

XD Equipe Ecolocars

Dossier Modèle Economique

Approche marketing

Les modèles économiques automobile classiques s'articulent autour de la vente aux particuliers, aux entreprises, aux collectivités, éventuellement de locations de durée variable ou de l'autopartage, puis autour de la maintenance et la réparation pendant toute la durée d'utilisation. Un budget conséquent est alloué pour le marketing et la publicité autour de ces produits, souvent au détriment de considérations écologiques.

Nous l'avons vu, et l'XD en est la concrétisation pour nous : un changement de paradigme est souhaitable dans le monde de la mobilité. Un véhicule ne devrait plus être acheté pour l'objet qu'il est, mais utilisé pour sa capacité à répondre au besoin.

Penser l'usage, pas l'objet

L'approche de Levita est d'estimer quel genre de véhicule pourrait être utilisé par la cible d'utilisateurs envisagée, prenant en compte leurs exigences, et tenter de convaincre ces futurs utilisateurs de les essayer, puis les adopter, avec des arguments auxquels ils seront sensibles.

Si l'on veut convaincre une personne d'abandonner l'utilisation de son véhicule classique pour certains trajets, la solution remplaçante devra proposer suffisamment d'atouts. La praticité est importante, mais aussi la désirabilité...

Modèle économique

Même si au départ nous prévoyons d'adopter une démarche économique plutôt classique consistant en la vente suivi de services après-vente pour nos véhicules, il nous semble pertinent, comme nous l'avons déjà évoqué, de travailler sur un modèle économique quelque peu différent de celui, classique, consistant à vendre un véhicule pour l'objet désirable qu'il peut être (accompagné bien sûr d'une stratégie marketing bien rodée jouant sur la satisfaction de la possession de l'objet, ainsi que l'image que cela confère à l'acheteur comme à ce qu'il perçoit comme image de réussite et de statut auprès de son entourage).

En effet, nous avons vu que les véhicules ainsi vendus sont bien capables de répondre à tous les besoins de déplacement de leurs usagers mais souvent sans regard pour leur impact environnemental ou énergétique. On pourrait donc avoir un discours auprès de nos futurs usagers qui valorise leur plus faible impact, et apporter des moyens d'incitation (*nudges* en anglais) pour en quelque sorte, récompenser les usagers y ayant recours, sur certains types de trajet. En effet, on ne remplacera pas totalement la voiture classique (du moins la voiture principale du foyer) avec notre proposition, mais si son utilisation permet de laisser davantage la principale au garage, alors on aura atteint notre objectif.

Une autre facette du modèle d'affaires peut être de baser les recettes davantage sur l'usage du véhicule que sur sa vente, par exemple en gagnant de petites commissions sur ces usages, tout du moins dans le cas d'une mise à disposition du véhicule, ou sa présence dans une offre de type autopartage. Pour aller plus loin, la rentabilité pourrait être facilitée par l'augmentation de la durée de vie des véhicules. Ainsi on privilégierait la durabilité et la réparabilité des véhicules, plutôt que leur changement pour raisons de 'mode' ou tendance. Tout le bénéfice de l'image de la voiture écolo émergerait alors, et les utilisateurs y trouveraient une légitimité autrement positive dans leur utilisation.

Les rentrées sur ces voitures durables pourraient être fournies donc après l'achat, par des commissions prélevées lors de l'utilisation du véhicule. De plus, si l'on vise un système ouvert, le véhicule pourrait devenir une ressource partageable logicielle, permettant aux différents utilisateurs (y compris sociétés ou organismes publics) d'accéder à son interface de réservation. Du coup, l'utilisation du véhicule pourrait être maximisée., et du coup de définir les tarifs de ses abonnements, les frais d'utilisation, le nom de chaque membre autorisé à conduire chaque voiture. C'est le constructeur qui pourrait par cette approche, compléter le financement du coût de production de son véhicule, après la vente de celui-ci. Ce type d'approche mériterait davantage de réflexion et nous allons continuer à développer cette piste pour notre activité.

