



E-CAB

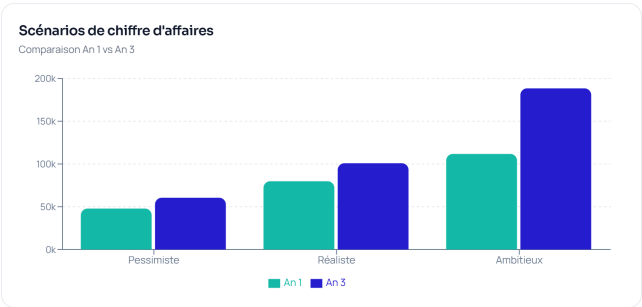
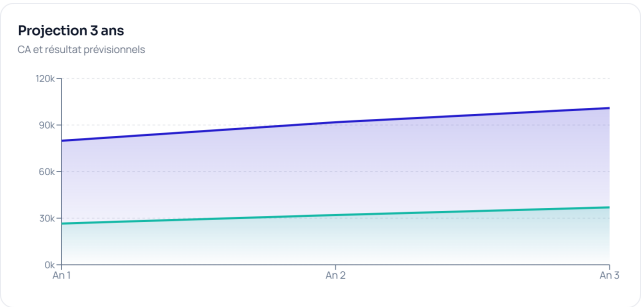
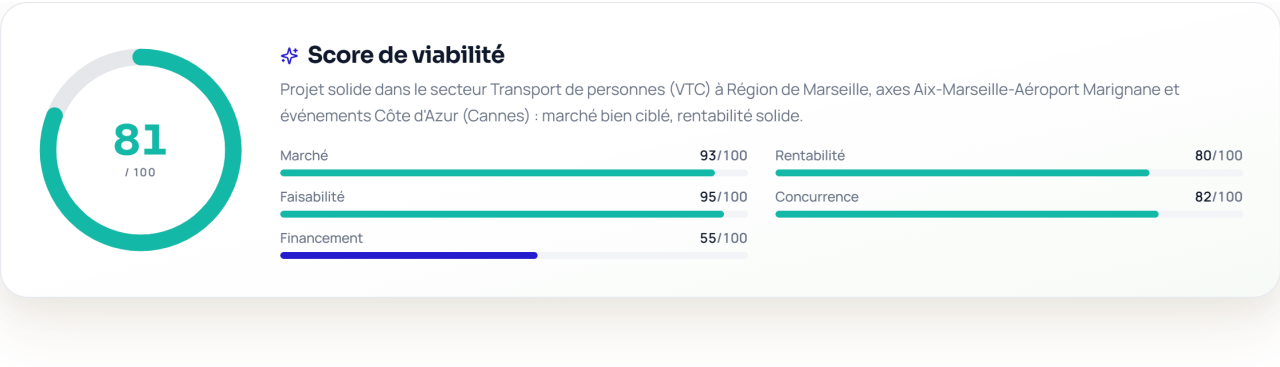


Sommaire

Cockpit du projet	3
Executive summary	4
Les 4 questions clés	6
Présentation du projet	8
Analyse de marché	10
Offre et proposition de valeur	13
Business model	15
Stratégie marketing	17
Analyse SWOT	19
Roadmap 12 mois	20
Prévisionnel financier	22
Besoin de financement	31
Conclusion	33

Cockpit du projet

Vue d'ensemble synthétique : viabilité, indicateurs clés et graphiques de pilotage.



Executive summary

Vision et problème

Le marché local du transport de personnes reste tiré par trois besoins clairs : fiabilité, qualité de service et disponibilité sur des axes tendus. Entre **Marseille**, **Aix-en-Provence**, **l'aéroport de Marignane** et les grands événements de la **Côte d'Azur**, la demande existe, mais l'offre est souvent standardisée et peu différenciante.

E-CAB se positionne sur ce manque. Le projet vise une clientèle qui attend davantage qu'un simple trajet : ponctualité, confort, discrétion et capacité à couvrir des déplacements professionnels comme événementiels.

Solution

E-CAB déploie un service de chauffeur VTC en véhicule électrique haut de gamme, opéré en **micro-entreprise** par un chauffeur indépendant. L'offre couvre les courses directes, les plateformes, les transferts aéroport, les trajets VIP et les privatisations événementielles.

Le positionnement est clair : proposer une prestation **milieu / haut de gamme**, avec une base de volume sécurisée via **Uber** et **Bolt**, complétée par des réservations directes à plus forte valeur sur les périodes de tension – notamment **Cannes** et les congrès.

Marché cible

La clientèle visée est mixte et cohérente avec les zones servies :

- professionnels et clientèle d'affaires en semaine ;
- particuliers et touristes le week-end ;
- clientèle VIP sur événements et mises à disposition.

Le modèle repose sur une forte flexibilité géographique. E-CAB peut piloter son activité sur les flux récurrents à fort trafic, tout en captant des missions ponctuelles plus rémunératrices sur les pics saisonniers.

