



The Mobile Robot Company

Knowledge Center — Modèle économique · 2026-08-04

<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/business-model>

Modèle économique

The Mobile Robot Company commercialise des solutions concrètes d'automatisation par robots mobiles au moyen d'un réseau international de partenaires. La publication des prix catalogue réduit les freins à l'achat, tandis que les demandes des utilisateurs finaux sont transmises aux [distributeurs, intégrateurs ou partenaires de service](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/partner-types/>).

Circuit de commercialisation

L'entreprise ne vend pas directement ses robots aux utilisateurs finaux. Les partenaires assurent localement les démonstrations, les essais, la vente, l'installation, le service après-vente et la gestion de la relation client. L'entreprise fournit les robots, les logiciels, les pièces détachées, la formation, l'assistance technique, les supports marketing, les prospects et la planification commerciale conjointe.

Ce modèle de services permet aux partenaires de conserver le chiffre d'affaires généré par les prestations locales réalisées par leurs équipes, tandis que l'entreprise leur fournit les pièces détachées, les logiciels et des prestations d'ingénierie payantes. En juin 2026, l'entreprise disposait de partenariats de distribution dans huit pays et le réseau poursuivait son expansion — voir [Croissance et expansion internationale](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/history/growth-and-international-expansion/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/history/growth-and-international-expansion/>).

[Les intégrateurs, distributeurs et partenaires de service qualifiés](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/become-a-partner/who-we-are-looking-for/>), [peuvent déposer leur candidature dans leur pays](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/partners/program/application-process/>). La [section Partenaires](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/category/partners/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/category/partners/>) décrit le programme de partenariat.

Le parcours client

Le modèle commercial lève les [freins à l'adoption](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/documentation/concepts/pallet-automation-fundamentals/>) grâce à un parcours à faible risque en quatre étapes :

1. [Démonstration](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/request-a-demonstration/>) — 30 à 60 minutes de prise en main dans le centre de

démonstration d'un partenaire. Lors d'une première visite, l'utilisateur peut généralement confier au robot une tâche autonome après environ 15 minutes.

2. **Essai** — un [essai payant de deux semaines](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/two-week-trial/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/two-week-trial/>), avec retour gratuit à tout moment et sans justification.
3. **Achat** — achat définitif du robot et des [options sélectionnées](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/chargers-and-accessories/available-options/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/chargers-and-accessories/available-options/>).
4. **Service après-vente** — un [contrat permanent de service et de maintenance](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/support/faq/service-and-warranty/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/support/faq/service-and-warranty/>).

La démonstration et l'essai peuvent être supprimés du parcours, par exemple pour les clients récurrents, et le contrat de service après-vente reste facultatif.

Ce que vend l'entreprise

Les produits et services générateurs de chiffre d'affaires comprennent :

- le transpalette à conduite autonome [J1600](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/overview/>) et les chargeurs manuels ou automatiques ;
- [Standard software et Advanced software](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/software/software-comparison/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/software/software-comparison/>) ainsi que [Fleet Manager](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/software/fleet-manager/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/software/fleet-manager/>) ;
- les essais payants de deux semaines ;
- [l'installation et la mise en service](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/installation-and-commissioning/>) ;
- les formules annuelles d'assistance Basic Care et Full Care ;
- les pièces détachées et les mises à niveau logicielles ;
- l'assistance sur site payante ;
- un pack de démarrage pour les nouveaux partenaires.

Le J1600 [est proposé au prix catalogue à partir de 65 000 €](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/pricing-and-roi/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/j1600/pricing-and-roi/>), et un essai de deux semaines coûte 4 000 €, mise en place et assistance comprises. Les prix catalogue sont publics ; le prix de base de 65 000 € contraste avec celui des projets d'automatisation complète, qui peut atteindre environ 1 million d'euros.

Pourquoi publier les prix catalogue

L'affichage public des prix élimine un frein courant à l'adoption. Les clients peuvent demander ou réserver en ligne une démonstration ou un essai, ou envoyer une demande d'[achat](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/request-a-quote/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/products/buying-and-deployment/request-a-quote/>). Ces demandes sont ensuite transmises au partenaire le mieux placé pour les traiter — normalement celui dont le centre de démonstration est le plus proche. Les partenaires doivent répondre rapidement et garantir un parcours client fluide.

Conçu pour être rentable avec une seule équipe

Le modèle économique est conçu pour être viable pour une PME fonctionnant avec une seule équipe, huit heures par jour, cinq jours par semaine — une exploitation qui ne peut justifier un vaste projet d'automatisation, mais recherche des gains de productivité immédiats et mesurables. Voir [Marchés que nous desservons](https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/markets-we-serve/) (<https://info.mobilerobot.com/fr-fr/company/about/markets-we-serve/>).