

Neutramiante Avant-Projet

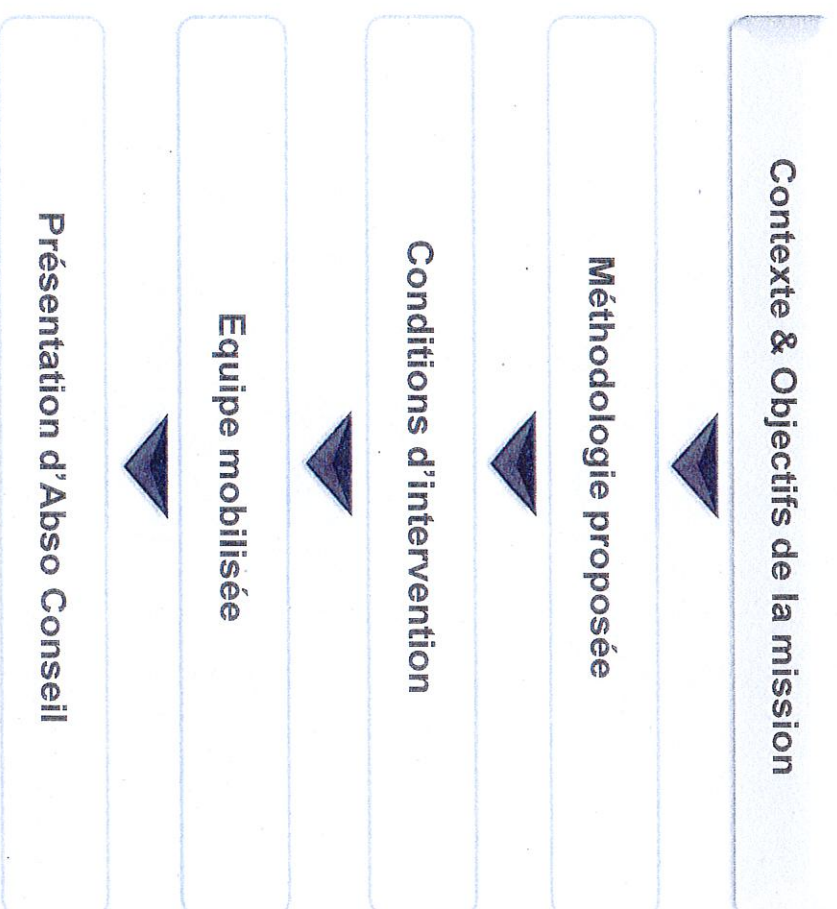
Paul Poggi

Etude de faisabilité commerciale sur le marché des zéolithes et de la magnésie

Proposition de services

Janvier 2014

Sommaire



Contexte de l'étude

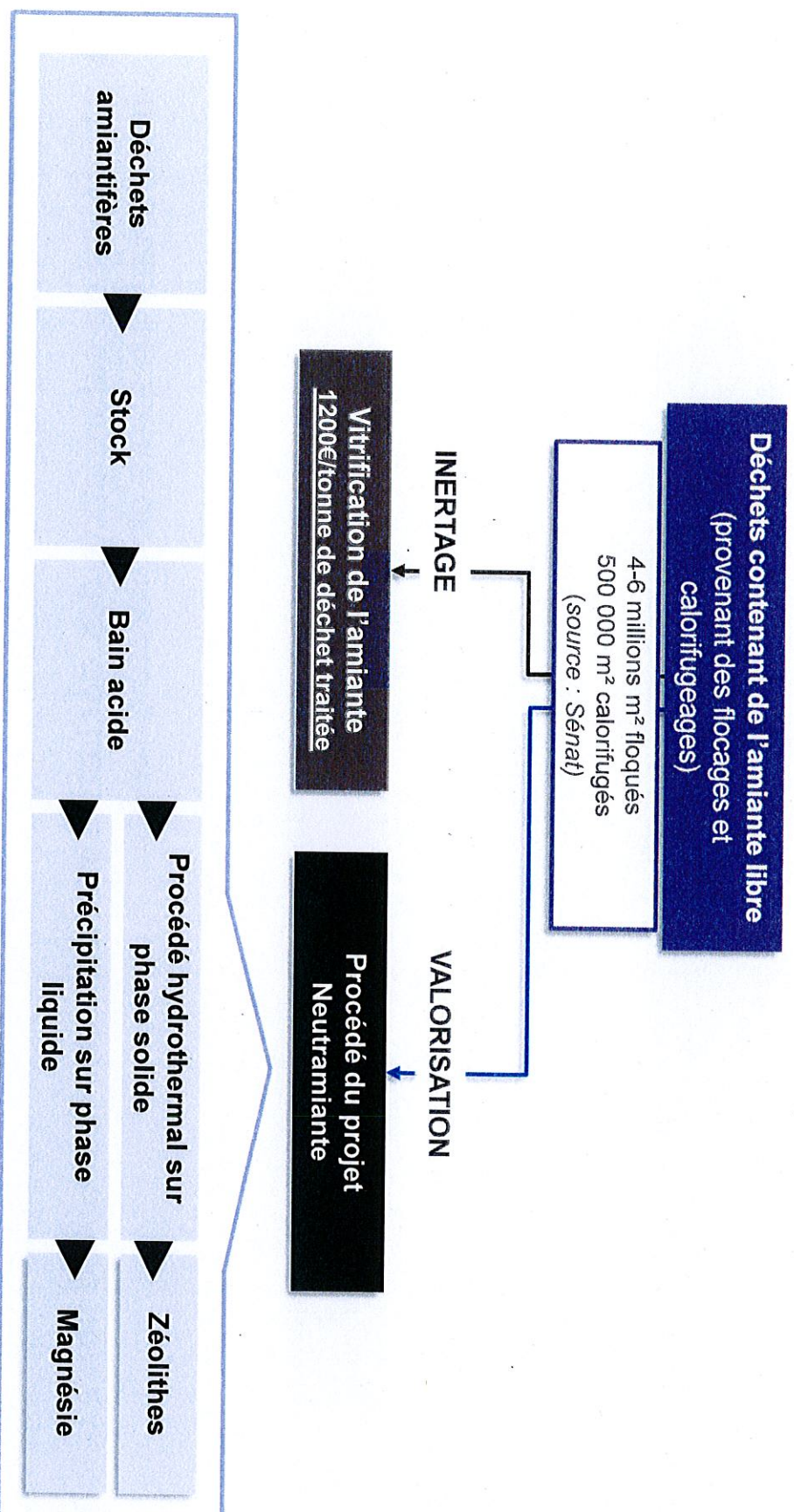
→ Un projet de valorisation des déchets amiantés, une ressource non exploitée et pourtant présente en grande quantité

