

ReVolt

Présentation du projet et de l'offre

ReVolt est une entreprise innovante qui propose une solution de retrofit permettant de transformer des véhicules thermiques en véhicules électriques. Grâce à l'expertise technique de nos mécaniciens et à des technologies de conversion avancées, nous permettons aux utilisateurs de prolonger la durée de vie de leurs véhicules tout en réduisant leur impact environnemental. Cette approche s'inscrit dans une logique de mobilité durable et d'économie circulaire, en offrant une alternative concrète à l'achat de véhicules neufs.

Concrètement, notre solution fonctionne à partir du véhicule fourni par le client. Nous réalisons d'abord un diagnostic complet afin d'évaluer sa compatibilité avec le retrofit. Par la suite, nous procédons au remplacement du moteur thermique par un moteur électrique, ainsi qu'à l'intégration d'une batterie et des composants électroniques nécessaires. L'ensemble de la transformation est effectué selon des normes strictes afin de garantir la sécurité, la fiabilité et la conformité réglementaire. Une fois la conversion réalisée, le véhicule bénéficie d'une mise à jour administrative lui permettant de circuler légalement en tant que véhicule électrique.

Cependant, afin de répondre aux besoins spécifiques, nous définissons avec chaque client un profil d'usage précis : kilométrage quotidien, zones de circulation et besoins en recharge. Cet accompagnement permet de choisir la capacité de batterie optimale (170, 250 ou 350 km), évitant ainsi le surpoids et le surcoût d'une batterie inutilement grande, tout en garantissant que le véhicule remplira sa mission logistique sans faille.

Nous les accompagnons également dans les démarches administratives et dans l'accès aux aides financières disponibles.

Notre entreprise s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels, notamment aux entreprises disposant de flottes de véhicules ou aux collectivités souhaitant accélérer leur transition énergétique. Pour séduire ces différents publics, nous mettons en avant plusieurs arguments clés : la réduction des coûts par rapport à l'achat d'un véhicule neuf, la valorisation d'actifs existants, la diminution des émissions de CO₂ et la possibilité de conserver des véhicules déjà adaptés aux usages. ReVolt offre ainsi une solution concrète, durable et accessible pour répondre aux enjeux actuels de la mobilité.

Analyse du marché

Le marché français de la reconversion des moteurs thermiques en électriques (retrofit) est en pleine expansion, avec un chiffre d'affaires estimé entre 150 et 200 millions d'euros en 2024 (source : Avere-France). Malgré la montée en puissance des véhicules électriques neufs, la demande pour des solutions de conversion des véhicules existants reste forte, portée par les contraintes réglementaires (interdiction des thermiques en 2035, ZFE) et les incitations financières (bonus écologique, prime à la conversion). Environ 60 % des propriétaires de véhicules anciens ou professionnels envisagent le retrofit comme une alternative économique et écologique, stimulant ainsi la croissance du secteur.

Les 5 forces de Porter

	Concurrence directe
Nouveaux entrants	Peu d'acteurs établis, mais croissance rapide.
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Le marché de l'automobile est concurrentiel, cela nous permet d'avoir un certain pouvoir de négociation.
Pouvoir de négociation des clients	Clients sensibles au prix, à la fiabilité et à la durée de vie de la conversion. Nous mettons en place des garanties étendues, une transparence sur les coûts et un accompagnement personnalisé.
Produits de substitution	Une alternative à devoir racheter un véhicule qui rentre dans les normes françaises.

Contraintes réglementaires des pouvoirs publics	On doit respecter des réglementations strictes, comme l'homologation du kit rétrofit, l'administration concernant le véhicule, ou encore les exigences techniques.
--	--

Matrice de SWOT

Forces	Faiblesses
Marché en forte croissance (20-30%/an).	Investissement initial élevé (R&D, homologation).
Soutien public (subventions, ZFE).	Complexité technique et réglementaire.
Demande croissante (particuliers, flottes).	Concurrence potentielle des constructeurs automobiles.
Solution écologique et économique.	Méconnaissance du grand public.
Opportunités	Menaces
Développement des ZFE en France.	Changement des subventions publiques.
Partenariats avec des collectivités.	Concurrence accrue si le marché explose.
Export vers d'autres pays européens.	Risque technologique (évolution rapide des batteries).
Diversification (kits pour 2 roues, utilitaires).	Réglementations de plus en plus strictes.

