

BUSINESS PLAN 2.0

MYREPRIZ.FR – L'écosystème automobile nouvelle génération • Dossier de financement • Octobre 2026



MYREPRIZ 2.0 | Tech • IA • Proximité

On simplifie ce qui est compliqué. On rend accessible ce qui paraît coûteux.

MYREPRIZ 2.0 — TECH • IA • PROXIMITÉ

Une entreprise technologique et d'intelligence artificielle. Un réseau humain et local.

Notre promesse

On simplifie ce qui est compliqué. On rend accessible ce qui paraît coûteux.

MYREPRIZ connecte automobilistes, professionnels et commerçants de proximité, tout en développant des logiciels métiers et assistants IA accessibles aux petites entreprises.

NOTRE TECHNOLOGIE	NOTRE DISTRIBUTION	NOTRE ÉCONOMIE
CRM, EVA, Carte Grise Flow, assistants IA	Professionnels auto, spécialistes carte grise, commerces de quartier	Honoraires, commissions et abonnements SaaS

DES ASSISTANTS VIRTUELS MODULAIRES ET DUPLICABLES

Un socle technologique mutualisé, configurable par métier, par professionnel et par point de vente.



DINO

Contrôle et suivi

EVA

Inspection photo

VIA

Démarches & solutions

YEOU : mascotte de l'expérience client, présentée dans le showroom MYREPRIZ.

DUPLICATION PAR PARTENAIRE

Les assistants peuvent être déclinés pour chaque professionnel : configuration métier, droits d'accès, contrôle humain et protection des données. Déploiement progressif, sous réserve de validation technique et commerciale.

01 | Résumé exécutif

MYREPRIZ 2.0 construit une infrastructure numérique de services et de logiciels métiers. Son premier marché d'application est l'automobile : vente, entretien, démarches administratives, évaluation et relation client.

Notre technologie est numérique. Notre lien est réel et local.

Un modèle à deux moteurs

Moteur	Proposition de valeur	Revenus
Plateforme de services	Mettre en relation clients, garages et commerces locaux	Commissions et honoraires
Technologie SaaS	Simplifier la gestion quotidienne des professionnels	Abonnements mensuels récurrents

Ce que finance la croissance

La commercialisation des outils, leur fiabilisation, le support client, l'acquisition de partenaires et la structuration du réseau. La croissance doit rester progressive et pilotée par la trésorerie.

Notre différence

Les TPE accèdent à des outils ciblés, sans développement informatique sur mesure. Le réseau physique renforce la confiance, la distribution et l'usage réel de la technologie.

UN ÉCOSYSTÈME POUR TROIS CLIENTÈLES

Particuliers, professionnels automobiles et commerces de proximité.



MYREPRIZ 2.0 | Tech • IA • Proximité

On simplifie ce qui est compliqué. On rend accessible ce qui paraît coûteux.

02 | À qui nous nous adressons

Trois publics, trois bénéfices distincts, un même écosystème technologique.

CLIENT	CE QUE NOUS PROPOSONS	CE QU'IL Y GAGNE
MARIE • Particulier	YEOU, Wallet, évaluation, vente, carte grise, entretien et partenaires locaux	Du temps, des services accessibles et de la proximité
PROS AUTO & CARTES GRISES	Prospects, site, CRM, Carte Grise Flow, EVA, assistants IA	De nouveaux clients et moins d'administratif
COMMERCES DE PROXIMITÉ	Orientation clients, QR code, suivi des recommandations	Un complément de revenus sans changer de métier

La logique de réseau

Marie est au centre. Les professionnels apportent leur expertise. Les commerçants sont des relais de confiance. MYREPRIZ fournit les outils, facilite l'accès aux services et organise la relation.

La valeur pour MYREPRIZ

Honoraires sur certains dossiers, commissions sur prestations réalisées et abonnements logiciels vendus aux partenaires comme aux professionnels extérieurs au réseau.

03 | Des logiciels accessibles

Notre ambition : rendre des capacités numériques avancées disponibles pour des professionnels indépendants, à un coût mensuel lisible.

STARTER	BUSINESS	PREMIUM
29 € HT / mois	49 € HT / mois	99 € HT / mois
Site professionnel	Site + CRM métier	Site + CRM + assistant IA

Des briques technologiques complémentaires

Solution	Usage métier
CRM	Suivi des clients, des opportunités et des dossiers
Carte Grise Flow	Organisation des pièces, mandats, CERFA et suivi administratif
EVA	Inspection photographique et parcours d'évaluation automobile
Assistants IA	Préparation, classement et aide aux tâches chronophages, avec contrôle humain

Un marché plus large que notre réseau

Les offres SaaS peuvent être commercialisées auprès de professionnels indépendants qui ne participent pas aux transactions MYREPRIZ. Les tarifs sont définis ; les volumes futurs d'abonnements restent à conquérir.