La conception finale du véhicule et les tests des prototypes seront réalisés en France et les éléments du cadre réalisés en Europe, sinon en France. En forme de kit les assemblages se feront en France.

Minimisation coût de fabrication et assemblage

Puisque nous voulons attirer des clients qui ont un budget relativement limité à consacrer à l'utilisation ou l'achat d'un véhicule tel que le nôtre, nous devons d'abord chercher à minimiser les coûts de fabrication et d'assemblage.

La voiture d'aujourd'hui est plus chère, plus grande, plus lourde, plus complexe qu'avant et que nécessaire finalement, et nous devons proposer des solutions opposées, tendant vers la frugalité, afin d'atteindre nos objectifs de coût mais aussi d'empreinte écologique.

Pour le design nous avons commencé par la page blanche, sans les aménagements, les intérieurs, le tableau de bord d'un véhicule classique. Nous prêtons attention aux matériaux utilisés : moins de matière, moins d'habillage, matériaux recyclés, avec éventuellement des fibres naturels, ex. du lin tissé, etc.

Nous nous sommes posé les questions suivantes :

- Approvisionnement : est-ce que le véhicule fabriqué est livré monté ou en kit à assembler ?
- Lieu de fabrication/assemblage ?
- Quels matériaux sont utilisés ?
- Qu'est-ce qu'il faut préconiser pour une économie équitable ? Circuit court ?

Il faut également viser une masse de véhicule cohérente par rapport à l'utilisation et les objectifs. Le design doit ensuite véhiculer des valeurs, même pour de l'entrée de gamme.

Pour vendre notre véhicule à un tarif vraiment abordable, il faut viser à minimiser les coûts de matière donc, en réduisant le nombre de pièces, et minimiser le besoin d'outillage spécifique pour

l'assemblage (ex. tôle pliée de type Jeep), puis considérer la possibilité d'assembler les véhicules localement, dans de petits centres distribués pour un assemblage proche du client.

Enfin, nous prévoyons de limiter les coûts de distribution de nos produits en se basant localement sur un seul territoire, afin de se développer progressivement et prendre le temps d'évaluer notre solution auprès de profils d'utilisateurs variés.

Coût de l'homologation

Pour qu'un véhicule puisse rouler sur les voies publiques, il doit être homologué par les autorités administratives compétentes, dans la catégorie administrative qui correspond à ses caractéristiques (principalement son poids, sa vitesse maximale et sa puissance moteur). Cette démarche s'appelle la "réception", et peut concerner une série de véhicules ou un exemplaire unique (ce qui était le cas du véhicule Ecolocar, fabriqué par M Johnson en 2002).

Nous avons exploré la législation pour l'homologation de véhicules, afin de prendre en compte ces contraintes pour définir un cahier des charges adapté : quel type de véhicule peut-on imaginer qui puisse transporter le nombre de personnes souhaitées, avec la vitesse maximale souhaitée ? Quelles contraintes de poids aurons-nous légalement ?

La DREAL est notre interlocuteur privilégié pour le travail de préparation à l'homologation par type de notre véhicule. Nous avons déterminé que notre véhicule pourrait rentrer dans la catégorie quadricycle léger à moteur (catégorie administrative L6E-A). Pour faire valider le dossier de notre véhicule auprès de l'UTAC, service technique associé à l'homologation, il faut compter environ 5000€ pour un premier véhicule (à confirmer).

Minimisation coût d'utilisation : recyclage, réutilisation

Etant donné que nous allons viser un véhicule revalorisable, nous envisageons, plutôt qu'une fin de vie du produit, une ré-employabilité (seconde voire 3^{ème} vie) de celui-ci, par exemple via une transmission au sein du cercle familial en tant que 1^{er} véhicule (par exemple pour un jeune qui prend son indépendance) ou par transmission vers une association dans un but de participer à une aide à la réinsertion sociale, ou encore pour utilisation par une personne sans permis, etc.

