mobeelity

L’Application qui réunit l’ensemble des moyens de transports pour vos collaborateurs !

POURQUOI ?

7 français sur 10 se rendent au travail en voiture

La mobilité est le **1er poste de dépenses** des français

les français passent plus de **20 jours par an** dans leurs déplacements domicile-travail

1 français sur 4 a refusé un emploi faute de pouvoir s'y rendre

Mobeelity est une startup française qui permet aux collaborateurs d'une entreprise de toujours trouver la solution **la plus rapide, la moins chère et la plus écologique** pour se déplacer.

De la marche aux transports en commun, du service de covoiturage de l'entreprise à l'utilisation de sa flotte automobile, du poney au tapis volant, **Mobeelity centralise l'accès à toutes les solutions de mobilité pour l'entreprise et pour ses collaborateurs.**

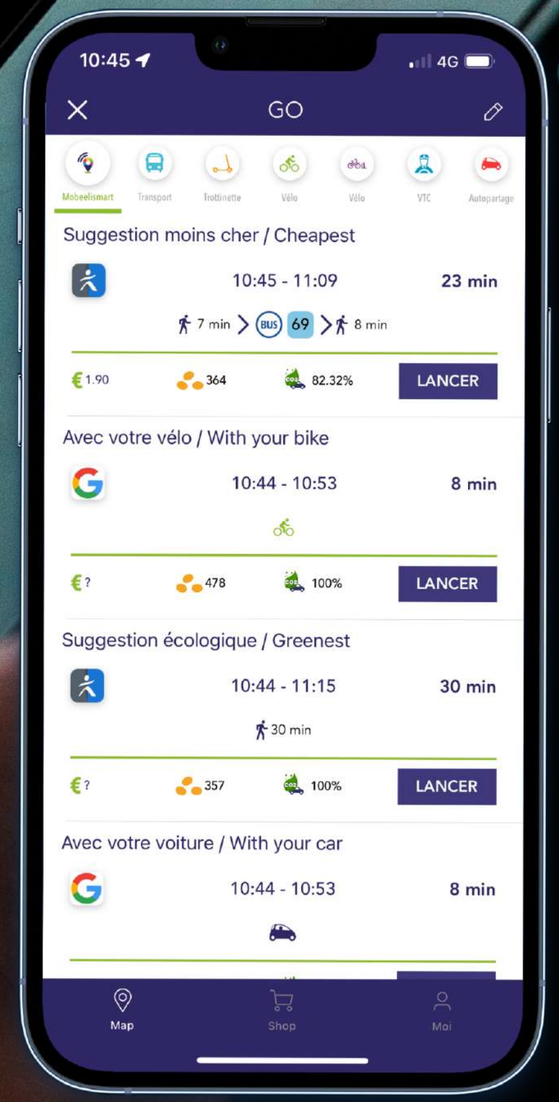
mobeelity

UN AGRÉGATEUR DE MOBILITÉS
POUR VOS COLLABORATEURS

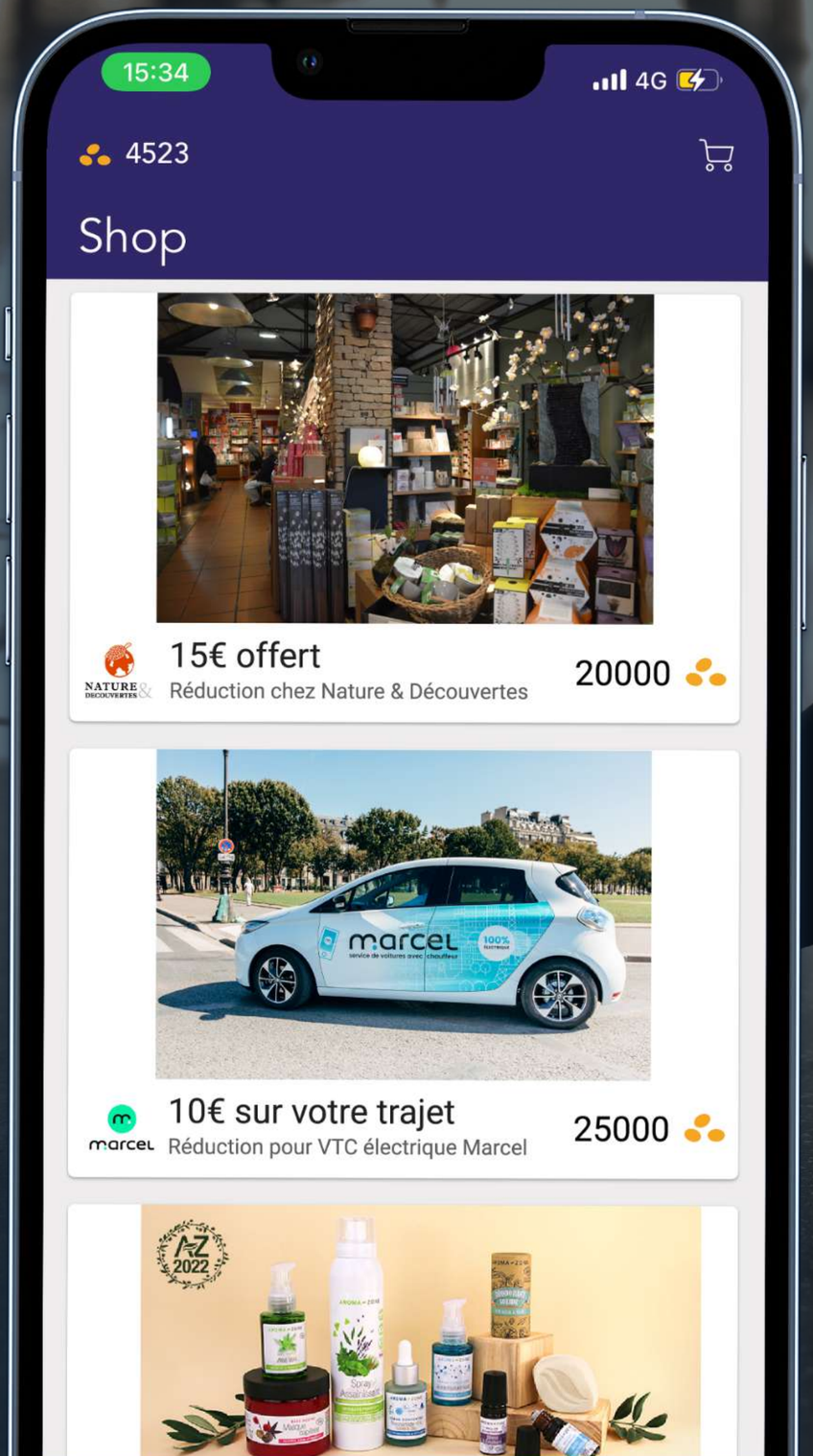
Une application qui **réunit tous** les modes de transport **durables** disponibles **partout en France** (intègre aussi les transports de l'entreprise !).

Qui vous propose le trajet le plus rapide, le moins chère et le plus écologique pour vos déplacements pro et perso

Qui s'adapte à votre localisation, partout en France, avec des offres en zone urbaine, péri-urbaine et rurale



mobeelity



LE PLUS : CHAQUE TRAJET EST RÉCOMPENSÉ*

