

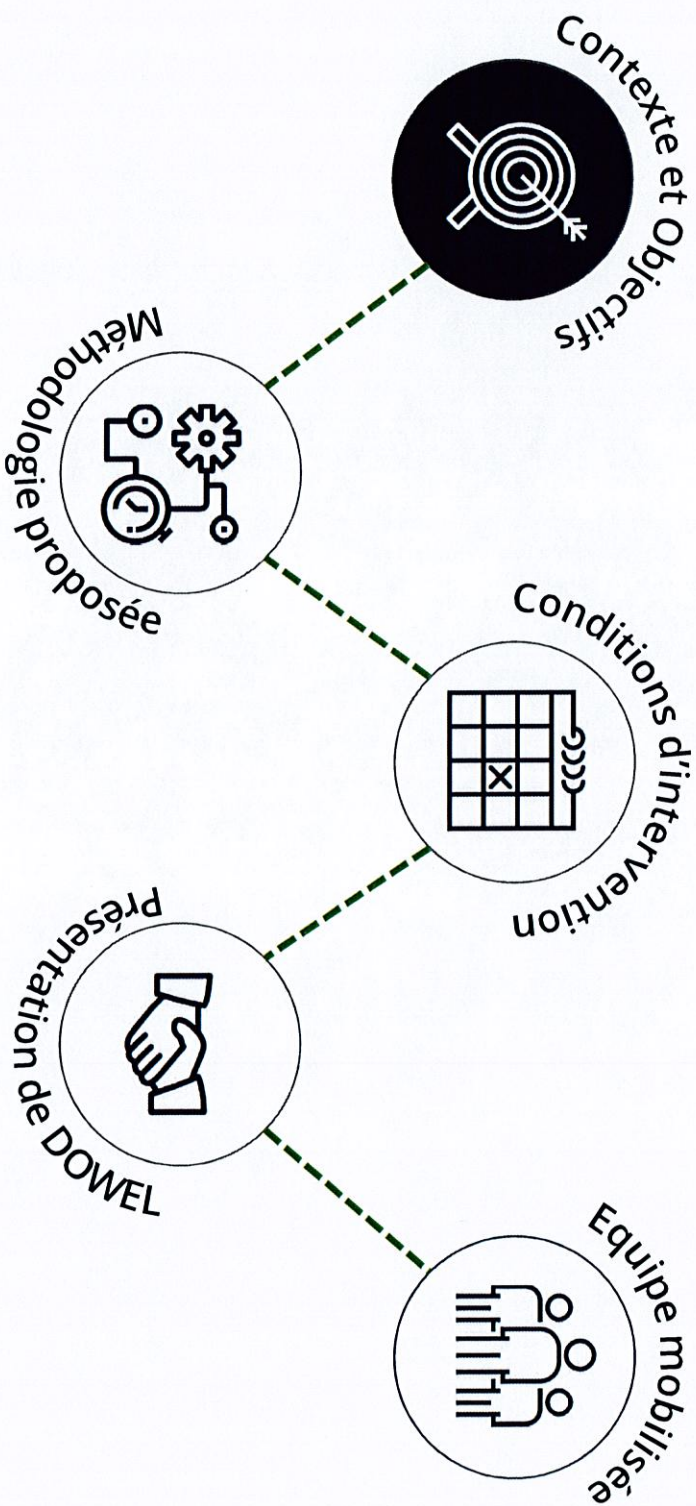


DOWEL
| STRATEGIE

Inizià - Proposition de services Projet DeltaGee

Inizià
4 Avenue du Mont Thabor
Immeuble Castellani
Quartier Saint Joseph
20 090 Ajaccio
28/02/2019

SOMMAIRE



08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019



CONTEXTE & OBJECTIFS

..... Notre compréhension du projet

CONTEXTE DU PROJET	DESCRIPTION DU PROJET
> Le projet DeltaGee concerne la conception et la diffusion de logiciels d'aide à la décision en génétique ou en sélection à destination des organisations qui sont actives dans ce domaine. > Des tests produits ont été lancés, d'autres sont en cours de développement. > Experte scientifique dans le domaine de la génétique, l'équipe dispose d'une connaissance de son environnement concurrentiel, et a commencé à identifier des stratégies de mise en marché	> L'incubateur d'entreprise innovante Inizià souhaite faire réaliser d'une étude technico-économique. > Deux logiciels d'aide à la décision pour les organisations actives en génétique et sélection animale ou végétale ont été développés : Genoscore : logiciel permettant une affectation automatique de génotypes. Il est en beta test chez 3 grands semenciers fortement intéressés par le produit. Des produits concurrents ont été identifiés. Ces produits paraissent moins performants que Genoscore. Backscore : logiciel de sélection de plantes dans le cadre de programmes de rétrocroisements assistés. Ce logiciel est en cours de développement. Un seul concurrent a été identifié. Nous notons qu'aucune entreprise ne dispose actuellement de la précision d'analyse que propose que Backscore. > L'enjeu ici sera de valider la stratégie définie en terme de modèle économique
OBJECTIFS DE L'ETUDE	
→ Quantifier et qualifier le marché d'outils d'aide à la décision en génétique → Comprendre les usages, types d'outils utilisés et besoins des professionnels → Rédiger un Business plan → Formuler des recommandations sur la stratégie commerciale et le modèle économique	