- Ce projet est né du croisement de deux expériences, celle d'un échec immobilier dû à la présence de terres amiantifères et celle d'un docteur chimiste ayant étudié la possibilité de valoriser les déchets amiantifères dans le cadre de travaux réalisés en partenariat avec l'ADEME.
- Cette rencontre a abouti au projet Neutramiante qui a pour objectif de valoriser les déchets d'amiante via des procédés physico-chimiques, alors qu'ils sont aujourd'hui uniquement détruits, par vitrification. Seuls les déchets d'amiante libre, issus du décalorifugeage et du déflocage ont été étudiés comme matières premières du procédé.
- Ces procédés de transformation permettent d'engendrer plusieurs produits :
 - Les zéolithes, dont les caractéristiques doivent encore être définies : ce sont des polymères inorganiques que l'on peut trouver à l'état naturel et synthétique.
 - L'oxyde de magnésium, communément appelé magnésie.
- Les déchets amiantés représentent actuellement un fléau au niveau national et les ressources disponibles en matière première pour le projet sont importantes avec plus de 6 millions de m² d'amiante libre exploitable (*Source : sénat*).

Contexte de l'étude

Procédé de transformation des déchets amiantifères

→ Le procédé de transformation permet d'obtenir plusieurs types de coproduits à valoriser : les zéolites et la magnésie

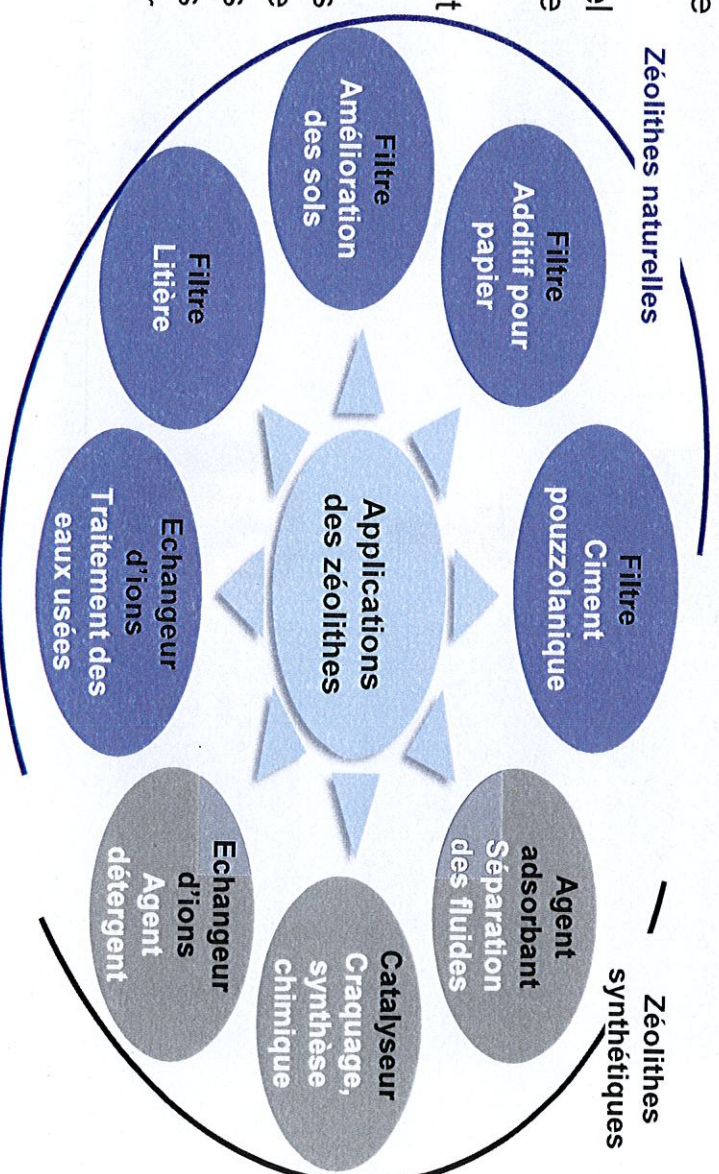


Le contexte de l'étude

Des débouchés multiples pour les zéolites...

→ La multiplicité des débouchés est notamment liée à la diversité des zéolites en termes de qualité : la caractérisation des débouchés est donc essentielle

- Le marché est constitué de deux types de zéolites :
 - Celles à l'état naturel qui couvrent près de 2/3 du marché
 - Celles à l'état synthétique.
- La particularité des zéolites est d'être présentes sous différentes caractéristiques et formes leur permettant de cibler diverses applications.



Exemple d'application : Les zéolites peuvent notamment être valorisés dans l'industrie du vin où le TCA (2,4,6-trichloroanisole), qui donne le goût bouchonné au vin, est devenu problématique. L'exploitation des propriétés adsorbantes des zéolites permet de fixer le TCA et d'éviter ce phénomène.

Le contexte de l'étude

...mais également pour la magnésie

→ Les applications sont dans ce cas là, dépendantes de la micro-structure et de la granulométrie de la magnésie.

