



trustoo

Dossier de presse 2019

**Repenser l'achat et la
vente des véhicules
d'occasions grâce aux
spécialistes Trustoo**



SOMMAIRE

- 2 L'automobile plongée dans l'univers 2.0.
- 4 Passion et collaboration au coeur du service
- 5 Les prestations
- 6 About us
- 7 3 questions à Maxence - CEO Trustoo
- 8 Concilier vie étudiante et entrepreneuriat
- 9 Développer sa startup dans un incubateur
- 10 Evoluer en tant que startup cartech
- 11 Les perspectives de développement sur le long terme



L'automobile plongée dans l'univers 2.0

Problématique et proposition de valeur

En 2018, le marché de l'automobile représente **5,7 millions de voitures d'occasion vendues***. 65% de ces ventes se réalisent entre particuliers**. Cependant, la plupart de ces échanges sont effectués par des personnes lambda sans connaissances sur les voitures. Le marché de l'automobile n'est pas sans dangers et compte de plus en plus de particuliers victimes d'arnaques. Sur un modèle d'ubérisation, nous proposons un service en C2C scalable à haut niveau où ce sont des particuliers passionnés d'automobile qui vont utiliser leurs savoir-faire au service d'autres particuliers, dans une dynamique d'économie collaborative. **Nous garantissons un accompagnement concret sur des procédures d'achat ou de revente de véhicules d'occasion pour des personnes étrangères du milieu automobile, garantissant un meilleur choix du véhicule, une optimisation des prix, ainsi qu'un risque de fraude et d'arnaques considérablement réduit !**

**source de l'INSEE*

*** étude XERFI*



Un accompagnement sur-mesure dans son process d'achat ou de vente de véhicule d'occasion.

Des particuliers passionnés d'automobile qui deviennent des spécialistes Trustoo

150 prestations déjà réalisées
500 spécialistes partout en France

Une relation gagnant-gagnant avec nos partenaires



Services additionnels proposés aux clients : livraison, assurance auto, garanti auto, carte grise, lavage...

Perspective de croissance très forte avec vocation à sécuriser l'entière du marché des voitures d'occasion en Europe

Une startup suivie par 3 incubateurs
Une équipe de 6 personnes
Créée par 2 étudiants emlyon

Un service à un tarif avantageux pour tous les étudiants des 600 agences écoles du réseau 

Passion et collaboration au coeur du service



Qui sont nos spécialistes ?

Un spécialiste Trustoo est un particulier passionné et expert du secteur de l'automobile prêt à partager ses connaissances auprès d'autres particuliers qui sont étrangers à ce domaine. Etre spécialiste Trustoo c'est savoir conseiller un client sur des caractéristiques techniques d'un véhicule et sur les risques à éviter lors d'un achat ou d'une vente.

Un spécialiste Trustoo est autonome dans son activité, il va gérer ses propres missions via la plateforme et son portefeuille client. Grâce aux prestations qu'il fournit, le spécialiste obtiendra des revenus complémentaires à son emploi d'origine. Ainsi, devenir spécialiste Trustoo c'est être rémunéré pour partager sa passion de l'automobile.



Jonathan Derique

Chef atelier mécanique dans un garage multimarques

Profil : passionné de mécanique auto et moto

Spécialisation : véhicules français avec une préférence pour les modèles de PSA.

Comment devenir spécialiste ?

Nos spécialistes sont des particuliers indépendants, passionnés et experts du secteur automobile. Ce sont eux qui s'inscrivent sur notre plateforme dans l'onglet « devenir spécialiste ». Ils sont qualifiés à la suite d'un entretien avec notre responsable de la communauté Trustoo.

Cet entretien permet de valider leurs compétences sur 3 critères définis : expertise technique et mécanique des véhicules, connaissances du secteur automobile, capacités relationnelles pour accompagner les clients dans l'expression de leur besoin, les rassurer, négocier pour eux, etc.

A l'issue de cet entretien notre responsable choisi de les valider sur les différentes prestations où ils sont pertinents.

Nous évoluons dans une dynamique d'économie solidaire donc nos spécialistes forment une communauté soudée, où ils peuvent faire appel aux uns et aux autres en fonction des besoins des clients pour partager leurs expertises respectives ! Nous leur offrons en plus une formation continue pour s'assurer qu'ils soient toujours au courant des dernières fraudes et arnaques à déjouer !

Les prestations de nos spécialistes

Achat

Pour tous les particuliers avec aucune connaissance du secteur automobile (prix, mécanique, carrosserie) et qui souhaitent acheter un véhicule.