CONTEXTE & OBJECTIFS

Les enjeux de la sélection végétale

> Les changements climatiques vont impacter les rendements agricoles

CHANGEMENT CLIMATIQUE



9,5 milliards de personnes en 2050



Nécessité d'augmenter de 70% la production alimentaire d'ici 2050

✓ Apparition de nouveaux insectes et de nouvelles maladies

✓ Augmentation stress climatique

✓ Modification paysages agricoles

Source: The Food and Agriculture Organization of the United Nations

ENJEUX SELECTION DES PLANTES

- ✓ Assurer la sécurité alimentaire
- ✓ Diminuer les émissions de gaz à effet de serre
- ✓ Améliorer les plantes par la sélection
- ✓ Sélectionner des gènes favorables
- ✓ Préserver l'environnement

FILIERE SEMENCES

FRANCE



France 1^{er} pays producteur européen

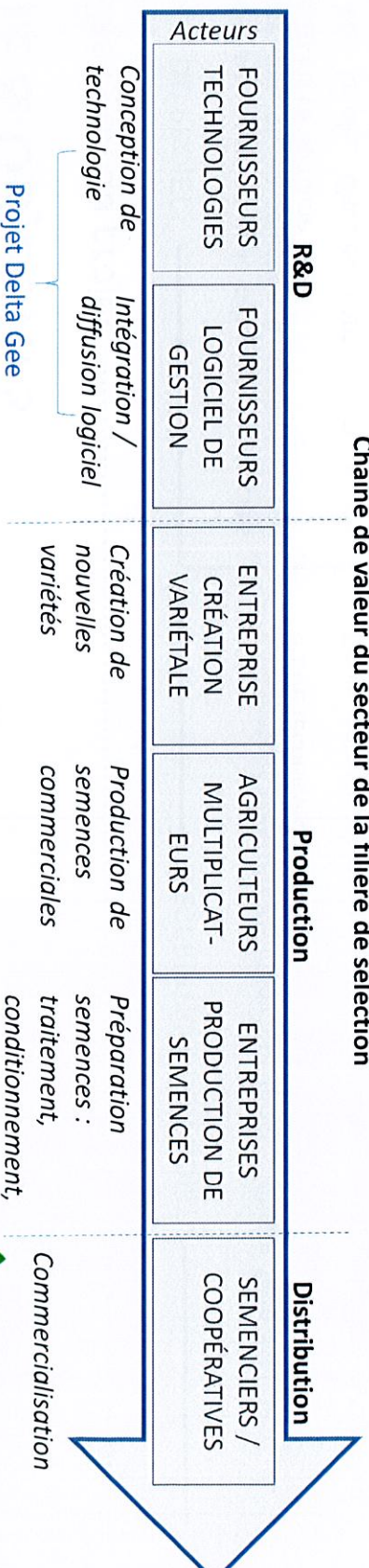


+ 550 nouvelles variétés/ an



3,3 Md€ de chiffres d'affaires

Chaîne de valeur du secteur de la filière de sélection



08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019



CONTEXTE & OBJECTIFS

A approfondir lors de l'étude

..... Notre compréhension du projet

> Les solutions logicielles peuvent aider les sélectionneurs de plantes et testeurs de variétés dans leur processus quotidien de décision

ENJEUX LOGICIELS

- ✓ Exigences techniques en constante évolution
- ✓ Changement rapide : logiciel adaptable
- ✓ Résultats spécifiques
- ✓ Performance des produits

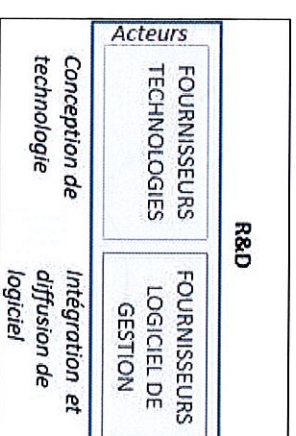


Exemples objectifs attendus

- Affectation automatique des génotypes
- Sélection de plantes à chaque génération pour introduction nouveaux critères
- Traçage et analyse des données
- Amélioration rendement
- Atteinte rapide d'objectifs