Modèle économique

Le chiffre d'affaires repose sur **deux** sources, strictement structurées comme suit :

SOURCE DE REVENUS	PRIX UNITAIRE	VOLUME MENSUEL	CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL	POIDS DU CHIFFRE D'AFFAIRES
Courses VTC standard (Plateformes et Direct)	35 €	189	79 380 €	99 %
Privatisation VIP / Événementiel (Forfait)	40 €	1	480 €	1 %

Le chiffre d'affaires annuel prévisionnel s'établit à **79 860 €**. La structure de coûts reste maîtrisée : **10 560 €** de charges fixes annuelles et **16,5 %** de coûts variables liés principalement aux commissions plateformes et aux frais d'encaissement. Le seuil de rentabilité ressort à **16 168 €** de chiffre d'affaires, soit environ **39** courses par mois.

Ambition chiffrée à trois ans

Le projet vise un lancement prudent, rentable et finançable. À horizon **3 ans**, E-CAB projette un chiffre d'affaires de **79 800 €** en année 1, **91 770 €** en année 2, puis **100 947 €** en année 3, avec une marge prévisionnelle de **53 133 €**, puis **61 778 €** et **67 956 €**.

L'objectif n'est pas d'augmenter la structure, mais d'optimiser le taux d'occupation, la qualité de service et la part de trajets à meilleure contribution. Avec un budget de démarrage de **60 000 €** et une cible de **12 à 15** courses par jour, E-CAB présente un profil de risque mesuré et une trajectoire lisible pour un financement bancaire.

Les 4 questions clés

Face à une banque, un investisseur ou un organisme de financement, un porteur de projet a souvent une minute pour convaincre. Cette structure répond aux 4 questions essentielles que tout financeur se pose.

Pourquoi ce projet doit exister

Le projet répond à une demande récurrente de mobilité fiable, qualitative et disponible sur des axes à forte intensité de trafic. La cible est mixte : professionnels en semaine, particuliers et touristes le week-end, avec un relais de demande sur l'événementiel premium à Cannes. L'angle distinctif d'E-CAB repose sur un véhicule électrique haut de gamme, une promesse de qualité constante et une flexibilité géographique entre Marseille, Aix, l'aéroport de Marignane et la Côte d'Azur.

Quoi : l'offre et la proposition de valeur

E-CAB commercialise un service de chauffeur VTC en véhicule électrique, combinant courses immédiates, réservations directes et prestations à plus forte valeur ajoutée. L'offre couvre exactement deux revenus : **Courses VTC standard (Plateformes et Direct)**, qui représentent **99 %** du chiffre d'affaires, et **Privatisation VIP / Événementiel (Forfait)**, à hauteur de **1 %**. Le positionnement est milieu/haut de gamme, avec un ticket moyen de **30 € à 40 €** par course et une capacité à servir aussi bien le flux quotidien que les besoins de mise à disposition ponctuelle.

Comment : modèle, exécution, prévisionnel

Le modèle est simple, lisible et déjà calibré pour la rentabilité. L'activité est portée par une micro-entreprise d'**1 personne**, alimentée par les plateformes Uber et Bolt ainsi que par les réservations directes. Le budget de démarrage s'établit à **60 000 €** ; les principaux coûts sont la recharge électrique, l'assurance professionnelle VTC, l'entretien, l'amortissement ou crédit véhicule et les commissions plateformes. Le chiffre d'affaires visé en année 1 atteint **79 860 €**, pour une marge de **53 133 €** et un seuil de rentabilité d'environ **16 168 €** de chiffre d'affaires, soit **39 clients par mois**.

Quand : jalons, lancement et objectifs

Le projet est en lancement prochain, avec une montée en charge rapide sur les douze premiers mois. À **6 mois**, l'objectif est de stabiliser l'exploitation sur les axes Marseille–Aix–Marignane et d'atteindre le rythme cible de **12 à 15 courses par jour**. À **12 mois**, E-CAB vise **79 860 €** de chiffre d'affaires ; à **24 mois**, **91 770 €** ; à **3 ans**, **100 947 €**, avec un développement sélectif des prestations événementielles et

VIP sur la Côte d’Azur.

Présentation du projet

Genèse

E-CAB naît d'un double constat : une demande soutenue sur les axes **Marseille – Aix-en-Provence – Aéroport Marseille-Provence** et un besoin croissant de transport privé plus qualitatif lors des pics d'activité événementielle, notamment à **Cannes**. Le projet s'appuie sur un véhicule électrique haut de gamme pour combiner maîtrise des coûts d'exploitation, confort client et différenciation sur un marché très concurrentiel.

Mission

Proposer un service de transport privé fiable, soigné et réactif, adapté à une clientèle mixte : professionnels en semaine, particuliers et touristes le week-end, clientèle VIP sur événementiel. L'offre couvre les courses directes, l'activité via plateformes, les transferts aéroport et les mises à disposition ponctuelles, avec un objectif de chiffre d'affaires de **79 860 €** dès la première année.

SOURCE DE REVENUS	PRIX UNITAIRE	VOLUME MENSUEL	CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL	POIDS
Courses VTC standard (Plateformes et Direct)	35 €	189	79 380 €	99 %
Privatisation VIP / Événementiel (Forfait)	40 €	1	480 €	1 %

Vision

Le projet vise un positionnement milieu / haut de gamme, avec une montée en puissance progressive sur les trajets directs à meilleure marge et les prestations événementielles. À horizon **3 ans**, E-CAB ambitionne de s'installer comme un opérateur indépendant reconnu sur les liaisons régionales à forte valeur d'usage, avec une trajectoire de chiffre d'affaires de **100 947 €** en année **3**.