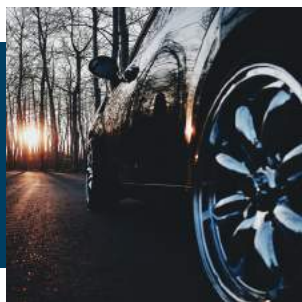
Les spécialistes Trustoo se chargent de tout :

- ✓ Redéfinition des critères d'achat
- ✓ Recherche des meilleures offres existantes
- ✓ Organisation de la visite de véhicule
- ✓ Réalisation d'une inspection complète sur 150 points de contrôle



Vente

Pour tous les particuliers qui souhaitent vendre leur véhicule sans ennuis :
les spécialistes Trustoo les remplacent de A à Z dans leurs démarches !



- ✓ Inspection de votre véhicule / estimation du prix
- ✓ Mise en ligne de l'annonce avec description détaillée
- ✓ Gestion et filtrage des acheteurs intéressés
- ✓ Organisation de la visite final du véhicule

Diagnostic

Pour tous les particuliers qui ont déjà trouvé une annonce qui leur correspond :

- ✓ Examen sur 150 points de contrôle
- ✓ Rapport détaillé fourni et commenté
- ✓ Un avis favorable / défavorable à l'achat
- ✓ Réalisable partout en France



ABOUT US



Maxence Ghintran, passionné par le commerce et l'entrepreneuriat, a décidé de lancer le concept de Trustoo. Habitant en région parisienne, il est parti faire ses études à Lyon, à l'école de commerce emlyon. Pour cela, il a décidé d'acheter une voiture sans pour autant connaître le marché, les prix et les caractéristiques techniques. Il craignait d'être arnaqué par les vendeurs expérimentés. Son voisin, passionné d'automobile, l'a aidé et accompagné pour réaliser l'ensemble des démarches. Grâce à ses conseils, Maxence est parvenu à trouver sa voiture idéale à un prix raisonnable. Suite à cette expérience, il ambitionne déjà de créer une réelle économie collaborative autour de la passion. De là est né le slogan « La passion au service de l'Occasion ».



Alexis Harnist, est un entrepreneur dans l'âme. Très tôt il lance plusieurs projets entrepreneuriaux, dont une agence de consulting et de marketing basée sur un businessmodel décentralisé. Etudiant dans le commerce, il a su développer ses compétences en marketing et communication pour mener à bien ses projets. Lors de son entrée à l'emlyon, il rencontre Maxence qui lui propose de s'associer. Totalement étranger au secteur de l'automobile, Alexis est séduit par le projet de Trustoo, dans lequel il se retrouve. L'aventure commence pour ces deux étudiants ambitieux.

3 questions à Maxence

Comment est venu l'idée de créer Trustoo ?

« Je voulais acheter une Mégane d'occasion et j'avais un petit budget, j'avais entre 5 et 6 000€ et je ne savais pas du tout comment faire. Je savais seulement que par les garages j'allais me faire avoir avec leurs commissions exorbitantes et leurs stocks limités. Du coup je me suis tourné vers les sites comme Le Bon Coin, sauf qu'en Ile de France, il y avait à peu près 600 annonces pour le modèle que je recherchais. Je n'y connaissais rien en terme de date, de prix de marché et de qualité. Donc, j'ai demandé à l'un de mes voisins qui est passionné d'automobile de m'aider contre une petite rémunération. Il a accepté de m'aider sans contrepartie parce qu'il était vraiment passionné, et deux jours plus tard il m'a appelé en me disant qu'il avait trouvé 3 annonces correspondant à mes critères. On est allé voir une voiture qu'il ne me conseillait pas, après avoir passé 1h dessus. Le lendemain, on a vu une seconde voiture, cette fois il m'a dit que j'allais faire une affaire si je l'achetais. Je l'ai prise et encore aujourd'hui, je roule avec ! »

Quel parcours avant Trustoo ?

« J'ai fait une licence gestion des entreprises à Paris Dauphine et en sortant de ma licence j'avais besoin d'un parcours moins théorique et plus pratique. Mes deux parents sont entrepreneurs et j'ai toujours eu des idées pour monter des sociétés. Mais j'étais jeune et j'avais ni le temps ni l'argent... Mes deux parents ont fait l'emlyon et ont monté leur propre entreprise. Je savais que dans cette école j'allais pouvoir développer mes projets professionnels. Et juste avant d'intégrer l'emlyon j'ai créé ma société.

