

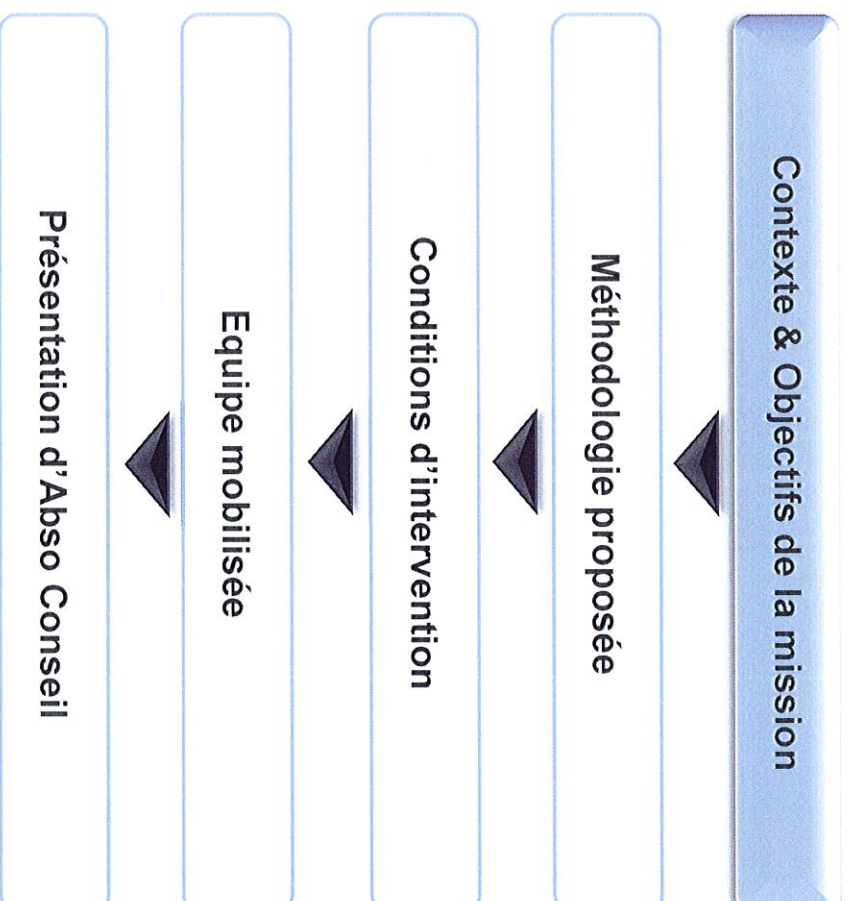
INIZIA

Etude de faisabilité économique pour le compte de l'Incubateur de Corse INIZIA - projet AMBIENTE

Proposition de services

Janvier 2017

Sommaire



Rappels méthodologiques

Contexte de l'étude

→ **Ambiente, un projet de développement d'un système d'information pour le suivi en temps réel des animaux en milieu naturel.**

- Le projet Ambiente, porté par M. Jean-Sébastien GUALTIERI, a pour ambition de développer un système de tracking en temps réel, basé sur les réseaux d'objets connectés, afin d'assurer la surveillance d'animaux en milieu naturel et expérimental.
- Fort d'une collaboration entre le laboratoire Stella Mare (Université de Corse) et la SS21 SITEC, portant sur l'étude d'un système d'information scientifique de suivi des espèces halieutiques du littoral corse, le projet entend répondre à un double constat :
 - un manque de praticité des solutions de tracking actuelles (récupération manuelle, pas d'exploitation en temps réel)
 - un manque de données halieutiques précises en méditerranée.
- Pour ce faire, le projet propose un dispositif technologique, composé d'un volet hardware (systèmes de localisation et transmission réseau) et d'un volet software (possibilité de suivre en temps réel les individus dotés d'émetteurs depuis n'importe quel support connecté à internet).
- La technologie a été adaptée à différents supports si bien que le projet se décline en deux applications distinctes aujourd'hui :
 - **Version terrestre** composée de colliers GPS connectés au réseau LoRa : intelligence embarquée via un microcontrôleur programmé par l'équipe.
 - **Version aquatique** composée d'émetteurs à ultrasons fixés sur les animaux ciblés et de bouées dotées d'hydrophones immergés
- La faisabilité technique est assurée pour la version terrestre qui est en phase de pré-commercialisation tandis que la version marine doit encore faire l'objet d'une miniaturisation avant d'être testée.
- L'équipe projet souhaite étudier les marchés potentiels pour ces deux offres. Plusieurs cibles de clientèles ont d'ores et déjà été pressenties, mais restent à valider et à développer.

Contexte et objectifs

Les objectifs de l'accompagnement

→ L'équipe projet souhaite être accompagnée par un cabinet dans le cadre d'une étude de marché, afin d'analyser le potentiel de l'offre et de travailler sur le modèle économique idoine pour le développement des deux applications, terrestres et marines.

Objectifs pour le projet

- ▶ Structurer et calibrer l'offre sur les 2 volets d'application en fonction des marchés adressables
- ▶ Travailler sur le Business model (modèle économique, proposition de valeur, pricing, canaux de distribution)
- ▶ Etudier la stratégie d'accès au marché

