



Captain Sam

Construisons le leader du transport de nuit
dans les villes moyennes en France en 2 ans

Morgane Renault

CEO de Captain Sam

Téléphone : 06 20 19 14 25

Email : morgane.renault@captain-sam.fr

Théo Richard

CTO de Captain Sam

Téléphone : 06 33 49 85 06

Email : theo.richard@captain-sam.fr

Captain Sam en bref



Captain Sam

Captain Sam
7 rue Boileau 75016 Paris
www.captain-sam.fr

Captain Sam raccompagne les automobilistes avec LEUR VOITURE en fin de soirée

en K€	Sep-16	Sep-17	Sep-18	Sep-19
Chiffre d'affaires	17	79	1 867	9 304
Résultat d'exploitation	-21	-78	121	2 360
Résultat net	-27	-115	92	2 334
Capitaux propres	24	-91	1	2 336
Effectifs salariés	-	5	10	15

Marché :

Définition : automobilistes vivant dans des villes moyennes et aimant sortir.

Taille : **3 milliards d'euros en France et 200 milliards dans le monde.**

Tendance : augmentation du besoin en raison du durcissement de la réglementation et d'une prise de conscience des automobilistes.

Aucune solution efficace pour rentrer de soirée dans les villes moyennes

74%

des habitants d'agglomérations de 100 000 à 1,5M d'habitants utilise sa voiture quotidiennement.

Solutions existantes	Inconvénients	Coûts
Prendre un taxi au retour	Retourner chercher sa voiture le lendemain.	Environ 1 heure perdue en moyenne + fatigue + inconfort.
Prendre un taxi aller et retour	Obligation d'organiser sa soirée à l'avance.	Entre 50€ et 150€ selon les villes + perte de spontanéité.
Dormir sur place	Désagréable.	Danger (une personne de 70 kg élimine 2 verres d'alcool en 2 heures) + fatigue + inconfort.
Reprendre le volant	Très dangereux.	<ul style="list-style-type: none">- Alcool = 28% des accidents routiers mortels- Fatigue = 23% des accidents mortels sur autoroute- Entre 6 points et annulation de permis, entre 135€ et 9000€ d'amende, immobilisation du véhicule, prison.

Captain Sam ramène les automobilistes avec LEUR VOITURE en fin de soirée



Commande en
3 clics via
l'application.



Plus simple à
commander.



Paiement par
carte bancaire
enregistrée.



Pas besoin de
passer au DAB.



Le temps
d'attente est
connu.



Plus rassurant.



Lendemain
serein avec sa
voiture chez soi.



Plus sûr et
confortable.

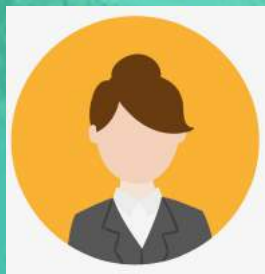
Une clientèle de jeunes actifs sortant dans des villes moyennes

Elodie, 29 ans, Chargée d'Affaires dans un cabinet de Conseil en Ressources Humaines : « Génial ! Le taxi fini ! Ma voiture est disponible directement pour moi le matin :) un service impeccable. Enfin un peu de modernité :D »

Clientèle régulière

25/45
ans

Jeunes actifs



Cadres



Bons vivants



Habitant une
ville moyenne

Clientèle événementielle



Événements
professionnels



Événements
privés



Festivals

Un marché global de 1473 Md€

Transport PRIVE de voyageurs



CA Monde : 1473 Md€



CA France : 122,3 Md€

Transport TERRESTRE de voyageurs



CA France : 38,5 Md€

Transport de voyageurs par TAXIS et VTC



CA France : 3,5 Md€

+ 7.3 % de croissance annuelle

Des valorisations à la hauteur du marché



56Md€
Microsoft - 2015



5 Md€
General Motors - 2015



28 Md €
Foxteq Holdings - 2016



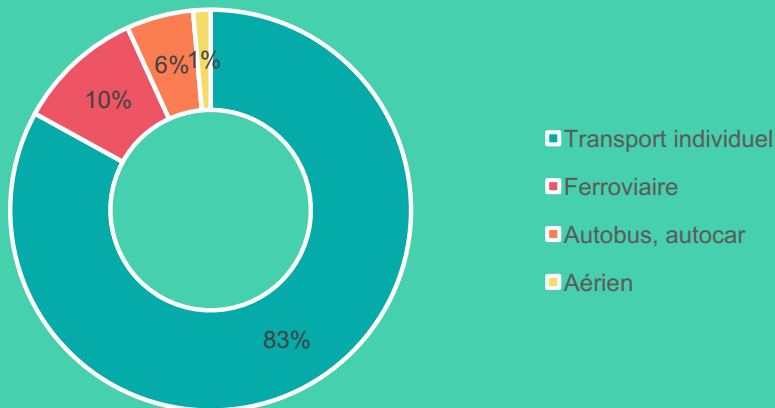
25M€ - 7.1x 2013 rev.
XAnge – 2014

Captain Sam adresse un nouveau segment de marché de 3 Milliards d'euros

1

Permettre aux conducteurs de repartir avec leur voiture...

