



Communauté Française de Belgique

Institut des Carrières Commerciales

Ville de Bruxelles

Rue de la Fontaine, 4

1000 Bruxelles



Plateforme de partage de voitures

Business Plan

Modèle Economique

TABLE DES MATIERES

Présentation du Projet "DriveShare"	3
Objectifs Financiers à Court et Long Terme	3
Objectifs Financiers à Court Terme (1-2 ans):	3
Objectifs Financiers à Long Terme (3-5 ans):	4
Analyse de la Concurrence - DriveShare vs. Getaround vs. Turo	5
Développement.....	6
Hébergement	7
Nom de Domaine	8
Abonnement à des web Services.....	9
Prévisions	11
1ère année	11
5ème année.....	11
Conclusion.....	12

PRÉSENTATION DU PROJET "DRIVESHARE"

"DriveShare" est bien plus qu'une simple plateforme de partage de voitures. C'est une expérience de mobilité repensée, mettant en relation des propriétaires de confiance et des locataires à la recherche de moyens de transport de qualité. Notre marketplace innovante offre une alternative flexible à la possession de voitures, inscrivant chaque trajet dans une démarche de mobilité durable. En favorisant la confiance au sein de notre communauté, "DriveShare" s'engage à contribuer à la réduction des émissions de carbone et à créer une nouvelle façon de vivre la mobilité.

OBJECTIFS FINANCIERS À COURT ET LONG TERME

OBJECTIFS FINANCIERS À COURT TERME (1-2 ANS):

- ***Atteindre le Seuil de Rentabilité***

Nous visons à couvrir tous les coûts opérationnels et à commencer à générer des bénéfices dans les deux premières années.

- ***Acquérir un Nombre Défini d'Utilisateurs Actifs***

Notre objectif quantitatif est d'avoir un nombre significatif d'utilisateurs inscrits et actifs sur la plateforme dans les deux premières années.

- ***Établir des Partenariats Stratégiques***

Nous cherchons à conclure des partenariats avec des entreprises locales pour créer des synergies et maximiser notre présence sur le marché.

- ***Développer une Notoriété Locale***

Nous nous efforçons de devenir une référence en matière de partage de voitures dans certaines zones géographiques spécifiques.

OBJECTIFS FINANCIERS À LONG TERME (3-5 ANS):

- **Expansion Géographique :**

Nous prévoyons d'étendre la présence de "DriveShare" dans de nouvelles régions ou pays, selon la demande et la viabilité économique.

- **Diversification des Services**

L'introduction de nouveaux services ou fonctionnalités est prévue pour augmenter nos sources de revenus.

- **Maintien de la Rentabilité**

Nous nous engageons à maintenir et augmenter la rentabilité, en contrôlant les coûts opérationnels et en stimulant la croissance des revenus.

- **Augmentation de la Valeur de la Plateforme**

Nous travaillerons à augmenter la valeur perçue de la plateforme pour les utilisateurs, favorisant ainsi la fidélité et la satisfaction client.

- **Intégration de Technologies Innovantes :**

"DriveShare" restera à la pointe de la technologie en intégrant des innovations pour rester compétitif et améliorer l'expérience utilisateur.

- **Responsabilité Sociale et Environnementale :**

Nous renforcerons nos initiatives écologiques et sociales pour améliorer notre image et contribuer positivement à la communauté et à l'environnement.

- **Options Futures**

Selon la croissance et la maturité de l'entreprise, nous envisagerons des options telles qu'une introduction en bourse ou une acquisition stratégique.

Ces objectifs financiers guideront notre trajectoire vers le succès et définiront la vision à long terme de "DriveShare".