Stratégie commerciale

Pour se faire connaître et s'imposer sur le marché du rétrofit électrique, ReVolt déploie une stratégie commerciale ambitieuse, conçue pour attirer une clientèle diversifiée (particuliers, professionnels et collectivités) et les fidéliser sur le long terme. La viabilité de notre entreprise repose sur notre capacité à atteindre rapidement un volume significatif de clients, tout en bâtissant une notoriété solide et une réputation d'excellence.

Pour y parvenir, nous nous appuyerons sur des partenariats stratégiques avec des garages agréés, des acteurs de la mobilité durable et des influenceurs spécialisés, afin de toucher un public large et engagé. Nous lancerons également des campagnes publicitaires ciblées sur les réseaux sociaux, dans la presse automobile et lors de salons dédiés, pour informer et convaincre sur les avantages économiques et écologiques du rétrofit. Enfin, des démonstrations concrètes, à travers des véhicules rétrofités en circulation et des témoignages clients, permettront de prouver la fiabilité et l'efficacité de notre technologie.

La réputation de notre entreprise est un enjeu majeur. Nous accorderons une attention constante aux retours de nos clients, en instaurant un système de feedback continu pour identifier et répondre rapidement à leurs besoins. Nos solutions évolueront en permanence grâce à des mises à jour régulières, intégrant les dernières avancées technologiques en matière de batteries, de kits de conversion et d'optimisation des coûts. Nous veillerons également à ce que notre offre soit claire et transparente, avec une communication précise sur les coûts, les délais et les performances, ainsi qu'une interface utilisateur intuitive pour faciliter les devis et le suivi des projets.

Porteur de projet

Le porteur de projet idéal pour cette entreprise doit combiner expertise technique, vision stratégique et compétences managériales. Il doit maîtriser l'ingénierie automobile et l'électromécanique pour concevoir des kits de conversion performants et conformes aux normes, ainsi que la gestion industrielle et logistique pour organiser la production et la chaîne d'approvisionnement.

Parallèlement, il doit maîtriser le marketing et les partenariats pour promouvoir les avantages du rétrofit et se démarquer dans un marché concurrentiel. Enfin, une solide capacité financière et juridique est indispensable pour sécuriser des financements, optimiser les coûts et garantir la conformité réglementaire. Ce profil polyvalent est essentiel pour assurer la croissance et la pérennité de l'entreprise.

Forme juridique

Pour une entreprise comme ReVolt, spécialisée dans le rétrofit automobile et inscrite dans une logique d'innovation et de croissance, la SAS constitue la forme juridique la plus adaptée. Elle offre une grande flexibilité dans l'organisation de la gouvernance, permettant de structurer librement les rôles et le fonctionnement interne. Ce cadre est particulièrement pertinent pour une activité technique nécessitant une coordination entre plusieurs pôles (ingénierie, production, commercial).

La SAS facilite également l'entrée d'investisseurs et le développement de partenariats, ce qui est essentiel pour soutenir la croissance et financer des projets industriels. Elle permet aussi de mettre en place des outils de motivation pour les collaborateurs, comme des primes ou des dispositifs d'intéressement. Par ailleurs, elle renforce la crédibilité de l'entreprise auprès des acteurs publics et privés.

