# Pitch

*Le premier speaker présente l’équipe, les profils (école) pendant l’installation*

**Introduction :** Bonjour à tous je m’appelle Jeff. Récemment, j’ai acheté une voiture qui ne correspondait pas du tout à l'annonce. Une vraie arnaque. Je n’ai rien pu éviter ; je ne disposais que des informations que le propriétaire m’avait données et j’ai eu beaucoup de difficultés à être indemnisé auprès de mon assurance. Heureusement, elle n'était pas volée, mais imaginez les complications si elle l'avait été.

Nous savons tous que le marché des voitures d'occasion est entaché par une asymétrie d'information entre vendeurs et acheteurs. Les vendeurs de bonnes voitures se retrouvent souvent obligés de baisser leurs prix pour satisfaire la demande des clients, tandis que les acheteurs craignent de se retrouver avec un véhicule défectueux ou dont l'historique est douteux.

**Problématique :** Avec mon équipe, on a trouvé une solution pour que ces mésaventures ne se reproduisent pas. On a développé un Passeport Numérique qui permet la traçabilité du véhicule de sa production à sa revente potentielle, incluant l’historique de ses contrôles et réparations.

**Solution :** Notre passeport prend la forme d’un NFT émis à l’achat d’un véhicule neuf, qui sera mis à jour à chaque intervention sur le véhicule, allant de la petite réparation au contrôle technique périodique. Ainsi, la traçabilité de chaque véhicule est totale, transparente et inaltérable. Notre vision s’inscrit dans le projet Digital Product Passport (DPP) de réglementation européenne sur les passeports numériques pour tout objet physique, prévu pour 2035. Nous voulons être parmi les pionniers de cette transformation.

**Avantages :** Les avantages pour le propriétaire sont multiples, il dispose d’une preuve de l’état de son véhicule à date qui agit comme un signal de garantie auprès de repreneurs et de son assurance. Ce passeport lui permet de revendre son véhicule à prix juste, de témoigner de son bon entretien et d’ainsi bénéficier d’une prime de risque assurantielle plus faible. En parallèle, l’assureur disposant de ces données a la certitude de leur fiabilité et lui permettent de gérer le risque associé au propriétaire en toute transparence.

**Cycle de vie :** En termes de fonctionnement, le NFT est émis par le constructeur et activé par le client s’il le souhaite. En cas de modifications sur la voiture, le garage constructeur met-à-jour dans son espace utilisateur sur notre site. Le propriétaire dispose d’un espace client où il déclare la vente

**Analyse de marché :**

* Chiffre,
* Positionnement,
* Concurrents

**Business plan :**

* Nombre de clients en France,
* Le panier moyen client…
* Une action sur le SC coûte 0.01 Tezos. On part sur 2 visites chez le garage par an.

**Roadmap :**

* On donne les délais […]

**Extensions :**

Pour scaler, nous proposons également un modèle white label aux constructeurs tels que PSA, Renault, etc. Enfin, nous encourageons la formation de consortiums entre entreprises ayant des intérêts communs dans ce domaine.

Et ce n'est pas tout, notre roadmap comprend l'extension de notre solution à tous les objets valant plus de 200€, des téléphones reconditionnés aux appareils numériques. Nous pouvons même envisager des services préventifs, tels que des rappels pour les révisions de voiture non effectuées depuis un certain temps.

*[et j’ai perdu beaucoup d’argent en réparations pour finalement devoir la détruire. J’ai relativisé en me disant que ça aurait pu être pire, elle aurait pu être volée.]*

De cette mésaventure on s’est demandé comment s’était encore possible aujourd’hui de risquer d’acheter des véhicules aussi risqués ? Comment rendre ce marché plus transparent ?

On se positionne comme acteur de la transparence du marché des véhicules d'occasion.

nous avons souhaité répondre au problème suivant : **comment rendre plus transparent ce marché où des voitures en mauvais états voire volés sont encore échangés ?**

C’est une problématique économique particulièrement connu,

On souhaite prendre de l’avance sur le Digital Product Passport européen en proposant une transition dès maintenant pour le marché automobile.

**Transition :**

* Lutter contre les tromperies, les défauts, les failles de réparation,
* Mieux réparer,
* Lutter contre le marché noir du vol de voiture,
* Soutenir la croissance durable en favorisant un meilleur suivi des voitures,
* Adoption de la blockchain.

# Diaporama

Problématique : Comment lutter contre les tromperies, l'opacité et les manipulations dans le marché noir de l'occasion automobile ?

**Le marché des voitures d’occasion est sous-évalué et opaque, comment renvoyer le bon signal aux acheteurs ?**

**Lors de l'achat de véhicules d'occasion, les acheteurs rencontrent un manque de confiance et de transparence sur l'historique du véhicule, rendant l'achat stressant et risqué sans moyen fiable pour vérifier l'authenticité et l'historique complet.**

**Le manque de transparence, la manipulation de l’historique des réparations et le marché noir des véhicules d’occasion conduisent à un manque de confiance des acheteurs et des assureurs rendant les transactions risquées.**

Fiabilité, manque de confiance, manipulation, manque de traçabilité 🡺 On a une solution

En plus, tu peux la revendre plus chère

Et finalement, pour rassurer les assurance on est dataprovider 🡺 Baisse de la prime de risque et gain pour le client