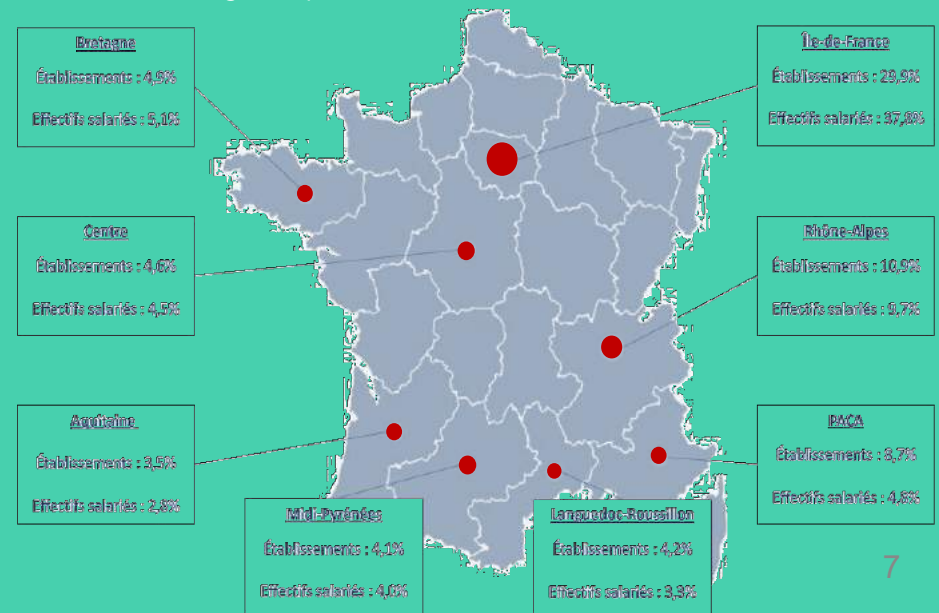
- 74% des habitants d'agglomérations de 100k à 1,5M d'habitants se déplace en voiture quotidiennement
- Taxis et VTC ne permettent pas aux conducteurs de repartir avec leur voiture. **Ils ne sont donc pas concurrents mais complémentaires de Captain Sam en termes de zones géographiques.**
- Un marché potentiel de 12M d'utilisateurs en France et 703M dans le monde, soit **3 milliards d'euros en France et 200 milliards d'euros dans le monde.**



2

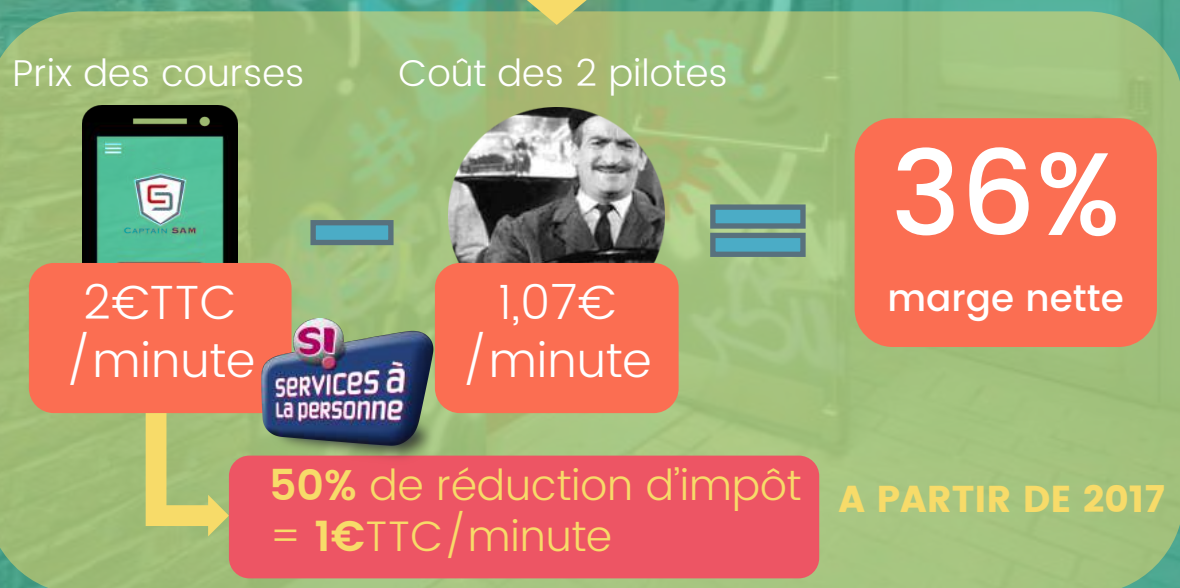
... dans les villes moyennes, encore peu desservies

- Taxis et VTC sont peu présents dans les villes moyennes : seulement 25% des courses en VTC sont effectuées hors Ile de France
- Forte concentration des acteurs sur les grandes agglomérations, particulièrement en Ile de France et dans la région Lyonnaise.



Un double Business Model

Utilisateurs réguliers



Evénements

Facturation de prestations de raccompagnement sur-mesure lors d'événements, pouvant comprendre :

Point d'information et prise de commande.

Chauffeurs réservés pour la soirée.

Matériel de prévention routière (éthylotests individuels ou électroniques)



TOSHIBA

40%

de marge nette en moyenne.

Des chauffeurs impliqués et rassurants

SOURCING

Internet :

- Sites d'annonces,
- Réseaux sociaux,
- Sites spécialisés,
- Campagnes emailing,
- Site interactif dédié.

Partenariats :

- Ecoles et universités,
- Formations « sociales »
- Retraités,
- Formations chauffeurs.

Parrainage chauffeurs.

CONTRÔLE QUALITE

Entretien

Contrôle du dossier :

- Casier judiciaire vierge,
- >10 points sur le permis,
- Relevé d'assurance auto,
- >3 ans de permis.

Test et formation :

Test de conduite puis formation par un Pilote Ambassadeur.

RETENTION

Formation :

Par un expert sécurité routière de la Macif Prévention.

Animation de la communauté :

Événements, rassemblements, groupes Facebook.

Ecoute chauffeurs :

- Notation client,
- Questionnaire de satisfaction.

Dates-clés depuis le démarrage



Lancement de la phase de test à Caen

Décembre 2015

- Distribution de cartes de visite avec un numéro de téléphone
- Premières commandes
- Premiers retours positifs



Augmentation de capital F&F

2016

- Le capital social est fixé à 46 000 €
- Recrutement d'un développeur mobile
- *Crowdfunding* de 7 000€



Lancement de l'application

Début 2017

- L'application permet de fluidifier la commande et d'ouvrir de nouvelles villes.
- Lancement réussi du service à Rennes.