Gagnez et dépensez vos points dans notre shop !

*Utilisant un mode de transport bas carbone
(1g de C02 économisé = 1 point)

mobeelity

FONDATEURS

Lucas **Quinonero**
CEO

François **Rostker**
CTO

BOARD

S. Crunden
SLC Advisory

C. Poigneau
MyReve

R. Coulon
ALP

J-F. Copé
Onepoint

NOS CLIENTS

Christophe OLLE – HEC PARIS

Optimisation des coûts : 110k€ d'économies en un an

“Dans le cadre de sa politique RSE et pour accroitre les déplacements à faibles émissions de CO^2, nous avons, dès 2019, travaillé avec MOBEELITY. Après trois ans de collaboration, nous continuions l’aventure avec plus de 1 000 utilisateurs sur la plateforme !”

NOTRE MARCHÉ

Marché Global Du MaaS (Mobility As A Service)

11Md € en 2019

57Md € en 2026

d'après Mordor Intelligence

Notre segment de marché :

Mobeelity s'adresse aux entreprises de plus de 500 collaborateurs en France

+2 500 entreprises

Panier moyen : **27,5k€**

soit un segment à **+69M €**

dont **35M€** en récurrent

Notre Objectif Sur 18 Mois :

Capturer 1,7% Du Marché

1,2M€ de CA

mobeelity

ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Type de marché	MaaS B2C	MaaS B2G	Solutions de FMD	Maas propriétaires	MaaS B2B
Solutions intégrant des services grand public et personnel	■	■	◢		■
Solutions offrant une bonne disponibilité territoriale	◢		■	◢	■
Solutions proposant un accompagnement de l'employeur			◢	◢	■
Solutions intégrant des services dédiés		◢	◢	◢	■