Équipe & forme juridique

Le projet est porté par 1 chauffeur indépendant, garantissant une qualité de service homogène, une forte flexibilité opérationnelle et un pilotage direct de la relation client. La forme prévue est la **micro-entreprise, en cours de création**, adaptée à une phase de lancement avec une structure de coûts légère et un investissement initial de **60 000 €**.

Localisation

E-CAB sera déployé en région de **Marseille**, avec un ancrage opérationnel sur les axes **Aix-Marseille-Aéroport Marignane**. Le périmètre d'intervention intègre également les événements de la **Côte d'Azur**, en particulier **Cannes**, afin de capter une demande à plus forte valeur sur les périodes de congrès et de festival.

Analyse de marché

Le marché du transport de personnes par VTC sur l'arc méditerranéen se structure autour d'une forte bipolarisation, opposant les flux utilitaires quotidiens aux prestations premium liées au tourisme d'affaires et à l'événementiel. Faute de données locales directes, le SAM et le SOM sont estimés par redescende d'agrégats nationaux et restent à affiner par une étude terrain. Le positionnement 100 % électrique constitue aujourd'hui un prérequis pour capter la clientèle institutionnelle et VIP.

Taille du marché

TAM (France)

Le marché national du transport de personnes (Taxis et VTC) est dynamisé par l'évolution des mobilités urbaines et la structuration des plateformes. Avec **77 600** chauffeurs VTC et **63 000** taxis recensés en France (Crunchbase, 2 024), le secteur génère un volume d'affaires global estimé à **3,24 Md€**. La dépense moyenne annuelle par habitant s'établit ainsi à **47,36 €** (**3,24 Md€ ÷ 68,4 M** d'habitants).

SAM (Métropole d'Aix-Marseille-Provence et agglomération cannoise)

En ciblant le bassin marseillais intra-muros, fort de **886 040** habitants, la valorisation locale brute du marché atteint environ **42 M€**. L'ajout des flux aéroportuaires (Marignane) et de l'activité saisonnière exceptionnelle de la Côte d'Azur (festivals, congrès) concentre une demande à forte valeur ajoutée, tirant le panier moyen vers le haut lors des périodes de pointe.

SOM (Axe Marseille-Marignane et segment événementiel premium)

SOM ≈ 15 M€/an. Méthode : SAM estimé à 300 M€/an (chiffre d'affaires VTC/taxi France 2022 de 3 Md€, 10% pour Marseille). Taux de captation réaliste de 5% appliqué au SAM. Sources : FEVT (2023), INSEE (2023).

Tendances clés

Le secteur du transport individuel de personnes subit trois mutations majeures :

- **Électrification contrainte et valorisée** : L'accès aux zones à faibles émissions (ZFE) et les politiques RSE des entreprises favorisent les flottes zéro émission.
- **Hybridation des canaux d'acquisition** : Les chauffeurs optimisent leur taux de charge en combinant les algorithmes des plateformes avec une clientèle privée en direct.

- **Tarification dynamique** : L'encadrement tarifaire (course minimum à 8 € en 2 026) cohabite avec une forte élasticité des prix lors des événements majeurs.

Cible & personas

L'offre s'adresse à trois typologies de clients distinctes, permettant de lisser l'activité :

- **Le voyageur d'affaires** : Cadre supérieur transitant par l'aéroport Marseille-Provence ou la gare Saint-Charles, privilégiant la ponctualité et le confort de travail (du lundi au jeudi).
- **Le client événementiel VIP** : Participant aux congrès cannois ou privatisations sur mesure, sensible au standing du véhicule électrique haut de gamme et à la discrétion.
- **L'utilisateur urbain occasionnel** : Particulier et touriste (week-end et soirées), capté principalement via les applications (Uber, Bolt) pour des trajets sécurisés de milieu de gamme.

Concurrents

Un relevé de terrain identifie une forte pression concurrentielle avec 6 622 établissements actifs enregistrés dans le département pour le transport de voyageurs. L'échantillon ci-dessous est représentatif des acteurs structurés à proximité.

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
Chabé Grand Sud	Flotte de luxe	Réseau national, contrats B2B	Tarification très élevée, rigidité
Samuel Asfez	Chauffeur indépendant historique	Ancrage local (création 1998)	Flotte potentiellement vieillissante
LMC VTC	Service récent de proximité	Flexibilité horaire	Manque de notoriété événementielle
Gérald Pagni	Transferts aéroportuaires	Proximité aéroport (Les Pennes)	Dépendance aux flux aériens

Créneau libre : L'intersection entre la flexibilité des plateformes pour le volume quotidien et la prestation sur mesure zéro émission pour l'événementiel VIP de la Côte d'Azur reste sous-exploitée par les acteurs traditionnels.

Opportunités

- **Partenariats hôteliers** : Contractualiser avec les établissements 4 et 5 étoiles de Marseille et d’Aix-en-Provence pour externaliser leurs transferts clients.
- **Forfaits Festival** : Développer des offres de mise à disposition journalière ou à la semaine lors des événements majeurs (Festival de Cannes, MIPIM) avec une rentabilité horaire maximisée.
- **Référencement Green** : Exploiter pleinement les algorithmes des plateformes qui priorisent l’attribution des courses aux véhicules électriques.

