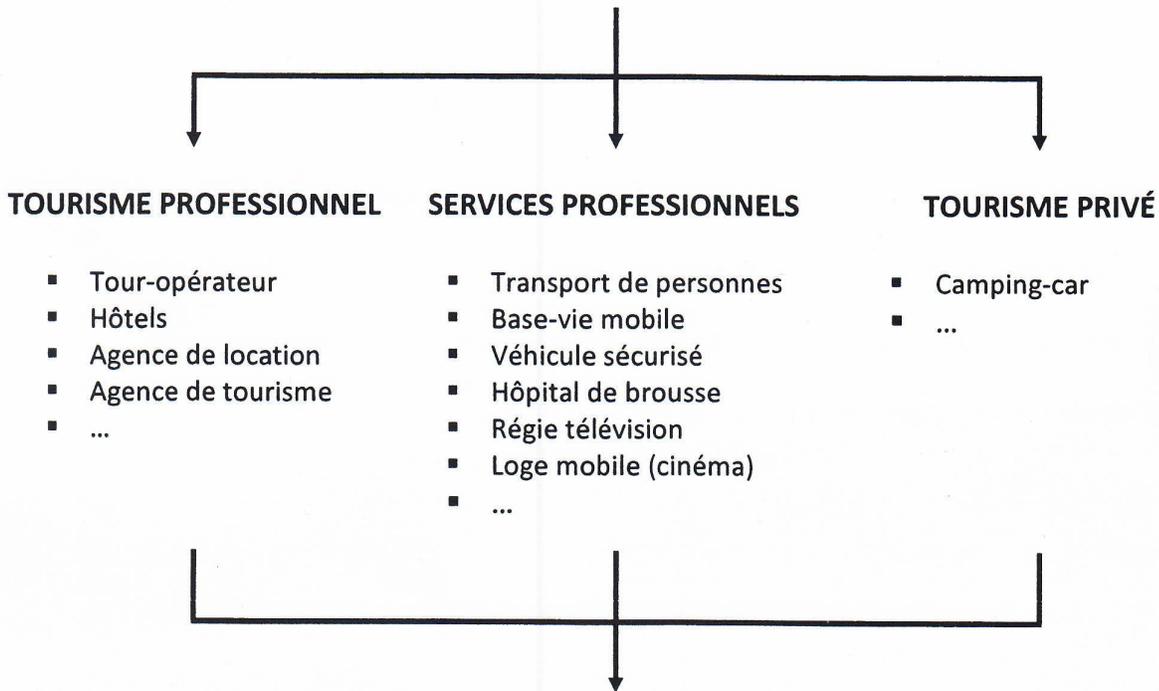
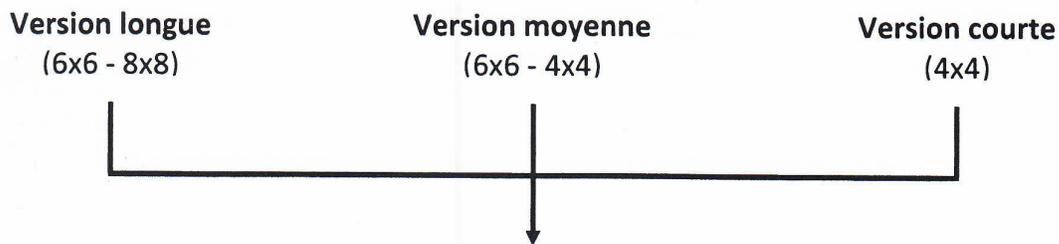


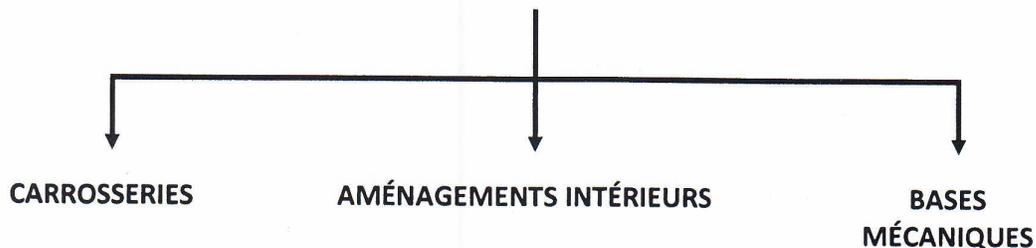
3 MARCHÉS POUR L'UTILISATION DU SAFARIBUS



3 MODÈLES DE CARROSSERIES ET CHASSIS



CONSTITUTION DES VÉHICULES



Le concept original de construction autorise des composants identiques pour l'assemblage de tous les modèles.
L'investissement sur ce poste peut être anticipé.

Ils sont définis suivant les modèles, l'utilisation et les destinations.
Investissement sur ce poste lors de la confirmation des ventes.

Le choix du modèle est dépendant de l'usage et des destinations.
Investissement sur ce poste lors de la confirmation des ventes.

PRESENTATION DES MARCHES

Pour une activité internationale

Le tourisme :

Adaptation ou anticipation, le tourisme doit en permanence faire face à l'émergence de nouveaux besoins des consommateurs. La clef du succès réside dans l'aptitude à les comprendre et à les anticiper.

Avide de sensations nouvelles, le touriste d'aujourd'hui et de demain cherche un nouvel art de voyager, une totale immersion dans les pays traversés, un retour à des valeurs authentiques parfois oubliées. Le touriste veut voyager mieux, tout en sortant des sentiers battus, revivre l'émotion de l'aventure en s'éloignant des infrastructures touristiques classiques, et des sites maintes fois visités.

