

Dossier économique

Préambule :

Ce dossier économique a pour vocation à donner de grandes lignes directrices et les grandes idées de ce à quoi ressemblera notre modèle économique. Des données techniques précises manquent encore et l'ESTACA n'a pas vocation à former des ingénieurs portés sur l'aspect économique. L'élaboration d'un plan économique ou un chiffrage précis n'est pas de notre domaine de compétence mais nous proposons une première ébauche pouvant être la base de discussion avec des partenaires maîtrisant mieux ce domaine stratégiques.

Introduction :

Le modèle économique envisagé se base sur une économie circulaire, respectueuse de l'environnement et génératrice de d'emplois.

- Un modèle économique éco-responsable d'abord, avec un produit permettant la réutilisation et la réparation de ses composants par tous les utilisateurs. Le produit est durable et respectueux de l'environnement avec l'utilisation de matériaux recyclés ou issu d'une industrie décarboné. Une analyse de cycle de vie approfondie sera faite sur le produit
- Un modèle économique adaptatif et fonctionnel ne se basant pas uniquement sur la possession mais en proposant un modèle de consommation le plus adapté possible aux différents acteurs de la société.
- Un modèle économique durable et dynamique en faisant appel à des fournisseurs locaux, permettant de promouvoir nos savoir-faire régionaux. Aussi, l'application d'un prix juste à notre produit permettra de rémunérer dignement nos fournisseurs mais également d'avoir un produit accessible au plus grand nombre.

Le marché actuel et l'objectif :

Afin de comprendre l'enjeux économique de notre projet, il faut se pencher sur la situation actuelle en France. D'abord ce sont plus de 2.7 millions de véhicules 2 roues motorisés qui sont en circulation en France en 2020 d'après un bilan de l'ONISR. Une large majorité des propriétaires de ces 2 roues sont aussi propriétaires d'une voiture. Ensuite, en termes de voitures, ce sont plus de 36 millions de véhicules qui sont en circulation pour les foyers français en 2020 d'après un bilan de l'ONISR. On peut constater que le marché est assez vaste et peut représenter un volume de vente assez élevé si la solution répond parfaitement aux besoins des utilisateurs. Il y a donc une opportunité très intéressante d'un point de vue économique.

Les modes d'utilisation : vente, leasing et utilisation libre :

Pour notre modèle économique, nous souhaitons avoir différentes options permettant à chaque utilisateur d'avoir une solution de financement adaptée.

- Le véhicule pourra être vendu à des particuliers ou des professionnels. Le prix grand public ne devra pas excéder 5000€ afin d'avoir un produit concurrentiel avec un scooter et largement moins cher qu'une voiture entrée de gamme. Ce tarif accessible permettra au véhicule de ne pas imposer une barrière tarifaire qui peut faire hésiter les clients à passer à une technologie plus écologique comme c'est le cas en ce moment avec les voitures électriques. La vente aux professionnels tels que des entreprises peut être envisagée aussi en garantissant que ces véhicules sont promus au sein de l'entreprise et mis à disposition des employés. Des aides de l'Etat pourront permettre de réduire ce tarif. Par exemple, il existe déjà actuellement une prime pour l'achat d'un vélo électrique avec 400 euros pris en charge par l'Etat (des conditions d'éligibilité existent pour bénéficier de cette prime).
- Le véhicule pourra être loué par une entreprise ou un particulier. En effet, se basant sur le même concept de leasing déjà existant dans l'automobile, on peut envisager que les personnes louent le véhicule avec une option d'achat au bout d'un certain temps. En revanche, dans un esprit d'économie circulaire, le client ne sera pas amené à changer de véhicule mais son entretien est garanti tant que le véhicule est sous contrat de leasing. Des entreprises pourraient ainsi créer des flottes de véhicule pour leurs employés sans avoir à se soucier de l'entretien des véhicules. Ce mode de financement est envisageable et nécessite d'être défini précisément une fois le véhicule complètement abouti.
- Le véhicule pourra avoir été acquis par des collectivités sous forme de partenariats, de promotions ou sponsoring. Les véhicules sont fournis à la collectivité et mis à disposition de la population en libre-service sur le modèle des vélos libres service. Cela permettrait à l'utilisateur de découvrir le véhicule et de l'acquérir par la suite.

Ces différents modèles économiques adaptatifs permettent de répondre à toutes les attentes des utilisateurs, sans changer leurs habitudes de fonctionnement. En reprenant des modèles économiques connus, nous ne surprendrons pas les clients par le fonctionnement économique, ce qui permet de ne pas perdre de potentiels de clients.