Objectifs pour Abso Conseil

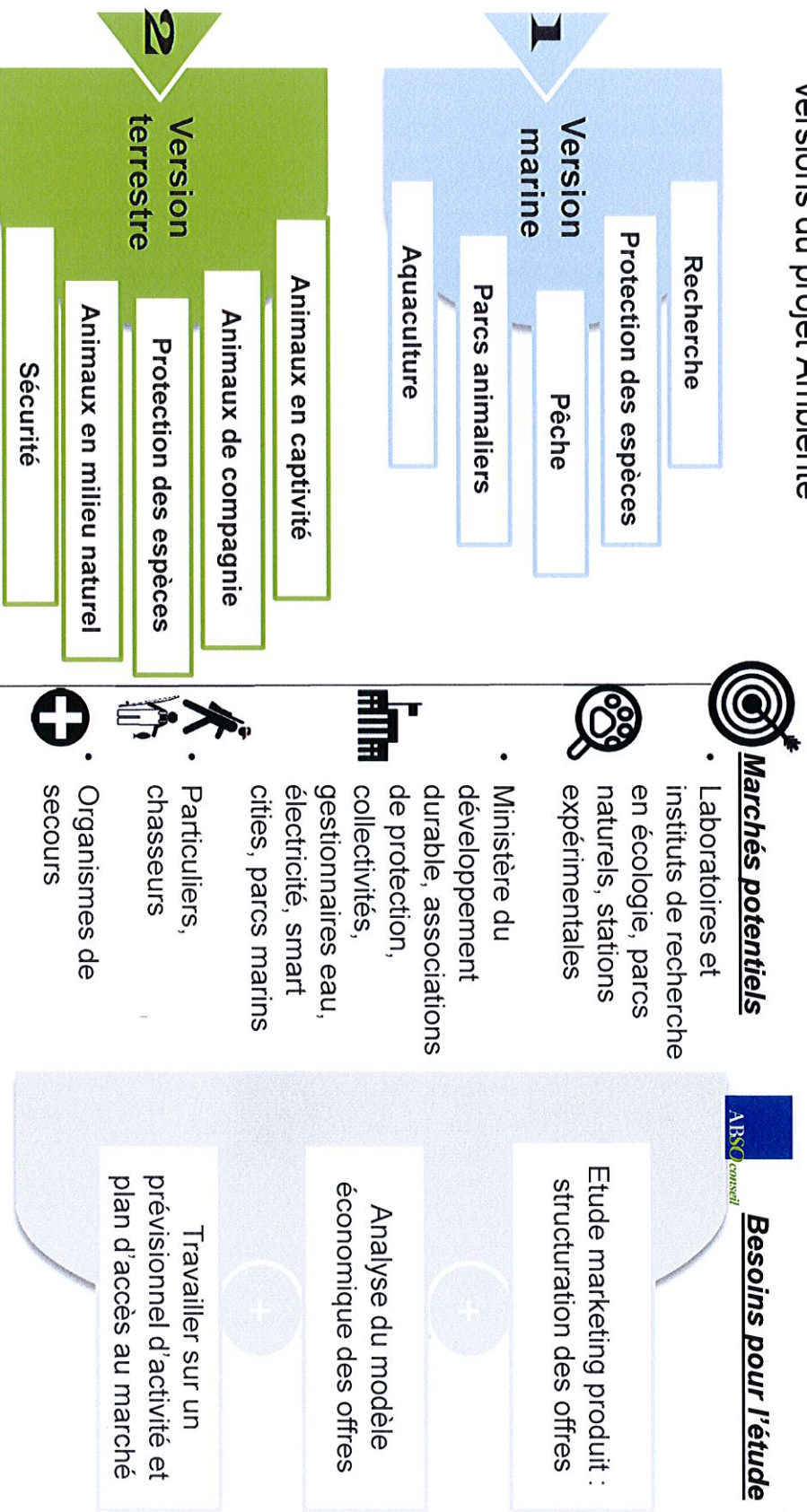
- ▶ Etudier le marketing produit du projet et travailler sur son positionnement : structuration des couples produits/marché
- ▶ Définir les modèles économiques du projet et les tester auprès de clients et partenaires potentiels
- ▶ Sur la base des retours du marché, travailler sur la formalisation de la stratégie commerciale et d'un prévisionnel d'activité

Contexte et objectifs

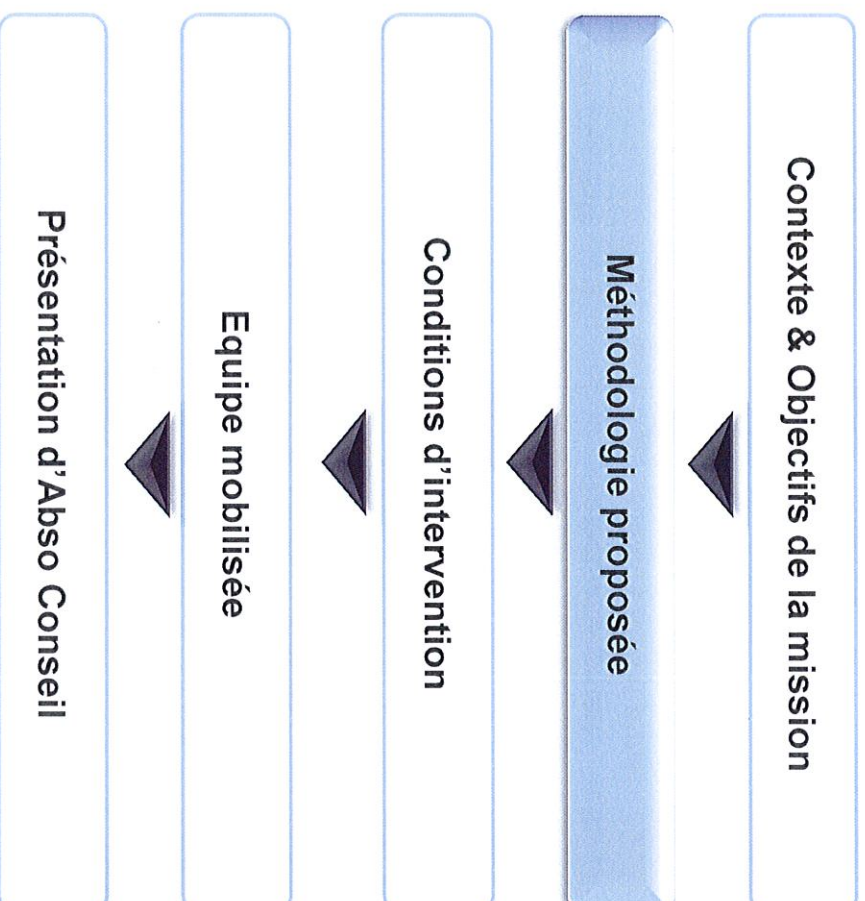
Notre compréhension du projet

→ Un projet positionné sur deux segments distincts d'application (version marine et terrestre) et qui pourrait adresser de nombreuses cibles marché

- Il s'agit d'identifier et d'analyser les potentiels couples produits / marchés pour chacune des versions du projet Ambiente



Sommaire



Nos atouts pour vous accompagner

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

- 1 Les équipes d'Abso qui participent à cette mission sont rompues à l'accompagnement des jeunes entreprises innovantes (étude de faisabilité économique et commerciale, business plan, coaching commercial, etc.)...
- 2 Une bonne connaissance du sujet acquise après avoir réalisé l'expertise de pré-incubation du projet **Ambiente** l'année dernière, qui permettra de s'appuyer sur les éléments déjà analysés et facilitera les temps de réflexion.
- 3 L'approche méthodologique est fortement **participative et opérationnelle** : nous privilégions des **entretiens qualitatifs approfondis** permettant d'identifier des **contacts clés pré-commerciaux** plutôt qu'un nombre importants d'entretiens directifs.
- 4 Une démarche d'accompagnement complète allant de l'étude de marché jusqu'à la formalisation de **recommandations sur le modèle économique et la stratégie d'accès au marché cible**.
- 5 Une équipe constituée à la fois de consultants senior rompus à l'accompagnement stratégique et au coaching de jeunes entreprises innovantes et de consultants spécialisés dans la recherche documentaire et la réalisation d'entretiens.
- 6 Une **proximité géographique** qui assure des interactions fréquentes entre l'équipe d'Abso et les porteurs de projet.