Il veut voyager plus, plus loin, et mieux. Mieux car il n'est souvent pas près au sacrifice de son confort et de sa sécurité.

L'idéal est donc d'apporter une réponse à cette double exigence.

Les déplacements professionnels spécialisés :

De nombreuses professions exigent des déplacements dans des lieux très reculés, parfois inhospitaliers où de nombreux gestes du quotidien peuvent devenir une réelle difficulté.

Le voyage, qu'il soit à but scientifique, humanitaire, cinématographique ou toute autre spécialisation technique, trouve de plus en plus ses réponses, sa raison d'être ou son inspiration dans des territoires lointains et inexplorés.

Des situations d'urgence, des interventions de tous types nécessitant un matériel de pointe, encombrant, coûteux et fragile, deviennent parfois, dans ce cadre, périlleuses voire impossibles à organiser dans de bonnes conditions pour les hommes et le matériel.

Il était donc primordial de régler tous les problèmes logistiques pour permettre aux utilisateurs de se concentrer sur le but réel de l'expédition, sans perte de temps et d'énergie.

Les solutions actuelles :

Les destinations touristiques nouvelles, se développant souvent dans des régions du monde aux niveaux d'infrastructures insuffisantes, sont donc un tremplin au concept du SAFARIBUS.

Il était donc indispensable de dresser une liste exhaustive des inconvénients majeurs et mineurs, qu'aucun mode de déplacement jusqu'à ce jour ne pouvait pallier.

En premier lieu, plus le nombre de véhicules en caravane est grand, et plus les risques mécaniques, la poussière générée par les véhicules, ainsi que la pollution sont élevés.

Les solutions classiques, habituellement utilisées dans ce type de déplacement, de par leur faible capacité d'accueil, multiplient ce risque. Pour cette même raison, le manque de convivialité et de confort sont une entrave au plaisir.

De petite taille, ils ne confèrent qu'une autonomie réduite, et ne permettent pas le transport de matériel ou de bagages volumineux, sauf au prix du confort encore réduit des passagers.

Les véhicules actuellement utilisés, sont prévus pour une utilisation *en terrain protégé*, bénéficiant de facilitée d'intervention et n'offrent souvent pas les garanties suffisantes pour des déplacements extrêmes et très spécialisés.

Ils doivent donc respecter un itinéraire balisé, prévu, ne laissant ainsi aucune place à l'improvisation.

Conclusion :

Le déplacement de plus de huit passagers avec une ou plusieurs tonnes de matériel, sur toutes natures de terrains, en sécurité, confort et rapidité ne peut trouver de réponses par les moyens actuels.

La solution : Le SAFARIBUS !

Un nouveau concept de véhicules

Le **SAFARIBUS** n'est pas le fruit du hasard. Il est né de dix-huit années d'expériences du concepteur et de la rencontre de plusieurs facteurs.

Dix-huit ans de constats sur le terrain, de mises en situations, de réflexions menées sur les difficultés rencontrées, de recherche de solutions technologiques innovantes adaptées sont à l'origine de sa création.

L'écoute des divers utilisateurs potentiels : principalement les acteurs du monde du voyage extrême et du déplacement professionnel spécialisé.

La confirmation du développement du marché du tourisme international, conforté par les investissements sur d'autres maillons du tourisme : l'aéronautique, l'hostellerie.

Le résultat est l'élaboration d'un cahier des charges sans concession, amenant à tirer le meilleur parti des différentes possibilités que l'industrie du transport offrait, provenant de divers horizons.

Le SAFARIBUS cumule donc :

- La **solidité** et l'**adaptabilité** aux accidents de terrains d'un camion tout-terrain ;
- Un **design** particulier issu de l'industrie du train, qui affirme son caractère ;
- La **capacité d'accueil** et la **convivialité** d'un bus ;
- La **sécurité** par la **rigueur de construction** de l'aéronautique ;
- Le **confort** et la **capacité d'aménagement** d'un mobil home ;
- Et surtout l'**autonomie** et le **pouvoir d'évasion** d'un bateau de plaisance.

Celle de ses sources d'inspiration dont il se rapproche le plus volontiers reste avant tout le **bateau de plaisance** :

- *Autonomie* = voyage au long cours ;
- *Franchissement* = liberté d'itinéraire ;
- *Equipements* = imprévu des escales, liberté et convivialité.

Un système d'exploitation spécifique **UN GAGE DE SECURITE POUR LES CLIENTS ET UTILISATEURS**

SAFARIBUS s'inscrit ainsi dans trois types de marchés :

1. Tourisme de groupes : tours opérateurs, groupes hôteliers, agences spécialisées...
2. Tourisme individuel : particuliers, agences de locations...
3. Utilisations professionnelles : sociétés privées, administrations, gouvernements...

Cette variété d'utilisateurs et la nature originale du véhicule conduira le constructeur à la recherche d'acteurs locaux sur toutes destinations. En partenariat avec le constructeur, ils participeront à la création de structures locales de vente et location, afin de renforcer sa présence sur le marché local et les conditions de sécurité d'utilisation que seront en droit d'attendre les utilisateurs. La liaison de ces derniers avec le constructeur français offrira une double garantie.

Le principe d'un contrat de maintenance sur forfait kilométrique amènera une garantie mécanique pour le client et une prévention contre les immobilisations. Au-delà d'un certain nombre de kilomètres, que l'on peut qualifier de grande visite, le déplacement d'un expert du constructeur garantira cette intervention. Il est entendu que cela ne constitue qu'une garantie supplémentaire, le **SAFARIBUS** étant conçu et équipé de manière à réduire les risques techniques au maximum.