

**FORMULAIRE D'APPLICATION  
ATC @ France (Technologies Durables)**

<b>INFORMATION SUR L'ENTREPRISE</b>
Raison sociale : <b>Netlift Transport Social Inc.</b>
Adresse: 2415 Boulevard Edouard-Montpetit, Bureau 3 H3T 1J5 Montréal
Siteweb : <a href="http://www.netlift.me">http://www.netlift.me</a>
Nombre d'employés : 12
Date de création de l'entreprise : 2012
Revenu Annuel :
Sites (Canada/à l'étranger): 1 Site Montréal , 1 bureau à Mexico
<b>Contact Principal</b> : Marc-Antoine Ducas
Titre: CEO
Ligne Directe : 5148047454
Portable :
Adresse mail : <a href="mailto:ma@netlift.me">ma@netlift.me</a>
<b>PRODUITS ET SERVICES</b>
<b>Veillez décrire la structure de votre entreprise, les produits/services, et son modèle économique (maximum de 250 mots) :</b> Short distance carpool is the only viable solution for traffic congestion and air pollution. We connect carpool and mass transit to help suburban workers commute faster. We leverage the massive capacity in cars during rush hours. Chances that coworkers are also neighbours are close to none. We leverage junction points, such as train stations, to get 25x more matches than any other carpool app. We sell carpool "tickets" to riders and match them with drivers. We manage security, payment, insurance, parking reimbursement and GHG emission savings calculations.
<b>Décrire votre avantage concurrentiel, et quelle serait la proposition de valeur faite à un futur partenaire d'affaires français?</b>  Short distance carpool can't work if it is not multimodal. Blablacar and Uber can't address that (they told us). Our multimodal algorithm turns cars into mass transit extensions to solve rush hour capacity problem. Our business model w/ transit agencies and cities make us a long term infrastructure. Our partnership with taxis provide us a "guaranteed return home" feature that can't be replicated easily.  We own a patent pending at the USPTO.
<b>Quelle est votre stratégie de marketing/ventes?</b>  <b>Activité et attraits marché actuel</b> : We currently have 7000 customers using the app, and a dozen large company (Bell Canada, Montreal Airport, University of Montreal, Ubisoft, HEC, City of Montreal, etc.) Current version <b>launched September 2016</b> <b>Marché cible</b> : We target daily commuters that are dissatisfied with using their own car. We reach them through advertisement (see our marketing execution plan), employers and contests we run.

**International** : France hosts some of the largest transportation groups, such as Keolis, Transdev, RATP or Indigo. It is also a great market for us as intermodal ground transportation is cutting edge. Finally, meeting with large employers and universities is important. We have an office in Mexico City, one in Toronto (early 2017) and currently working on opening one in France and in the US (cities to be determined)

## FINANCES ET LEVEES DE FONDS

### Comment votre entreprise est-elle financée, précisez la source et le financement total obtenu à ce jour?

Financement total obtenu à ce jour de 1.6 Millions CAD par prises de participations et programmes gouvernementaux fédéraux, provinciaux et municipaux:

**Prévisions de ventes** : Nous sommes actuellement en révision de notre planification à la lumière des négociations avec le Ministre des Transports du Québec. Les prévisions se situeront dans une fourchette entre 500k\$ et 1.8M\$ CAD 12-24 mois, et entre 1.2M\$ et 3.2M\$ CAD après 36 mois. Nous ne comptabilisons dans nos prévisions que les revenus provenant des courses effectuées, soit entre 0,75\$ et 1.8\$ par course.

**Burn rate** n'est pas constant sur le plan mensuel. Actuellement, en cours intensif de développement logiciel, nous sommes à plus de 150k\$ CAD, mais en dehors des phases de programmation intensives et de campagnes marketing, nous sommes à 45k\$ CAD. Toutefois, si notre projet est confirmé avec le MTQ, notre burn rate passera à 100k\$/mois.

## EQUIPE

### Décrire le parcours professionnel de l'équipe de direction :

Marc-Antoine Ducas CEO (Linkedin)

Guillaume Boudreau CTO (Linkedin)

## PRINCIPALES ETAPES DU DEVELOPPEMENT

### Milestones depuis la création de Netlift, et à l'horizon de 3 ans:

- **R&D** : avec la Chaire Mobilité de l'École Polytechnique de Montréal entre 2012 et 2016, brevet provisoire sur l'algorithme de jumelage intermodal. Technologie propriétaire (secret industriel) sur la combinaison automobile-transport en commun.
- **Modèle d'affaires**: Développement d'un modèle d'Acquisition de client (CAC) et de rentabilité de client (CLV) basés sur 4 métriques propres au covoiturage quotidien, i.e.
  1. Création de compte (Acquisition)
  2. Création de trajet (l'offre et de la demande)
  3. Réservations des trajets (Commandes)
  4. Exécution des trajets (Livraison et paiement)
- **Marchés géographiques Am Nord et Europe**: - Marchés établis ou sur le point de l'être à 12 mois Montréal, Toronto, Mexico – Marchés à 36 mois en France :Paris, Bordeaux, Lille, Lyon (Villes à finaliser:) et aux USA :: Seattle, Washington, Chicago, Boston (Villes à finaliser)

## PARTICIPATION A L'ATC

**Expliquez pourquoi vous voulez prendre part à l' ATC : Comment cela s'inscrit-il dans votre stratégie d'entreprise? (opportunité de marché, première expérience des affaires en France ou en Europe...)?**

Opportunités en Europe identifiées à la suite de notre participation à ITS de Bordeaux; Suite à nos rencontres avec des responsables de la SNCF, RATP, Ixxi, Transdev, Keolis et Sharette, notamment, il a été reconnu que Neltift est le seul à faire du **covoiturage intermodal et dynamique par appli mobile**. IDVroom par exemple effectue du rabattement en station de train, mais dans le but exclusif d'augmenter la fréquentation ferroviaire, même si un trajet en covoiturage est plus avantageux

**Quels sont vos principaux objectifs pour être dans le ATC?**

- Démonstration/expérimentation/ test d'usage       Levée de fonds
- Partenariat stratégique       Nouveaux clients
- adapter la stratégie d'entrée sur le marché le couple produit/marché
- Autres

**Veillez inclure toutes les informations supplémentaires à l'appui de votre demande :**

**Partenaires stratégiques visés en France:** Keolis

Indigo Park (ancien Vinci Park)

Transdev

RATP

SNCF

G7 (Taxis)

**Références au Canada :**

Participation au programme accélérateur "Ecofuel" au printemps 2015

Partenaires au Canada soutenant l' entreprise:

SDTC (TDDC)

MERN

Mitacs