NOS PRINCIPAUX CONCURRENTS

mobeelity

Temps d'intégration des modes de transport

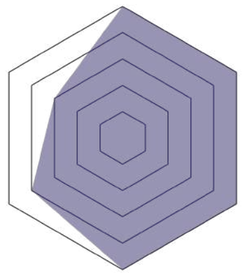
Gestion du Forfait Mobilités Durables

Nombre de modes de transport

Capacité d'intégration complète (du trajet au paiement)

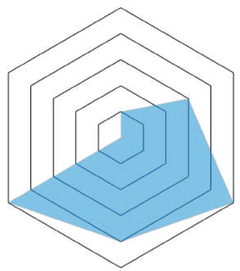
Disponibilité géographique

Accessible à l'ensemble des collaborateurs



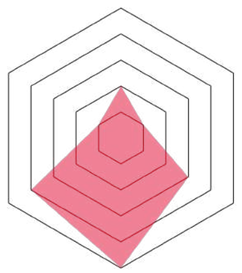
Le **temps d'intégration moyen** d'un mode de transport dans un agrégateur de mobilité est de l'ordre de **5 semaines**. Chez Mobeelity, nous sommes capables de déscendre à **moins de 72h**, permettant d'avoir une offre compétitive pour nos entreprises clientes.

sncfconnect

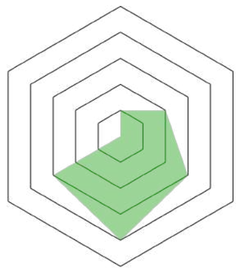


ALD Automotive

ARVAL A BNP PARIBAS company

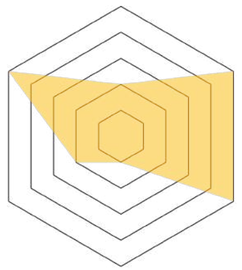


Citymapper



skipr

betterway



App mobile et/ou web

Plateforme de suivi des indicateurs de mobilité

Accompagnement client

mobeelity

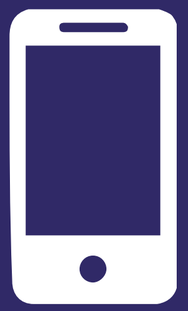
AVANTAGE CONCURRENTIEL :

MOBEELITY POUR UNE ENTREPRISE C'EST...

+100 mobilités

Plus de 100 opérateurs partout en France en disponibilité directe.

Une app sur mesure



La possibilité d'intégrer les solutions de mobilité de l'entreprise à l'application*.

Un suivi centralisé

Une plateforme pour suivre tous ses indicateurs de mobilité.

*** Covoiturage, vélos, flotte auto en libre-service, parking, navettes, FMD, etc.**

mobeelity

TIME TO MARKET

Appropriation du sujet du Dév. Durable

- **Loi PACTE :** pousser les entreprises à intégrer différents objectifs sociaux et environnementaux dans leur gestion
- **Plan de sobriété énergétique :** réduire les flottes auto

Soutien réglementaire

Adoption des mesures facultatives
30% d'adoption du FMD* des entreprises dès la première année (2020) contre ~10% du PDM** en 2018

La mobilité inclut dans les NAO***

* Forfait Mobilités Durables
** Plan de mobilité
*** Négociations Annuelles Obligatoires

Reprise post covid

Seulement 1 à 2 jours de télétravail en moyenne

Les entreprises sont à la recherche de solutions pour encourager le retour au travail et réduire le temps de trajet devenu trop long

mobeelity

BUSINESS MODEL Actuel

Setup : à partir de **2 500€**

- **Onboarding** des salariés
- **Accompagnement** au changement
- **Personnalisation** des solutions de mobilité sur l'app

Récurrent : à partir de **500€**/mois

- Utilisation de **l'app** et de la plateforme **web**
- **Suivi** mensuel

Up sell :

- Ajout de **nouvelles fonctionnalités**
- **Ateliers** sur la mobilité
- **Formation** ambassadeurs
- Etc.