Synopsis méthodologique – détaillé

1

Analyse du positionnement produit et structuration des offres



2

Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels



3

Formalisation de la stratégie commerciale et recommandations



Comité de
pilote



Livrables

Méthodologie proposée

Phase 1 : Analyse du positionnement produit et structuration des offres

1 Analyse du positionnement produit et structuration des offres

- **Réunion de lancement avec l'équipe projet** : présentation du cadre de l'étude (calendrier, méthodologie...), transition avec l'expertise de pré-incubation réalisée, partage du fond documentaire.
- **Temps de travail interne** : **sur la base des conclusions de l'expertise de pré-incubation et à partir des nouveaux documents fournis**, Abso travaillera sur base documentaire, à l'étude des **segments de marché et cibles adressables pour les deux versions du produit**, à l'échelle Française et Européenne : structuration du marché, cartographie des acteurs en France et dans quelques pays européens, attentes et besoins... Cette étude pourra être complétée par la réalisation de **1 à 2 entretiens d'experts** (associations, fédérations...) afin d'affiner notre compréhension du marché.
- **5 à 6 benchmarks de concurrents** : Abso analysera de manière approfondie 5 à 6 solutions potentiellement concurrentes du projet (France/Europe) positionnées sur le milieu marin et terrestre. **Ce travail pourra s'appuyer sur la 1^{ère} analyse concurrentielle faite lors de l'expertise**, en reprenant certains acteurs pré-identifiés. **Il s'agira de mettre en exerque et d'analyser leur modèle économique** : modèle de rentabilité sur le segment de la recherche, services vendus en sus de l'instrument (traitement de la Data...)... Nous pourrions, **si besoin, réaliser quelques entretiens masqués** auprès de ces concurrents, **en respectant la confidentialité du projet**, pour compléter les données trouvées sur base documentaire.
- **Structuration des offres** : mise en perspective de ces éléments pour **faire ressortir les avantages concurrentiels du projet**, et construire la bonne structuration et adéquation des couples produits/marché. L'équipe Abso sera force de proposition sur des **outils d'aide à la décision** (matrices).
- **Réunion de fin de phase 1** : synthèse et restitution de la structuration des offres.

2 Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels

3 Formalisation de la stratégie commerciale et recommandations

Phase 2 : Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels

1 Analyse du positionnement produit et structuration des offres

2 Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels

- **Atelier de travail interne sur le modèle économique** : sur la base des éléments de phase 1 et des travaux réalisés par les porteurs de projet sur la structuration des coûts des produits, l'équipe Abso sera en mesure de travailler sur la définition des modèles économiques des offres du projet. Il s'agira d'être à ce stade le plus exhaustif possible dans la réflexion et de distinguer les spécificités propres aux 2 milieux d'application marins et terrestres (canaux de distribution, marge pratiquée, modèle BioBioC, services et conditions de renouvellement du matériel...).
- Suite à ce travail interne préalable, un point téléphonique sera organisé avec l'équipe projet pour discuter de l'analyse faite et valider les modèles à tester lors des entretiens.
- **10 à 12 entretiens qualitatifs** : l'équipe Abso réalisera des entretiens téléphoniques auprès d'acteurs clients/partenaires potentiels répartis équitablement entre les deux applications marines et terrestres (instituts de recherche, laboratoires spécialisés, parcs animaliers, bassins d'aquaculture...). Cette liste d'acteurs aura été au préalable validée par l'équipe projet et pourra notamment inclure des contacts déjà établie lors de l'expertise. Les entretiens seront menés en suivant un guide d'entretien rédigé par Abso. L'équipe projet pourra, si elle le souhaite, assister à ces entretiens pour permettre des échanges plus constructifs sur la partie technique.
- Réunion de fin de phase 2 : restitution de l'étude.

3 Formalisation de la stratégie commerciale et recommandations

Méthodologie proposée

Phase 2 : Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels



Entretiens

Approche

- Entretiens réalisés par Abso Conseil.
- Ciblage de différents types d'acteurs (organismes de recherche, collectivités, parcs...).

Déroulé

- Entretien de 1h environ.
- Validation des données clés proposées par Abso Conseil : mise en confiance.
- Situation de la structure: chiffre clés et stratégie.
- Vision prospective du marché.
- Analyse du fonctionnement de la structure.
- Présentation de l'offre et intérêt pour la société interrogée.
- Test des modèles économiques.
- Synthèse : reformulation des points clés.

Valeur ajoutée d'Abso Conseil

- Les entretiens sont réalisés par des consultants rompus aux méthodes de conduite d'entretiens semi-directifs (écoute, relance, reformulations, validation de points clés...).
- Notre neutralité permet à nos interlocuteurs d'exprimer leurs « réelles » positions.
- La connaissance des besoins du marché et du contexte du projet, sont un gage de réussite pour la réalisation des entretiens, les interlocuteurs sont intéressés également par notre « feed back ». Il s'agit ainsi d'un échange plutôt que d'une enquête.

interولوجie proposée

Phase 2 : Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels

Le guide d'entretien se structure en 3 parties :



GUIDE D'ENTRETIEN

Etude de faisabilité économique et commerciale - GUIDE D'ENTRETIEN DE PHASE 2 -

Structure :

Interlocuteur :

N° Tel :

Date & Heure RDV :

L'objectif de ces entretiens est de rassembler un échantillon d'informations sur la faisabilité économique et commerciale de la solution proposée. En fonction de la diversité des interlocuteurs, des questions complémentaires et des nécessités de complémentarité des informations, toutes les questions ne sont pas systématiquement abordées. Le questionnaire est nécessairement adapté à la fonction et au statut de l'interlocuteur. Les questions sont classées en 3 parties :

1. Introduction

Rappel du contexte

- ABSO a été mandaté pour accompagner le projet ~~Stanssa~~ dans le cadre d'une étude de faisabilité économique et commerciale.
- Ce projet est basé sur la mise au point d'un procédé permettant d'obtenir une poudre de nacre biobactérienne. Cette nacre de qualité répond aux caractéristiques suivantes :
 - Des critères d'approvisionnement précis : couleur, quantité (taille de la coquille et proportion de nacre), poudre de nacre issue de coquilles d'élevage exclusivement. Ces critères ont conduit Stanssa à concentrer ses approvisionnements sur les autres perlières ~~Biotopie~~ maxima, en récupérant la nacre issue de la perliculture autrichienne.
 - Une pureté biomédicale : tous les métaux lourds inférieurs aux seuils de détection, un procédé de triage innovant qui résulte en l'absence de particules métalliques (contrairement aux poudres issues des procédés de broyage utilisés par la concurrence), absence de radioactivité, sécurité microbiologique...

Illustrations

1. Le marché et le positionnement de la structure :

L'idée est ici de laisser l'interlocuteur présenter sa structure (positionnement, activités, effectif) et de discuter de la structuration du marché aujourd'hui (fonctionnement de la surveillance des animaux, innovation des méthodes et technologies de tracking...).

2. Analyse des besoins et attentes : l'idée est de

caractériser finement la problématique liée à la gestion et surveillance des animaux en milieu naturel (dispositifs actuellement utilisés, type de réseau connecté), de comprendre les besoins/manques, les projets d'amélioration envisagés... Il s'agit d'échanger sur la sensibilité à l'innovation et de la capacité à intégrer un nouveau dispositif pour améliorer le fonctionnement actuel.

3. Validation du concept : l'idée est ici de recueillir la

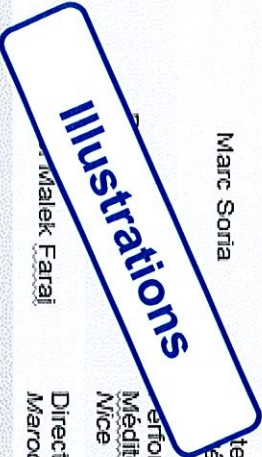
réaction de l'interlocuteur vis-à-vis de l'offre proposée (concept et modèle économique) sur la base d'une présentation succincte, d'évaluer son intérêt, et les modalités d'un partenariat potentiel.

Rappels méthodologiques

Entretiens réalisés

➔ Plusieurs entretiens ont été réalisés auprès d'acteurs de l'écologie marine et terrestre.