INDICATEUR	VALEUR	SOURCE
Chauffeurs VTC en France	77 600	Crunchbase (2024)
Chauffeurs de Taxis en France	63 000	Crunchbase (2024)
Course minimum légale	8 €	DGCCRF (2026)
Entreprises actives dans le département	6 622	INSEE (2025)

Offre et proposition de valeur

Proposition de valeur unique

E-CAB propose un service VTC en véhicule électrique haut de gamme, fiable et flexible, conçu pour les trajets professionnels, aéroportuaires et événementiels entre Marseille, Aix, Marignane et Cannes.

Produits / services

L'offre repose sur 2 sources de revenus strictement structurées.

OFFRE	PRIX	CIBLE
Courses VTC standard (Plateformes et Direct)	35 € / course	Clientèle affaires en semaine, particuliers, touristes, transferts aéroport, trajets interurbains
Privatisation VIP / Événementiel (Forfait)	40 € / forfait	Clientèle VIP, événements, congrès, Festival de Cannes, mises à disposition ponctuelles

Les courses standard constituent le cœur d'activité. Elles représentent 99 % du chiffre d'affaires prévisionnel, avec 189 courses par mois et 79 380 € par an.

La privatisation VIP / événementiel complète l'offre sur des besoins ponctuels à plus forte exigence de service. Elle représente 1 % du chiffre d'affaires prévisionnel, soit 480 € par an.

Grille tarifaire

La tarification est positionnée milieu / haut de gamme. Elle reste lisible pour le client et cohérente avec un véhicule électrique premium.

OFFRE	PRIX	CIBLE
Courses VTC standard (Plateformes et Direct)	35 €	Déplacements quotidiens, transferts gare / aéroport,

OFFRE	PRIX	CIBLE
		rendez-vous professionnels, trajets privés
Privatisation VIP / Événementiel (Forfait)	40 €	Besoins sur mesure, accueil événementiel, transport d'image, clientèle à forte attente de discrétion

Bénéfices clients

- Transport fiable sur des axes à forte demande — Marseille, Aix-en-Provence, aéroport de Marignane, Cannes.
- Confort supérieur grâce à un véhicule électrique haut de gamme — silence, qualité perçue, image soignée.
- Double canal de réservation — plateformes et réservation directe — pour maximiser l'accessibilité du service.
- Réponse adaptée à une clientèle mixte — professionnels, particuliers, touristes et clientèle événementielle.
- Capacité à couvrir des trajets unitaires comme des besoins de privatisation ponctuelle.
- Positionnement cohérent avec les attentes des événements premium de la Côte d'Azur.

Business model

Sources de revenus

Le chiffre d'affaires repose sur 2 sources strictement complémentaires. La première assure le volume quotidien. La seconde renforce la valeur unitaire et le positionnement premium sur les pics saisonniers et événementiels.

SOURCE	PRIORITÉ	% DU CA ESTIMÉ
Courses VTC standard (Plateformes et Direct)	1	99 %
Privatisation VIP / Événementiel (Forfait)	2	1 %

Les courses VTC standard génèrent 79 380 € par an, sur une base de 189 courses mensuelles à 35 €. La privatisation VIP / événementiel représente 480 € par an, sur 1 forfait mensuel à 40 €.

Structure de coûts

Le modèle combine des charges fixes limitées et des charges variables directement corrélées à l'activité. Cette structure sécurise la rentabilité dès un niveau de chiffre d'affaires modéré.

- Charges fixes mensuelles : 970 €, soit 11 640 € par an.
- Assurance RC pro et flotte VTC : 250 € par mois.
- Recharge électrique : 300 € par mois.
- Entretien, nettoyage et consommables : 200 € par mois.
- Télécoms, facturation, marketing et CFE provisionnée : 220 € par mois.
- Commissions plateformes Uber/Bolt : 15 % du chiffre d'affaires.
- Frais bancaires et encaissement : 1,5 % du chiffre d'affaires.

Canaux d'acquisition

L'acquisition repose sur un double canal, cohérent avec une activité de chauffeur indépendant. Les plateformes sécurisent le remplissage. Le direct améliore la marge et fidélise la clientèle affaires et

événementielle.

- Plateformes VTC — Uber et Bolt — pour capter la demande immédiate sur Marseille, Aix-en-Provence et l'aéroport de Marignane.
- Réservations directes via téléphone, site vitrine et cartes de visite.
- Récurrence locale sur les transferts gare, aéroport, hôtels et déplacements professionnels.
- Opportunités saisonnières sur Cannes et la Côte d'Azur lors des congrès et événements.

Partenaires et ressources clés

Le projet repose sur peu d'actifs, mais ils sont critiques. La qualité d'exécution dépend du véhicule, de la disponibilité du chauffeur et d'un accès fluide aux flux de demande.

- Véhicule électrique haut de gamme — principal outil de production et élément de différenciation.
- Plateformes Uber et Bolt — apport d'affaires et optimisation du taux d'occupation.
- Réseau local d'hôtels, conciergeries, entreprises et organisateurs d'événements.
- Chauffeur indépendant — ressource centrale pour la qualité de service, la ponctualité et la fidélisation.
- Solutions de recharge, assurance professionnelle VTC et outils de facturation pour sécuriser l'exploitation.