Levée de fonds et développement

2017

- Développement de 13 nouvelles villes.
- Lancement des offres d'abonnement.
- Lancement de l'offre assurance.
- Objectif : créer un réseau national

Un beta-test prometteur

Résultats obtenus pendant notre beta-test avec un simple numéro de téléphone et quelques cartes de visite :

Plus de **800** clients et
1600 utilisateurs
(2 utilisateurs par voiture).

36% des clients
ont commandé au moins
2 fois.

15 prestations
événementielles.

1300
courses réalisées.

Près de **2000**
bars et boîtes partenaires.



Lauréat du Vinci
Startup Tour

Partenaire Prévention
de la Macif



Accompagnés
par PSL Lab

Plus de **170**

partenariats avec des
agences événementielles,
caves à vin, salles de
réception, traiteurs.

17 émissions de radio,

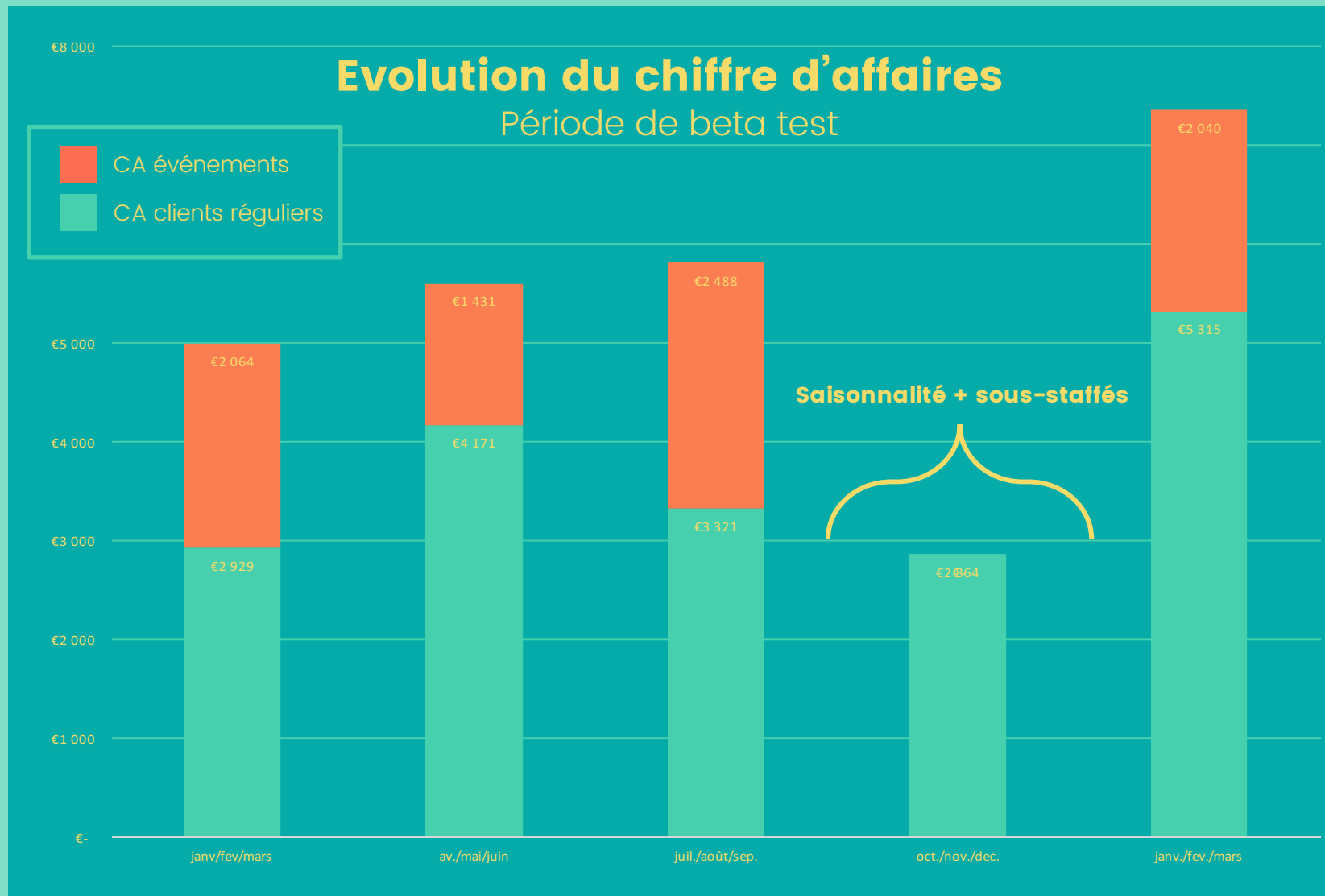
8 articles de presse,

12 articles sur sites/blogs,

4 reportages TV !



Une croissance par bouche à oreille en beta test



Une concurrence encore très limitée



2013

Evènements uniquement

Troyes

- Forfait minimum 40€
- Absence d'application mobile
- Sur réservation



2015

Covoiturage en soirée

Dijon

- Uniquement 2 clubs partenaires
- Absence d'application mobile



Juillet 2016

Uniquement sur réservation

Région parisienne

- Inscription obligatoire
- Absence d'application mobile



2007

Evènements uniquement

Région parisienne

- Rayon max. de 10km autour du lieu
- Test d'alcoolémie utilisateurs



Captain Sam

Décembre 2015

Soirées régulières et événements

Caen, Montpellier, Rennes, IDF

- 35 minutes autour de la ville
- Application mobile
- Sans réservation

Taxis et VTC ne permettent pas aux conducteurs de repartir avec leur voiture. Ils ne sont donc pas concurrents mais complémentaires de Captain Sam en termes de zones géographiques.