Panorama acteurs logiciels d'aide à la décision



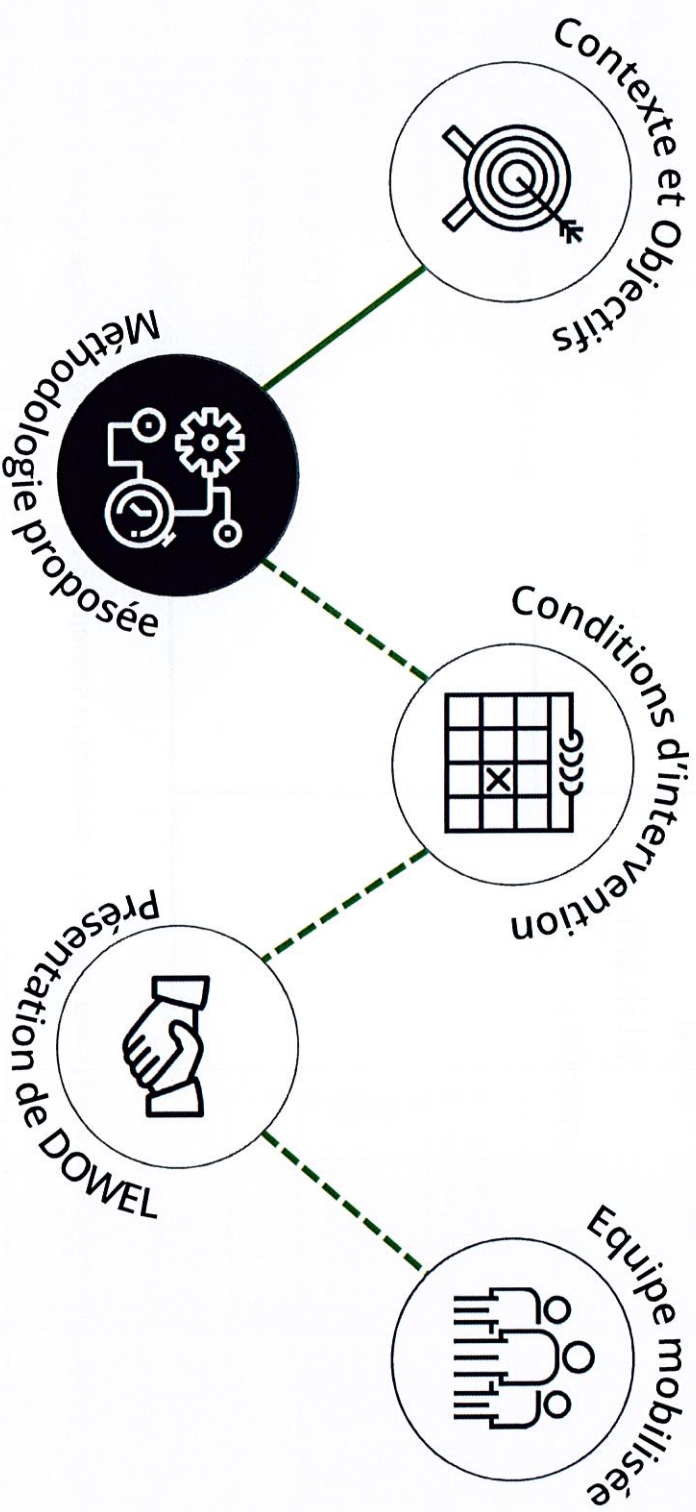
Conception



Diffusion



SOMMAIRE



Nos atouts pour vous accompagner

La démarche que nous vous proposons met l'accent sur les points suivants :

- 1  Innovation
 - L'équipe Dowel Stratégie qui participe à cette mission est rompue à l'accompagnement de start-up / entreprises innovantes (étude de marchés, analyse des tendances, préconisations sur la stratégie de développement, définition de la stratégie marketing, etc.). Au total ce sont près de 150 start-ups accompagnées par nos équipes chaque année.
- 2  Equipe pluridisciplinaire
 - Une équipe constituée de consultants expérimentés, ingénieurs agro pour la plupart, rompus à l'accompagnement stratégique de projets et entreprises innovantes, et au coaching sur le développement commercial (cf. équipe mobilisée).
- 3  Expertise
 - A travers les différents accompagnements réalisés, le cabinet a notamment développé une expertise dans le secteur de l'agro et sciences de la vie (cf. références clés).
- 4  Exchange
 - Une approche méthodologique fortement participative et opérationnelle, avec une implication de l'équipe projet tout au long de l'accompagnement, afin de capitaliser sur les acquis « marché » et l'expertise sectorielle de cette dernière. Des points téléphoniques seront notamment organisés pour assurer un suivi régulier.



METHODOLOGIE

Synopsis méthodologique

Chaine de valeur du marché, analyse concurrentielle et brainstorming sur le modèle économique

- Lancement et brainstorming sur le Business Model. Benchmarks
- Formalisation de la chaine de valeur
- Analyse concurrentielle et entretiens (masqués ou non)

1

Test de l'offre et des modèles économiques envisagés

- Entretiens auprès de clients ou intégrateurs potentiels pour les deux logiciels
- Validation de l'intérêt et de la valeur ajoutée du produit proposé
- Test du ou des modèles économiques

2

Plan d'actions commercial et marketing, hypothèses de CA et Business Plan

- Validation du ou des modèles économiques
- Recommandations sur le positionnement et la stratégie d'accès au marché.
- Formalisation du prévisionnel financier et du plan de financement

3





METHODOLOGIE

..... Phase 1 : Chaîne de valeur du marché, analyse concurrentielle et brainstorming sur le modèle économique 1

OBJECTIFS

- > Identifier les modèles économiques envisageables pour les deux logiciels, au-delà de ceux déjà imaginés par les porteurs
- > Analyser finement la concurrence : éléments différenciants, proposition de valeur, modèle économique
- > Comprendre l'articulation et le fonctionnement du marché pour définir le positionnement idéal de DeltaGee

OUTILS UTILISÉS ET LIVRABLES

- > Livrable Phase 1 : *Analyse marché et concurrentielle*.

DÉMARCHE

- **Avant la réunion de lancement**, nous réaliserons un à deux benchmarks, d'entreprises ayant développé des logiciels dans le secteur de l'agro (pas forcément des concurrents), afin de s'inspirer ce que se pratique en termes de modèles économiques : facturation par nombre d'utilisateurs, licence annuelle globale, modules supplémentaires déclenchant une nouvelle facturation (version premium avec fonctionnalités nouvelles), etc.
- **Une réunion de lancement** sera organisée avec l'équipe DeltaGee afin de :
 - Valider les objectifs et enjeux de l'étude, son périmètre, la méthodologie et le calendrier d'intervention.
 - Réaliser un travail de brainstorming sur les modèles économiques envisageables (notamment sur la base du travail réalisé en amont de la réunion / benchmark)
 - Identifier / cartographier les concurrents
- **Analyse des concurrents : sur base documentaire d'abord** (offres / logiciels commercialisés, prix pratiqués et modèle économique, types de clients, etc), puis réalisation de **2 à 3 entretiens** avec ceux-ci. Ces entretiens pourront être réalisés soit en « masqué » c'est-à-dire que l'on ne dit pas que l'on travaille pour DeltaGee, soit en démasqué (pour tester un partenariat ou une intégration de la technologie DeltaGee dans leur offre). Cela sera discuté avec l'équipe projet lors du lancement.
- **Travail sur la chaîne de valeur** : l'objectif est de bien comprendre les différents maillons de la chaîne, les différentes typologies d'acteurs, notamment utilisateurs potentiels (semenciers, écoles, ONG...)
- Skype de debriefing avec l'équipe DeltaGee