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DU TERRAIN

CRM, EVA, Carte Grise Flow et assistants IA.

EVA 360° : l'intelligence artificielle au service de la transparence



Analyse de 15 photos
du véhicule



Détection automatique
des défauts



Estimation instantanée
de la valeur de marché



Rapport professionnel
partageable

MYREPRIZ 2.0 | Tech • IA • Proximité

On simplifie ce qui est compliqué. On rend accessible ce qui paraît coûteux.

04 | Comment nous gagnons de l'argent

Un modèle simple : MYREPRIZ apporte un service ou un outil, et perçoit la rémunération associée.

Exemple concret

Marie fait réaliser une vidange à 200 € HT. Commission MYREPRIZ : 15 %, soit 30 € HT. Le garage conserve 170 € HT avant ses propres charges.

Activité	Base	Revenu MYREPRIZ
Vente automobile	Vente réalisée	480 € HT de commission moyenne cible
Carte grise	Dossier traité	55 € HT d'honoraires, hors taxes administratives
Nettoyage / detailing	140 € HT	15 % = 21 € HT
Rénovation de phares	50 € HT	20 % = 10 € HT
Rénovation de jantes	89 € HT	10 % = 8,90 € HT
Mécanique moyenne	130 € HT	Forfait de 20 €
Mécanique lourde	450 € HT	15 % = 67,50 € HT
Convoyage	220 € HT	Marge indicative de 45 €

Les barèmes de prestations sont historiques et indicatifs. Le prix total payé au prestataire n'est pas le chiffre d'affaires de MYREPRIZ.

05 | Le moteur de croissance SaaS

Trois offres, trois niveaux d'équipement, une même logique de revenu mensuel récurrent.

FORMULE	CALCUL
MRR Starter	29 € × nombre d'abonnés Starter
MRR Business	49 € × nombre d'abonnés Business
MRR Premium	99 € × nombre d'abonnés Premium
MRR total	Somme des trois lignes

Sensibilité commerciale — exemples illustratifs

Palier	Starter	Business	Premium	MRR HT
10 / 5 / 2	10	5	2	733 €
30 / 20 / 10	30	20	10	2 840 €
80 / 60 / 30	80	60	30	8 250 €

Ces paliers illustrent le potentiel du modèle ; ils ne constituent ni un portefeuille acquis ni des objectifs commerciaux validés. Les coûts variables d'hébergement, d'IA, de support et de maintenance devront être suivis.

Indicateurs de gestion

Nombre d'abonnés actifs, MRR, résiliation, coût d'acquisition, marge SaaS, usage des assistants IA et satisfaction des professionnels.

06 | Trajectoire financière sur cinq ans

Scénario d'expansion ATLAS BP3 issu du business plan historique : projections indicatives, et non résultats réalisés.

INDICATEUR	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
Partenaires	60	160	350
CA plateforme	147 300 €	468 000 €	1 001 080 €
Charges totales	67 000 €	224 000 €	500 000 €
Solde CA – charges	80 300 €	244 000 €	501 080 €

INDICATEUR	ANNÉE 4	ANNÉE 5
Partenaires	750	1 500
CA plateforme	2 820 000 €	5 838 000 €
Charges totales	1 340 000 €	2 750 000 €
Solde CA – charges	1 480 000 €	3 088 000 €

Lecture financière

Ces projections supposent une montée en charge rapide du réseau et une discipline forte sur les charges. Les soldes présentés sont des différences arithmétiques entre chiffre d'affaires et charges, et ne constituent pas un EBITDA comptable audité. Les revenus SaaS simulés ne doivent pas être ajoutés sans vérifier les doublons.

Structure actuelle

Le modèle de démarrage s'appuie sur une structure légère, avec environ 300 € de charges fixes mensuelles indiquées par la direction, avant montée en puissance commerciale et technologique.

AUJOURD'HUI, DEMAIN, APRÈS-DEMAIN

Un réseau local, des SaaS évolutifs et une vision durable.

Aujourd'hui, nous simplifions la vie des particuliers et des professionnels. Demain, nous créons un réseau national et européen de partenaires pour une mobilité plus transparente, plus durable et plus performante.



Aujourd'hui

Lancement de la plateforme et du réseau pilote



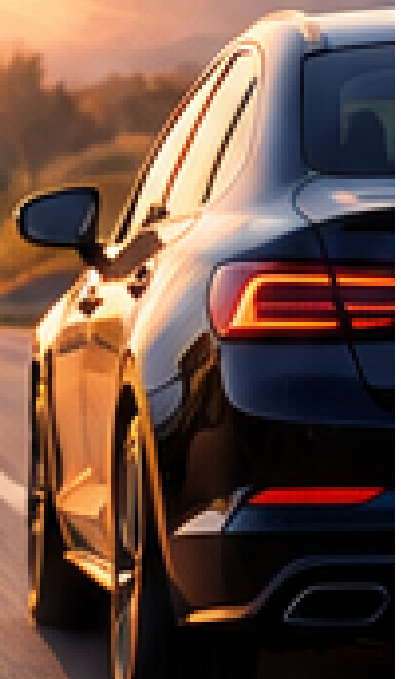
Demain

Déploiement national et expansion européenne



Après-demain

IA prédictive, IoT, mobilité durable et franchise internationale



MYREPRIZ 2.0 | Tech • IA • Proximité

On simplifie ce qui est compliqué. On rend accessible ce qui paraît coûteux.

