



abel4com

Nom de l'entreprise : Abel4com

Représentant : Alexis DUFLOS

Contact :

Tél : 0413421524

Mail : alexis@abel4.com

Site web : www.abel4.com

Chiffre d'Affaire 1er exercice comptable

Effectif 2

Date de Création prév. 06/2016

L'activité de l'entreprise

Abel4com permet une alternative à la voiture individuelle en agrégeant dans une seule application l'ensemble des offres de mobilité

Objectif : basculer dans l'ère de la mobilité comme un service - Passer de la propriété (ma voiture) à l'usage (un siège dans un transport pour aller de A à B au moment T.)

Proposition : une interface unique sur smartphone (application **abel4com**) donnant accès – via un algorithme d'optimisation de parcours – à la solution de transport la plus adaptée à mes besoins, au moment demandé.

L'application **Abel4com** sur votre smartphone :

- vous propose un **optimiseur de trajet**, avec l'ensemble des transports modaux ;
- monétise l'offre en concrétisant l'achat du trajet choisi et dématérialise le billet avec un QR code ou via le sans contact NFC /RFID ;
- gère les programmes de fidélité.



Le business model est quadriface. En effet les clients sont :

- ❖ les collectivités locales en charge des transports ;
- ❖ les opérateurs de transport (publics et privés) ;
- ❖ les particuliers, pour réaliser leurs trajets ;
- ❖ les entreprises, pour optimiser les déplacements de leurs salariés.

Le caractère innovant

Cinq innovations

Abel4com est le premier assistant personnel de transport : calculateur/optimisateur d'itinéraire porte à porte qui intègre réellement tous les nouveaux modes de transport : pas seulement la marche à pied, le vélo, la voiture et les transports en commun mais également le covoiturage et l'autopartage.

Abel4com est le seul service qui intègre le paiement et la dématérialisation du billet directement après la recherche d'itinéraire optimisé, **pour une expérience utilisateur simplifiée.**

Abel4com est la seule solution qui propose, en plus de l'application, une plateforme qui permet aux développeurs d'utiliser les API d'Abel4com pour construire leurs propres applications autour de la mobilité durable et partagée.

Abel4com est la première offre de « mobilité comme un service » ou MaaS (Mobility as a Service) qui propose à chaque utilisateur, après un an d'apprentissage des usages, un forfait mensuel sur mesure, adapté à sa propre consommation de transports.

Abel4com va permettre, via son API « comment nous rejoindre », d'inverser le mode de commercialisation des hôtels et résidences qui pourront vendre en direct leur prestation d'hébergement + le transport associé – alors qu'aujourd'hui c'est le transporteur qui revend l'hébergement. – De même, tout organisateur pourra vendre, en même temps que les places pour son évènement, les tickets de transport multimodal pour s'y rendre.

L'ambition de développement

Notre ambition : **créer une expérience nouvelle de mobilité** (comme Nespresso a créé une expérience nouvelle (ultime) du café, autour du Club Nespresso).

Avec, comme le montre Nicolas COLIN @Nicolas_Colin, fondateur de The Family, dans L'usine digitale du 11/12/14 un déplacement de la valeur de ceux qui fabriquent et distribuent des biens vers ceux qui créent des expériences.

L'économie numérique change tout car elle permet de créer des expériences à grande échelle et de les déployer.

Cette nouvelle économie s'appelle ODE : On Demand Economy ou « Everything as a service ». Dans notre cas, il s'agit de **Mobility As A Service.**

La révolution numérique nous fait déboucher dans une économie d'expérience : dans cette transition, nous quittons une économie dominée par la possession pour rentrer dans une économie dominée par l'expérience.

Proposer une alternative face au monopole de fait de la voiture individuelle

Dès aujourd'hui, la technologie disponible permet de proposer au client souhaitant une alternative à sa voiture individuelle un niveau de service qui permet une rupture par rapport à son ancienne expérience des transports en commun :

- ❖ Une application sur le mobile peut récupérer les datas des sociétés de transport et de les agréger pour proposer un optimiseur de trajet, avec l'ensemble des transports modaux ;
- ❖ Cette application peut monétiser l'offre en concrétisant l'achat du trajet choisi. Deux supports permettent de "porter" le billet : le QR code et le NFC /RFID, sur deux supports, le téléphone mobile et un porte clé NFC (comme celui de Nespresso) ;
- ❖ Enfin cette application peut gérer son propre programme de fidélité et ceux des sociétés de transport.

L'auto-partage, et les vélos en libre service fonctionnent déjà avec des systèmes RFID/NFC qui peuvent être mutualisés. Le covoiturage fonctionne sur le principe de la mise en relation, qu'internet a grandement développé.

La voiture électrique apporte également sa proposition dans une logique de nouvelle expérience.

L'appareil photo présent sur les mobiles permet au client de numériser son permis de conduire et de l'envoyer par mail pour renseigner son dossier qui lui ouvre ensuite l'usage de l'ensemble des services de mobilité disponibles.

Le principe d'une chambre de compensation, qui permet de rémunérer chacun des prestataires de transport, est complexe mais connu.

Demain, le fichier client ciblé sur la substitution d'usages de la voiture individuelle permet de développer d'une part l'ensemble des services liés, permis habituellement par la voiture (courses, démarches administratives, school bus...) et d'autre part de proposer des offres de loisirs par exemple en ciblant le budget des clients rendu disponible grâce aux gains sur leur dépenses de mobilité (vacances, ...).

Après-demain, le véhicule connecté, autonome, électrique avec recharge sans fil permet de finaliser ce principe de mobilité sur demande, "mobilité courante" pour reprendre l'expression de François FERRIEUX. La renommée de la marque ayant proposé en premier la meilleure expérience de mobilité de l'après voiture individuelle fera alors la différence.