Les secteurs d'application de la magnésie



Peinture, papier, matières
plastiques
Pigment



Fertilisation
Engrais pour les sols



Alimentation animale
Composante de l'alimentation
pour bétail



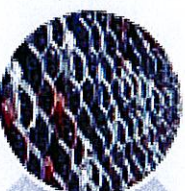
Alimentation humaine
Additif alimentaire anti
agglomérant



Métallurgie de l'acier
matériau réfractaire utilisé comme
revêtement des creusets



Chauffage domestique



Automobile
Composant des bougies
automobiles

Objectifs de l'accompagnement

→ Dans ce contexte, M. Poggi souhaite être accompagné par un cabinet spécialisé dans le cadre d'une étude de faisabilité économique et commerciale pour caractériser les débouchés pertinents des deux produits

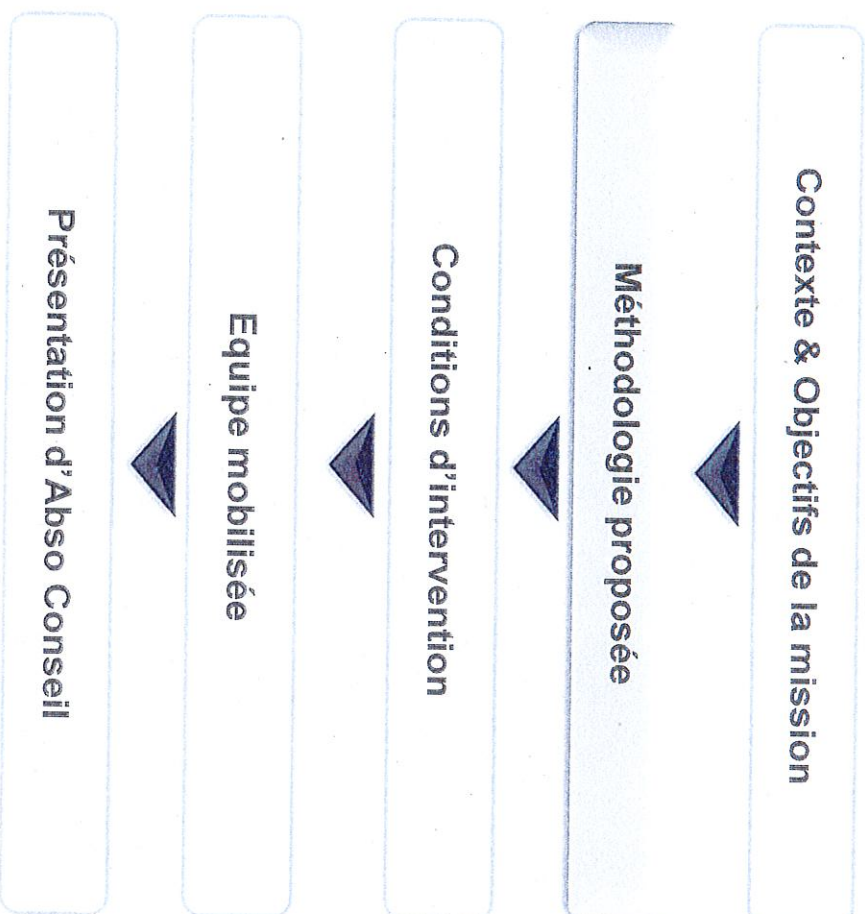
Objectifs pour Paul Poggi

- ▶ Valider la segmentation du marché et définir les cibles prioritaires parmi les segments de marché identifiés
- ▶ Identifier la chaîne de valeur pour les débouchés ciblés
- ▶ Appréhender l'intérêt des acheteurs potentiels pour les deux sous-produits et déterminer les facteurs clés de succès
- ▶ Définir une stratégie marketing et commerciale

Objectifs pour ABSO CONSEIL

- ▶ Valider la segmentation, la caractérisation des marchés et la cartographie des acteurs
- ▶ Affiner et étudier la faisabilité commerciale des deux offres
- ▶ Formuler des préconisations sur la stratégie de développement à court et moyen termes