PANIER MOYEN

27,5k€

dont 14k€ de récurrent

mobeelity

BUSINESS MODEL à venir

Potentiels Business Models pour le futur

1

Elargir le marché B2B (en cours)
> Marque blanche / Consulting

2

Cibler les acteurs publics (2023)
> Collectivités / AOM

3

S’ouvrir à l’international (2025)
> Focus Europe (Suisse, Allemagne, etc.)

mobeelity

PROJECTIONS

Hypothèse du panier moyen d'un client

24 300 €
=
15 000 € d'abonnement
+
4 800 € d'intégrations
+
4500 € d'onboarding

Lorsque l'on investit dans le recrutement d'un commercial, nous comptons 12 mois pour qu'il commence à convertir des clients régulièrement

mobeelity

ACQUISITION CLIENTS – PROSPECTION

1

DÉFINITION DE LA CIBLE

Segmentation, élaboration séquences mailing, LkIn et script téléphonique

SCRAPING

Extraction des listes de prospects de Sales Navigator

ENRICHISSEMENT

Ajout d'infos complémentaires : mail, tél, profil LinkedIn, etc.

2

ÉVÉNEMENTIEL

Participation à des salons professionnels, conférences mobilité, etc.

CYCLE DE VENTE

NETTOYAGE

Nettoyage et organisation du fichier de prospection, vérification infos

PHONING

1 - Leads avec intéraction au mail (cliqué/ouvert)
2 - Mails non ouverts

MISE EN PLACE CRM

Intégration du fichier de prospection lettoyé dans le CRM

ET / OU

LANCEMENT LINKEDIN

Envoi des séquences :
1 - Leads sans email
2 - Mails non ouverts

LANCEMENT MAILING

Envoi de la campagne de mailing en A/B testing (amélioration itérative)

AUTOMATISATION

Automatisation des actions sur le CRM (mailing, LkIn, phoning)

ACQUISITION CLIENTS - CYCLE DE VENTE

MAILING

LINKEDIN

PHONING

SALONS PRO

PRISE DE CONTACT

RDV DÉMO

30/45min pour présenter la solution et définir le besoin du client.

ENVOI PRÉSENTATION

Envoi de document, récap du rdv et prise d'un nouveau rdv ciblé sur la réponse au besoin.

53

PROPOSITION COMMERCIALE

Envoi d'une proposition personnalisée et rdv de présentation.

3

AUDITS & NÉGOCIATIONS

Validation de la proposition, audits éventuels (RGPD, etc.).