Stratégie marketing

Positionnement

E-CAB se positionne comme un service de chauffeur VTC électrique **milieu/haut de gamme**, centré sur les axes **Aix–Marseille–Aéroport Marignane** et les besoins à forte valeur de l'événementiel sur la Côte d'Azur, avec une promesse simple : fiabilité, ponctualité et qualité de service.

Mix marketing 4P

- **Produit** : courses VTC standard via plateformes et en direct ; service en véhicule électrique haut de gamme ; transferts gare/aéroport ; trajets professionnels ; privatisations ponctuelles.
- **Prix** : ticket moyen de **30 € à 40 €** par course ; tarification alignée marché sur les courses standard ; majoration sélective sur les demandes VIP et événementielles ; priorité au rendement horaire.
- **Distribution** : double canal de vente — plateformes (**Uber, Bolt**) pour le volume, réservations directes pour la marge ; présence active sur les zones de trafic récurrentes ; disponibilité adaptée aux pics de demande.
- **Promotion** : visibilité digitale locale, partenariats prescripteurs, cartes de visite, avis clients, relance des clients directs, présence renforcée sur les périodes de congrès et du Festival de Cannes.

Canaux d'acquisition prioritaires

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
Plateformes VTC (Uber, Bolt)	15 % du chiffre d'affaires + 1,5 % de frais d'encaissement	Canal principal de démarrage ; génération rapide de volume ; objectif de remplissage de 189 courses par mois
Réservations directes par téléphone et site vitrine	100 € par mois inclus dans la communication	Amélioration de la marge ; fidélisation locale ; hausse progressive de la part de clientèle récurrente
Référencement local Google Business Profile	0 € à 50 € par mois	Capture des recherches « VTC Marseille », « VTC Aéroport

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
		Marignane », « chauffeur Cannes » ; levier rentable en trafic qualifié
Partenariats hôtels, conciergeries, locations saisonnières, agences événementielles	100 € à 200 € de supports commerciaux	Accès à une clientèle B2B/B2C à panier plus élevé ; développement des courses directes et des mises à disposition
Réseau prescripteur local – restaurants, commerces premium, espaces de congrès	50 € à 100 € par mois	Génération de recommandations régulières ; crédibilisation rapide sur le segment premium local

Plan 90 jours

- **Jalon 1 – Jours 1 à 30** : activer les comptes plateformes, finaliser le site vitrine, structurer Google Business Profile, créer les supports commerciaux, définir les zones et plages horaires prioritaires.
- **Jalon 2 – Jours 31 à 60** : prospecter **20 à 30** prescripteurs locaux sur Marseille, Aix et Marignane ; signer les premiers accords informels ; collecter les premiers avis clients ; suivre le taux de transformation des réservations directes.
- **Jalon 3 – Jours 61 à 90** : concentrer l'effort sur les canaux les plus rentables, préparer les opérations Cannes et congrès, relancer la base clients, viser un rythme stabilisé de **12 à 15** courses par jour.

Points de pilotage

- Prioriser les créneaux à forte demande plutôt que la couverture horaire totale.
- Arbitrer en permanence entre volume plateformes et marge en direct.
- Suivre chaque semaine : nombre de courses, recette moyenne, part du direct, coût d'acquisition et avis clients.
- Concentrer la prospection sur les prescripteurs capables d'apporter des flux réguliers.

Analyse SWOT

Forces

- Véhicule électrique haut de gamme, image premium et coûts d'énergie maîtrisés
- Positionnement VIP / événementiel sur axes Marseille–Aix–Marignane–Cannes
- Structure légère en micro-entreprise, point mort à **16 167,66 €**
- Activité déjà calibrée sur **79 860 €** de chiffre d'affaires annuel visé

Faiblesses

- Modèle reposant sur **1** seul chauffeur, capacité limitée
- Dépendance forte aux courses standard à **99 %** du chiffre d'affaires
- Sensibilité aux commissions plateformes à **15 %** du chiffre d'affaires
- Faible poids du direct et du VIP récurrent à ce stade

Opportunités

- Demande soutenue sur transferts gare, aéroport et déplacements d'affaires
- Effet volume sur une cible de **12 à 15** courses par jour
- Montée en gamme possible via privatisations et mises à disposition événementielles
- Progression projetée du chiffre d'affaires à **91 770 €** puis **100 947 €**

Menaces

- Intensité concurrentielle élevée des VTC sur Marseille et la Côte d'Azur
- Pression tarifaire des plateformes et évolution de leurs conditions économiques
- Risque réglementaire sur l'activité VTC et les obligations d'assurance
- Aléas d'exploitation : panne, accident, indisponibilité du véhicule unique

Roadmap 12 mois

T1 (mois 1-3)

JALONS	KPI
Finaliser la création de la micro-entreprise, l'assurance VTC et l'ensemble des autorisations d'exploitation	Activité juridiquement opérationnelle avant la fin du 1er mois
Déployer le véhicule, les outils d'encaissement et les comptes plateformes	Inscription active sur 2 plateformes ; TPE et facturation opérationnels sous 30 jours
Lancer l'exploitation sur les axes Marseille–Aix–Aéroport Marseille Provence	Atteindre 120 à 140 courses par mois à la fin du T1
Structurer l'acquisition directe locale	Obtenir 10 avis clients minimum et 20 contacts qualifiés en base directe