Créer rapidement des barrières à l'entrée : « *first-mover advantage* »

Marketing

- **Notoriété** : devenir la référence du secteur comme « Los Angeles » en Colombie, pays d'origine du concept.
- **Marque** : fidéliser nos clients via une marque dont ils sont fans (marketing émotionnel).
- **Abonnements** : mettre en place des forfaits et cartes cadeau pour fidéliser nos clients.

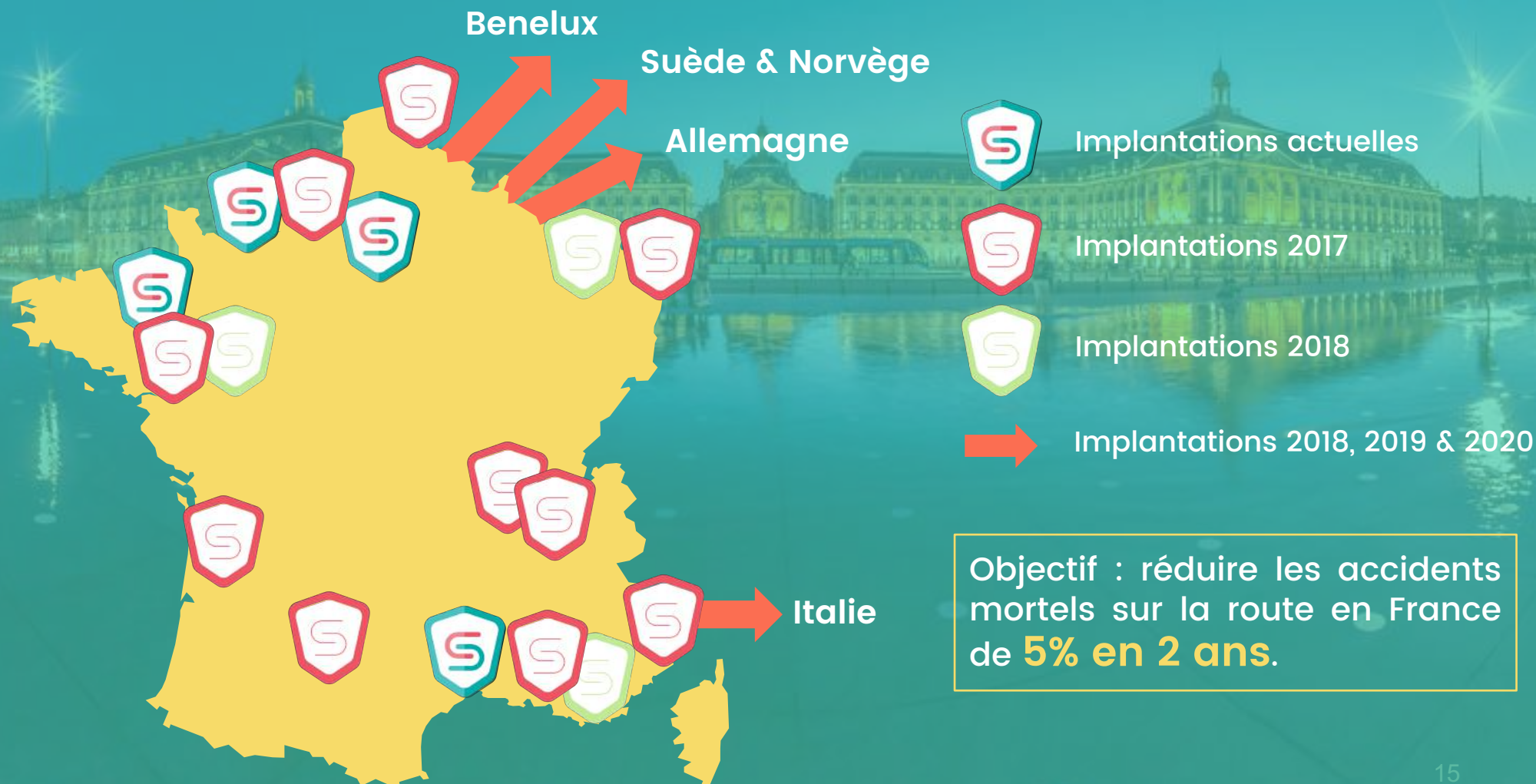
Distribution

- **Assurances auto** : mettre en place des offres exclusives avec la Macif pour proposer des courses Captain Sam incluses dans les contrats d'assurance automobile, comme c'est le cas en Colombie et comme Axa le propose avec les taxis.
- **Disponibilité nationale** : créer un maillage national pour que nos clients puissent nous retrouver en vacances, déplacements, etc.