08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019



DOWEL
STRATEGIE



METHODOLOGIE

..... Phase 2 : Test de l'offre et des modèles économiques envisagés

..... 2

OBJECTIFS	DÉMARCHE
> Tester l'intérêt des clients / partenaires potentiels de DeltaGee > Tester les modèles économiques envisagés	→ Suite à la réunion de fin de phase 1, l'équipe Dowel proposera une liste d'acteurs à interroger pour tester l'offre DeltaGee. La liste sera validée au préalable par l'équipe dirigeante. → Il s'agira d'interroger des acteurs cibles, c'est-à-dire potentiellement clients / partenaires du produit tels que : → Des semenciers / industriels en sélection végétale et animale : sur un marché d'environ 1000 structures (prenant en considération que DeltaGee est en cours de bêta test chez 4 majors), nous nous efforcerons à interroger des acteurs majeurs du secteur (futurs clients / démarchage pré-commercial) → Des écoles / laboratoires : sur la formation, DeltaGee peut avoir un vraie proposition de valeur pour l'apprentissage, la recherche. Le modèle économique doit être pensé : faut il avoir un tarif plus bas (mais comment le justifie t on auprès des industriels?) ou avoir un offre un peu plus « dégradée » ou du moins adaptée aux écoles. → Des ONG, etc. → Au total, 2 à 3 entretiens par type d'acteurs soit 8 à 10 au total seront réalisés par téléphone auprès de ces acteurs. Un guide d'entretien sera élaboré par l'équipe Dowel et soumis à validation à l'équipe DeltaGee. Ce guide servira de trame méthodologique pour la conduite des entretiens. A noter que nous pourrons mutualiser les entretiens sur les deux logiciels dans certains cas (des acteurs pouvant être intéressés par les deux offres).

— OUTILS UTILISÉS ET LIVRABLES —

- > Guide d'entretien
- > Listing de prospects potentiels
- > Une 10aine d'entretiens en France et à l'international

08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019



DOWEL 10
STRATÉGIE



METHODOLOGIE

..... Phase 2 : Test de l'offre et des modèles économiques envisagés

..... 2

DÉMARCHE (SUITE)

- Nous proposons de réaliser ces **entretiens en « mode coaché »** c'est-à-dire en laissant la possibilité au dirigeant d'assister aux entretiens pour avoir un premier contact pré-commercial.
- Dans la mesure du possible, nous demanderons aux dirigeants de DeltaGee de nous transmettre une « **fiche produit** » pour faciliter la prise de rendez-vous et la discussion.
- Au travers de ces entretiens, il s'agira d'aborder les éléments suivants :
 - Le fonctionnement des acteurs en termes de sélection végétale et/ou animale : métiers, activités, type de végétaux ciblés, clientèle, quantité d'analyses réalisées, etc.
 - Les solutions utilisées (logicielles ou pas, technologiques ou pas) pour optimiser le génotypage et/ou la sélection des plantes : intervention humaine, utilisation de logiciels ou de produits de génotypage, prix des solutions, satisfactions, limites de ces solutions, etc.
 - Présentation de l'offre DeltaGee et intérêt vis-à-vis de celle là
 - Test du ou des modèles économiques envisagés et du niveau de prix
 - Conclusion sur l'intérêt d'une rencontre dans l'optique d'un bêta test.