07 | Investissements et financement

Année 1 : priorité à la conquête commerciale et à la communication.

RESSOURCES ENVISAGÉES

Bpifrance — prêt sollicité, en cours d'étude	70 000 €
CIC — financement sollicité	20 000 €
Apport personnel prévu	8 000 €
TOTAL DES RESSOURCES ENVISAGÉES	98 000 €

EMPLOIS PRÉVISIONNELS

Marketing, acquisition et communication	26 000 €
Technologie, logiciels et IA	16 000 €
Signalétique et identité du réseau	14 000 €
Déploiement commercial terrain	10 000 €
Juridique, franchise et conformité	6 000 €
Infrastructure, hébergement et support	8 000 €
Trésorerie de sécurité et amorçage	18 000 €
TOTAL DES EMPLOIS	98 000 €

PRIORITÉ BUDGÉTAIRE DÈS L'ANNÉE 1

La communication et l'acquisition (26 000 €) constituent le premier poste de dépense. Budget prévisionnel à confirmer par devis et plan de trésorerie.

Financements sollicités, non acquis. Affectation indicative à valider.

08 | Feuille de route : quatre étapes

Diversification SaaS, réseau de franchises et mobilité connectée.

ANNÉE 1

LANCEMENT & ACQUISITION

Priorité au marketing et à la communication. Commercialisation des outils auto, EVA, Carte Grise Flow, assistants IA et premiers partenaires. Mesure du coût d'acquisition et de la conversion.

ANNÉE 2

DIVERSIFICATION DES SAAS

Extension des logiciels et assistants à d'autres métiers de proximité. Offres configurables et duplicables par professionnel. Développement du revenu mensuel récurrent et structuration de l'accompagnement.

ANNÉE 3

FRANCHISES & MAILLAGE

Formalisation d'une offre de franchise ou de licence de marque : enseigne, outils SaaS, formation, charte qualité, accompagnement et éventuelles redevances. Déploiement conditionné au cadre juridique et à la rentabilité pilote.

ANNÉE 4

AUTOPARTAGE & IOT

Lancement envisagé de pilotes d'autopartage et de services connectés (IoT) : accès aux véhicules, télématique consentie, suivi d'usage et maintenance préventive. Partenariats techniques, assurance et conformité à valider.

À partir de l'année 4 : extension progressive de l'autopartage et de l'IoT, selon les résultats des pilotes. Les franchises et ces nouveaux services ne sont pas présentés comme acquis.

09 | Exécution et maîtrise des risques

Défi	Réponse opérationnelle
Acquisition clients et partenaires	Déploiement territorial progressif, partenariats, suivi des conversions
Adoption SaaS	Offres simples, démonstrations, accompagnement et mesure du MRR
Qualité du réseau	Sélection, retours clients, processus de suivi terrain à structurer
Fiabilité des assistants IA	Validation humaine, traçabilité et gestion des erreurs
Protection des données	Minimisation, consentement lorsque requis, sécurité et conformité
Trésorerie	Phasage des investissements et suivi mensuel des charges

Tableau de bord de direction

MRR, abonnés par forfait, professionnels actifs, prestations réalisées, commissions encaissées, taux de conversion, coût d'acquisition, incidents de service et trésorerie disponible.

10 | Notre conviction

La technologie ne doit pas éloigner les professionnels de leurs clients.

Elle doit leur redonner du temps et des opportunités.

MYREPRIZ 2.0 associe l'efficacité d'une plateforme technologique à la force d'un réseau de proximité. L'automobile est notre premier terrain d'application ; notre ambition est de bâtir une infrastructure de services et d'outils métiers évolutive.

Pour la banque

Un modèle hybride, une offre SaaS tarifiée, des revenus unitaires identifiés, une stratégie de déploiement et des hypothèses financières explicites.

Pour les professionnels

Plus de clients. Moins d'administratif. Des outils spécialisés à prix accessible.

MYREPRIZ — On simplifie ce qui est compliqué.

On rend accessible ce qui paraît coûteux.

Sources : business plan visuel et financier fourni, « MYREPRIZ Executive Pitch BP3 » et décisions de financement MYREPRIZ 2.0. Projections indicatives à valider financièrement avant dépôt définitif.