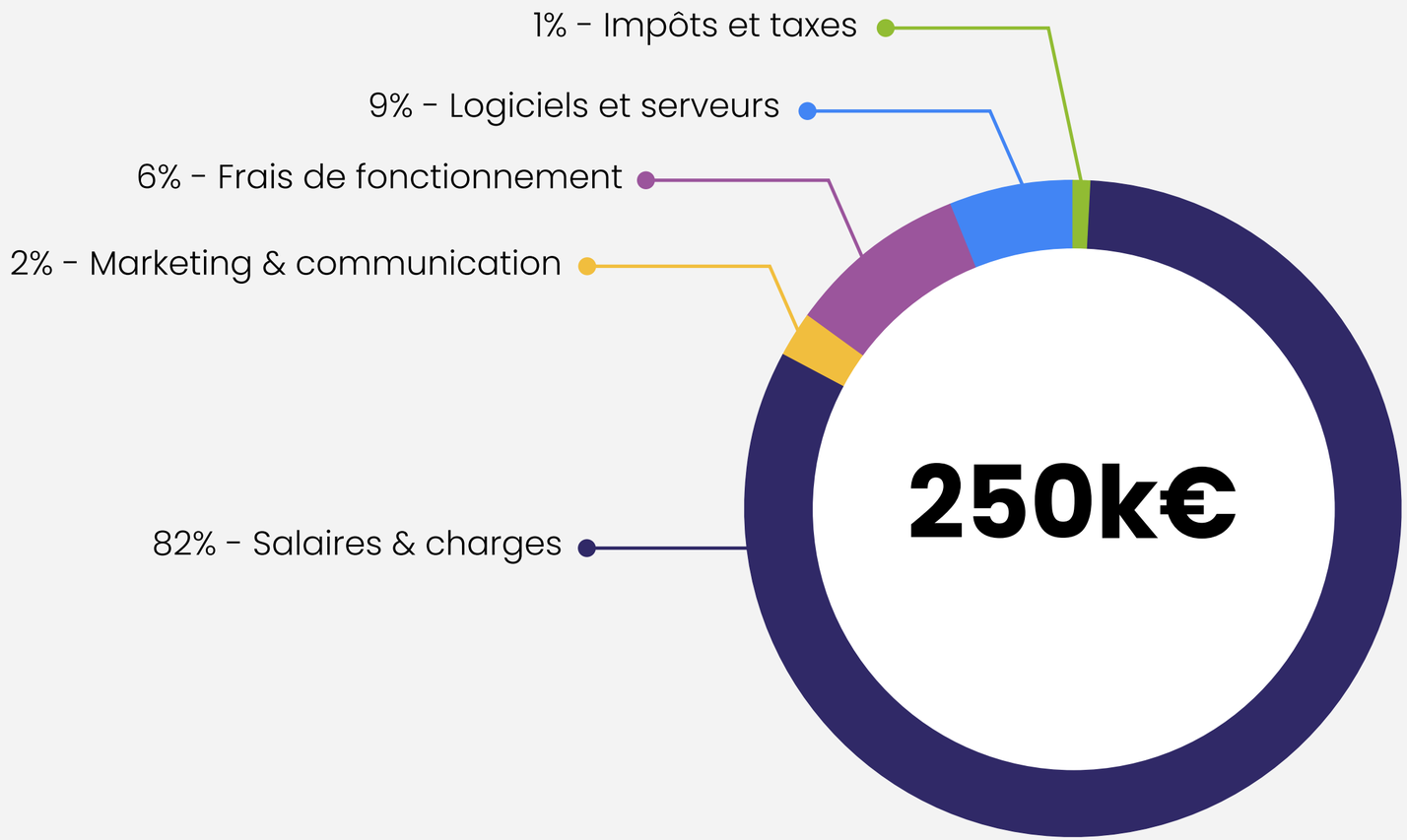
3

SIGNATURE DU CONTRAT

Proposition accepté, audits validées, contrat signé !

7

BESOINS DE FINANCEMENT



Equipe et recrutement :	2022 (5)	2023 (8)	2024 (17)
CEO	1	1	1
CTO	1	1	1
Manager commercial	-	-	1
Commerciaux	2	4	9
Chargé de communication et lancement (CM)	1	1	3
Développeurs	-	1	2