Compte de résultat prévisionnel

Année 2026	
Chiffre d'affaire	2 600 000 €
Chiffre d'affaire	2 600 000 €
Coûts variables	1 656 000 €
Kits + batteries + assurances	1 656 000 €
Coûts fixes	370 000 €
Salaires	174 000 €
Communications	6 000 €
Machines	50 000 €
Entrepôt	140 000 €
Résultats exceptionnels	0
Charges exceptionnelles	0
Produits exceptionnels	0

Bilan Prévisionnel

	Montant (€)
ACTIF	
Immobilisations incorporelles	10 000 €
Immobilisations corporelles	60 000 €
Immobilisations financières	12 000 €
Total immobilisations	82 000 €
Stocks	140 000 €
Clients	338 000 €
Trésoreries	360 000 €
TOTAL ACTIF	1 002 000 €
PASSIF	
Capital social	100 000 €
Résultat de l'exercice	560 000 €
Emprunts et dettes financières	200 000 €
Dettes fournisseurs, salaires, logistiques et marketing	142 000 €

TOTAL PASSIFS	1 002 000 €
----------------------	--------------------

Budget prévisionnel de trésorerie

Trésorerie (€)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet - Décembre
Apport en capital	100 000	0	0	0	0	0	0
Apports en comptes courant	0	0	0	0	0	0	0
emprunts	200 000	0	0	0	0	0	0
Ventes de marchandises	104 130	104 130	104 130	216 630	216 630	216 630	216 630
Chiffre d'affaire (total)	216 630	216 630	216 630	216 630	216 630	216 630	216 630
Immobilisation incorporelles	5 000	0	0	0	0	0	0
Immobilisations (total)	50 000	0	0	0	0	0	0
Echéance d'emprunt	0	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Fourniture	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Etat, Impots, TVA	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Salaires nets	9 300	9 300	9 300	9 300	9 300	9 300	9 300
Solde de trésorerie	188 165	129 830	71 495	125 660	179 825	233 990	558 980 (décembre)

Tableau des financements

R&D et stocks	N	Communication	N	Légal et administratif	N	Emplois	N	Infrastructures et Matériel	N
Homologation UTAC des kits de conversion	15k	Campagne de lancement et partenariats	10k	Constitution de la SAS et protection brevets	10k	Réserve salariale de 4 mois de sécurité (techniciens et marketing)	100k	Équipement atelier (ponts, bancs de test)	50k
Kits (stock initial de 15 unités)	115k			Mise en conformité réglementaire	5k			Aménagement local et bornes de recharge	10k
	130k		10k		15k		100k		60k

Total des besoins : 315k

Ce tableau de financement regroupe les dépenses estimées lors de la première année d'activité. Afin de mieux visualiser les investissements, nous les avons regroupés par pôles stratégiques.

Le premier pôle concerne le développement des kits de conversion et l'homologation, avec un investissement majeur pour la certification UTAC. Dans cet investissement, on comprend le développement de l'unité de contrôle électronique (ECU) qui analyse les flux d'énergie et optimise la consommation de la batterie en fonction de la conduite. Il est également nécessaire d'investir dans des bancs de test et des serveurs pour le suivi télémétrique des véhicules convertis. La dernière

partie de cet investissement se concentre sur les crash-tests et les essais de sécurité visant à garantir la fiabilité du système et à corriger d'éventuels défauts techniques.

Nous prévoyons un budget spécifique pour la communication afin de sensibiliser le public aux enjeux du retrofit et d'attirer nos premiers clients. Sur le plan administratif, nous devons couvrir les frais de création de la SAS et les coûts liés à la conformité aux normes environnementales et de sécurité.

Enfin, la plus grande partie de notre budget est consacrée aux fournitures qui comprennent l'outillage de haute précision pour l'atelier de conversion (ponts élévateurs, testeurs de haute tension), ainsi que les kits de retrofit et les batteries.

Nous avons aussi une partie de notre budget consacrée aux salaires de nos techniciens spécialisés et ingénieurs. Leur proposer une rémunération à la hauteur de leur expertise technique nous tient à cœur ; toutefois, nous avons optimisé la masse salariale pour préserver la santé financière de l'entreprise durant cette phase de lancement et nous laisser une marge de manœuvre pour les recrutements futurs.