Structure	Contact	Fonction
Milieu marin		
Institut de Recherche pour le Développement Run Sea Science	Marc Soñia	Chercheur en écologie comportementale marine à l'Université de la Méditerranée
Ecomers (Laboratoire spécialisé en écologie marine)		Performance des zones marines protégées en Méditerranée à Marseille
Institut National de Recherche Halieutique – INRH	Dr. Malek Faraj	Directeur à Marrakech
Milieu terrestre		
INRA - CEFS Comportement et Ecologie de la Faune Sauvage	Nicolas Morellet	Ecologie du mouvement des grands herbivores sauvages à Toulouse
CERFE - Centre de Recherche et de Formation en Eco-éthologie	Rémi Helder	Fondateur ingénieur de recherche à Reims - Champagne Ardenne
Univ Rennes - EthoS- Ethologie Animale et Humaine	Alban Lemasson	Directeur à Rennes



Phase 3 : Formalisation de la stratégie commerciale et recommandations

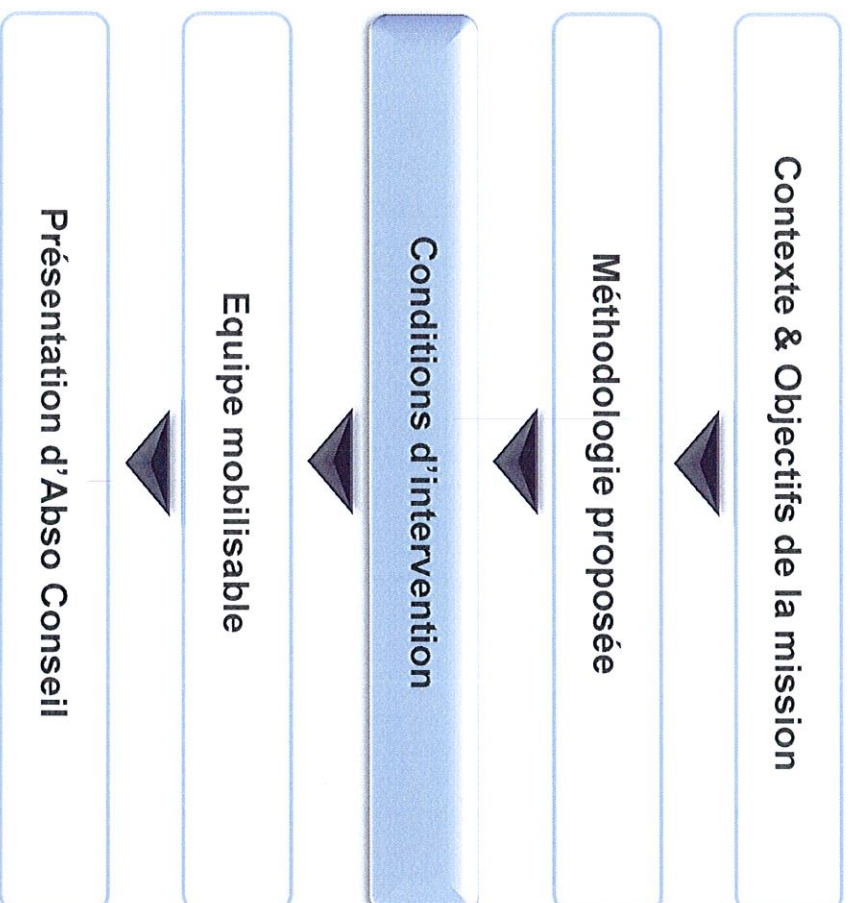
1 Analyse du positionnement produit et structuration des offres

2 Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels

3 Formalisation de la stratégie commerciale et recommandations

- **Synthèse/Temps de travail interne** : Sur la base des retours des deux phases précédentes, l'équipe Abso rédigera une synthèse des éléments clés à retenir en travaillant sur le marketing mix du projet (produit, prix, distribution, cible). Des premières recommandations seront faites sur la stratégie d'accès au marché (plan de développement court terme, conseil sur les aspects juridiques et réglementaires des contrats de partenariats).
- **Groupes de travail « Prévisionnel d'activité »** : 1 ou 2 ateliers de travail seront organisés avec l'équipe projet et le chargé d'affaires de l'incubateur pour partager cette synthèse et travailler sur la formalisation d'un prévisionnel d'activité et Business Plan sur 3 ans en prenant en compte les couples produits/marchés et les modèles économiques associés.
- **Livrable de fin d'étude** : synthèse et recommandations.

Sommaire

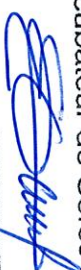


Budget

Projet Ambiente - Etude de marché	JH	Total HT
Phase 1 : Analyse du positionnement produit et structuration des offres	5,5	4 500 €
Phase 2 : Définition et test du modèle économique auprès de clients potentiels	7,5	7 000 €
Phase 3 : Formalisation de la stratégie commerciale et recommandations	3,5	3 200 €
Total HT	16,5	14 700 €
Frais de déplacements		1500 €
Total HT (avec frais)	16,5	16 200 €
TVA à 20%		2 940 €
Total TTC		19 440 €

Bon pour accord

Le Directeur
de l'incubateur de Corse *inizia*


Emmanuel PIERRE

le 24/10/18 2017

Modalités de mise en œuvre

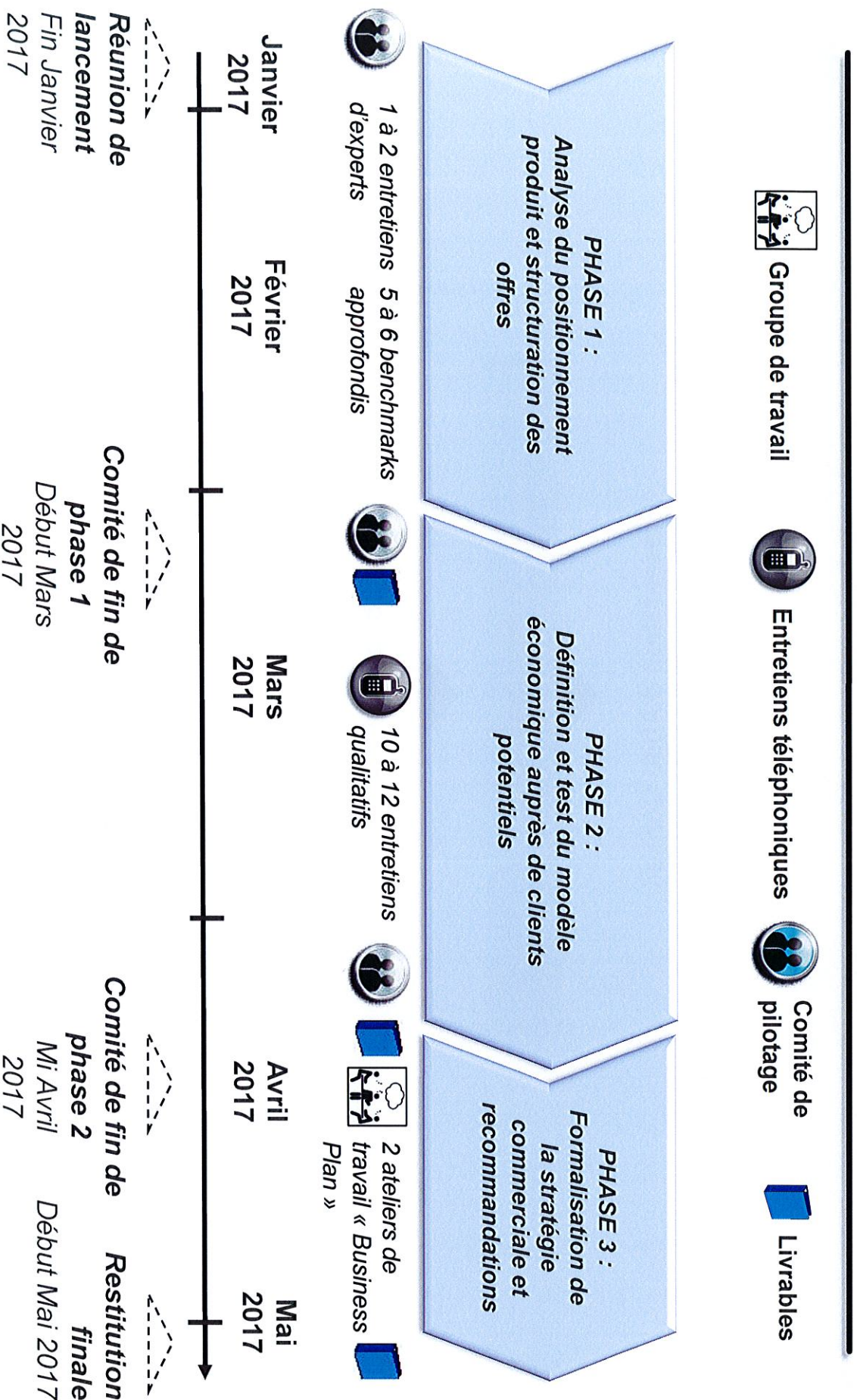
Conditions de règlement :