Sources de coûts et revenus

Ce véhicule et son développement vont naturellement engendrer des coûts qu'il est encore difficile à définir avec exactitude pour le moment. Néanmoins, nous avons identifié quelques sources de coût et de revenus que va générer ce projet :

D'abord les sources de coût :

- Phase de développement et de prototypage : cette phase est très importante et peut s'avérer assez longue et coûteuse. En effet, il va falloir se procurer des pièces qui peuvent être réalisées sur mesure avec des entreprises locales. Cela peut engendrer des coûts assez importants.
- Approvisionnement des matières premières et éléments nécessaires à l'assemblage. Notre volonté de fonctionnement en circuit court avec des entreprises locales permettra de réduire les coûts de transport tout en s'inscrivant dans une volonté de réduction des émissions de polluants en réduisant l'utilisation des transports. En revanche, les prix pourront être plus élevés.
- Les coûts de production du véhicule, du développement d'un centre écoresponsable et à la pointe de la technologie. Nous souhaitons également que la production soit génératrice d'emplois, en faisant intervenir des personnes handicapées, à mobilité réduite ou encore en réinsertion. Cette volonté d'inclure et de générer de l'emploi nous permettra de travailler en collaboration avec des associations et collectivités locales. Cela permettra d'inclure notre produit au cœur de la société.
- La distribution et la promotion du véhicule va générer des coûts assez importants à son lancement. Pour promouvoir notre produit à tous, nous devons lancer des campagnes marketing et de publicité sur tous types de supports ce qui va engendrer des frais supplémentaires.
- La mise en place d'un réseau de maintenance et de service va nécessiter des investissements en infrastructures. Bien que nous souhaitons que les utilisateurs soient autonomes dans la réparation de leurs véhicules pour minimiser l'empreinte carbone et le gaspillage, un réseau de service doit être présent pour assurer la répartition des pièces. Pour les réparations plus lourdes, les clients auront une assistance technique dans des garages ou franchises associées à notre projet.

En termes de revenus, nous avons évidemment les rentrées d'argent dues aux différentes offres de vente, leasing et mise à disposition. Nous pourrions aussi bénéficier d'aides et subventions des collectivités pour le projet.

Phase de vie maintenance et fin de vie :

Du point de vue économique, pour notre projet, la fin de vie à de l'importance car le véhicule ne sera jamais détruit. Nous souhaitons démonter, réparer et remettre en circulation toutes les pièces des véhicules endommagés après une vérification stricte de leur bon fonctionnement après réparation. Cela permet de renforcer notre économie circulaire en limitant le nombre de pièces produites.

En termes de maintenance, les utilisateurs auront à disposition toutes les notices et instructions permettant la réparation de leurs véhicules pour des pannes mineures ou pour le changement de pièces. Dans le cas d'une réparation personnelle de l'utilisateur, celui-ci devra s'engager sur le bon fonctionnement de son véhicule et sera responsable en cas de problème. Des réparations plus lourdes pourront être effectuées par des professionnels franchisés et formés. Ces réparations seront au frais du client ou de la société avec principalement la main d'œuvre à payer, puisque les pièces utilisées seront principalement des pièces reconditionnées. A la suite de cette réparation, un passage au crible du véhicule sera fait avec la mise en place d'un process de vérification similaire à un contrôle technique. Le but est de favoriser la réutilisation des éléments et le reconditionnement tout en assurant la sécurité d'un produit neuf.

Un véhicule où toutes les pièces seraient réutilisées et réutilisable est utopique et un effort de réflexion et de process sont nécessaires tant au niveau ingénierie qu'au niveau des assurances et responsabilités de chacun.

Conclusion du dossier économique :

L'objectif économique de notre projet est de proposer une solution adaptée à chaque budget pour que le plus grand nombre de personnes puissent utiliser notre véhicule. Nous intégrerons des entreprises locales et écoresponsables dans nos fournisseurs. La fabrication de notre véhicule sera génératrice d'emplois et intégrera toutes les personnes. Nous souhaitons développer un modèle de maintenance basé sur la réutilisation et le reconditionnement de toutes les pièces afin de limiter les coûts et réduire le gaspillage. Notre projet s'inscrit dans une vision écoresponsable limitant l'impact sur l'environnement et offrant une solution accessible à tous.