Actuellement je suis en dernière année, mais vu qu'on est incubé à l'emlyon, j'ai évité certains cours comme le cours de création d'entreprise vu que je travaille à plein temps sur Trustoo. »

Trustoo dans l'avenir ?

« On veut devenir la marque de référence de la confiance dans les biens d'occasions. On a envie de se développer sur les deux roues, le nautisme, mais aussi sur l'high-tech, l'antiquité et pourquoi pas l'immobilier également.

Et on aimerait se développer à l'échelle européenne, pouvoir créer des synergies entre les pays. Pourquoi pas s'internationaliser en s'implantant sur le marché américain ! »

Concilier vie étudiante et entrepreneuriat



Un rêve étudiant

Créer une entreprise est un rêve pour beaucoup de jeunes. Mais pour certains, cet objectif finit par se perdre de vue en raison du manque de temps, de moyens ou même de blocages psychologiques que les personnes se créent ! Pour Maxence et Alexis, ce rêve devient réalité. Concilier vie étudiante et entrepreneuriat peut être relativement exigeant en terme de travail. Mais lorsqu'on travaille avec passion, cette exigence devient un plaisir.



Une école encourageante

Au vu du stade avancé de leur projet, les deux étudiants en première année ont pu être incubés par l'incubateur de l'école. Les cours enseignés à l'emlyon business school sont orientés spécifiquement sur le développement et la stratégie d'entreprise. Alors, être étudiant dans cette école est un réel atout pour créer une société commerciale.



Startup nation, entre mythes et réalités

Aujourd'hui, lancer sa startup est devenu une mode, un lifestyle idéal recherché par de nombreux jeunes de la nouvelle génération. Alexis et Maxence n'ont pas l'impression d'appartenir réellement à cette mouvance : ils profitent de l'engouement de l'écosystème de startups pour se faire connaître, mais agissent au quotidien comme des dirigeants d'entreprise et parlent de leur boîte comme une véritable société, startup ou non.

Développer sa startup dans un incubateur



La mission de l'incubateur est de soutenir la création et le développement de projets entrepreneuriaux innovants via des programmes d'accompagnement conçus pour les porteurs de projets externes à l'école et les étudiants emlyon business school. Il met à disposition de nombreux outils permettant aux start-up d'obtenir des ressources supplémentaires.

L'incubateur emlyon business school se positionne au plus près des adhérents dans une logique d'éducation, de développement de compétences entrepreneuriales et de construction de la personne entrepreneure.

Pour Trustoo, cet incubateur représente un levier d'impulsion notamment avec la mise à disposition de bureaux, l'accès à des ordinateurs et des logiciels performants ainsi que l'accompagnement d'un mentor. Etant étudiants à l'emlyon business school, Maxence et Alexis bénéficient de réductions sur l'accès à cet incubateur : le programme encourage les étudiants à créer leur propre société. C'est aussi un lieu de rencontres entre professionnels et/ou étudiants. Grâce à la multitude d'entreprises présentes, les échanges sont facilités

Ils nous accompagnent



The Family est l'un des plus grand incubateur Français et Européen qui participe à l'essor des startups dans l'économie numérique. Nous sommes en contact direct avec Oussama Amar et ses partners, qui nous accompagnent pour notre levée de fonds.

La structure We Are Innovation de la BNP Paribas nous apporte un réel poids dans tout l'aspect financier de notre business model : suivis par des chargés d'affaires et head of strategy, nous développons nos solutions avec l'aide du WAI.



Un concept propre à l'économie collaborative

L'économie collaborative est au coeur du projet Trustoo avec :

La mise en relation de particuliers dans le but de partager, mutualiser ses connaissances et produire une valeur ajoutée commune

La digitalisation des modèles d'échanges via une plateforme internet afin de créer une réelle communauté 2.0

Le développement de l'entraide entre particuliers grâce à un service de conseil et de rencontres permettant d'éviter les risques d'arnaques ou d'asymétries d'informations