- Les conditions de règlement sont les suivantes :
 - 50 % d'acompte au démarrage de l'étude
 - Le solde à l'issue de la prestation
- 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".

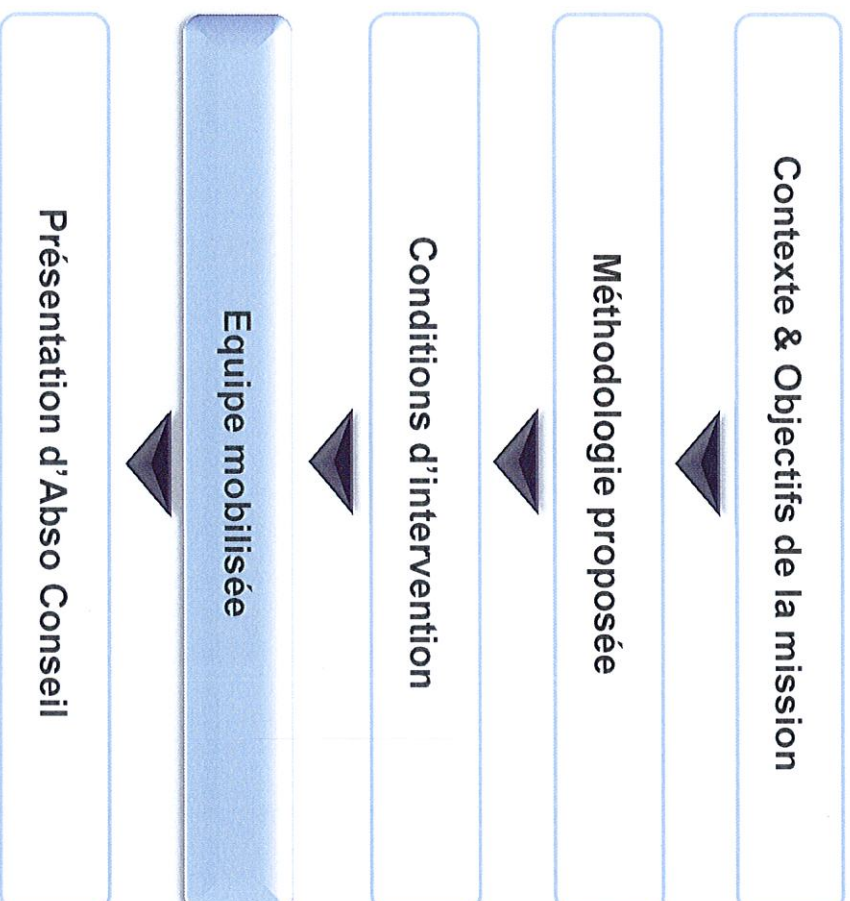
Bon pour accord (mention manuscrite) :

Signature :

Calendrier



Sommaire



Equipe mobilisée

Equipe projet



Frédéric Voile
Gérant
Abso Conseil



Lucas Grillard
Consultant
Abso Conseil



Martin Hebrard
Consultant
Abso Conseil

Equipe mobilisée



**Manager
innovation**

Frédéric Volle, associé gérant - 43 ans

06.27.06.55.94

Frederic.volle@absococonseil.com

Domaines d'expertise :

- Analyse stratégique et conduite de projet d'entreprise
- Accompagnement stratégique d'entreprises
- Evaluation et expertise de projet innovants



Secteurs d'intervention :

- Stratégie
- Organisation
- Innovation Agri/Agro, Vitivinicole



Formation / Parcours professionnel :

- Ingénieur Agro, diplômé de l'ENSAM
- DESS de finances d'entreprise
- Certifié MBTI

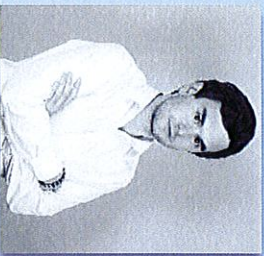
Principales références en innovation :

- Cap Investisseurs (de 2009 à 2016) : Accompagnement d'une quinzaine d'entreprises (par an) pour préparer leur présentation auprès de sociétés de Capital Risque (formation pitch, BP et levée de fonds)
- ADEC (Corse) : Etude de faisabilité d'un fond d'amorçage pour les entreprises innovantes
- Accompagnement d'une trentaine de jeune entreprises innovantes dans leur projets de développement (étude de faisabilité commerciale, Business Plan, préparation à la levée de fonds) dans différents secteurs (agroalimentaire, agriculture, environnement, TIC, Mécanique)
- Oséo/MRE* : concours innovation
- De 2000 à 2008 : réalisation d'une soixante d'expertises
- 2007 et 2008 : Coordinateur pour la région Languedoc Roussillon
- Pôle de compétitivité AGRIMIP* : Accompagnement à la réalisation du dossier de candidature

Accompagnement de structures d'accompagnement à l'innovation :

- Cluster Eau Grand Sud : Accompagnement à la réalisation du dossier de candidature pour l'appel à projet des pôles de compétitivité éco-technologiques.
- Pôle de compétitivité Q@LI-MEDITerranée : Accompagnement à la réalisation de la feuille de route technologique
- Pôle de compétitivité AGRIMIP* : Accompagnement à la réalisation du dossier de candidature
- LRAD : étude sur la structuration et la gouvernance d'un site vitrine sur l'agriculture numérique
- Confidential (Smart Agriculture) : Etude à la mise en place opérationnelle d'un accélérateur privé thématique