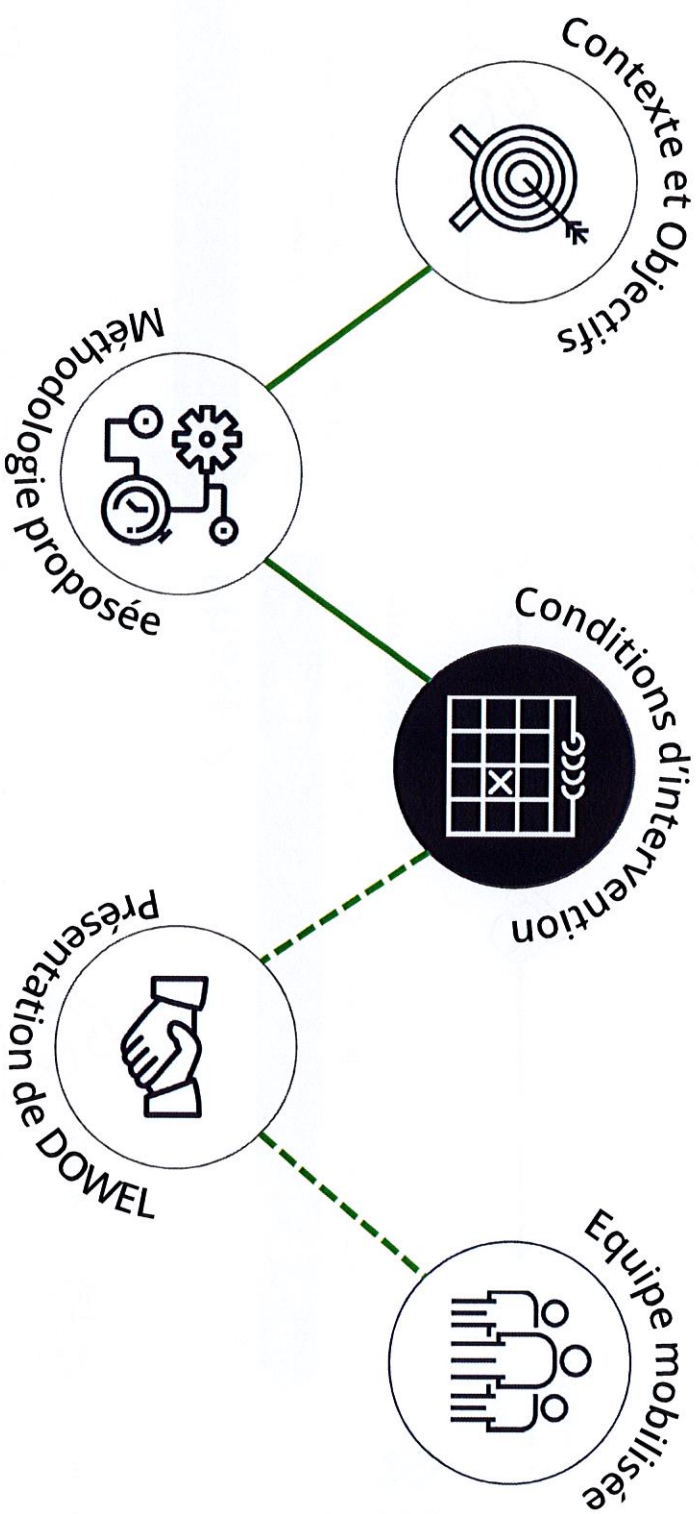
METHODOLOGIE

..... Phase 3 : Plan d'actions commercial et marketing, hypothèses de CA et Business Plan 3

OBJECTIFS	DÉMARCHE
> Conclure sur les opportunités marché : prioriser les clés d'entrée pour pénétrer le marché > Réaliser des premières recommandations sur le positionnement marketing du produit et la stratégie d'accès par marché. > Construire le Business Plan chiffré de DeltaGee sur 3 ans	→ Un temps de travail interne sera consacré à l'analyse des retours issus des entretiens sur les différents éléments abordés (organisation, attentes et besoins, modalités de commercialisation, business model, retour sur le projet). Formalisation du livrable. → Réunion de restitution de ces deux premières phases avec l'équipe DeltaGee et Inizià : restitution des travaux, conclusion sur le modèle économique le plus pertinent, sur le « Go to Market » (stratégie commerciale), sur le mix marketing. Lors cette réunion, nous consacrerons un premier temps de travail sur le BP, avec la construction du CA : mécanique de construction (nombre de clients acquis par typologie d'acteurs en fonction des moyens commerciaux, modèle économique et pricing associés, montée en puissance sur 3 ans). → A la suite de ce temps de travail, l'équipe Dowel formalisera une première ébauche du compte de résultat prévisionnel et du plan de financement à 3 ans. Voici les éléments sur lesquels nous travaillerons : → Structures de charges : notamment les recrutement en termes d'effectif (quels postes nécessaires au bon développement : commerciaux, R&D, support, responsable administratif...), les charges externes (prestataires techniques, conseil, honoraires comptables, salons, déplacements...), etc. → Investissements : logiciels, R&D, ordinateurs... et durée d'amortissement → Ressources de financement : stratégie de financement, renforcement des fonds propres, effet de levier via des subventions / avances remboursables, emprunt bancaire, CAF... → Nous prévoyons de travailler ces éléments par allers retours avec l'équipe DeltaGee et réunion de validation. Inizià - DeltaGee - Mars 2019

08/04/2019

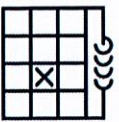
SOMMAIRE



08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019





CONDITIONS D'INTERVENTION

Calendrier

Phase 1

~ 1 MOIS

Chaine de valeur du marché, analyse concurrentielle et brainstorming sur le modèle économique



Phase 2

~ 1,5 MOIS

Test de l'offre et des modèles économiques envisagés



Phase 3

~ 0,5 MOIS

Plan d'actions commercial et marketing, hypothèses de CA et Business Plan



Entretiens



Réunions



Livrables



MARS



Lancement

Mars

Fin de Phase 1

Avril / Mai

AVRIL/MAI



Fin de Phase 2

Fin mai / début Juin

JUIN



Phase 3

Juin

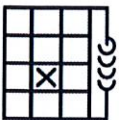
08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019



DOWEL

14



CONDITIONS D'INTERVENTION – ETUDE DELTA GEE

Budget

PHASE 1	BUDGET HT
Chaîne de valeur du marché, analyse concurrentielle et brainstorming sur le modèle économique	4 800€
PHASE 2	
Test de l'offre et des modèles économiques envisagés	4 800€
PHASE 3	
Plan d'actions commercial et marketing, hypothèses de CA et Business Plan	2 500€
TOTAL HT	12 100€
TVA (20%)	2 420€
TOTAL TTC	14 520€

Conditions de règlement :

- > Nos conditions de règlement sont les suivantes :
 - 20 % d'acompte au démarrage de l'étude
 - 30% à la remise du rapport intermédiaire
 - Le solde à la remise du livrable final
- > Nos factures sont payables à réception.
- > La commande de cette intervention se finalise par le retour, de votre part, d'un exemplaire de cette proposition revêtu de votre signature et de la mention manuscrite « bon pour accord ».