Sommaire

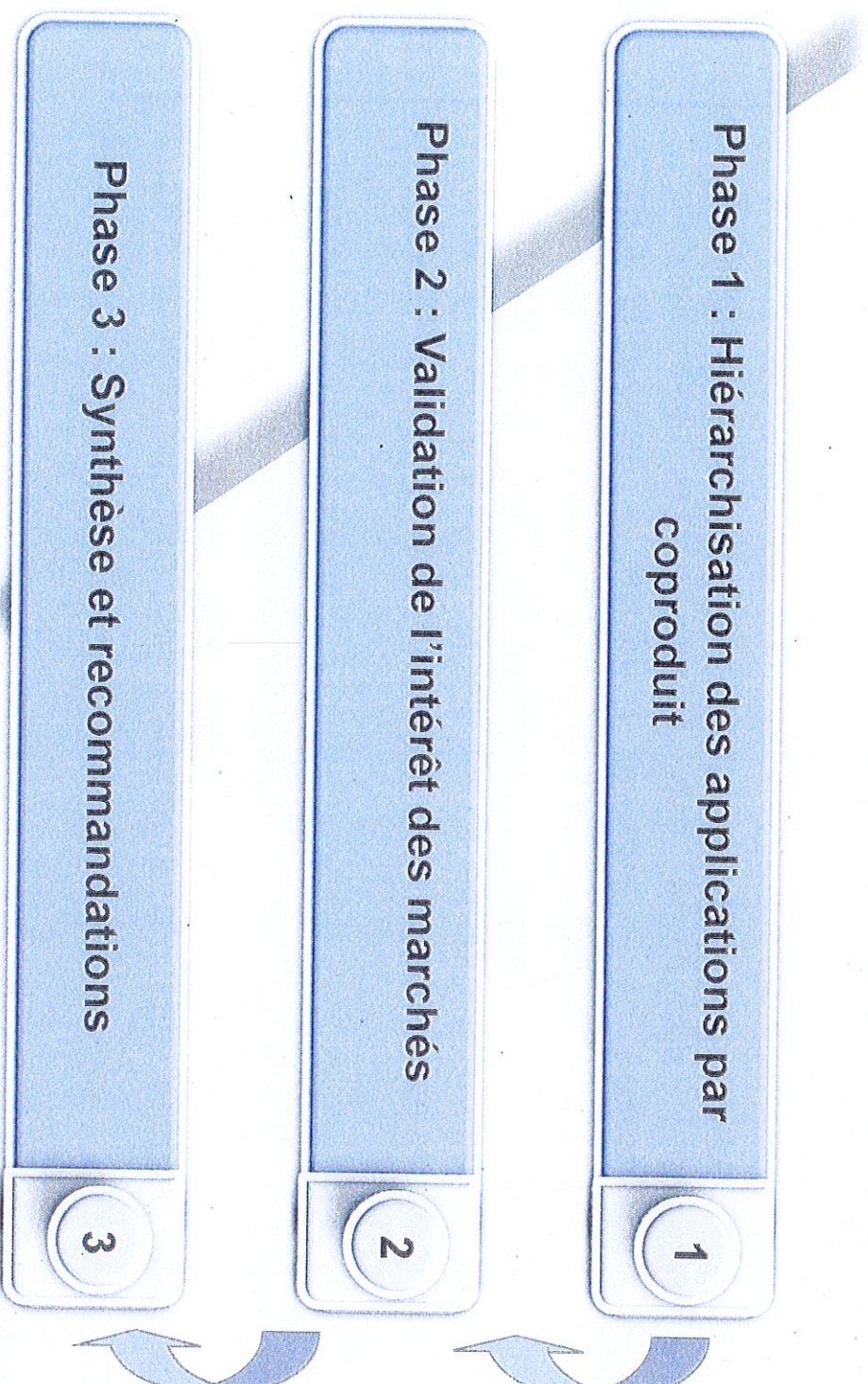


Nos atouts pour vous accompagner

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

- 1
 - Les équipes d'Abso qui participent à cette mission sont rompus à **l'accompagnement des jeunes entreprises innovantes** (étude de faisabilité économique et commerciale, business plan, coaching commercial, etc.)...
- 2
 - ... notamment dans le domaine des sciences de l'ingénieur (mécanique, physique et chimique). Nous avons également mener plusieurs études de valorisation de composés issus de procédés innovants.
- 3
 - **Une approche « terrain / marché »** au travers d'une méthodologie opérationnelle qui privilégie des **entretiens qualitatifs approfondis** permettant d'identifier les contacts clés, nécessaires pour confronter le projet à son marché et identifier des marques d'intérêt.
- 4
 - Une démarche d'accompagnement complète avec la formalisation d'un **plan de développement** intégrant la **stratégie d'accès** au marché ciblé

Synopsis méthodologique



Note méthodologique



- **Périmètre de l'étude :**
 - L'étude se concentrera sur l'analyse des applications des **zéolithes synthétiques et de la magnésie**
 - Le périmètre géographique retenu est **mondial**

Méthodologie proposée

Phase 1 : Hiérarchisation des applications par coproduit

■ Objectifs :

- Préciser les points de détail de la méthodologie et arbitrer le cas échéant
- Constituer le fond documentaire de la mission en regroupant les études et bases de données existantes disponibles
- Recenser les applications potentielles identifiées pour chacun des coproduits
- Etablir un premier panorama de l'état de l'art et de tendances pour chacun des segments de marché associé
- Hiérarchiser et sélectionner, pour chaque coproduit, les applications prioritaires

Note méthodologique : La phase 1 sera menée pour les deux produits en parallèle

■ Démarche :

- Une **réunion de lancement** sera organisée en présence des porteurs de projet et des équipes Abso. Ce temps de travail aura pour objectifs de :
 - Définir les conditions pratiques de la mission : calendrier, méthodologie...
 - Rappeler les enjeux et les attentes de la mission
 - Partager un premier fond documentaire sur la base de la **documentation interne** (Paul Poggi et JN Sallembien) et **externe mobilisable** (bases de données Abso).
- A l'issue du comité de pilotage, une charte de mission reprenant les éléments clés de la réunion de lancement sera rédigée et envoyée aux porteurs de projet.
- Un temps de travail interne sera ensuite consacré au screening des applications potentielles pour les deux produits concernés : les zéolithes et la magnésie.

Méthodologie proposée

Phase 1 : Hiérarchisation des applications par coproduit

■ Démarche (suite) :

- Il s'agira notamment d'associer, pour chacun des coproduits :
- Les applications déjà existantes
- Le marché ou segment de marché avec :
 - Taille, perspectives de croissance, répartition géographique, etc.
 - Une première identification des cibles visées

<u>Produit</u>	<u>Propriété</u>	<u>Applications /secteurs</u>	<u>Cibles visées</u>
Zéolithes	Propriété filtrante	Additif pour papier / Papeterie Ciment pouzzolanique / Construction	Sociétés de l'industrie papetière, fabricants de filtres papier, ... Sociétés de l'industrie du ciment (Lafarge, Holcim, Materis, etc), ...

- Suite à cette première séance de travail, une approche marché pourra alors être engagée de manière à réaliser un panorama des applications pour les deux coproduits.

- **Ce travail sera réalisé sur base documentaire, complété par 3 entretiens d'experts par produit soit 6 entretiens.** Par expert, nous entendons des personnes ayant une vision large d'un secteur d'application donné, sans être impliquée directement dans une relation commerciale. Il pourrait s'agir notamment de groupements, fédérations et pôles de compétitivité (pôle Elastopole par exemple). Ces entretiens permettent d'avoir une vision globale du marché, sans avoir à donner d'éléments précis sur l'offre.

Méthodologie proposée

Phase 1 : Hiérarchisation des applications par coproduit

■ Démarche (suite) :

- Ces entretiens seront conduits par téléphone par des consultants expérimentés, sur la base d'un **guide d'entretien** soumis au préalable à M. Poggi et M. Sallembien pour validation.

- Les éléments recueillis seront synthétisés dans un rapport d'analyse qui reprendra notamment les points suivants :

- L'importance et la valeur du segment de marché : taille, dynamique, valeur ajoutée dégagée
- Valorisation des coproduits : prix, qualité des produits
- L'intensité concurrentielle : typologies des concurrents potentiels, solutions de substitution, etc.
- Zones géographiques stratégiques

- Cette analyse devra permettre de conclure sur **les applications clés et les marchés associés**. Elle permettra notamment d'éliminer certaines applications où les zéolithes ou la magnésie sont très peu valorisées et de sélectionner celles où elles sont hautement valorisées.

