

DIRISOLAR

📍Aérospatiale Boulogne-Billancourt, France

"Dirisolar développe et fabrique des solutions innovantes de mobilité aérienne électrique."

Dernière mise à jour: sept. 21, 2021



Résumé des informations relatives à l'entreprise

Dirisolar porte le projet DS-1500, un dirigeable 5-passagers, électrique et solaire basé sur une innovation brevetée. Cette innovation de valeur va démocratiser le tourisme aérien et rendre les autres appareils obsolètes. Le DS-1500 est conçu sur-mesure pour répondre aux attentes des opérateurs et des end-users en s'adressant à une plus grande segmentation du marché du tourisme grâce à une offre familiale et relaxante à un prix accessible de 70€.

Informations sur l'entreprise

Équipe de direction

La société a été co-fondée en 2013 par Philippe Tixier et Alix Le Monnier. Pour Philippe, actuel dirigeant, la passion et la connaissance accrue des dirigeables lui vient de son grand-père, pionnier des aérostats. Diplômé Supaéro et EMBA HEC Paris, il a géré des projets à risque toute sa carrière chez Framatome et Giat. Alix est l'actuelle DAF de Dirisolar. Diplômée de Paris Dauphine elle a occupé ce poste chez Renault et Schneider.

Problématique client

Le tourisme aérien est un marché sous-exploité par des appareils mal-adaptés. Exploité par les hélicoptères et le Montgolfières, la demande est faible car elle ne s'adresse qu'à un public aisé et à la segmentation touristique de l'aventure, voire de l'extrême. La réglementation sévère à cause du bruit émis par les hélicoptères bloque la croissance de certains marchés urbains.

Produits/Services

Le DS-1500 est un aéronef électrique pouvant embarquer 5-passagers. Il émettra 0-carbone et sera très silencieux répondant ainsi aux enjeux de la transition écologique. Grâce à sa forme brevetée, il volera 90% du temps et réduira drastiquement les coûts d'exploitation répondant ainsi aux demandes des opérateurs et des clients finaux.

Marché cible

Le marché initial visé par Dirisolar est celui du tourisme aérien qui est global. D'après nos études de marché, les cibles privilégiées du DS-1500 se situe sur le littoral et proche de sites extraordinaires, surtout vu du ciel.

Business model

Afin de pouvoir cibler les opérateurs existants mais également les nouveaux entrants voulant devenir entrepreneurs, Dirisolar a la volonté d'établir une offre clef-en-main avec une gamme de services adaptée

Entreprise

URL: <http://www.dirisolar.com>

Fondée: Mai 2013

Employés: 4

Entrepreneur

Sebastien GRIVEAU

sebastien.griveau@dirisolar.com

Aperçu du tour de financement

Étape de financement: series_seed

Capitaux recueillis: --

Recherche de capitaux: €350k

Valorisation pré-money: €4,6M

Taux annualisé: €0

Consommation nette de trésorerie: €17k

Équipe

Sebastien GRIVEAU

Conseillers

Philippe TIXIER

Investisseur

Philippe Tixier

Alix Le Monnier

Sebastien GRIVEAU

Social

<https://www.linkedin.com/company/5135208/>

<https://twitter.com/Dirisolar>

<https://www.facebook.com/DirisolarFR>

avant et après vente:- Vente de l'appareil- Formations pilotes et techniciens- Assistance financement, implantation et marketing- Maintenance annuelle- Plateforme de réservation unique

Clients

Pour le marché du tourisme aérien, les clients Dirisolar sont multiples :

- les exploitants actuels d'hélicoptères et de Montgolfières
- des nouveaux entrants (spécialement sur les sites en littoral sans concurrence)
- les territoires (villes, agglomérations) visant à augmenter leur attractivité et désencombrer les zones urbaines
- les parcs d'attractions
- les villages vacances type Club Med

Stratégie Marketing/Ventes

Dès que le prototype sera opérationnel, nous organiserons des vols publics en invitant exploitants, pilotes, journalistes, CRT, élus et entrepreneurs. Nous débuterons alors une phase de pré-commande avec acompte pour rang de livraison. KPI commercial crucial pendant notre projet de développement. Nous développerons une offre clef-en-main pour rassurer les nouveaux entrants avec un kit de services complet et une aide à l'implantation.

Concurrents

Nos concurrents directs sont les hélicoptères et les montgolfières. En fait, Dirisolar vise une segmentation différente du tourisme avec une offre familiale et relaxante en plein air qui représente 80% de ce marché. L'hélicoptère est rapide mais le billet coûte cher (\$200) et l'appareil est très bruyant. Le billet d'unvol en Montgolfières coûte cher (\$200) et il ne vole que 30% du temps. Les vols annulés ne sont pas remboursés mais décalés.

Avantage concurrentiel

L'avantage décisif du DS-1500 réside dans son architecture, le fond plat breveté par Dirisolar. Il permet de supprimer l'équipe au sol et d'augmenter son opérabilité et donc la régularité des vols. Le dirigeable rigide a aussi un avantage intrinsèque crucial, c'est le seul appareil volant qui ne dépense pas d'énergie pour voler. Il flotte grâce à son gaz porteur, l'hélium, et n'a besoin que d'un faible apport énergétique pour être itinérant.

Prévisions financières

BUSINESS PLAN - VENTE DS1500 - Hypothèse Moyenne (Production maximale & 1 hangar supplémentaires tous les 2 ans)											
Chiffres en k€		2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
REVENUS	Vente DS1500 complet				9	9	18	18	27	27	36
	CA Vente DS1500 complet				9,000	9,270	19,096	19,669	30,389	30,389	40,518
	CA Contrat d'entretien				0	1,474	1,474	2,949	2,949	4,423	4,423
	Chiffre d'affaires Total (HT)	0	0	0	9,000	10,744	20,570	22,618	33,337	34,812	44,941
CHARGES & COÛTS	COGS (Cost Of Goods Sold)				4,624	5,361	9,984	10,722	15,345	16,082	20,706
	Marge Brute				49%	50%	51%	53%	54%	54%	54%
	Dépenses fixes (R&D, Marketing, ventes, admin, loyer, etc.)				1,210	1,343	2,444	2,116	3,256	2,913	2,726
	Autres frais généraux (10%)				900	1,074	2,057	2,262	3,334	3,481	4,494
	Etp directs totaux				56	60	109	116	169	178	233
Total couts directs & indirects	3,254	4,478	2,769	6,734	7,779	14,486	15,099	21,935	22,476	27,926	
Résultat brut d'exploitation	EBITDA	-3,254	-4,478	-2,769	2,266	2,966	6,085	7,518	11,403	12,335	17,015
	% EBITDA				25%	28%	30%	33%	34%	35%	38%