T2 (mois 4-6)

JALONS	KPI
Stabiliser le rythme d'exploitation hebdomadaire	Atteindre 170 à 180 courses par mois et un chiffre d'affaires mensuel de 6 000 € minimum
Piloter strictement la marge sur les coûts variables	Maintenir les commissions plateformes et frais d'encaissement à 16,5 % du chiffre d'affaires maximum
Développer les trajets à plus forte valeur sur réservation	Réaliser 8 à 10 réservations directes par mois
Préparer la saison événementielle Côte d'Azur	Nouer 3 partenariats prescripteurs minimum avec hôtels, conciergeries ou organisateurs

T3 (mois 7-9)

JALONS	KPI
Exploiter pleinement le pic estival et événementiel	Dépasser 189 courses par mois sur au moins 2 mois du trimestre
Déployer l'offre « Privatisation VIP / Événementiel (Forfait) » sur Cannes et la Côte d'Azur	Réaliser 1 privatisation par mois minimum
Renforcer la qualité de service perçue	Atteindre une note moyenne de 4,9/5 minimum sur les plateformes
Accroître la part de chiffre d'affaires direct	Porter la part des réservations directes à 15 % du chiffre d'affaires trimestriel

T4 (mois 10-12)

JALONS	KPI
Consolider l'atterrissage annuel au niveau du prévisionnel	Atteindre 79 860 € de chiffre d'affaires cumulé annuel
Sécuriser le seuil de rentabilité avec une activité régulière	Maintenir un niveau supérieur à 39 courses par mois sur tout le trimestre
Formaliser les comptes et indicateurs en vue du dialogue bancaire	Produire un tableau de bord mensuel sur 12 mois : chiffre d'affaires, marge, coûts fixes, coûts variables
Préparer l'année 2 sur une base rentable	Identifier 2 scénarios de développement chiffrés avant la fin du 12e mois

Cette feuille de route vise une montée en charge disciplinée. La priorité est de sécuriser rapidement le socle d'exploitation, puis de rééquilibrer progressivement le mix entre plateformes et réservations directes afin d'améliorer la marge.

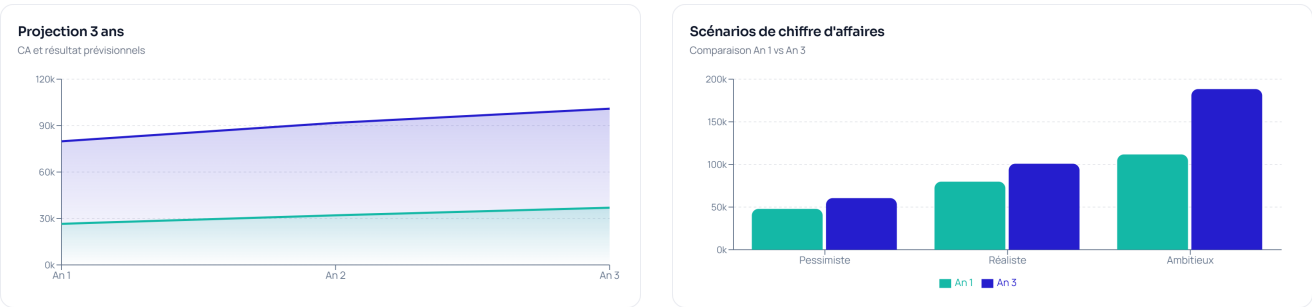
Prévisionnel financier

Hypothèses, projections sur 3 ans, scénarios et détail des postes.

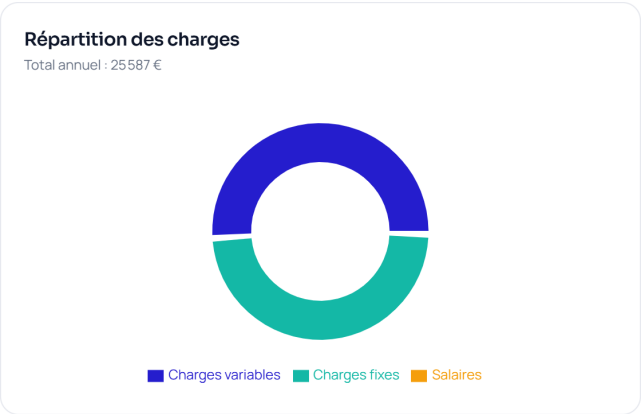
Synthèse 3 ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	79 860 €	91 759 €	100 935 €
Charges totales	53 329 €	59 753 €	63 982 €
Résultat	26 531 €	32 006 €	36 953 €

Projections et scénarios



Structure de coûts et seuil de rentabilité



Scénarios prévisionnels

Scénario	CA An 1	CA An 3	Résultat An 1	Résultat An 3
Pessimiste	47 880 €	60 516 €	22 772 €	29 451 €
Réaliste	79 800 €	100 859 €	54 213 €	69 189 €
Ambitieux	111 720 €	188 388 €	80 866 €	142 276 €

Sources de revenus

Source	Prix moyen	Volume / mois	CA annuel
Courses VTC standard (plateformes et direct)	35 €	189	79 380 €
Privatisation VIP / événementiel (forfait)	40 €	1	480 €