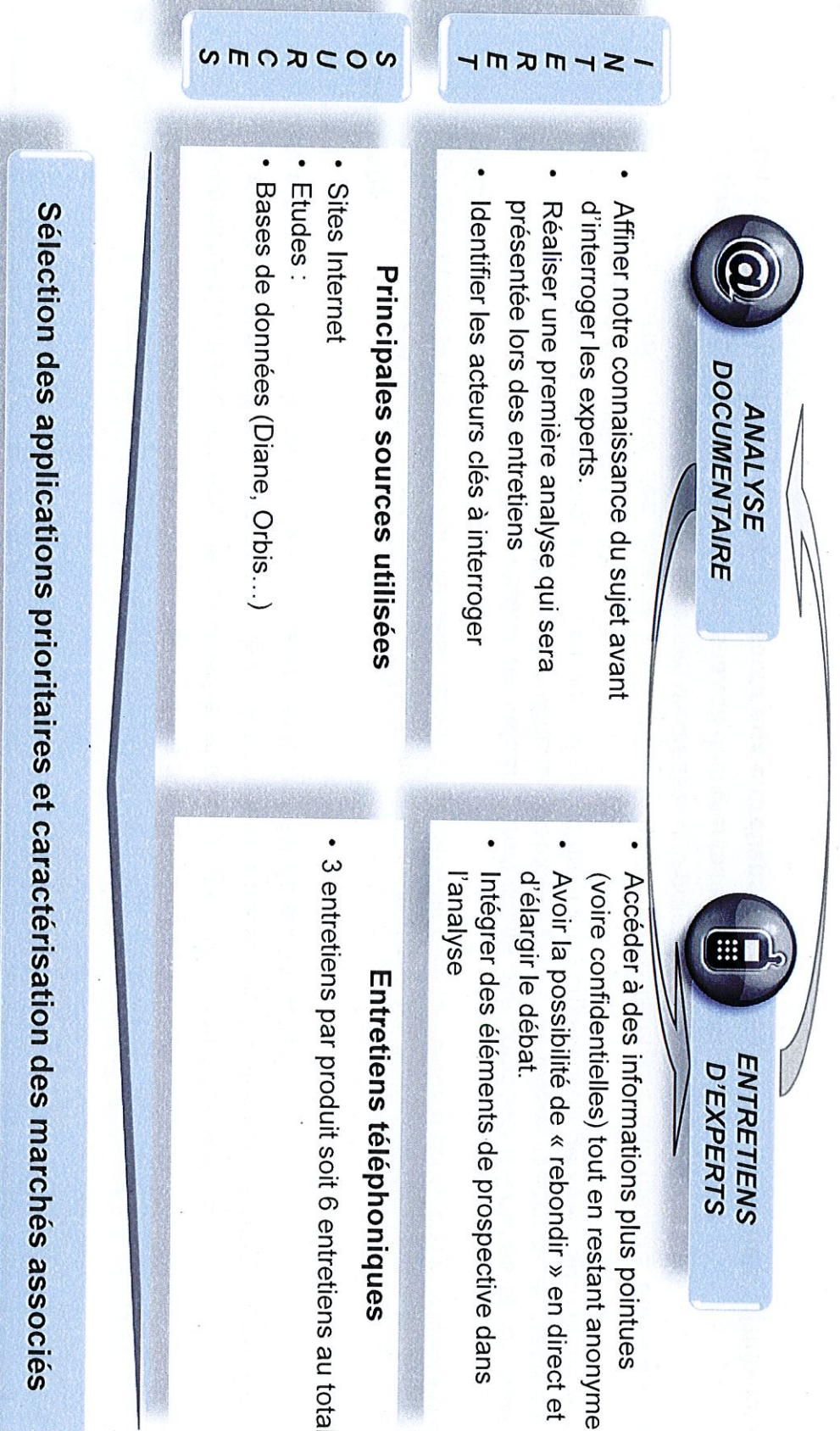
- **Un comité de pilotage de fin de phase 1 sera alors organisé** avec M. Poggi et M. Sallembien pour présenter et discuter ces résultats. Il s'agira d'en ressortir avec une sélection d'applications prioritaires à approfondir dans la suite de l'étude : 2 par produit.

■ Résultats :

- Charte de mission
- Choix des applications prioritaires

Méthodologie détaillée

Phase 1 : Hiérarchisation des applications par coproduit



Méthodologie proposée

Phase 2 : Validation de l'intérêt des marchés

■ Objectifs :

- Caractériser les marchés associés aux applications prioritaires sélectionnées
- Reconstituer la chaîne de valeur de ces marchés et réaliser une cartographie des acteurs
- Evaluer l'intérêt des clients potentiels vis-à-vis des produits proposés et identifier leurs attentes et besoins
- Appréhender les modalités d'accès au marché et les modalités économiques

Note méthodologique : La phase 2 sera menée pour les deux produits en parallèle

■ Démarche :

- Les travaux précédents auront permis de sélectionner 2 applications prioritaires et de réaliser un premier état de l'art des segments de marchés associés. Il s'agit dans un premier temps d'approfondir cette analyse, selon un double prisme :

○ **Une reconstitution de la chaîne de valeur :** producteurs des composés (zéolites synthétiques, magnésie), traders de zéolites et magnésie, distributeurs de composés (zéolites et magnésie), acheteurs et utilisateurs, etc. L'idée ici est de comprendre l'organisation générale du marché pour chacune des applications étudiées.

○ **Une cartographie des acteurs** en s'intéressant plus particulièrement aux maillons utilisateurs et prescripteurs. Cette approche permet de dresser une première liste de clients potentiels.

○ Ce travail sera réalisé sur la base d'une analyse documentaire approfondie.

○ **Un second temps de travail sera consacré aux entretiens auprès des clients potentiels** (distributeurs grossistes de zéolites par exemple).

Méthodologie proposée

Phase 2 : Validation de l'intérêt des marchés

■ Démarche (suite) :

- L'idée est ici d'optimiser l'échantillonnage sur le marché afin d'en avoir une vision globale. **Au total, 5 entretiens seront réalisés par produit**, soit 2 à 3 par application retenue (10aine d'entretiens au total pour les deux produits, zéolithe et magnésie). Ces entretiens seront réalisés auprès d'acteurs français mais aussi étrangers.