En outre, les différents pièces constituant notre véhicule auront des capacités de reconditionnement, permettant leur transmission vers d'autres filières pour revalorisation, permettant d'améliorer le bilan économique du véhicule sur les différentes vies.

Propriété intellectuelle

Nous avons choisi de proposer ces plans sous licence Creative Commons de type CC BY-NC-ND, c'est-à-dire, permettant un assemblage pour des besoins personnels, sans attribution d'autorisation d'utilisation commerciale ni modification.

Financement initial

Concernant le financement initial, pour les coûts de commande des matières premières, de découpe et d'assemblage du premier prototype et de la première série, du premier stock de pièces, nous

allons faire appel à un investisseur, et rechercher un financement complémentaire via un appel à projet futur.

Cible et prix de vente

Notre cible est prioritairement, d'un point de vue stratégique pour notre vision d'aider aux changements de comportement du grand public, du B2C, et nous visons bien les ménages pour cible.

En effet, nous voyons deux cas de figure possibles :

- 1) L'adulte seul/le ménage conserve une/deux voitures classique/s, et envisage d'acquérir un deuxième/troisième moyen de transport, de type tricycle ou quadricycle motorisé à assistance électrique. Dans ce cas, son budget pourrait être de l'ordre de 3.000 euros maximum.
- 2) Le ménage est prêt à revendre (ou à se passer de) sa deuxième voiture classique, et souhaite le remplacer par un véhicule léger à assistance électrique. Dans ce cas, son budget pourrait être de l'ordre de 7.000 euros maximum.

A titre de comparaison, la Citroën AMI est vendue 6.900€ hors bonus, elle ne dépasse pas 45 km/h et a une autonomie de 75 km, en catégorie quadricycle à moteur. Elle peut être conduite par un jeune à partir de 16 ans.

Même si nous ne détaillons pas ici le coût précis du véhicule projeté, inconnu d'ailleurs à ce jour, nous pensons qu'il convient de viser un coût qui soit abordable, c'est-à-dire, moins élevé que les petites citadines de la filière constructeur automobile classique, à savoir 7.000 euros environ. Sinon, ce type de véhicule, qui doit interpeller des personnes prêtes déjà à fournir des efforts consentis pour l'utiliser plutôt que leur véhicule traditionnel, ne sera pas acheté par ceux-ci, et encore moins par d'autres personnes encore moins sensibilisées à ces enjeux.

Nos cibles prioritaires sont des familles engagées pour remplacer leur 2nde voiture ou en complément de l'existant pour trajets courts.

Bien entendu, comme nous l'avons indiqué, la cible B2B est aussi pertinente pour notre développement, mais, sauf si une collectivité ou autre administration nous exprime un intérêt fort, nous pensons l'adresser dans un deuxième temps.

Sources de revenus

En cohérence avec notre vision économique pour ce projet, différents modèles économiques de fonctionnement sur la durée de vie du véhicule sont possibles.

Les sources de revenus sont imaginées comme suit :

- Vente ou location du véhicule
 - o L'utilisateur peut être propriétaire ou locataire partagé
 - Exemple possible : avoir un parc de véhicules partagés compris dans le loyer d'un immeuble, cf. habitat inclusif, individuel ou collectif

- Vente de services après-vente, ex. services de maintenance et réparation, et services logiciels (guidage, mises à jour de fonctionnalités logicielles, etc.)
- Recettes constructeur via micro-paiements venant des services utilisés en lien avec les usages du véhicule, pendant la durée d'utilisation dudit véhicule

Les financements possibles sont considérés par des investisseurs, et des subventions en phase d'amorçage.

Investissements de production

Levita prévoit une mise sur le marché d'un nombre limité de ses véhicules en année 1. Ainsi, ses investissements de départ peuvent se résumer ainsi :

- Homologation pour catégorie visée (sur une période de 12 mois en lien avec la DREAL/UTAC)
 - o Coût estimé : 70k€, avec partenaire industriel à trouver en Bretagne
- Production châssis et habitacle, et assemblage de 10 véhicules
 - o Coût estimé : 80k€