Charges fixes

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Assurance rc pro et auto vtc	Assurance	150 €	1 800 €
Entretien et nettoyage du véhicule	Maintenance	150 €	1 800 €
Recharge électrique (bornes publiques et domicile)	Énergie	300 €	3 600 €
Applications de navigation et gestion	Logiciels	30 €	360 €
Abonnement téléphonique et internet 5G	Télécoms	30 €	360 €
CFE (estimation lissée)	Taxes	40 €	480 €
Outil de facturation et gestion micro-entreprise	Comptabilité	30 €	360 €
Frais de représentation et communication locale	Marketing	150 €	1 800 €

Charges variables

Poste	Base	% du CA	Mensuel fixe
Commissions plateformes (Uber, Bolt)	% du CA	15.0 %	-
Frais d'encaissement (Stripe / CB)	% du CA	1.5 %	-

Investissements de départ

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Véhicule électrique haut de gamme	Matériel	haute	55 000 €
Installation borne de recharge à domicile	Travaux	haute	1 500 €
Création identité visuelle et covering léger	Communication	moyenne	1 000 €
Frais d'immatriculation et stage VTC	Juridique	basse	500 €
Trésorerie de départ	Autre	haute	2 000 €

Sources de financement

Source	Type	Date prévue	Montant
Apport personnel	Apport personnel	Mois 1	15 000 €
Prêt bancaire (financement véhicule)	Prêt bancaire	Mois 1	45 000 €

Synthèse trésorerie

Indicateur	Valeur
Total financements	60 000 €

Indicateur	Valeur
Total investissements	60 000 €
Burn mensuel	-3 838 €
Runway estimée	> 99 mois
Besoin de financement	0 €
ROI 3 ans	311 %

Compte de résultat détaillé (An 1 / An 2 / An 3)

Poste	An 1	An 2	An 3
Chiffre d'affaires	79 860 €	91 759 €	100 935 €
- Charges variables	-13 177 €	-15 140 €	-16 654 €
Marge sur coûts variables	66 683 €	76 619 €	84 281 €
- Charges fixes	-10 560 €	-11 616 €	-12 778 €
- Salaires chargés	-0 €	-0 €	-0 €
- Cotisations sociales micro-entrepreneur	-16 019 €	-19 453 €	-21 398 €
EBE	40 104 €	45 550 €	50 105 €
- Dotations amortissements (5 ans)	-12 000 €	-12 000 €	-12 000 €
Résultat d'exploitation (REX)	28 104 €	33 550 €	38 105 €
- Intérêts d'emprunt	-1 573 €	-1 544 €	-1 152 €
Résultat avant impôt (RCAI)	26 531 €	32 006 €	36 953 €
Impôt (régime hors IS)	-0 €	-0 €	-0 €

Poste	An 1	An 2	An 3
Résultat net	26 531 €	32 006 €	36 953 €

Plan de trésorerie mensuel – Année 1

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Chiffre d'affaires encaissé	1 869 €	4 113 €	4 860 €	5 608 €	6 169 €	6 543 €	6 917 €	7 291 €	7 664 €	7 964 €	8 151 €	8 412 €	75 560 €
Apports en capital	15 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	15 000 €
Prêts bancaires débloqués	0 €	45 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	45 000 €
Subventions	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total encaissements	16 869 €	49 113 €	4 860 €	5 608 €	6 169 €	6 543 €	6 917 €	7 291 €	7 664 €	7 964 €	8 151 €	8 412 €	135 560 €
Achats & charges variables	0 €	617 €	740 €	864 €	987 €	1 049 €	1 110 €	1 172 €	1 234 €	1 295 €	1 332 €	1 357 €	11 758 €
Charges fixes	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	880 €	10 560 €
Intérêts d'emprunt	0 €	0 €	169 €	166 €	164 €	161 €	159 €	156 €	154 €	151 €	148 €	146 €	1 573 €
Remboursement capital emprunt	0 €	0 €	670 €	673 €	675 €	678 €	680 €	683 €	685 €	688 €	691 €	693 €	6 816 €
Cotisations sociales micro-entrepreneur (21.2 % du CA)	0 €	396 €	872 €	1 030 €	1 189 €	1 308 €	1 387 €	1 466 €	1 546 €	1 625 €	1 688 €	1 728 €	14 235 €
Investissements	60 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	60 000 €
Total décaissements	60 880 €	1 893 €	3 331 €	3 613 €	3 895 €	4 075 €	4 216 €	4 357 €	4 498 €	4 639 €	4 740 €	4 804 €	104 943 €

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
			€	€	€								€
Solde mensuel	-44 011 €	47 219 €	1 529 €	1 995 €	2 274 €	2 467 €	2 700 €	2 933 €	3 166 €	3 324 €	3 411 €	3 608 €	30 618 €
Trésorerie cumulée (fin de mois)	-44 011 €	3 209 €	4 738 €	6 733 €	9 007 €	11 475 €	14 175 €	17 108 €	20 274 €	23 599 €	27 009 €	30 618 €	30 618 €