ANALYSE DE LA CONCURRENCE - DRIVESHARE VS. GETAROUND VS. TURO



	Force	Faiblesses	Opportunités	Menaces
DriveShare	Plateforme de confiance	Taille de la communauté potentiellement plus petite	Innovation technologique	Concurrence agressive
	Gestion transparente des annonces	Portée géographique limitée au début	Expansion géographique	Évolution des réglementations
Turo	Base d'utilisateurs établie	Confiance entre utilisateurs peut être un défi	Expansion internationale	Frais de service élevés
	Présence internationale		Diversification des services	
Getaround	Base d'utilisateurs établie	Confiance entre utilisateurs peut être un défi	Diversité de véhicules plus importante	Frais de service élevés
	Présence internationale		Expansion internationale	

En prenant en compte les forces de DriveShare, il est plausible de considérer cette plateforme comme un concurrent potentiel sérieux pour les acteurs établis tels que Getaround et Turo. En se concentrant sur le renforcement de la confiance entre les utilisateurs, la gestion efficace des frais de service et la mise en œuvre d'une stratégie d'expansion géographique, DriveShare pourrait bien se positionner comme une alternative attrayante sur le marché du partage de voitures, défiant ainsi les entreprises plus établies.

DÉVELOPPEMENT

Pour le développement d'une application de type marketplace ou e-commerce, les coûts peuvent varier. En général, le coût de développement est estimé entre 15 000 et 35 000€, surtout lorsqu'on fait appel à un société de développement.

Le choix entre un freelance et une société de développement renommée est crucial. Les freelances peuvent offrir des tarifs compétitifs, mais la qualité et la fiabilité peuvent être variables.

Pour DriveShare, nous recherchons un freelance ayant au moins 5 ans d'expérience dans les technologies suivantes :



	Site ecommerce minimal (< 500 articles)	Site ecommerce personnalisé	Site ecommerce très personnalisé
Sur mesure	3000€ +	12 000€ - 36 000€	36 000€ - 120 000€

J'ai décidé d'opter pour un site e-commerce minimal pour nos débuts, faisant appel à un freelance pour le développement.

Étant donné que c'est notre premier projet et que notre budget est limité, nous prévoyons de consacrer environ 3000 à 5000 euros pour le développement. Cette approche nous permettra de démarrer avec une solution simple et abordable, tout en bénéficiant de l'expertise d'un freelance pour concrétiser notre vision.

HÉBERGEMENT



Comment choisir une société d'hébergement web ?

- **Bande passante** : Choisissez une société d'hébergement web offrant une bande passante adéquate pour répondre aux besoins de DriveShare, en tenant compte du trafic généré par les interactions constantes entre les utilisateurs.
- **Compatibilité** : Optez pour une société d'hébergement web compatible avec les technologies spécifiques utilisées dans le développement de DriveShare, notamment Spring Boot pour le backend et Angular pour le frontend, assurant ainsi une intégration fluide.
- **Fiabilité** : Lors du choix de la meilleure société d'hébergement web pour DriveShare, privilégiez celles qui affichent des taux de disponibilité élevés, entre 98 et 99 %, garantissant une expérience utilisateur stable et fiable.
- **Sécurité** : Priorisez les sociétés d'hébergement web offrant des fonctionnalités de sécurité avancées, telles que des pare-feu, des sauvegardes quotidiennes et des mécanismes d'authentification des utilisateurs, essentielles pour protéger les informations sensibles gérées par DriveShare.ggggoooo

Pour DriveShare, mon choix se porte sur Heroku en raison de sa facilité de déploiement et de sa capacité à évoluer avec les besoins futurs de l'application. Heroku offre une mise en place rapide et simple, ce qui est idéal pour un lancement rapide de DriveShare.

De plus, sa souplesse permettra d'intégrer de nouvelles fonctionnalités et de gérer l'augmentation du trafic utilisateur.

Cependant, il est important de noter que les coûts peuvent augmenter à mesure que l'application se développe, donc une surveillance attentive des dépenses sera nécessaire pour éviter les surprises financières à long terme.






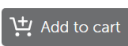

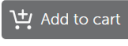



NOM DE DOMAINE



Comment bien choisir un nom de domaine ?

