

Notre Business Model Canvas est présenté en page suivante.

Tous droits réservés.

DOSSIER MODELE ECONOMIQUE

<p>Partenaires clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fournisseurs principaux & partenariats privilégiés : <ul style="list-style-type: none"> - Batterie & moteurs. - Partenaire sous-traitant Français (cadres, jantes, gardes boues, guidon, accessoires aluminium...). - Nouvelles collaborations pour créer des innovations ou éditions spéciales (designers, sponsors, influenceurs...) - Partenariat avec des industries de la mobilité verte. - Partenariat avec des sociétés de transport. - Sous-traitants pour l'assemblage. 	<p>Activités clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Excellence : design, conception, assemblage + maîtrise de la supply chain. - Commercial : renforcer la présence et développer le réseau. - Communication de marque : être reconnu comme le spécialiste français du véhicule de transport de colis. 	<p>Proposition de valeur</p> <p>Quadricycle unique, reconnaissable, valorisant, alliant design, confort, ergonomie et modularité pour un transport de colis écologique et responsable.</p>	<p>Relations clients</p> <ul style="list-style-type: none"> - Directes : catalogue, site, configurateur, recherche de points de ventes, SAV, salons... - Contrat BtoB de location longue durée (3 ans) 	<p>Segments de marché</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transporteur de colis en zone urbaine. - E-commerçants ou artisans. - Collectivités locales.
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Matériel & composants haute qualité - Compétences - Partenariats solides (amont / aval) - Valeur humaine - Ressources financières 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - En ligne : site e-commerce. - En physique : réseaux de commerciaux, showroom (pas disponible au lancement), salon du retail. 	

<p>Coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coûts fixes : fonciers, personnel, logistique. - Coûts de fabrication : composants, matériels et sous-traitance. - Coûts de commercialisation : commerciaux, marketing & publicitaire. - Coûts de R&D. 	<p>Revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vente de produits finis ou location longue durée. - Ventes pièces détachées, accessoires & vêtements (réseaux boutiques revendeurs).
---	---

DOSSIER MODELE ECONOMIQUE

3.1 les sources de coûts (approvisionnement, fabrication des objets , distribution, services, entretien, refit, fin de vie) sur la durée de vie des Objets et les Acteurs financeurs de ces coûts?

Comme détaillé en colonne I du fichier "PROXITY_Bill of Materials", notre estimation des coûts est la suivante :

Coût d'approvisionnement	8000 €
Coût d'assemblage	500 €
Coût de distribution	500 €
Services, entretien, refit, fin de vie	Etude à venir

DOSSIER MODELE ECONOMIQUE

3.2 les sources de revenus (vente, location, services, subventions, etc...) sur la durée de vie des objets des Solutions.

Selon la page 16 du rapport sur la filière économique du vélo de Guillaume Gouffier-Cha (mission de Janvier 2022), *“en 2021, 11 000 vélos-cargos sont vendus en France pour un prix moyen de 3 600 euros. Il s’en vend 100 000 en Allemagne par comparaison. D’ici 2027, le besoin est estimé à 300 000 vélos-cargos supplémentaires en France, soit **60 000 vélos à produire par an.**”*

Les hypothèses considérées pour notre étude sont précisées dans le fichier “PROXITY_Flux de Trésorerie”.

3.3 les investissements à prévoir pour passer à une fabrication en série.

Pour ce qui concerne la production spécifique des vélos-cargo, la Filière économique du vélo (Gouffier-Cha, 2022, page 16) précise qu’avec “son cadre très spécifique, son utilisation intensive (jusqu’à 50km par jour avec de multiples arrêts), avec sa capacité de tracter une remorque pouvant transporter jusqu’à 200 kg, le vélo cargo et ses équipements représentent un vélo technologiquement complexe. Cette complexité et le fait que les vélos cargos soient construits en petites séries par rapport aux cycles plus classiques font du vélo cargo un objet idéal pour une production locale.”

C’est pourquoi, afin de réduire les délais et l’empreinte carbone de production, le projet Proxima privilégie les fournisseurs français (et européens si nécessaire). N’ayant pas vocation à réaliser des investissements d’usine de fabrication, le modèle repose sur des partenariats et de la sous-traitance.

3.4 l’ensemble sera synthétisé dans un calcul type flux de trésorerie actualisé (discounted cash flow / DCF) sur la durée de vie des objets du Projet

Voir fichier “PROXITY_Flux de Trésorerie” en annexe.

3.5 les capacités de reconditionnement, modularités et réutilisation du véhicule ou des parties permettant d'améliorer le bilan économique du véhicule sur les différentes vies

Utilisation de matériaux recyclés

Le caoutchouc recyclé sera utilisé pour le confort de l'assise notamment.



Les pneus utilisés sur ce véhicule pourraient être utilisés en boucle fermée afin de produire, soit de nouveaux pneus, soit des éléments de confort.

Des **plastiques recyclés et recyclables** pour les éléments de carrosseries et parties transparentes. Dans la poursuite de cette étude, nous sommes à la recherche du meilleur processus de fabrication afin de limiter nos impacts sur ces pièces en nous intéressant aux usines modernes adeptes d'impression 3D et autres nouvelles technologies.

Pour le **cadre**, nous souhaitons dans un premier temps l'utiliser le plus longtemps possible (seconde vie et plus) avant d'envisager une reconversion.

Utilisation de pièces standardisées

Afin de limiter les coûts de fabrication, le prix final du produit ainsi que de faciliter l'entretien du véhicule, notre concept s'attache à utiliser le plus d'éléments standardisables possibles tels que par exemple :

- Batteries
- Moteur
- Roues
- Accessoires (rétroviseurs)