OBJECTIF

1,2M€ de Chiffre d'Affaires en 18 mois

mobeelity

mobeelity

Lucas Quinonero

Co-fondateur de Mobeelity

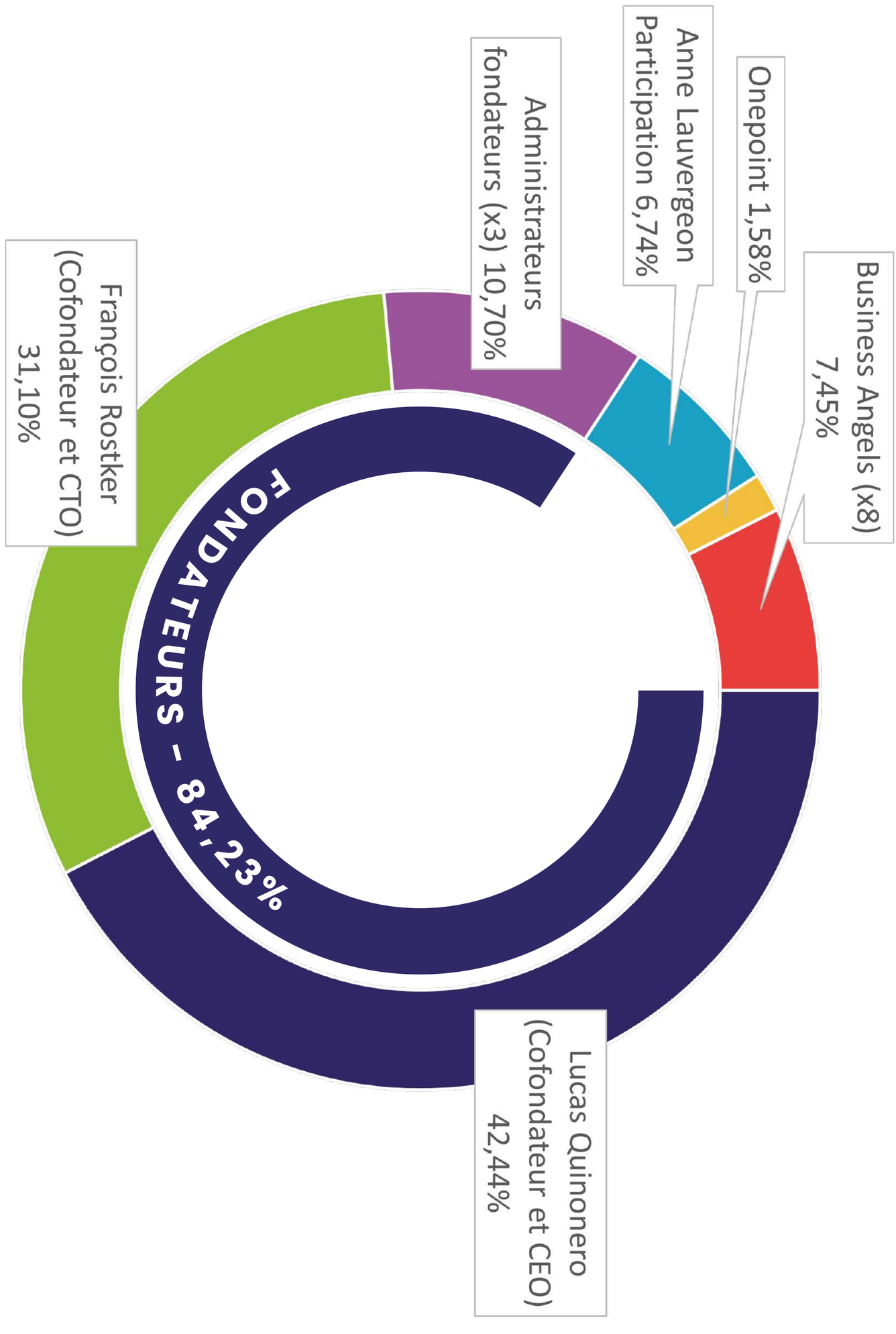
lucas.quinonero@mobeelity.io

+33 (0)6 15 81 90 95

www.mobeelity.io

mobeelity

ANNEXE 1 : COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Produits d'exploitation						
Chiffre d'affaires France	57 200	55 462	271 200	1 059 450	2 143 430	3 588 955
Chiffre d'affaires International		-	-	-	356 970	1 989 195
Chiffre d'affaires NET	**57 200**	**55 462**	**271 200**	**1 059 450**	**2 500 400**	**5 578 150**
Production immobilisées	85 152	58 874	102 464	150 157	186 703	146 470
Subventions d'exploitation	37 826	32 180	11 997	-	-	-
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges	440					
Autres produits	6 417					
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (I)	**187 035**	**146 515**	**385 661**	**1 209 607**	**2 687 103**	**5 724 620**
Charges d'exploitation						
Achats et charges externes	41 557	41 307	43 645	66 469	131 722	332 760
Impôts, taxes et versements assimilés	1 510	9 141	7 020	12 608	22 641	40 660
Salaires et traitements	119 954	77 477	165 000	411 800	753 400	850 600
Charges sociales	34 877	36 984	78 260	260 325	500 502	579 200
Dotations aux amortissements et dépréciations sur immobilisations	21 065	37 540	59 575	92 858	133 096	160 584
Dotations aux provisions						
Autres charges	2 496					
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (II)	**221 459**	**202 448**	**353 500**	**844 059**	**1 541 362**	**1 963 805**
1 - Résultat d'exploitation (I-II)	**- 34 424**	**- 55 933**	**32 161**	**365 548**	**1 145 742**	**3 760 814**
TOTAL Produits financiers V	**371**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
TOTAL Charges financières (VI)	**1 029**	**1 257**	**1 162**	**1 162**	**1 162**	**1 162**
2 - Résultat financier (V-VI)	**- 658**	**- 1 257**	**- 1 162**	**- 1 162**	**- 1 162**	**- 1 162**
3 - Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)	**- 35 082**	**- 57 190**	**30 999**	**364 386**	**1 144 579**	**3 759 652**
TOTAL Produits exceptionnels (VII)	**12 250**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
TOTAL Charges exceptionnelles (VIII)	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
4 - Résultat exceptionnel (VII-VIII)	**12 250**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Impôts sur les bénéfices (X)	- 33 671	- 20 396	- 45 906	3 850	200 872	872 848
TOTAL DES PRODUITS (I+III+V+VII)	**199 656**	**146 515**	**385 661**	**1 209 607**	**2 687 103**	**5 724 620**
TOTAL DES CHARGES (II+IV+VI+VIII+IX+X)	**188 817**	**183 309**	**308 756**	**849 072**	**1 743 396**	**2 837 816**
5 - Bénéfice ou perte (total des produits - total des charges)	**10 839**	**- 36 794**	**76 905**	**360 536**	**943 707**	**2 886 804**

ANNEXE 2 : TABLE DE CAPITALISATION