

PITCH DECK · LEVÉE SEED 2026

# L'hébergement instantané pour voyageurs en transit.

Sécuriser les voyageuses · désengorger aéroports et gares

Remplir les chambres d'hôtel vacantes partout dans le monde.

150 000 € · Seed · MVP & lancement Europe

[hometime-investor-connect.lovable.app](https://hometime-investor-connect.lovable.app)

## VISION

# Un toit, à portée de main, en quelques minutes.

HomeTime géolocalise les logements courte durée autour des gares et aéroports, et propose un repos de 1 à 2 heures aux voyageurs en transit — avec paiement sécurisé et vérification d'identité par IA. L'application sécurise les voyageuses, désengorge les aéroports et gares ferroviaires partout dans le monde, et vise à remplir les chambres d'hôtel vacantes dans des établissements rarement pleins et coûteux.

<b>VOYAGEURS / AN</b> <b>1,5+ Md</b> Internationaux	<b>RETARDS TRANSPORT</b> <b>15–20 %</b> Subissent un retard	<b>TAM HOMETIME</b> <b>2–3 Md€</b> Séjours 1–2 h
---	---	--

## LE PROBLÈME

# Des millions de voyageurs n'ont nulle part où se poser.

- **Retards & escales** : vols annulés, correspondances ratées, attentes nocturnes.
- **Solutions inadaptées** : hôtels coûteux, sièges d'aéroport, plateformes pensées pour une nuit.
- **Manque de confiance** : vérifier la légitimité du voyageur et du logement reste difficile.

## NOTRE SOLUTION

# Réservation 1–2 h près des hubs de transit.

- Recherche géolocalisée autour du point de transit.
- Réservation en un clic, paiement sécurisé.
- Vérification du billet par OCR — confiance instantanée.
- Suivi des retards et alertes proactives en temps réel.
- Programme de fidélité voyageurs (HomeTime Plus).

## MARCHÉ

# Un marché massif, en pleine expansion.

MARCHÉ GLOBAL	VOYAGEURS	CAGR
<b>100 Md€+</b> Location courte durée	<b>1,5 Md</b> Internationaux / an	<b>13,4 %</b> Croissance annuelle

- Multiplication des perturbations de voyage (climat, grèves, congestion).
- Adoption massive du mobile-first chez les voyageurs.
- Demande de confiance et de vérification accrue post-COVID.
- Sous-utilisation des logements et hôtels en journée.

## MODÈLE ÉCONOMIQUE

# Quatre flux de revenus complémentaires.

Source	Tarification	Part
Commission voyageurs	12-15 %	55 %
Annonces premium	9,99 €/mois	20 %
HomeTime Plus (fidélité)	4,99 €/mois	15 %
Partenariats B2B (aérien, gares)	Sur mesure	10 %

## ÉCONOMIE UNITAIRE

# Des fondamentaux solides.

<b>CAC</b> <b>8-12 €</b> Coût d'acquisition	<b>LTV</b> <b>120-180 €</b> Valeur vie client	<b>LTV / CAC</b> <b>15 : 1</b> Ratio sain (>3:1)
---	---	--

## PROJECTIONS FINANCIÈRES

# De 185 k€ à 2,85 M€ en trois ans.

Année	Revenu	Utilisateurs	Réservations / mois
Année 1	185 000 €	5 000 voyageurs · 250 propriétés	20 → 400
<b>Année 2</b>	<b>920 000 €</b>	<b>35 000 utilisateurs</b>	<b>2 800</b>
Année 3	2,85 M€	120 000 utilisateurs	10 200

Marge brute cible : **78–82 %** · Seuil de rentabilité atteint au **mois 18–20**.

## LEVÉE DE FONDS

# 150 000 € pour lancer HomeTime.

Cette levée d'amorçage finance le développement du MVP, la constitution de l'équipe initiale et le lancement commercial sur un premier hub aéroportuaire européen.

Poste	Montant	% du total	Détail
Développement produit	60 k€	40 %	MVP & fonctionnalités beta
Équipe & opérations	50 k€	33 %	9 personnes, conformité
Marketing & lancement	25 k€	17 %	Acquisition, RP
Infrastructure & buffer	15 k€	10 %	Cloud, contingence

## RENDEMENT INVESTISSEURS

# Une trajectoire de sortie ambitieuse.

<b>REVENU A3</b> <b>2,85 M€</b> Métriques SaaS solides	<b>MULTIPLE</b> <b>5 – 7x</b> Standard SaaS	<b>VALORISATION</b> <b>14 – 20 M€</b> Sur revenu A3
--	---	---

## RETOUR POTENTIEL SUR AMORÇAGE

# 95x – 133x

Sur la base d'une levée seed de 150 000 €

## ROADMAP

# Du MVP à l'international.

- **T1 2026** : MVP & beta privée sur un premier hub aéroportuaire européen.
- **T3 2026** : Ouverture publique — 5 000 voyageurs · 250 propriétés actives.
- **2027** : Expansion européenne — 10 villes · partenariats compagnies aériennes.
- **2028** : Série A & international — ouverture US/Asie · 120 000 utilisateurs actifs.

## Contact

HomeTime® · [contact@hometime.app](mailto:contact@hometime.app) · [hometime-investor-connect.lovable.app](https://hometime-investor-connect.lovable.app)