- Les **entretiens seront réalisés par téléphone, en suivant un guide d'entretien** qui aura été au préalable validé par les membres du comité de pilotage, tout comme la nature des contacts.

- Au travers de ces entretiens, il s'agira notamment de :

- **Valider et compléter les éléments de marché** recueillis précédemment
- **Attentes et besoins** vis-à-vis de l'offre (Zéolithes ou Magnésie) :

- Produits utilisés / commercialisés et fournisseurs concernés, etc.
- Qualité des produits utilisés

- Attentes par rapport à un nouvel entretien sur le marché, critères de sélection d'un nouveau fournisseur, facteurs différenciant : volumes, prix, etc.

- **Présentation du projet :**

- Appréciation de la valeur ajoutée par rapport à l'existant
- Critères de décision, intention et comportement d'achat
- Conditions d'accès au marché (direct, via des partenaires, etc.)

■ Résultats :

- **5 entretiens par produit** soit une dizaine d'entretiens au total

Méthodologie proposée

Phase 2 : Validation de l'intérêt des marchés



Entretiens auprès de clients potentiels

- Entretiens masqués / non masqués
- Ciblage selon critères définis par les porteurs du projet
- **Niveau direction / responsable Achats**

Approche

- Entretien de 1h environ
- Validation des données clés proposées par Abso : mise en confiance
- Situation de l'entreprise : chiffres clés et stratégie
- Vision prospective du marché
- Analyse des besoins et attentes
- Validation de l'offre Neutramiante
- Synthèse : reformulations des points clés

Déroulé

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.
- L'analyse de marché effectuée en phases 1 et 2 est 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.

Méthodologie proposée

Phase 3 : Synthèse et recommandations

■ Objectifs :

- Déterminer les segments de marché prioritaire
- Conclure sur le positionnement et définir la stratégie d'accès au marché

■ Démarche :

- Lors de cette phase, il s'agira de :
 - Déterminer les conditions d'accès aux marchés cibles : acteurs majeurs, tendances, leviers, réglementation, marketing et arguments commerciaux, valeur ajoutée apportée, identification des réseaux, etc.
 - Déterminer les **facteurs clés de succès** : capacité de production, prix, etc.
 - Construire les **hypotheses de développement commercial** : plan d'actions et hypothèses d'activité
 - Finaliser le **modèle économique**
- **Ce travail sera conduit** dans le cadre d'un atelier interne ABSO et sera mené à la fois pour les applications des Zéolithes et les applications de la Magnésie.
- **Une réunion finale** sera organisée avec comme ordre du jour la restitution des travaux et la discussion des hypothèses de développement.

■ Résultats :