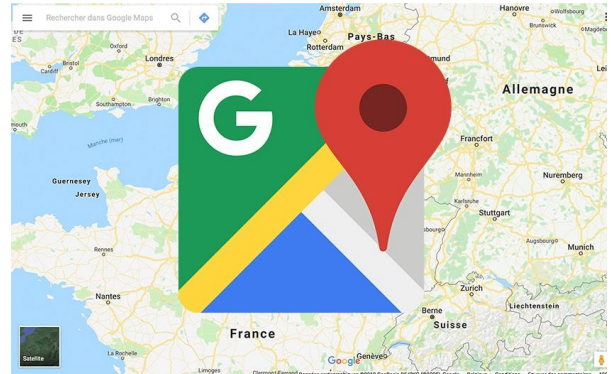
Choisir un nom de domaine pertinent est essentiel pour la visibilité et le succès de votre projet en ligne. Lorsque le nom exact de votre projet n'est pas disponible, plusieurs options s'offrent à vous.

- Soyez créatif avec des synonymes ou des combinaisons de mots.
- Utilisez des tirets pour séparer les mots.
- Explorez différentes extensions de domaine.
- Assurez-vous que le nom est facile à mémoriser et à prononcer.
- Vérifiez la disponibilité légale pour éviter les problèmes de droits d'auteur.
- Pensez à l'évolutivité et à la pertinence à long terme du nom de domaine.
- Priorisez la clarté et la simplicité pour une meilleure communication avec les utilisateurs.

driveshares.be		€11.99 €7.99 for first year ⓘ	
drivesshare.com		€20.16 €8.16 1st yr only with 2 yr term ⓘ	
 driveshare.bot NEW		€59.59 Renews at €61.42/yr	 Add to cart
 driveshare.ai 11% OFF ⓘ		€73.34/yr Retail €82.51/yr	 Add to cart
driveshare.store Your choice for e-commerce		SALE \$2.99 / \$64.99	
driveshare.inc Mean business		SALE \$349.99 / \$2,499.99	

J'ai opté pour GoDaddy pour plusieurs raisons. Tout d'abord, j'ai trouvé le nom de domaine « driveshare.be », qui correspond parfaitement à mes attentes. De plus, l'extension « .be » est idéale pour commencer au niveau national avant de s'étendre à l'international. Enfin, le prix proposé par GoDaddy, à 7,99 €, est abordable, ce qui est parfait pour mes débuts avec DriveShare.

ABONNEMENT À DES WEB SERVICES



J'ai opté pour Stripe parce que c'est une solution de paiement qui convient parfaitement à DriveShare dans sa phase initiale. Stripe propose une gamme de moyens de paiement standard, ce qui facilite les transactions pour les petites entreprises comme la nôtre. En tant que plateforme réputée, Stripe offre également une intégration simple, des fonctionnalités de sécurité robustes et une interface conviviale.

Cela nous permet de démarrer rapidement et efficacement tout en offrant une expérience de paiement sécurisée à nos utilisateurs. Cependant, en anticipant une croissance potentielle de DriveShare et un volume accru de transactions à l'avenir, nous pourrions envisager des solutions de paiement plus avancées telles que Braintree, Adyen ou Square pour répondre à nos besoins croissants en matière de traitement des paiements. Ces options offrent une flexibilité supplémentaire et des fonctionnalités étendues qui pourraient être bénéfiques à mesure que notre entreprise se développe.

En résumé, Stripe constitue un choix idéal pour nos débuts, tout en gardant à l'esprit la possibilité d'évoluer vers des solutions de paiement plus sophistiquées à mesure que DriveShare grandit.

Standard

Accédez à une plateforme de paiement complète avec une tarification à la consommation simple et transparente. Pas de frais d'installation, de frais mensuels ou de frais cachés.

1,5 % + 0,25 €
pour les cartes standard de
l'Espace
économique européen

En ce qui concerne l'intégration de services de cartographie, nous envisageons d'utiliser Google Maps. Google Maps offre une intégration fluide et une large gamme de fonctionnalités cartographiques, ce qui sera essentiel pour améliorer l'expérience utilisateur de DriveShare. L'utilisation de Google Maps nous permettra de fournir des informations précises sur les trajets, les distances et les lieux d'intérêt à nos utilisateurs, ce qui contribuera à rendre notre plateforme plus conviviale et fonctionnelle.