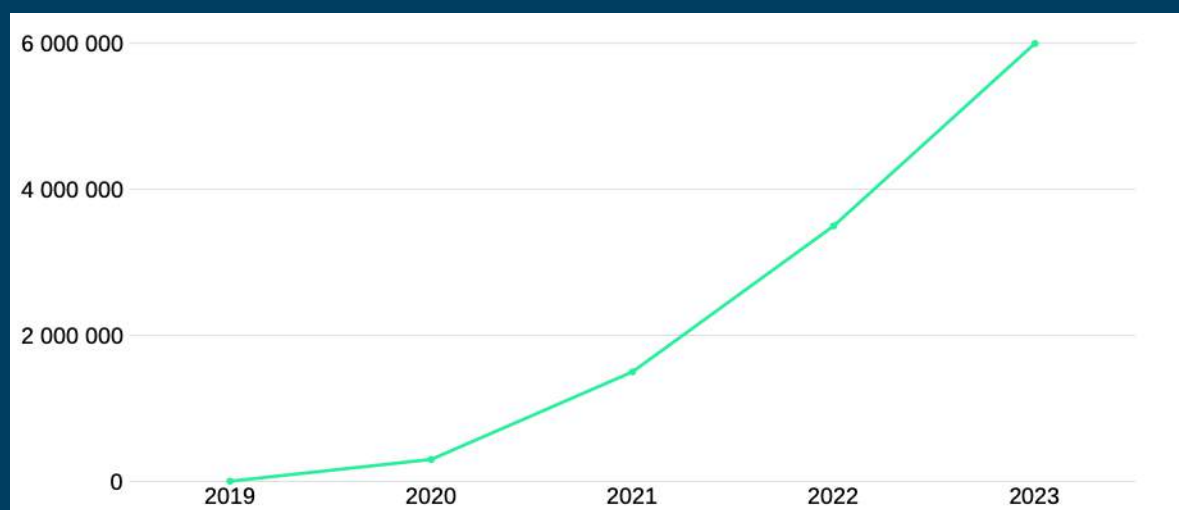
La prise en compte des aspects environnementaux en favorisant la commercialisation de véhicules d'occasion pour encourager la réutilisation des biens sans concevoir de nouveaux modèles et ainsi économiser les ressources (énergie grise).

La démocratisation du marché du véhicule d'occasion pour permettre aux personnes sans connaissances du secteur automobile d'être accompagnées dans leurs démarches.

Evoluer en tant que startup cartech

L'atout majeur de Trustoo est sa capacité d'évolution liée à la diversité des activités qu'elle peut proposer. En effet, des extensions de marché seront réalisées dans le futur au niveau du deux roues ou du nautisme. Toute la caractéristique d'une start-up se concrétise par ce potentiel de développement. En qualité d'outsider du marché, Trustoo valorise sa nouvelle plateforme collaborative pour l'emmener au sommet du marché.

Estimation du chiffre d'affaire sur les prochaines années



Trustoo s'identifie comme start-up, c'est-à-dire qu'elle correspond à une nouvelle entreprise innovante dotée d'un fort potentiel de croissance. La société spécule sur sa valeur financière future en fonction de sa réussite sur le marché. Les startup comme Trustoo évoluent en général dans des incubateurs ou technopoles afin de pouvoir s'intégrer dans le secteur de l'innovation. La phase de recherche et développement a duré plusieurs mois, notamment pour valider le concept et développer la plateforme. Trustoo recherche des investisseurs afin de pouvoir assurer une croissance exponentielle et durable.

Les perspectives de développement sur le long terme

Renforcer l'accompagnement «après achat»

La force de Trustoo est d'être au plus proche des particuliers en permettant le développement de multiples partenariats avec différentes sociétés dans le secteur de l'automobile, tels que des assurances, des banques, des mandataires carte grises, le contrôle technique etc. Trustoo a également pour objectif de fidéliser sa clientèle en proposant des réparations véhicules via leurs propres spécialistes Trustoo.

S'entourer des meilleurs partenaires financiers

Startup à fort potentiel de croissance, Trustoo a besoin de fonds pour subvenir aux différentes évolutions. C'est la raison pour laquelle, en mars 2020, la société envisage un premier tour de table auprès d'investisseurs extérieurs. Ces fonds permettront d'embaucher dans le secteur du développement web et également d'augmenter le budget marketing et communication.

Démocratiser le marché de l'automobile

L'objectif principal de la société est de rendre accessible le marché du véhicule d'occasion entre particuliers. En effet, en réduisant l'asymétrie d'information qu'il y a entre « ceux qui s'y connaissent » et « ceux qui ne s'y connaissent pas », chaque personne sera capable d'acheter ou de vendre un véhicule sans méfiance.

Populariser les spécialistes Trustoo

Nous voulons que nos spécialistes Trustoo deviennent une référence nationale dans le milieu du conseil de l'achat et / ou vente de biens d'occasion dans tous les secteurs (deux roues, nautisme, high tech, immobilier, etc).

Partenaires



www.trustoo.fr



trustoo