Equipe mobilisée



Consultant
innovation

Lucas Grillard, consultant - 27 ans

Lucas.grillard@absococonseil.com

Domaines d'expertise :

- Recherche d'informations : réalisation de benchmark, cartographie des acteurs, analyse concurrentielle, étude de marché, conduite d'entretiens qualitatifs
- Conduite d'entretiens
- Rédaction de synthèse



Secteurs d'intervention :

- Innovation
- Stratégie PME
- TIC / Industrie /
- Sports & Loisirs



Formation / Parcours professionnel :

- Ingénieur mécanique, diplômé de l'ISAE ENSMA
- Mastère spécialisé en Management et Marketing stratégique à l'ESSEC/Telecom ParisTech
- Expériences précédentes dans des grands groupes (EDF, MBDA)

Principales missions dans l'accompagnement de projets innovants sur des études de faisabilité économique et commerciale :

- **TIC :**
 - Panjee : Accompagnement d'un projet de plateforme collaborative sur l'information des produits alimentaires : test du concept auprès de partenaires et clients potentiels.
 - Blingo : Etude de marché pour une application mobile de référencement de partenaires de la vie étudiante (restaurants, bars, cinémas, loisirs...).
 - Minut Pass : Etude de marché pour un projet d'application de gestion des files d'attente chez les commerçants
- **Industrie :**
 - FabCloud : Etude de faisabilité économique et commerciale pour un projet de création d'un réseau de fabrication additive métallique et d'un service d'impression 3D de pièces métalliques sur mesure en petite série
 - Neryos Innovation : Etude de faisabilité économique et commerciale pour un projet d'un dispositif innovant dans la gestion des couleurs de l'impression numérique industrielle

Accompagnement stratégique de PME ou structures d'accompagnement à l'innovation :

- **SMAG** : accompagnement à l'ingénierie d'accompagnement et d'évaluation d'un incubateur dédié au projet de la smart agriculture
- Mas Numérique : étude sur la faisabilité et la gouvernance d'un site vitrine pour la smart agriculture
- **ACH** : Accompagnement stratégique d'une association départementale gérant des stations de collecte de data agroclimatologiques
- **Axessim** : Accompagnement à la réflexion stratégique d'une entreprise (spin off de Thalès) editrice de logiciels de simulation numérique de phénomènes électromagnétiques : diagnostic organisationnel et commercial

Equipe mobilisée



Consultant

Martin Hébrard, consultant - 27 ans

martin.hebrard@absococonseil.com

Domaines d'expertise :

- Recherche d'informations : réalisation de benchmark, cartographie des acteurs, analyse concurrentielle, étude de marché.
- Réalisations d'entretiens.
- Rédaction de synthèse.

Secteurs d'intervention :

- Secteurs agricoles et agroalimentaires
- Etudes de filière



Formation / Parcours professionnel :

- Ingénieur agronome diplômé d'AgroParisTech, spécialisé dans la performance des entreprises du vivant

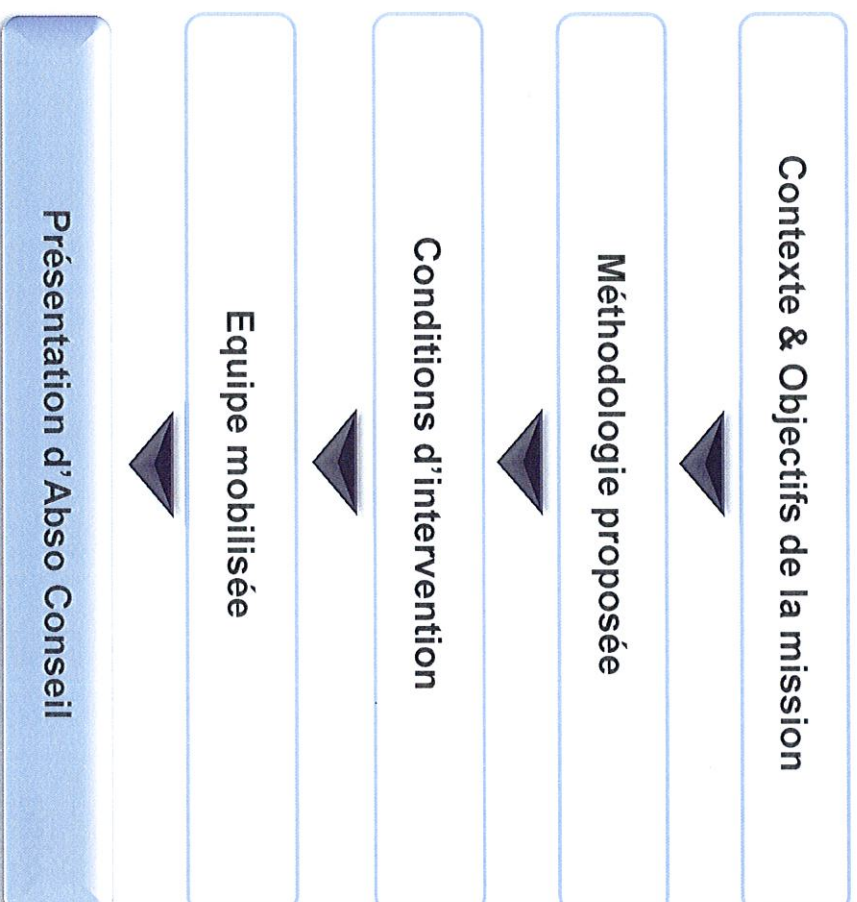
Principales missions dans les études de filière :

- **Conseil Général de l'Ardèche** : Etude d'opportunité pour le développement des achats alimentaires de proximité pour les collèges publics du département de l'Ardèche ;
 - **FranceAgriMer** : Etude portant sur l'attente de 10 marchés cibles vis-à-vis de l'offre française en vin ;
 - **GNIS*** : Cartographie informatisée localisant les parcelles de multiplication de semences pour la gestion des distances d'isolement ;
 - **GNIS*** : Etude sur les pratiques agroécologiques en production de semences ;
 - **GNIS*** : Etat des lieux et perspectives autour du développement de l'agriculture urbaine pour le secteur des semences potagères
- * Missions réalisées dans le cadre du GNIS

Autres missions dans le secteur agro / filière :

- **Diabrotica*** : Dispositif d'indemnisation pour les producteurs de maïs concernés par la chrysomèle de maïs, organisme nuisible de quarantaine ;
 - **GNIS*** : Diagnostic des actions techniques et des programmes de recherche engagés par les acteurs de la filière ;
 - **GNIS*** : Veille sur la protection phytosanitaire des cultures et les usages mineurs ;
 - **FNAMS/ANAMSO*** : Etudes sur la pollinisation des cultures en production de semences oléagineuses et potagères.
- * Missions réalisées dans le cadre du GNIS

Sommaire



Définition préalable

Abso : n.m., lat. *Absoe*, [Abso] : Principe actif agissant sur la croissance des entreprises et des territoires. De la famille des *consultae pragmatis*, Abso intervient dans les écosystèmes entrepreneuriaux et agit sur les processus de transformation.