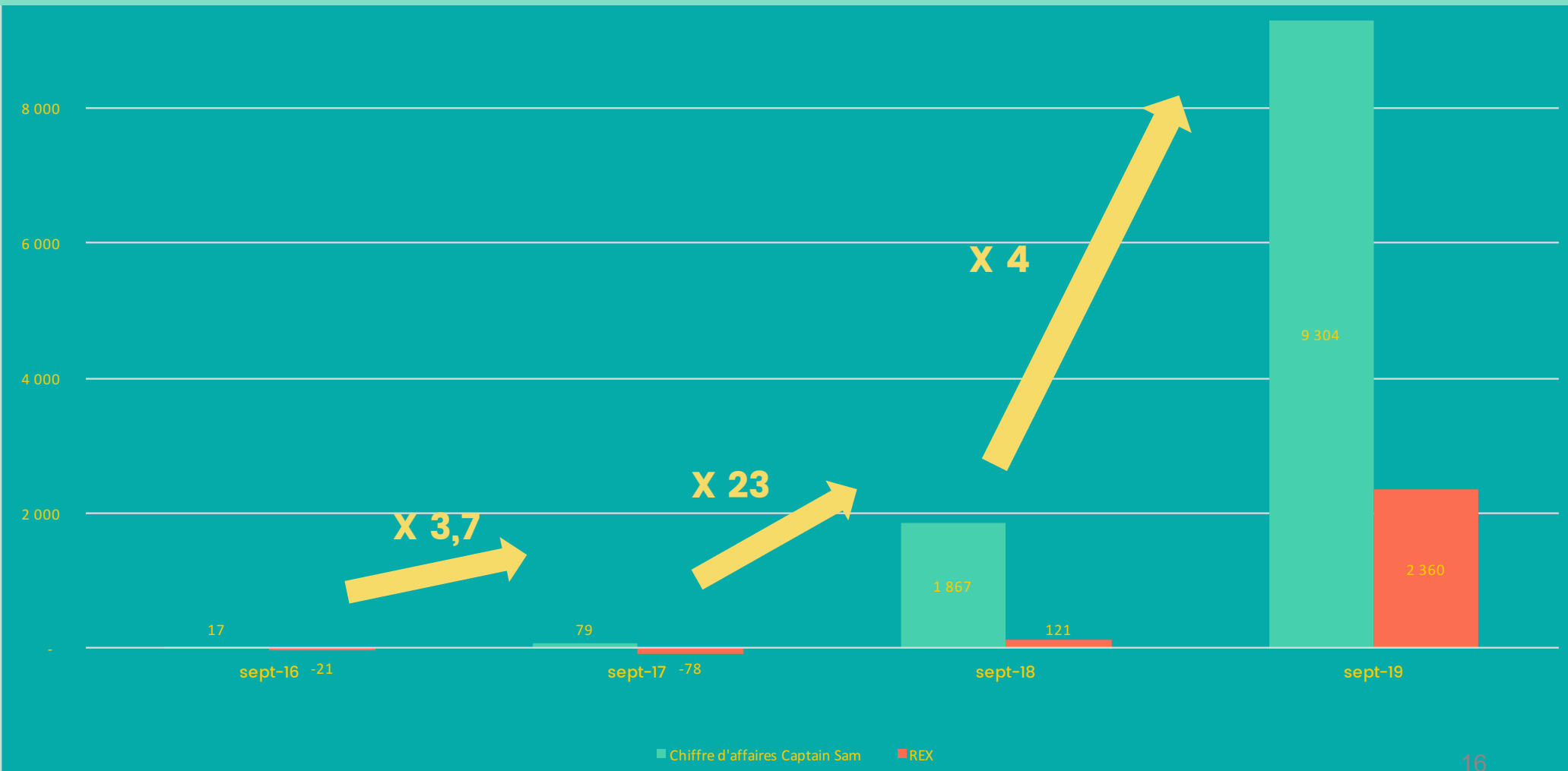
Service

- **Qualité et facilité d'utilisation** : au-delà d'une commande simplifiée, l'application permettra de mieux suivre la satisfaction et les remarques de nos clients pour nous améliorer constamment.
- **Innovation** : proposer régulièrement des nouveaux services connexes (voiturier, vente de snacks, etc.), de nouvelles façons d'utiliser le service par la mise à jour constante de l'application.

Le leader du transport de nuit dans les villes moyennes en Europe dans 4 ans

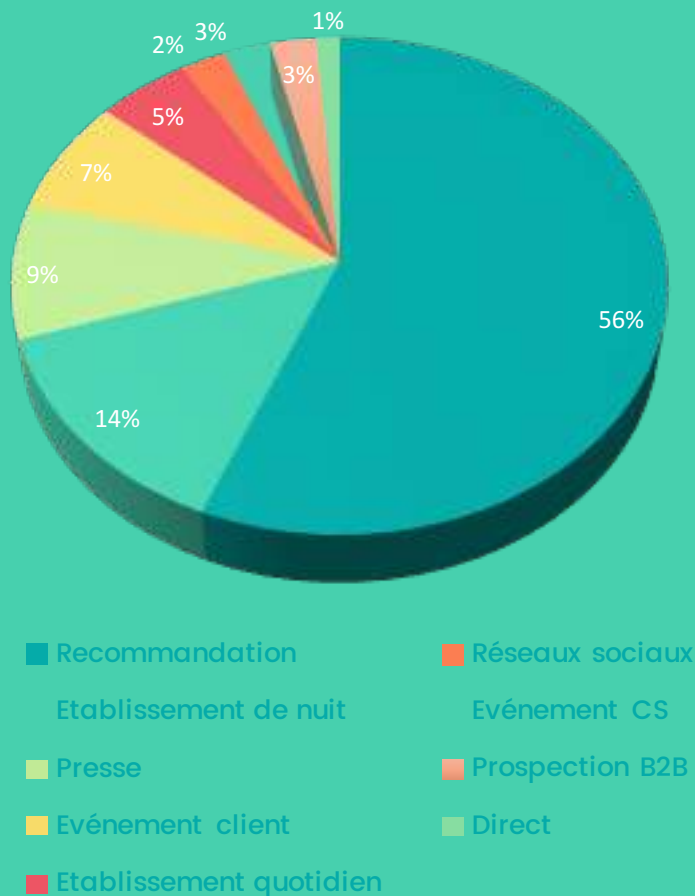


Un chiffre d'affaires de 9M€ et un résultat d'exploitation de 2M€ dans 2 ans



Par une acquisition client BtoC basée sur la recommandation et la communication

Source des clients réguliers



Acquisition client par recommandation :

- Utilisation de l'application mobile pour augmenter la recommandation : partage de sa course sur les réseaux sociaux, envoi automatique des factures par email, exploitation de la data, parrainage, etc.
- Cartes cadeau et abonnements pour que nos utilisateurs deviennent nos vendeurs.