Bon pour accord (mention manuscrite) :

Signature :

Po le 29 mars 2019

08/04/2019

Initia - DeltaGee - Mars 2019

Le Directeur

de l'incubateur de Corse

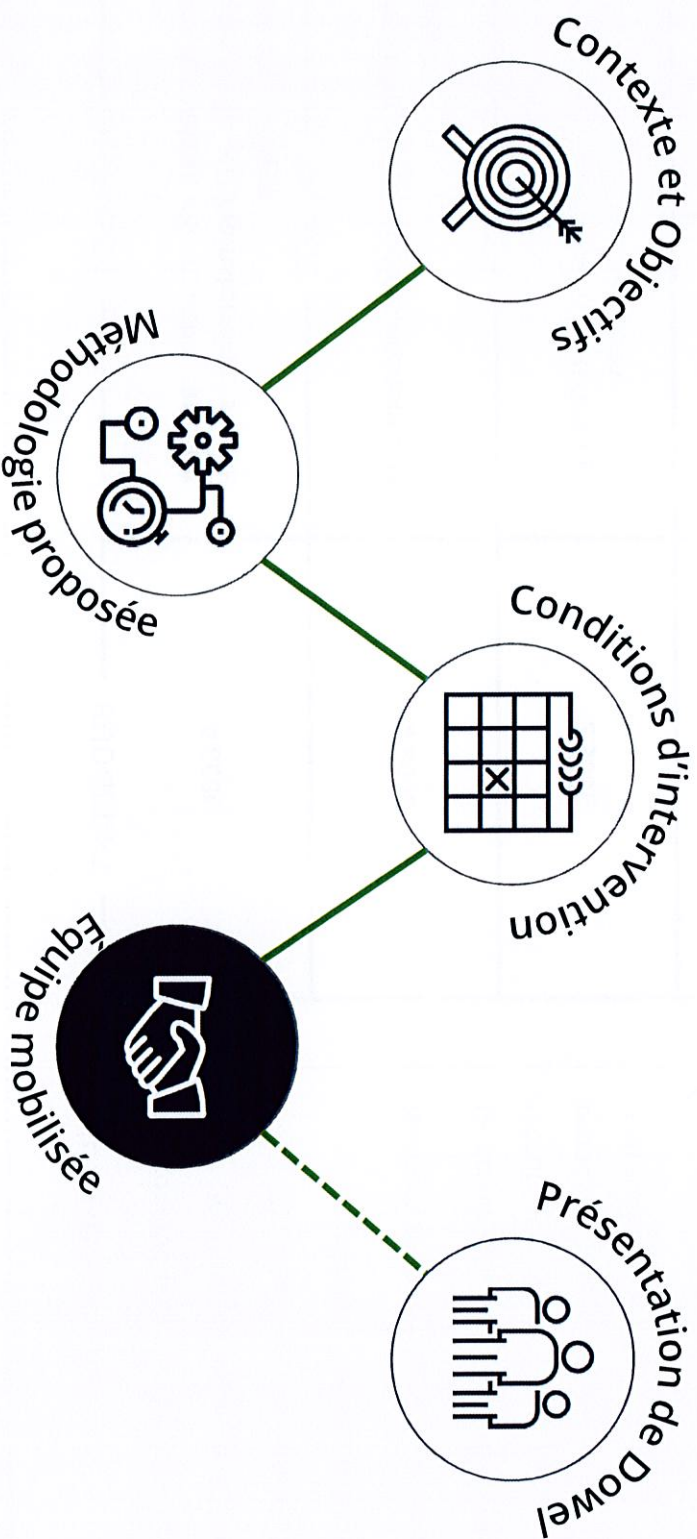


DOWEL 15
STRATÉGIE

Emmanuel PIERRE

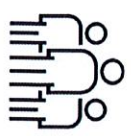
Bon pour accord,

SOMMAIRE



08/04/2019

Inizià - DeltaGee – Mars 2019



EQUIPE MOBILISABLE



Sylvain BALLESTER

Manager Montpellier - 37 ans

06 85 62 95 48

sylvain.ballester@dowel.eu



Hélène Duchemin

Consultante - 27 ans

Ingenieur agronome spécialisée dans le domaine des biotechnologies et de la santé

Domaines d'expertise



Innovation

Stratégie

Startup / PME



Innovation

Sciences de la vie

Biotech



EQUIPE MOBILISABLE



Sylvain BALLESTER

Manager Montpellier - 37 ans

06 85 62 95 48

Sylvain.ballester@dowel.eu

PARCOURS

- > Master en Marketing, école supérieure de commerce de Lyon
- > Ecole de Gestion et de Commerce
- > Maîtrise en sciences économiques

EXPERTISE

- > Accompagnement stratégique de PME / PMI et Jeunes Entreprises Innovantes
- > Diagnostic et analyse stratégique
- > Etudes de faisabilité économique
- > Coaching d'entrepreneurs
- > Accompagnement à la levée de fonds

REFERENCES CLES

- > Expert et coordinateur régional du Concours i-LAB pour les régions LR et PACA entre 2015 et 2018 (70 de projets expertisés)
- > Expert du Concours National d'Aide à Création d'Entreprises à Technologies Innovantes, de 2006 à 2009 (120 projets expertisés)
- > Expert Bpifrance pour les expertises de projet
- > Coaching de 120 entreprises pour le « pitch » de leur projet, notamment dans le cadre de l'opération Montpellier Capital Risque (présentation d'une 15aine de projets devant 60 investisseurs).
- > Accompagnement de 250 entreprises innovantes et porteurs de projets dans le cadre d'étude de faisabilité économique et commerciale, de rédaction de business plan ou d'accompagnement à la réflexion stratégique
- > Quelques missions d'accompagnement de startups en sciences de la vie