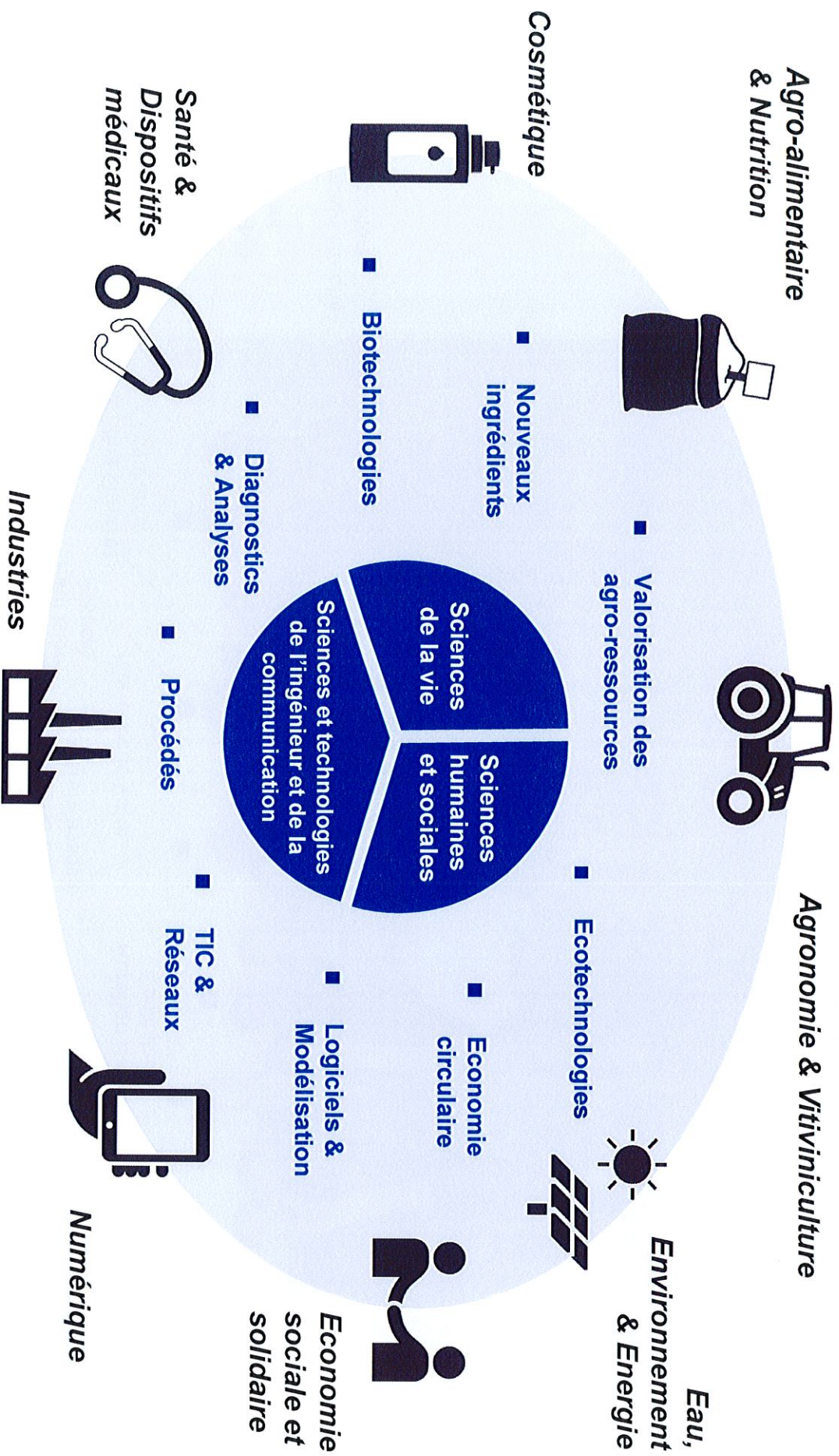
- **Abso** est un cabinet de conseil en stratégie et d'études de marché, au service des entreprises, des organisations professionnelles et des collectivités.
- **L'étude et le conseil** sont deux outils de transformation des entreprises et des organisations interdépendants :
 - Les études de marché, 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.
- **Abso 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.

Présentation de l'équipe Abso Conseil

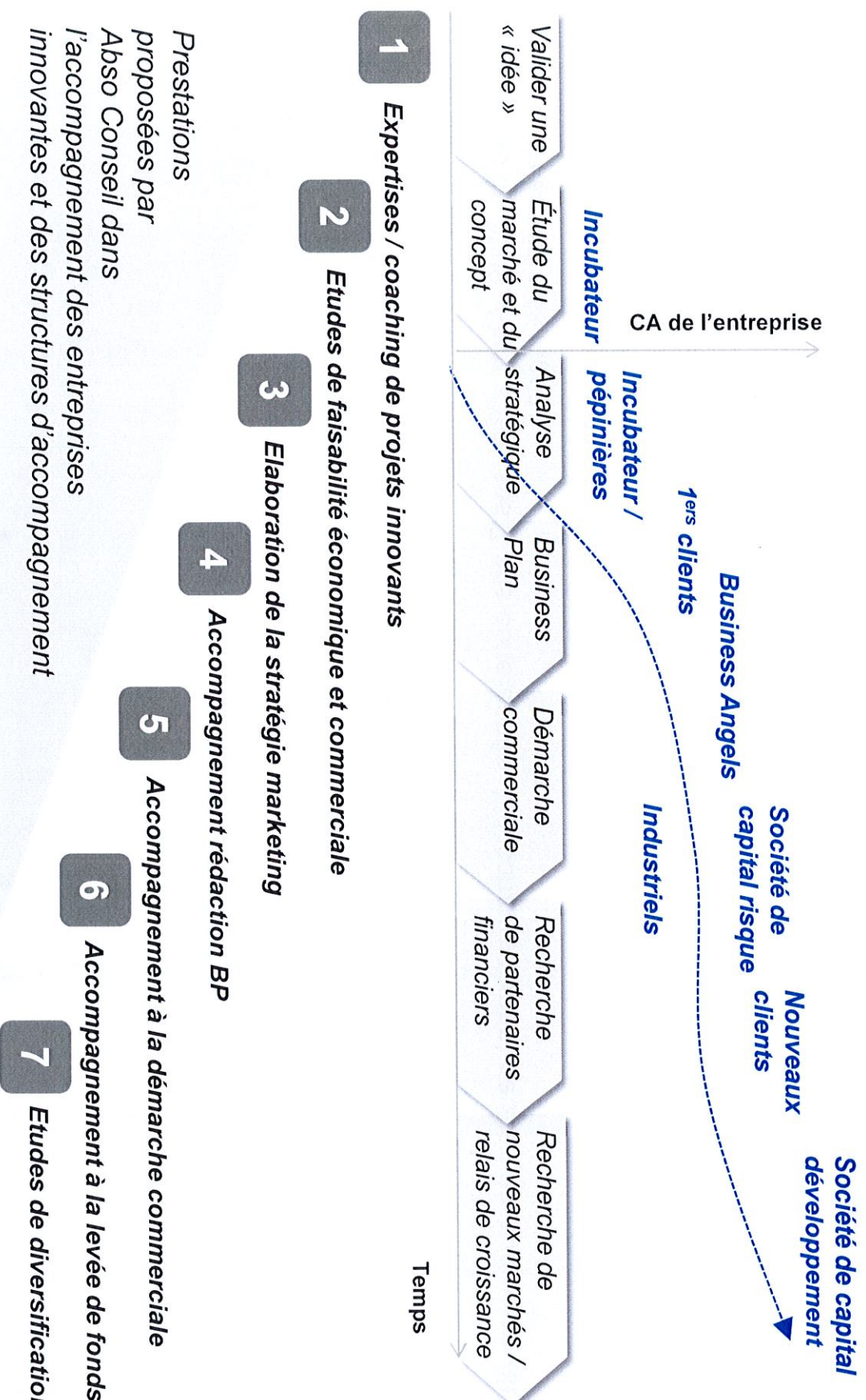
Une équipe de consultants issus de formations complémentaires répartis entre nos 2 bureaux.