Acquisition client par communication :

- Partenariats avec des **grands groupes** : promotion (puis distribution) via nos partenaires la Macif et Vinci Autoroutes, agissant comme prescripteurs du service.
- Renforcement du réseau d'établissements partenaires (bars, boîtes de nuit, cavistes, etc.) : flyers, affiches, actions promotionnelles en partenariat et création d'un « Label Captain Sam ».
- Relations presse : la sécurité routière est un sujet qui passe bien dans la presse et permet d'atteindre le grand public.
- Evénements : proposer nos services lors d'événements est très complémentaire de l'activité grand public car assoie notre notoriété.

Et une stratégie BtoBtoC complémentaire

1

VENTE VIA LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

Comme en Colombie, pays d'origine du service, où les compagnies d'assurances proposent un nombre de courses incluses dans les contrats d'assurance auto.

2

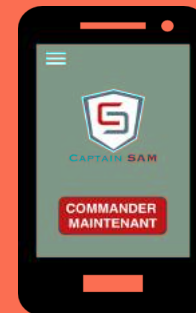
EVENEMENTS

Les organisateurs d'événements (entreprises, agences, wedding planners, etc.) sont prêts à offrir notre solution à leurs invités après leurs événements afin de réduire les risques d'image et de responsabilité en cas d'accident lors du retour.

3

ABONNEMENTS ENTREPRISES

Les entreprises qui ont une activité commerciale importante (pharma, conseil, etc.) pourraient être intéressées par des abonnements pour leurs salariés. Nous avons déjà des clients qui commandent dans le cadre professionnel.



BtoC

Notoriété pour le
développement
national

L'équipe : les opérationnels

Morgane Renault : CEO



Morgane est diplômée d'un Master en Finance d'Entreprise de l'Université Paris Dauphine complété par le MSc Finance and Private Equity de la LSE. A la suite de quoi elle a travaillé trois ans comme Chargée d'Affaires dans le fonds d'investissement MBO Partenaires. Chaque jour au contact d'entrepreneurs, Morgane a eu envie elle aussi de créer une startup afin d'avoir un impact positif sur la société. C'est en rendant visite à une amie en Colombie – où le service existe – qu'elle eut l'idée de créer Captain Sam. Morgane manage l'équipe (de stagiaires pour le moment) et est en charge du commercial, financier et marketing aujourd'hui.

Théo Richard : CTO

Théo est bientôt diplômé de l'Epitech Paris en tant qu'expert en technologies de l'information. Au cours de son cursus il a conçu, développé et géré la maintenance de nombreuses applications web et mobile pour Foncia. Par la suite il a intégré la startup Databerries pour laquelle il a conçu et développé la partie serveur d'une plateforme de géo-retargeting mobile. Théo développe l'application Captain Sam depuis septembre 2016 et a décidé de rejoindre l'aventure pour devenir CTO et ainsi gérer toute la partie technologique de la startup. En dehors du bureau Théo est passionné de sciences, de cinéma, de musique et de volley-ball.



Recrutements

Afin de compléter l'équipe, Morgane et Théo se préparent à recruter 3 profils clés qui seront progressivement intéressés au capital :



**Chargée de
Recrutement**



**Business
Developer**



**Marketing &
Communication
Manager**

L'équipe : le Board



Gilles Darnaudat

Entrepreneur, Gilles a créé des sociétés dans les domaines des formalités juridiques et des coursiers. Il a également travaillé comme consultant en organisation et management et chef de projet ERP.

Gilles conseille Captain Sam dans la mise en place et le développement du projet, apportant ses expériences d'entrepreneur, ses connaissances en organisation et management et son expérience du transport.



Olivier Renault

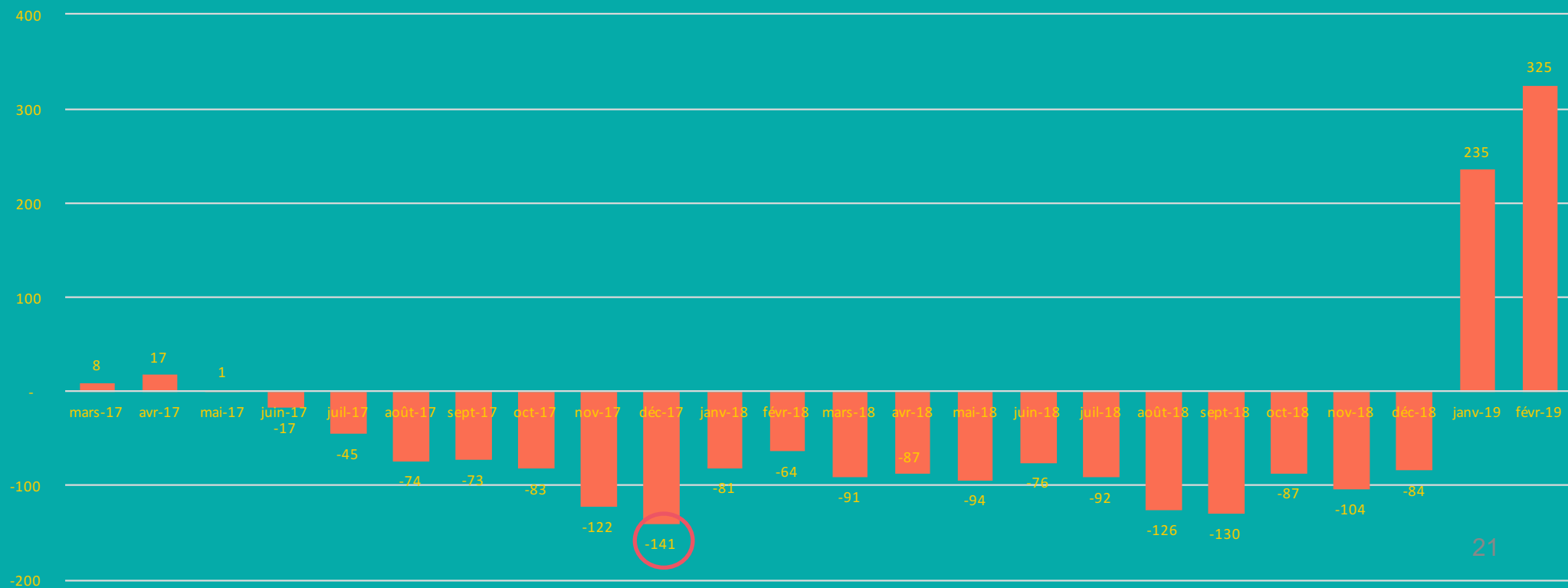
Avocat en fusions-acquisitions, conseil aux entreprises et *business angel*, Olivier a créé le cabinet d'avocats Lamartine Conseils. Il investit régulièrement à titre personnel dans des start-ups françaises et les conseille dans leur développement.

