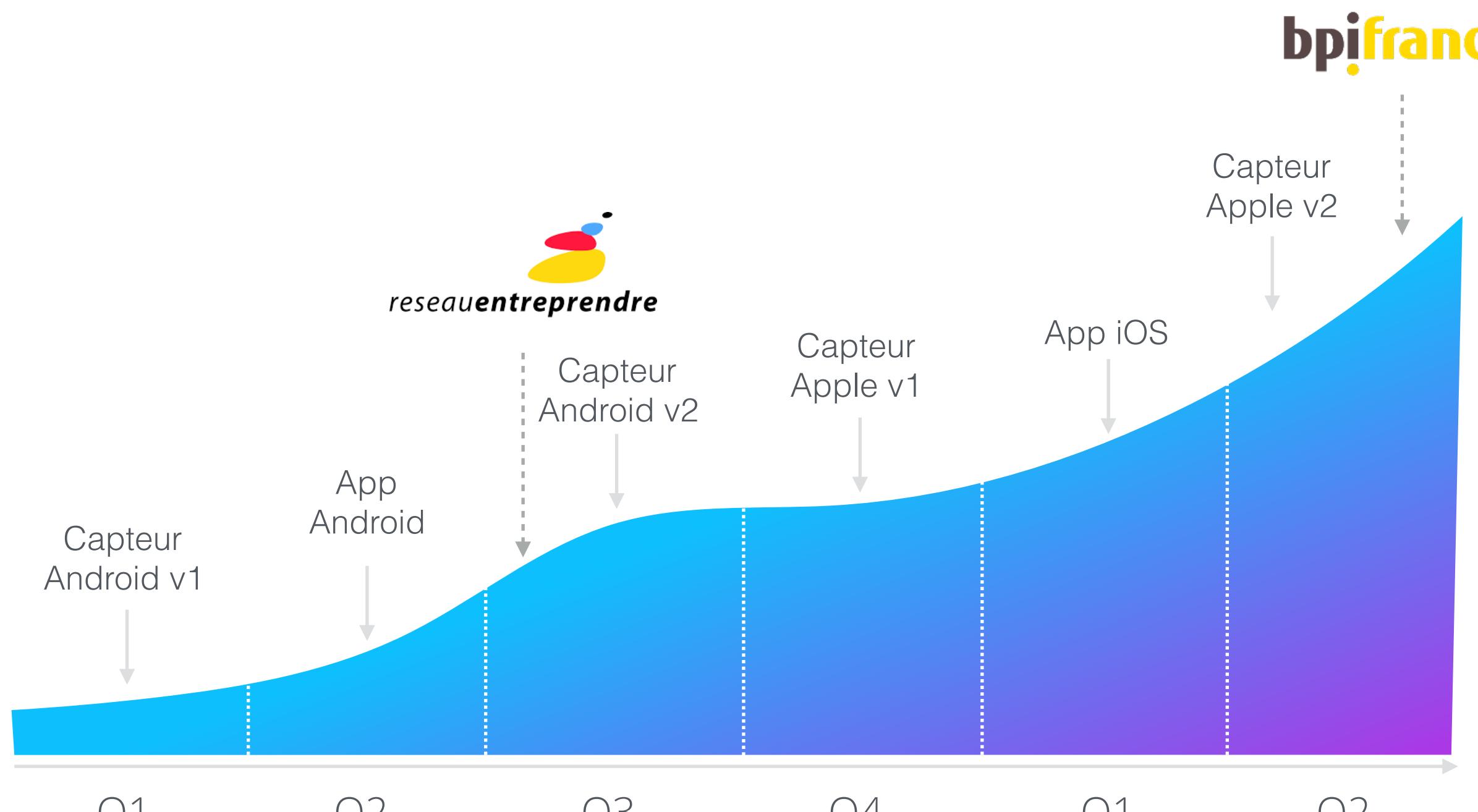
Futurs channels d'acquisition potentiels

Inbound Marketing:
Création de contenu
SEO / SEM



Proof Of Concept réussi

Les entreprises paient pour Drive or Phone, et les employés sont ravis de la solution