Nos secteurs d'intervention



L'intervention d'Abso aux différents stades de la vie d'un projet innovant





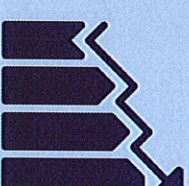
90 missions

sur le dernier exercice



42 clients

nous ont fait confiance
l'année dernière,
dont la moitié de
nouveaux clients



+15% de croissance

chaque année depuis le
début d'Abso en 2009

- Créée en 2009, Abso a fêté ses 7 ans cette année. L'accompagnement de start up a toujours été l'un de ses fers de lance.
- Près de 100 start up sont accompagnées par nos équipes chaque année dans des domaines différents tels que la santé, le numérique, le sport, etc.
- Notre travail en collaboration avec des pépinières et incubateurs spécialisées nous a permis de travailler avec des jeunes entreprises innovantes dans des secteurs divers et variés.

Sommaire



Les références qui comptent



Evaluations de nos clients



Nos références qui comptent

Projet	Description
Etude d'accompagnement stratégique	
Océasoft	Projet de développement de réseaux de capteurs sans fil pour les marchés de la chaîne du froid et des sciences de la vie. Analyse de l'opportunité de développement sur le marché de la santé connectée.
SEG	Diagnostic stratégique et de préconisation pour une PME industrielle spécialisée dans le secteur diélectrique : screening des marchés potentiels d'application pour les produits.
Etude de faisabilité économique et commerciale	
Netmedecine	Projet d'un système de télésurveillance médicale appliquée au maintien des patients fragiles à domicile.
Evolution Service	Développement d'une puce RFID passive de nouvelle génération permettant de géolocaliser en temps réel. Applications aux secteurs des transports et de la santé.
MKPSystem	Système de vidéosurveillance intelligent (reconnaissance faciale) pour le secteur médical.
IRRAs Technology	Projet de base de données virtuelles patient-spécifique à l'attention des fabricants de dispositifs médicaux implantables cérébraux.
Expertise de projets	
Ambiente	<i>Projet en question (expertise Inizia).</i>
Hi-phen	Conception et commercialisation de capteurs pour la caractérisation des plantes dans une logique de sélection variétale.
Stepsol	Projet de stations de transfert d'énergie par pompage (STEP) marine.
GHK	Flash expertise pour une application permettant le contrôle à distance des cultures.

Sommaire



Les références qui comptent



Evaluations de nos clients



Ils nous ont fait confiance, ils nous évaluent...

Il ressort de l'évaluation de nos clients quatre valeurs auxquelles nous sommes attachés : réactivité, proximité, un réseau de compétences complémentaires et des résultats opérationnels.

« De tous les prestataires que nous avons testés sur ce type d'opérations Abso est le seul capable de vraiment aider les dirigeants à produire des documents structurés de qualité pour une levée de fonds. Un réel savoir faire sur l'approche stratégique de la levée de fonds et une grande capacité à rapidement aider le dirigeant » **Cap Omega / Cap Alpha - Cap Investisseurs**

« Très bonne analyse de notre secteur d'activité - propositions pertinentes - ouverture d'esprit - disponibilité - professionnalisme » **Oxeltis**

« Une équipe véritablement dédiée aux missions qu'elle entreprend et qui bénéficie d'une bonne connaissance des marchés et du développement des start-up. » **Envolure**

« Abso Conseil a réalisé une revue critique du dossier initial pertinente et dont les résultats ont été adoptés par l'ensemble des membres. L'approche méthodologique (animation des réunions, restitutions des débats, recherche de consensus, recadrage, rappels des objectifs, suivi des contributions des uns et des autres et relance si nécessaire...), l'exceptionnelle réactivité et la contribution rédactionnelle ont été déterminantes dans l'aboutissement de ce dossier. » **Région Languedoc-Roussillon - Cluster Eau**

« Il nous semblait, avant de faire appel à vous, que nous connaissions déjà une bonne partie des réponses à nos questions. Finalement, nous avons des réponses partielles et l'étude que vous nous avez fournie nous a permis d'affiner notre offre et notre positionnement. » **Akinao**

« Le point fort d'Abso est sa capacité à s'adapter à un projet et d'en cerner rapidement les enjeux, ceci étant primordial pour un jeune porteur de projet qui manque d'expérience. Le deuxième point est la confiance. » **Fortivia**

« Nous sommes satisfaits de la qualité du travail rendu. Cette étude nous a permis de bien comprendre le marché, d'identifier les interlocuteurs, de connaître les exigences des industriels du secteur, d'avoir des estimations de coûts et enfin d'avoir des contacts avec de potentiels partenaires » **Diam Bouchage**

Nous contacter



Montpellier

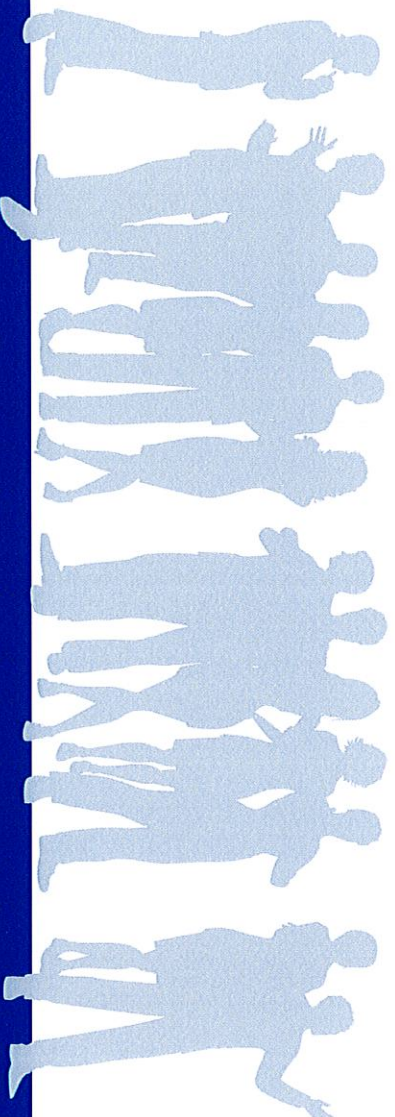
120, rue du Thor - 34000 Montpellier

T : 04 67 15 80 42 - F : 04 67 15 62 85

Paris

16, rue d'Athènes - 75009 Paris

T : 01 72 38 23 97 - M : 06 34 68 41 81



www.absococonseil.com