Olivier conseille également la start-up dans la mise en place et le développement du projet, apportant son expertise juridique et son intuition de *business angel*.

Nous cherchons à lever 200K€

Nous avons déjà investi 60k€, collecté 7k€ en crowdfunding et 17k€ en aides. Notre point bas de trésorerie (sans financements) après recrutements et investissements est de 141K€. Nous serons rentables en janvier 2018 et commenceront à générer un excédent de trésorerie en janvier 2019. Nous allons solliciter des prêts d'honneur, subventions et *business angels*. Notre BFR étant par nature négatif, nous n'aurons pas besoin de lever de nouveaux fonds avant le déploiement international, dans 3 ans.

Evolution de la trésorerie Captain Sam
2017 - 2019 (en K€)



Références

Plunkett Research, *Transportation Industry Statistics and Market Size Overview*

CNBC, *Chinas Didi Chuxing to acquire Uber's chinese operations*, 1^{er} août 2016

Connaissance et Energies, *Les chiffres clés du transport routier en France*, 16 avril 2015

Le Parisien, *Alcool au volant : l'éthylotest antidémarrage en test*, 25 novembre 2016

Investopedia, *Global Transportation: Exploring Revenue Trends and Fundamentals*, 26 avril 2016

Quality Magazine, *Increasing Investment in the Global Transportation Industry Drives Growth in the NDT Market*, 18 décembre 2016

eMarketer, *How Much More Can Ride-Sharing Services Grow in the US?*, 17 mai 2016

Observatoire national interministériel de sécurité routière, *Bilan 2015*

KPMG, *Transport Tracker*, février-mars 2016

World Health Organization, *Global Status Report on Road Safety*, 2015

Xerfi, *Données* 2013

Insee, *Bases de données démographiques*

A photograph of a man in a suit driving a car, with a woman sleeping in the passenger seat. The image is overlaid with a semi-transparent green filter.

Merci !