De rapides itérations produits

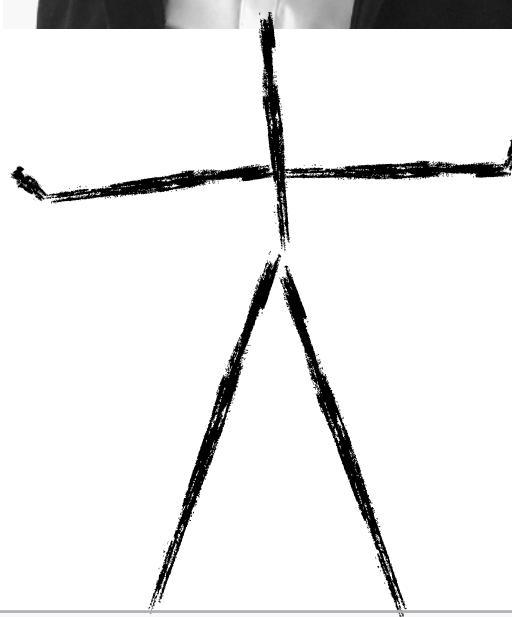


15 grands comptes
375 véhicules soit 3000€/mois
un potentiel de 90 000 véhicules



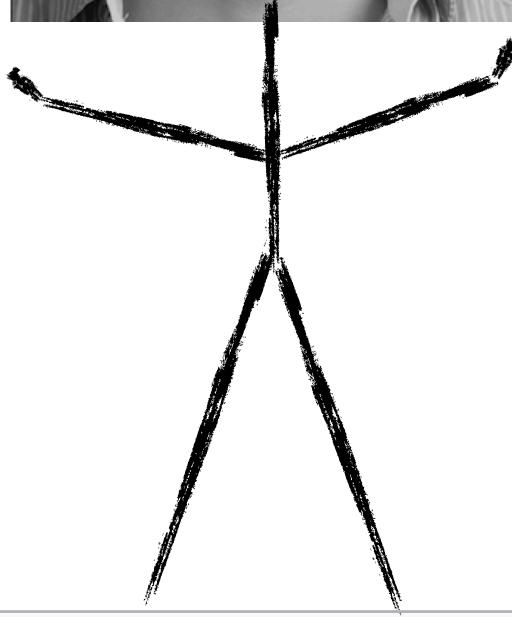
Product - Market fit

Deux fondateurs complémentaires et l'équipe idéale



Jean Baptiste,
Co Founder & CTO

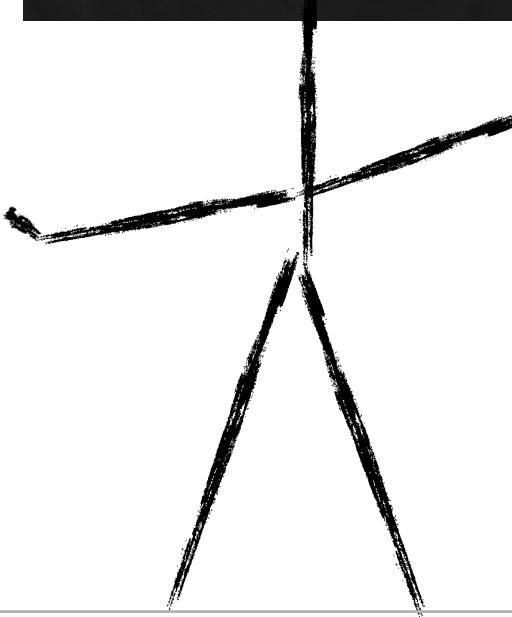
- Ergothérapeute reconvertis
- 17 ans de dev freelance