Estimation des clients lors de la première année

Pour sa première année en Île-de-France, notre entreprise de retrofit peut tabler sur un volume réaliste de 180 véhicules convertis. Ce démarrage est porté par l'urgence de la ZFE du Grand Paris, qui contraint les propriétaires de véhicules thermiques à trouver des alternatives durables. Nous devons cibler deux segments clés : le véhicule de collection pour les passionnés et l'utilitaire léger pour les professionnels. Bien que la demande soit forte, le rythme de production restera initialement limité à environ deux transformations par mois en raison de la technicité de l'installation et des délais d'homologation des kits.

Le succès de la structure reposera sur sa capacité à valoriser un empilement d'aides financières exceptionnel. L'État propose une prime à la conversion allant jusqu'à 5 000 € et un bonus écologique de 1 100 €, complétés par un prêt à taux zéro. Au niveau local, la Région Île-de-France et la Ville de Paris ajoutent des subventions pour les petites entreprises pouvant atteindre 6 000 €. En cumulant ces dispositifs, nous pouvons proposer à nos clients de couvrir plus de 50 % du coût total de l'opération. En nous positionnant comme expert de ces dossiers administratifs, nous pourrions maximiser le taux de conversion dès notre premier exercice.

Profil Client	Cumul Aides Max*	Prix Net (170 km)	Prix Net (250 km)	Prix Net (350 km)
Très Modeste / Modeste	10 000 €	4 442 €	7 664 €	11 961 €
Revenu < 24 900€	6 500 €	7 942 €	11 164 €	15 461 €
Standard (Sans mise au rebut)	1 500 €	12 942 €	16 164 €	20 461 €

*Le cumul inclut : Prime d'État (5000€ ou 1500€) + Prime à la conversion/Mise au rebut (2500€) + Aide Régionale spécifique.

L'offre ReVolt se décline en trois packs de conversion All-Inclusive pour utilitaires légers et lourds. Chaque pack comprend le kit moteur haute performance, la batterie lithium-fer-phosphate (LFP) pour une longévité accrue, la pose certifiée, l'homologation UTAC et la garantie de 2 ans. Notre offre se distingue par son prix Net d'aides : grâce à la subrogation, nous déduisons directement les subventions d'État et régionales de la facture, permettant un reste à charge à partir de 4 442 € pour les foyers les plus modestes.

Sources :

Moteur électrique Valeo : <https://www.valeo.com/fr/catalogue/pts/moteur-electrique-haute-tension-sans-terre-rare/>

Gouvernement Français : <https://www.ecologie.gouv.fr/politiques-publiques/savoir-retrofit-electrique>

Salaire mécano : [https://www.monspecialisteauto.com/blog/salaire-mecanicien-france#:~:text=Les%20mécaniciens%20poids%20lourds%20\(PL,de%20la%20rareté%20des%20compétences.](https://www.monspecialisteauto.com/blog/salaire-mecanicien-france#:~:text=Les%20mécaniciens%20poids%20lourds%20(PL,de%20la%20rareté%20des%20compétences.)

Concurrents existants :

Qinomic : <https://qinomic.com/fr/le-retrofit/>

UGAP : <https://www.ugap.fr/vehicules-6/services-vehicules-13958/prestation-de-retrofit-340035?totalNews=1>

Nombre d'Artisans en IDF [Catalogue en ligne Service Veille Artisanat](#)

Données sur le parc VUL (Véhicules Utilitaires) [Données sur le parc automobile français au 1er janvier 2025 | Données et études statistiques](#)

Cartographie des ZFE et restrictions : [Plateforme officielle ZFE.gouv.fr](https://www.zfe.gouv.fr/)

Aides Spécifiques IDF : [Véhicules propres : les aides de la Région pour particuliers, entreprises et communes | Région Île-de-France](#)

Répartition Crit'Air du parc français : [39,3 millions de voitures en circulation en France au 1er janvier 2024 | Données et études statistiques](#)

idée entrepot : [Location Local d'activités Wissous \(91\) de 1351 m² | SeLoger bureaux & commerces](#)

