

Dossier Ecosystème

La liste des **partenaires techniques**, prototypes etc a été renseigné sur le Wiki.

Elle est rappelée ici :

- Composants métalliques : SCMB / Votat (découpe / mécanosoudure)
- Bambous : Bamboueraie d'Anduze, Bambusa, Déambulons, Moso
- Carrosserie composite fibre de Lin : Veso Concept
- Pare-brise : Starglass
- Roues : Mwheels
- Chaîne de traction (y compris ECU) : Kintesys
- Batteries : Smart Battery Solutions

Des **partenaires industriels**, pour la fabrication et l'assemblage des véhicules par exemple, ont également été approchés dans la région Hauts-de-France :

- Movntec,
- F2J.

Enfin, **des partenaires économiques** pour la distribution ou le financement sont identifiés :

- Elat,
- Elliandre,
- Corhofi ..

L'un des aspects clé du projet est **relatif au marketing et à la distribution**. La stratégie de distribution d'Arsène repose sur deux piliers, l'un en B2C et l'autre en B2B.

- **Concernant le B2C, la proposition consiste à distribuer Arsène à travers un réseau d'ambassadeurs**, réseau constitué de deux niveaux :
 - **Un premier niveau qui est celui des Ambassadeurs Experts**, qui sont des professionnels de la distribution automobile multimarque et qui disposent d'un garage => en effet ce niveau d'ambassadeur servira également de relais SAV et de garant technique.

Ce sont ces ambassadeurs, choisis stratégiquement sur les territoires cibles, qui auront la charge de faire essayer les premiers Arsène en vue de prendre les premières commandes.

- **Un deuxième niveau est celui des Ambassadeurs Particuliers.** Ces ambassadeurs sont en fait nos clients, à qui nous proposons lors de l'achat de leur Arsène, la possibilité de participer au déploiement commercial en faisant essayer, contre commission, leur véhicule à nos prospects situés dans leur environnement géographique proche. Chaque essai implique une commission, chaque vente conclue suite à un essai une autre commission. Ces commissions représentent malgré tout un coût inférieur à celui lié à un mode de distribution via des concessionnaires.

Ainsi, nous réalisons nos ventes en direct sur notre site internet, et nous appuyons sur notre réseau d'ambassadeurs pour assurer la phase d'essai finale avant achat. Ce mode de distribution convient bien au positionnement premium qui est celui d'Arsène.

- Concernant le B2B, où nos clients sont essentiellement des acteurs du tourisme (domaines hôteliers, domaine viticoles, Offices de Tourisme etc) qui ont un besoin de petite flotte de véhicules et qui cherchent une solution permettant de mettre leur image en avant (esthétique et écologie), nous passons par un démarchage commercial direct.