Maxime,
Co Founder & CEO



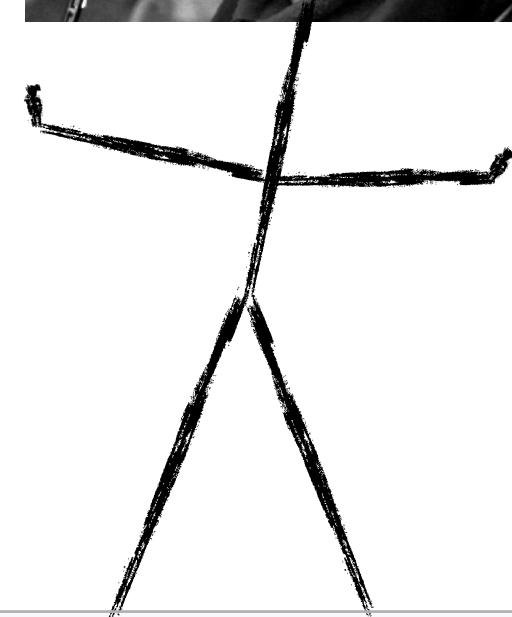
- Experience en Startups



Paul,
Outbound Sales



- SDR - AE - Customer success

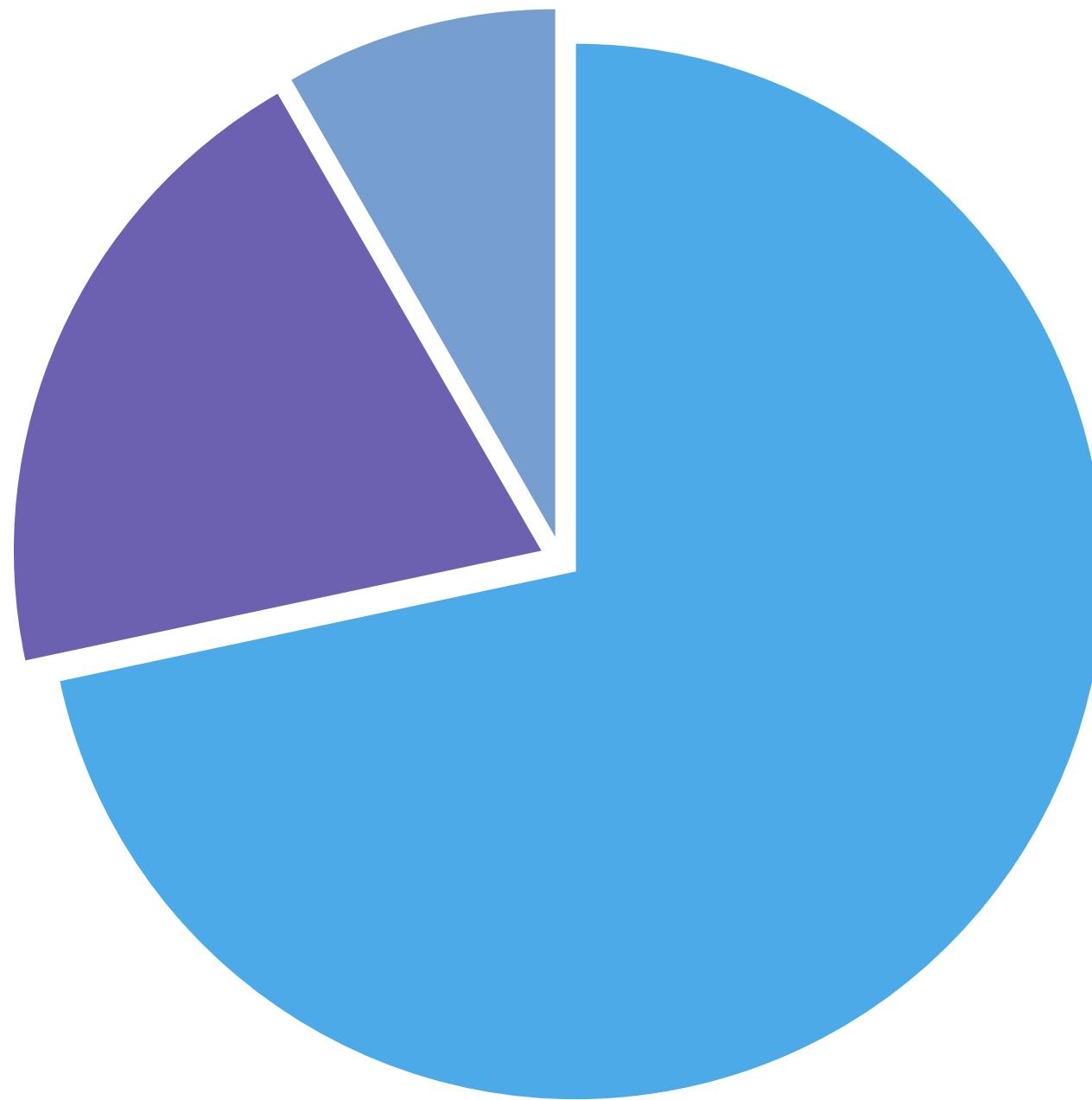


Thomas,
Développeur Mobile

- 8 ans de dev iOS
- Conception Hardware

Un objectif précis à 18 mois

Nous recherchons 800 000 € pour atteindre 25 000 véhicules protégés à 18 mois



Seed Round: 800 000€



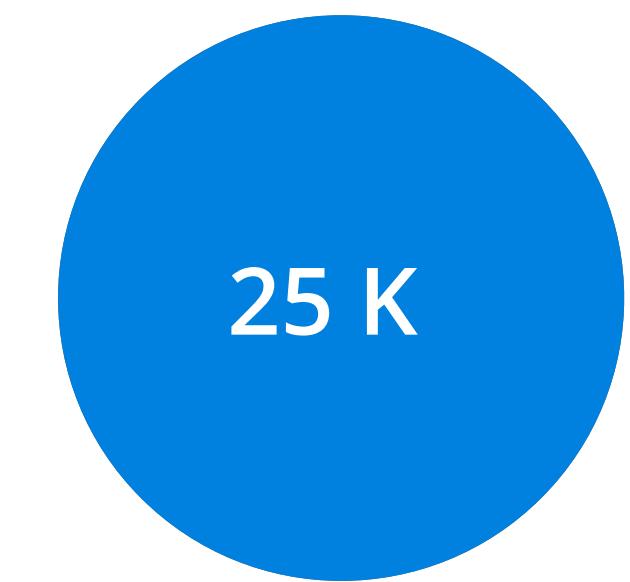
Ebauches



Industrialisation du capteur



Loyer, charges ...



Véhicules protégés
par Drive or Phone



1 M €

Annual Recurring Revenue*

* 3,5€/ mois comme hypothèse



Une road map claire



Etapes Importantes

- ✓ Industrialisation du capteur
- ✓ Conforter notre position de leader B2B France
- ✓ Exploration B2B aux USA, Australie et UK via nos clients actuels

Embauches



Notre stratégie commerciale: une execution spartiate

1. Pénétrer via le Projet Pilote

Qualification de l'entreprise ciblé:

Possède un "ADN sécurité" = salarié responsable QSE
Dépense > 20 000€/an en prévention
Parc automobile > 50 véhicules
1 accident corporel grave < 5 ans

Identification du dictionnaire unique:

Responsable QSE ou HSE / Responsable prévention / DRH

Approche Top-down :

Introduction au responsable QSE via COMEX

Convaincre l'unique dictionnaire

Les interlocuteurs à éviter identifiés:

La DSI et le Chef de parc automobile

2. Convaincre



Drive or Phone:

Un produit et un usage au delà de leurs attentes

3. Se diffuser

Deux interlocuteurs supplémentaires potentiels:

Le Risk Manager et l'Acheteur

Un unique dictionnaire pour l'ensemble de l'entreprise

Le dirigeant de l'entreprise via le responsable QSE

Un contexte propice :

Les décisions relatives à la sécurité sont centralisées et appliquées à l'ensemble de l'entreprise

Des filiales indépendantes?

Réitérer l'execution

Merci !

Une **vraie opportunité** pour que le smartphone trouve sa place, en toute sécurité, dans les véhicules.

seedround@driveorphone.com

+33 6 20 78 28 39