SECTEURS D'INTERVENTION



Innovation

Stratégie

Startup / PME

08/04/2019

Iniția - DeltaGee – Mars 2019



STRATÉGIE | DOWEL

EQUIPE MOBILISEE



Hélène Duchemin
Consultante senior - 27 ans
 07 60 66 83 47
 helene.duchemin@dowel.eu

PARCOURS

- > Ingénieure Agronome diplômée d'AgroParisTech, spécialisation en Biotechnologies
- > Expérience précédente au sein d'Inra-Transfert, dans le département de Valorisation de la recherche

EXPERTISE

- > **Accompagnement stratégique pour le développement et l'accès au marché des Jeunes Entreprises Innovantes**
- > **Etude de marché**, réalisation de benchmarks, formalisation de schémas de flux, cartographie des acteurs et analyse concurrentielle.
- > **Etudes de faisabilité commerciale**, entretiens qualitatifs, analyse des leviers et verrous à l'innovation, études de diversification...

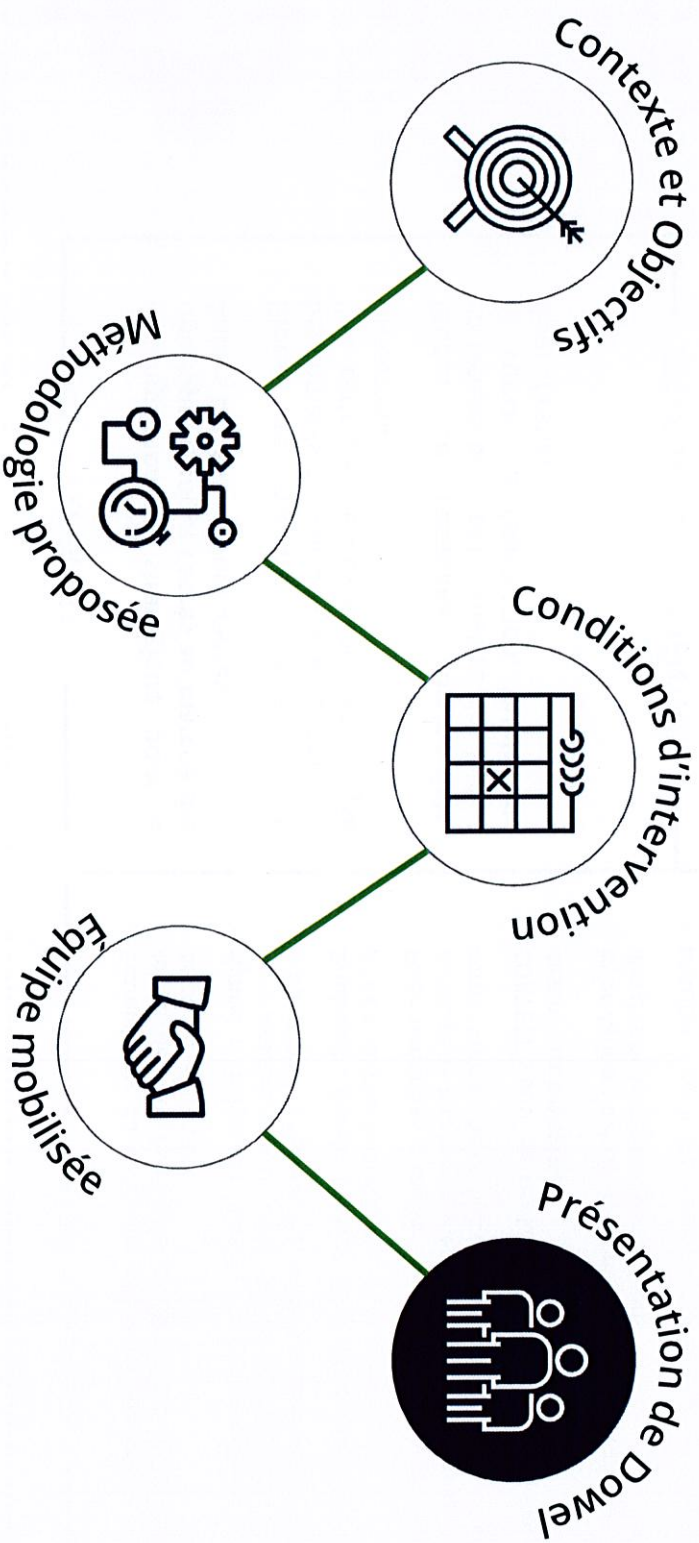
SECTEURS D'INTERVENTION

-  **Innovation**
-  **Sciences de la vie**
-  **Biotech**

REFERENCES CLES

- > **Examineur du concours national d'innovation I-Lab** du ministère de la recherche et de l'enseignement supérieur en 2016, 2017 et 2018. Une 20^{aine} de projets expertisés
- > **Hybrid** : analyse de l'intérêt d'outils génétiques de maîtrise du sexe des cucurbitacées, afin de créer des variétés facilitant et limitant les coûts de la production des hybrides F1, voire la production de fruits,
- > **Symboost** : développement de protéagineux ayant des rendements et taux protéiques plus importants,
- > **Furocoumarines** : introduction d'une nouvelle variété de pamplemousses exempte de furocoumarines (molécule phototoxique et dangereuse en cas de consommation de certains médicaments)
- > **CORTECT** : outil de stockage et d'analyse de données issues du séquençage destiné aux biologistes
- > **Hybridation** : développement d'un outil de capture de gènes par hybridation afin d'enrichir certains échantillons
- > **MAGDA** : outil d'annotation experte et de comparaison de génomes de procaryotes taxonomiquement proches
- > **Mycophyto** : Accompagnement d'une startup souhaitant proposer des plants mycorhizés à partir de champignons endogènes pour des cultures à haute valeur ajoutée
- > **Production de truffes** : développement d'un nouveau système de production de micro-truffes *in vitro*