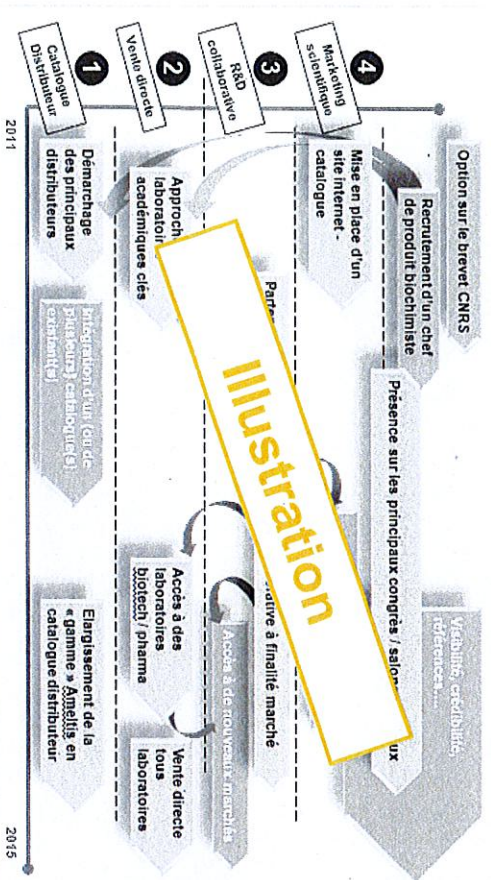
- Rapport final consolidé

Méthodologie proposée

Phase 3 : Illustrations

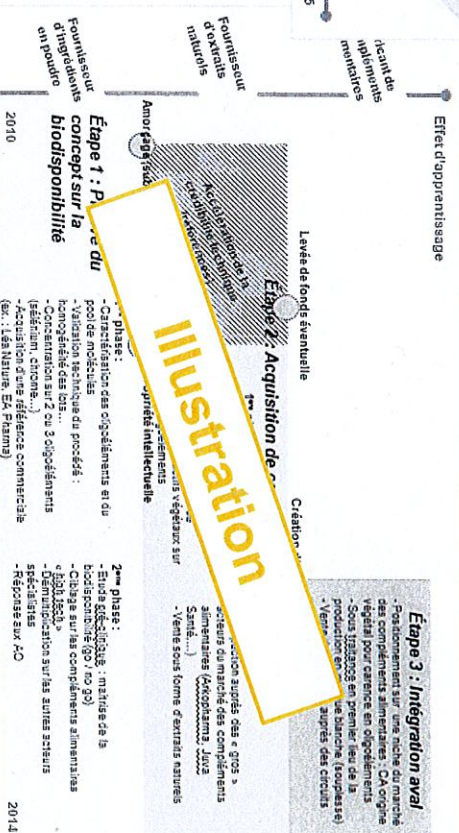
Synthèse et plan d'actions

Plan d'actions à court et moyen termes

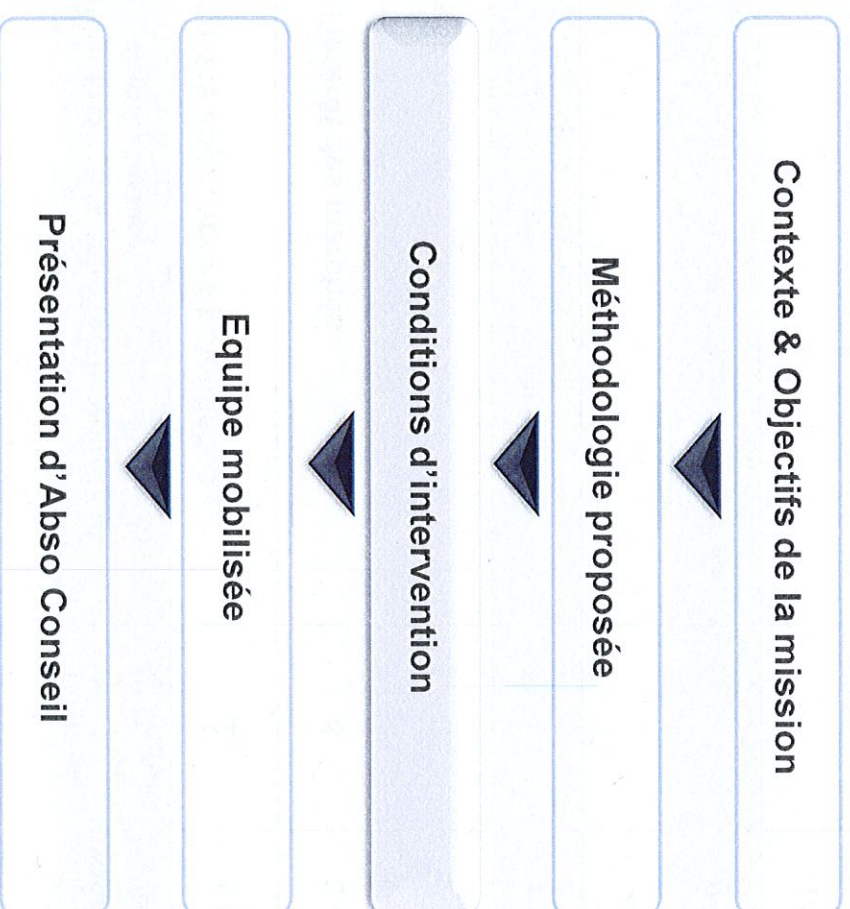


Hypothèses de positionnement et plan d'actions

Etapes de développement



Sommaire



Projet BO/10/ALI

Budget

Bon pour accord
Le Président
un V. en on 5
Jacques POMONTI

le 23 mai 2014

NEUTRAMIANTE - Etude de faisabilité économique et commerciale	Total JH pour un coproduit	Total € pour un coproduit	Total € pour les deux coproduits
Phase 1 : Hiérarchisation des applications potentielles	2	1 850 €	3 700 €
Phase 2 : Validation de l'intérêt des marchés	4	3 800 €	7 600 €
Phase 3 : Synthèse et recommandations	2	2 100 €	4 200 €
Total honoraires HT	8	7 750 €	15 500 €
Frais et débours (5,5%)		426 €	853 €
TOTAL HT		8 176 €	16 353 €
TVA (20%)		1 635 €	3 271 €
TOTAL GENERAL TTC		9 812 €	19 623 €

Modalités de mise en œuvre

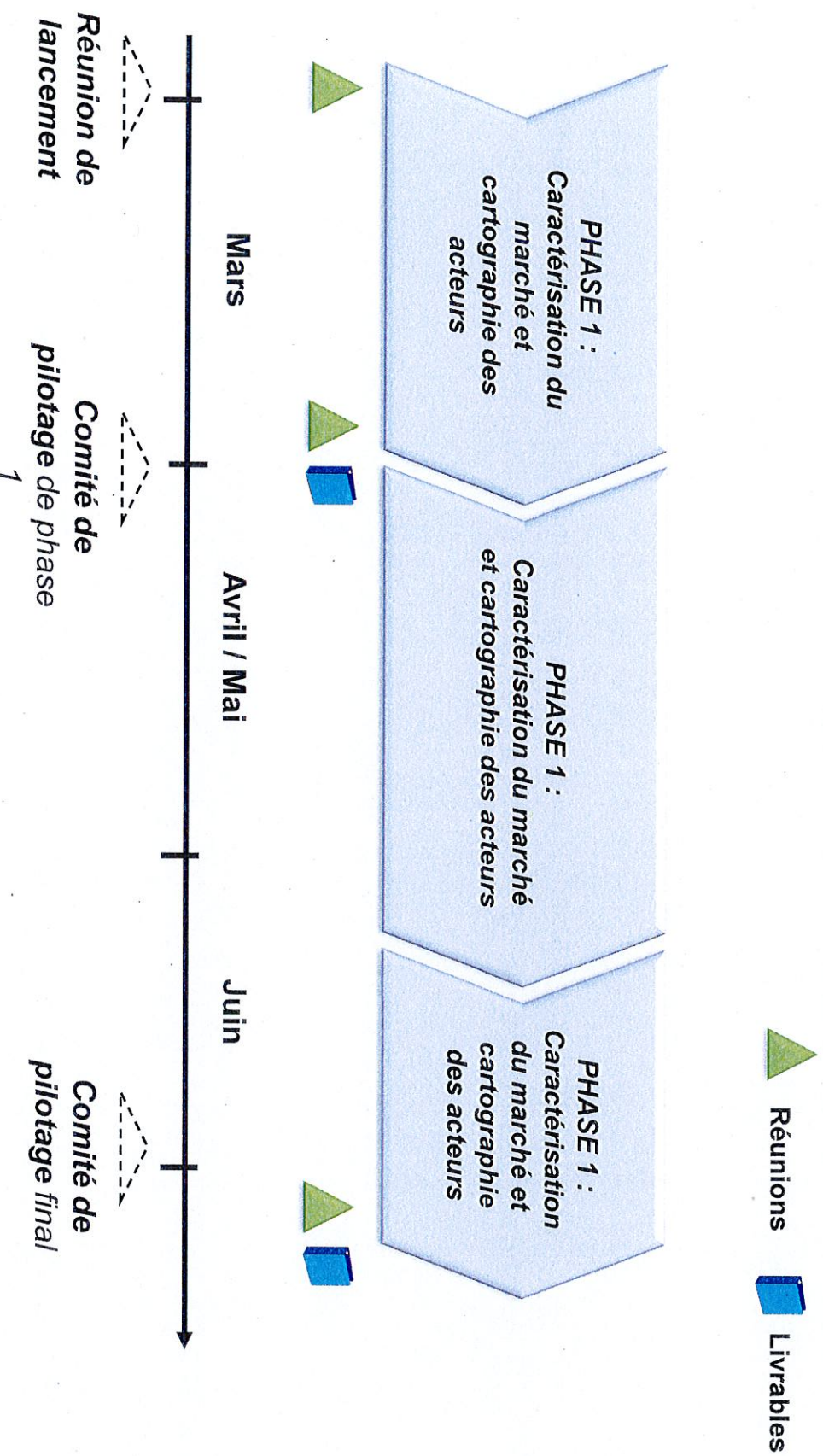
Conditions de règlement :

- 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".