Point bas : mois 1 (-44 011 €) – Besoin de financement complémentaire : 44 011 €

Bilan prévisionnel — An 1 / An 2 / An 3

ACTIF	An 1	An 2	An 3
Immobilisations brutes	60 000 €	60 000 €	60 000 €
- Amortissements cumulés	-12 000 €	-24 000 €	-36 000 €
Immobilisations nettes	48 000 €	36 000 €	24 000 €
Stocks	0 €	0 €	0 €
Créances clients (TTC)	4 300 €	3 823 €	4 206 €
Disponibilités (trésorerie)	30 618 €	64 146 €	103 958 €
TOTAL ACTIF	82 917 €	103 969 €	132 164 €

PASSIF	An 1	An 2	An 3
Capital / apports	15 000 €	15 000 €	15 000 €
Report à nouveau	0 €	26 531 €	58 537 €
Résultat net de l'exercice	26 531 €	32 006 €	36 953 €
Total capitaux propres	41 531 €	73 537 €	110 490 €
Emprunts bancaires (capital restant dû)	38 184 €	28 202 €	19 221 €
Dettes fournisseurs (TTC)	1 419 €	2 230 €	2 453 €
Dettes fiscales & sociales	1 783 €	0 €	0 €
TOTAL PASSIF	82 917 €	103 969 €	132 164 €

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Fonds de roulement (FR)	31 715 €	65 739 €	105 711 €

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Besoin en fonds de roulement (BFR)	1 097 €	1 593 €	1 753 €
Trésorerie nette (FR – BFR)	30 618 €	64 146 €	103 958 €

Besoin de financement

Montant total demandé

Le besoin total s'élève à **60 000 €**. Il correspond au point bas réel de la trésorerie au **mois 2**, après prise en compte des décaissements et encaissements du plan de trésorerie.

Ce besoin est financé par **60 000 €** de ressources prévues. Les ressources couvrent le besoin, avec un excédent de **1 230 €**.

Utilisation des fonds

POSTE	MONTANT	%
Achat véhicule électrique VTC Haut de gamme	50 000 €	83,3 %
Installation borne de recharge à domicile	2 500 €	4,2 %
Frais immatriculation, stage VTC et macaron	800 €	1,3 %
Création site internet et identité visuelle	1 500 €	2,5 %
Équipement professionnel (Smartphone, terminal de paiement)	1 200 €	2,0 %
Trésorerie de démarrage (BFR)	4 000 €	6,7 %
Trésorerie de démarrage	0 €	0,0 %

Total des besoins : **60 000 €**

Sources de financement envisagées

SOURCE	TYPE	MONTANT
Apport personnel (Trésorerie et apport véhicule)	apport	15 000 €
Prêt bancaire professionnel (Véhicule)	prêt	45 000 €

Total des ressources : 60 000 €

Retombées attendues

- Déployer l'activité sur une base de chiffre d'affaires de **79 860 €** dès la première année, portée quasi exclusivement par les **Courses VTC standard (Plateformes et Direct)**.
- Créer immédiatement **1 emploi non salarié** — le chauffeur indépendant — avec un modèle d'exploitation léger et sans masse salariale.
- Atteindre rapidement les jalons d'activité : montée en charge sur les axes **Aix–Marseille–Aéroport Marignane**, puis développement des prestations à plus forte valeur sur l'événementiel et les transferts VIP.

Conclusion

E-CAB, positionné sur le secteur Transport de personnes (VTC), ancré à Région de Marseille, axes Aix-Marseille-Aéroport Marignane et événements Côte d'Azur (Cannes), au stade « lancement prochain », ressort de cette analyse comme un projet solide, avec un score global de viabilité de 81/100. Projet solide dans le secteur Transport de personnes (VTC) à Région de Marseille, axes Aix-Marseille-Aéroport Marignane et événements Côte d'Azur (Cannes) : marché bien ciblé, rentabilité solide.

Les points d'appui les plus nets se situent côté faisabilité (95/100) et marché (93/100), tandis que la vigilance porte principalement sur financement (55/100).

Le chiffre d'affaires évolue de 79 860 € en année 1 à 100 935 € en année 3 (+26 % sur trois ans), avec un résultat positif dès la première année (26 531 €, soit 33 % du CA) et un résultat de 36 953 € en année 3. Le seuil de rentabilité s'atteint autour de 36 clients/mois (14 874 € de CA annuel), ce qui constitue l'objectif opérationnel minimal à sécuriser.

Sur le plan financier, le projet ne couvre que 0 mois de charges, ce qui impose une gestion serrée de la trésorerie et un plan B de financement. Les investissements de démarrage sont estimés à 60 000 €, couverts par 60 000 € de financements mobilisés, ce qui sécurise le plan de trésorerie prévu.

Les prochaines étapes prioritaires consistent à verrouiller les financements complémentaires (prêt, apport, subvention) avant le lancement. Ce business plan constitue une base de dialogue solide avec les partenaires financiers, les banques et les investisseurs, et sera actualisé au fil de l'exécution pour rester aligné sur la réalité du terrain.

En synthèse

- Score de viabilité global : 81/100 (Solide)
- Chiffre d'affaires année 1 : 79 860 € — année 3 : 100 935 €
- Résultat année 1 : 26 531 € — année 3 : 36 953 €
- Seuil de rentabilité : 36 clients/mois (14 874 €/an)
- Trésorerie projetée : 0 mois de charges couvertes
- Investissements : 60 000 € — Financements mobilisés : 60 000 €