SOMMAIRE



08/04/2019

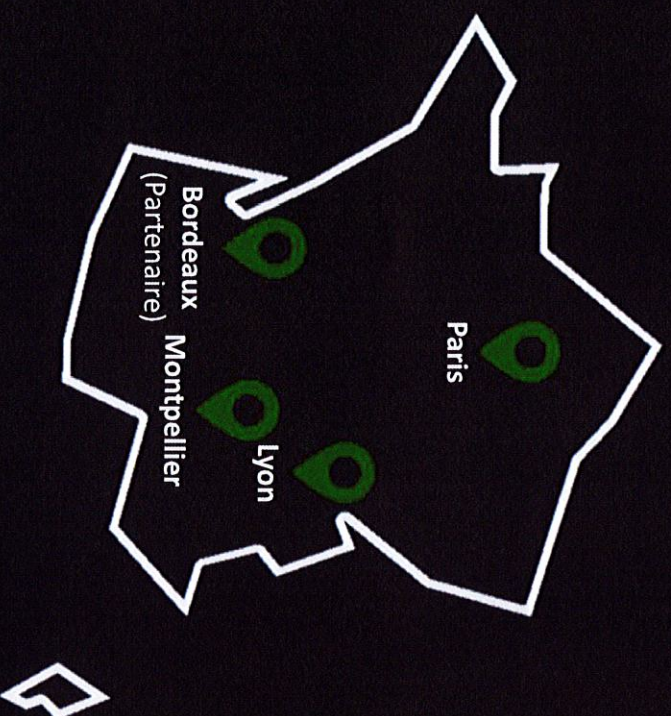
Inizià - DeltaGee – Mars 2019



DOWEL
STRATEGIE 20

PRESENTATION DOWEL

Dowel Stratégie est un cabinet de conseil en stratégie et d'études de marché, au service des projets, des entreprises, des organisations professionnelles et des collectivités.



08/04/2019

IniZIA - DeltaGee - Mars 2019

- > **L'étude et le conseil** sont deux outils de transformation des entreprises et des organisations interdépendants :
 - Les études de marché, d'opportunité, de filières, de territoires... pour poser un diagnostic et mesurer les enjeux,
 - Le conseil - de la recommandation à la mise en œuvre - pour engager et accompagner la transformation.

- > **Stratégie et aide à la décision** : nous déployons nos expertises et nos méthodes pour aider nos clients dans les étapes critiques de leur développement.

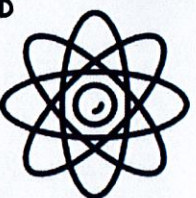
- > **Engagés et pragmatiques**, nos consultants sont orientés vers la concrétisation de résultats et vers l'apport de solutions opérationnelles.

- > **Dowel a fait de l'innovation la colonne vertébrale de son activité** : cela se traduit par l'accompagnement de jeunes entreprises innovantes, de pépinières et d'incubateurs, mais également de pôles de compétitivités.



DOWEL
STRATÉGIE

PRESENTATION DOWEL



Expertise de projets innovants à 360°

Analyse de toutes les
dimensions d'un projet
innovant

Etude

d'exploration de marché

Faisabilité commerciale,
développement à
l'international,
diversification, études
thématiques



Coaching

résolument opérationnel

Accompagnement à la
démarche commerciale, à
la levée de fonds, à
l'élaboration de la
stratégie, formation au
pitch...





PRESENTATION DOWEL

..... Références : Etudes de marché menées sur des projets en lien avec DeltaGee

Client		Description du sujet
Phyméa		Étude de marché pour une start up développant des services et des outils pour le phénotypage des plantes.
Hybrid		Analyse de l'intérêt d'outils génétiques de maîtrise du sexe des cucurbitacées, afin de créer des variétés facilitant et limitant les coûts de la production des hybrides F1, voire la production de fruits,
Symboost		Développement de protéagineux ayant des rendements et taux protéiques plus importants,
Furocoumarines		Introduction d'une nouvelle variété de pamplemousses exempte de furocoumarines (molécule phototoxique et dangereuse en cas de consommation de certains médicaments)
CORTECT		Outil de stockage et d'analyse de données issues du séquençage destiné aux biologistes
Hybridation		Développement d'un outil de capture de gènes par hybridation afin d'enrichir certains échantillons
MAGDA		Outil d'annotation experte et de comparaison de génomes de procaryotes taxonomiquement proches
Mycophyto		Accompagnement d'une startup souhaitant proposer des plants mycorhызés à partir de champignons endogènes pour des cultures à haute valeur ajoutée
EcoSud		Accompagnement au BP d'une start up développant une gamme de végétaux mychorизés pour la dépollution des sols



STRATÉGIE **DOWEL**

Paris

18, rue de la Pépinière - 75008

Paris

T. 01 72 38 23 97

Montpellier

120, rue de Thor - 34000

Montpellier

T. 04 67 15 80 42

Lyon

6, place Charles Hernu - 69100

Lyon - Villeurbanne