Morgane Renault

CEO de Captain Sam

Téléphone : 06 20 19 14 25

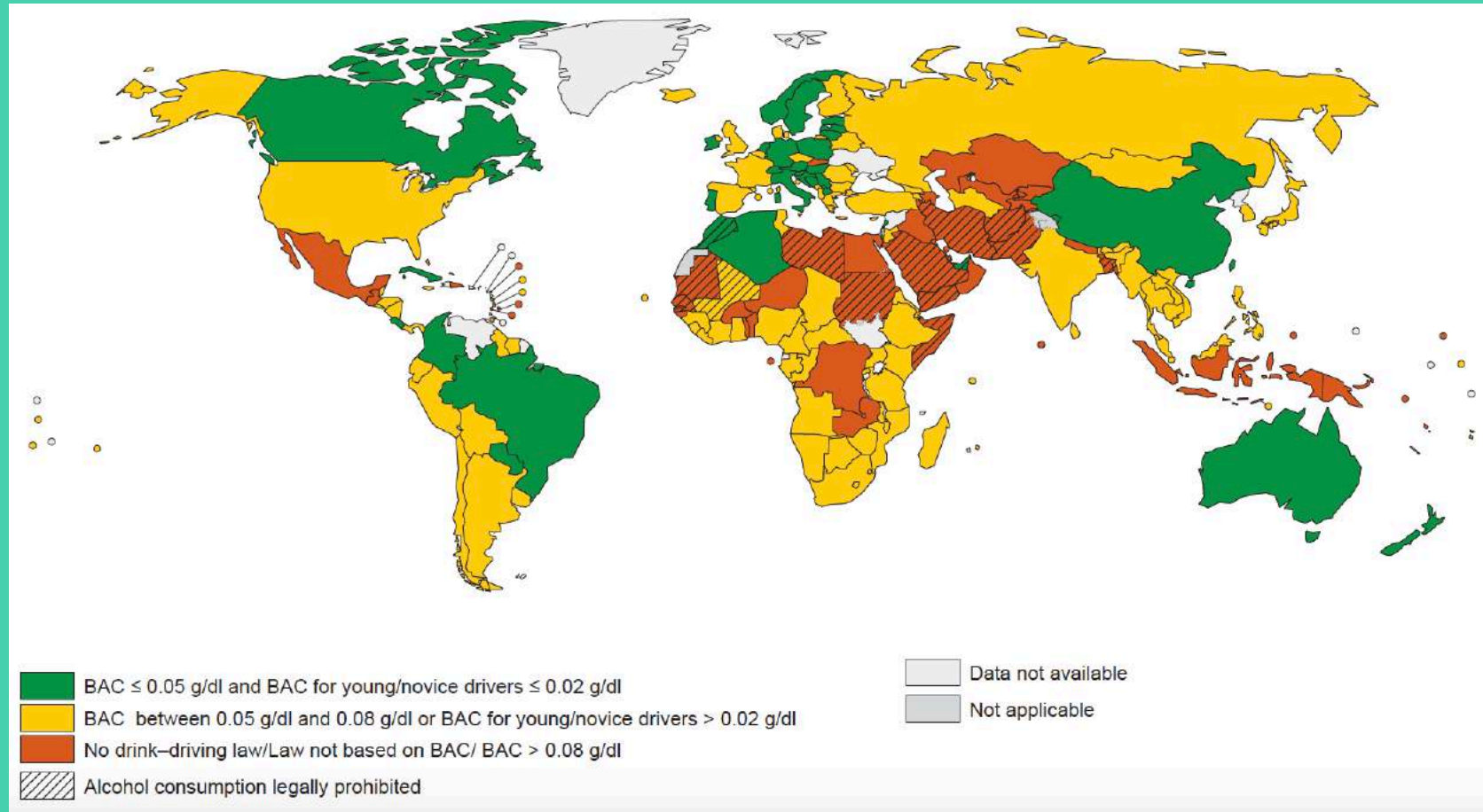
Email : morgane.renault@captain-sam.fr



Captain Sam

**Quelques informations
complémentaires**

Les autres grands pays d'Europe ont déjà réduit le taux légal d'alcool au volant

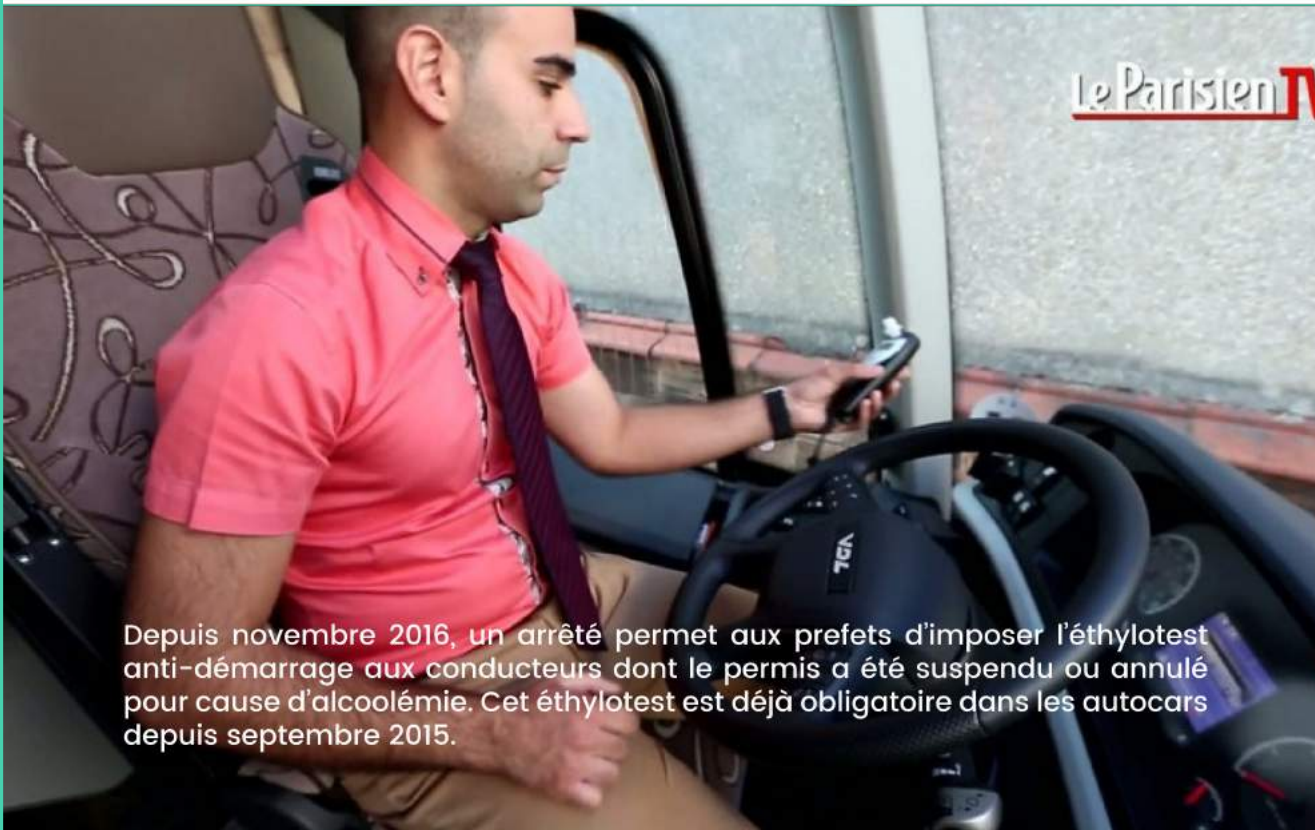


Nous viserons en priorité les pays où la réglementation est la plus stricte donc où le besoin client pour notre service est le plus fort : Benelux, Allemagne, Italie, Suède et Norvège.

La France suit progressivement la tendance européenne

Alcool au volant : l'éthylotest antidémarrage en test

[🏠](#) > [Automobile](#) > [Sécurité routière](#) | **Frédéric Mouchon** | 25 novembre 2016, 7h00 | MAJ : 25 novembre 2016, 9h19 | [f](#) [t](#) [c](#) 0



Depuis novembre 2016, un arrêté permet aux préfets d'imposer l'éthylotest anti-démarrage aux conducteurs dont le permis a été suspendu ou annulé pour cause d'alcoolémie. Cet éthylotest est déjà obligatoire dans les autocars depuis septembre 2015.

0,2 g D'ALCOOL
PAR LITRE DE SANG C'EST :

ZÉRO
VERRE D'ALCOOL

NIET, NIENTE, NADA, NICHTS,
FOYE, KEUD, PEANUTS,
QUE DALLE, QUE TCHI,
WALOU...

RECHERCHES DE TRAVAIL PRATIQUES, RÉGIMENT 1071, 42, AVENUE DES ÉTOILES, 1000 MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3T 1K6



**SÉCURITÉ ROUTIÈRE
TOUS RESPONSABLES**