Produit	Utilisation	Coût mensuel
API Maps JavaScript	<div><div></div><div>Requêtes</div></div> 1000	7 \$



Facturation à l'utilisation

Nos tarifs s'adaptent à vos besoins, sans engagement de votre part, ni frais de résiliation ou limites d'utilisation.

Une caractéristique attrayante est que Google offre un crédit mensuel de 200 \$, ce qui est avantageux pour DriveShare dans sa phase initiale. Cela signifie que pour chaque utilisation(requête) de la carte, nous devons compter 7 \$ (environ 5,90 €). Cette allocation de 200 \$ (environ 168 €) par mois est un atout significatif pour démarrer avec DriveShare.

PRÉVISIONS

Composants	Coût estimé après 1 an (€)	Coût estimé après 5 ans (€)
Développement	3000 - 5000 (coût initial)	3000 - 5000 (coût initial)
Hébergement	600 (Standard 2X)	3000 (standard 2X)
Nom de Domaine	7,99 (coût initial)	39,95 (coût sur 5 ans)
Abonnement Web Services	206,25 (frais pour 150 transactions à 75€ chacune)	1031,25

1ÈRE ANNÉE

Au cours de notre première année d'exploitation, notre projet a démontré une rentabilité immédiate et une solide performance financière. Avec un total de **150** transactions à **75** euros chacune, nos revenus s'élèvent à **11250** euros.

En parallèle, nous avons investi **4814,24** euros pour couvrir les coûts initiaux de développement, d'hébergement, de nom de domaine et d'abonnement aux services Web. Après avoir soustrait nos coûts totaux de nos revenus, nous constatons un bénéfice net de **6435,76** euros. Cette rentabilité dès la première année atteste de la viabilité de notre modèle économique et confirme la pertinence de notre vision.

5ÈME ANNÉE

Après cinq années, DriveShare a consolidé sa position avec une croissance constante et des revenus en augmentation. Nos efforts en innovation et en satisfaction client ont porté leurs fruits, nous permettant de passer de **11250** euros la première année à **45000** euros la cinquième année.

Nous avons maintenu une rentabilité stable tout en investissant stratégiquement dans nos services. Cette année marque un jalon majeur dans notre parcours, illustrant notre capacité à évoluer avec détermination et à saisir les opportunités à long terme.

CONCLUSION

Le projet DriveShare présente un potentiel prometteur, démontrant une stratégie solide pour son développement et sa viabilité financière. En évaluant les coûts initiaux et les projections sur cinq ans, il est clair que le modèle économique est robuste et rentable dès la première année d'exploitation. Les investissements dans le développement, l'hébergement, le nom de domaine et les services Web sont justifiés par les revenus générés par les transactions, ce qui démontre une gestion financière prudente et une vision à long terme.

L'analyse approfondie des coûts et des revenus permet de conclure que DriveShare est non seulement une entreprise viable, mais aussi un projet potentiellement lucratif. Avec une rentabilité dès la première année, le projet offre une base solide pour la croissance future et l'expansion de ses services. En capitalisant sur les succès initiaux et en continuant à innover, DriveShare est bien positionné pour devenir un acteur majeur dans son domaine, offrant des avantages tangibles tant pour ses utilisateurs que pour ses investisseurs.

En somme, DriveShare incarne l'esprit de l'entrepreneuriat moderne, alliant innovation, rentabilité et durabilité. Son parcours prometteur souligne l'importance d'une planification stratégique et d'une gestion financière prudente dans la réalisation des objectifs commerciaux. Avec une équipe dévouée et une vision claire, DriveShare est prêt à faire une marque significative sur le marché, offrant des solutions novatrices dans le domaine du partage et de la connectivité.