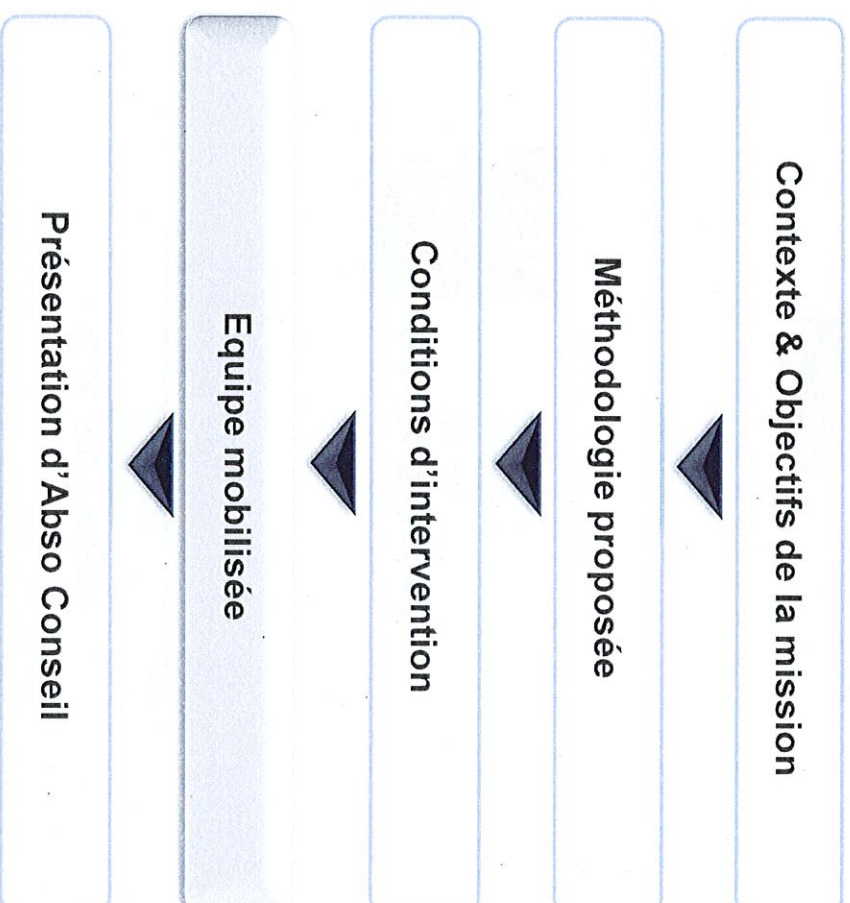
Bon pour accord (mention manuscrite) :

Signature :

Calendrier



Sommaire



Equipe mobilisée



Equipe mobilisée



Sylvain Ballester

Tel : 06.85.62.95.48

Manager

Email : sylvain.ballester@absococonseil.com

Age : 32 ans

Manager au sein d'Abso Conseil, Sylvain Ballester est spécialisé dans le secteur de l'innovation. Avant de rejoindre Abso Conseil, il a travaillé pendant 5 années au sein d'Ernst&Young Advisory. Sylvain intervient principalement dans les domaines suivants :

Domaines d'expertise :

- Secteurs d'intervention :**
 - Innovation
 - PME
- Domaines d'expertise :**
 - Accompagnement stratégique des PME / PMI et Jeunes Entreprises Innovantes
 - Etudes des dispositifs d'accompagnement de l'innovation
 - Diagnostic et analyse stratégique
 - Etudes de faisabilité économique

Formation / Parcours professionnel :

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

Principales missions en sciences de l'ingénieur :

- Participation aux jurys du concours Oséo ministère de l'innovation en 2006, 2007, 2008 et 2009 : audit et analyse de projets innovants
- Etude de marché pour une Technologie de soudage par point par impulsion magnétique
- Accompagnement stratégique et opérationnel de ID Tech, une JEL spécialisée dans le traitement et la valorisation des déchets organiques*
- Réalisation d'une étude de faisabilité technico-économique concernant un générateur innovant compact de gaz combustible 0% carbone*
- Etude de marché pour une machine permet de générer de l'air froid à partir de calories récupérées dans l'air chaud
- Etude de marché pour un système de coffrage isolant en parpaing en bois moulé pour construction de maisons individuelles et immeubles collectifs
- Etude de faisabilité pour une unité de fabrication de granulés de bois
- Etude de faisabilité pour un système de télésurveillance médicale appliqué au maintien des patients fragiles à domicile
- Etude de marché pour la commercialisation d'un fauteuil roulant innovant et un dossier anthropomorphe
- Etude de faisabilité technico-économique en vue de positionner une gamme innovante de sucres et d'ingrédients naturels, issus du fruit

* missions réalisées dans le cadre de Ernst&Young

Équipe mobilisée



Emily Pasco

Consultant

Age: 24 ans

Franco-britannique

Email: emily.pasco@absococonseil.com

Consultante Abso Conseil.

Emily Pasco intervient principalement dans les phases amont des études. Elle est rompue à la recherche, à la synthèse et à la formalisation d'informations clés permettant une meilleure compréhension du sujet de l'étude

Secteurs d'intervention:

- Innovation
- Agro- Agri
- Biotechnologies

Domaines de compétences :

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

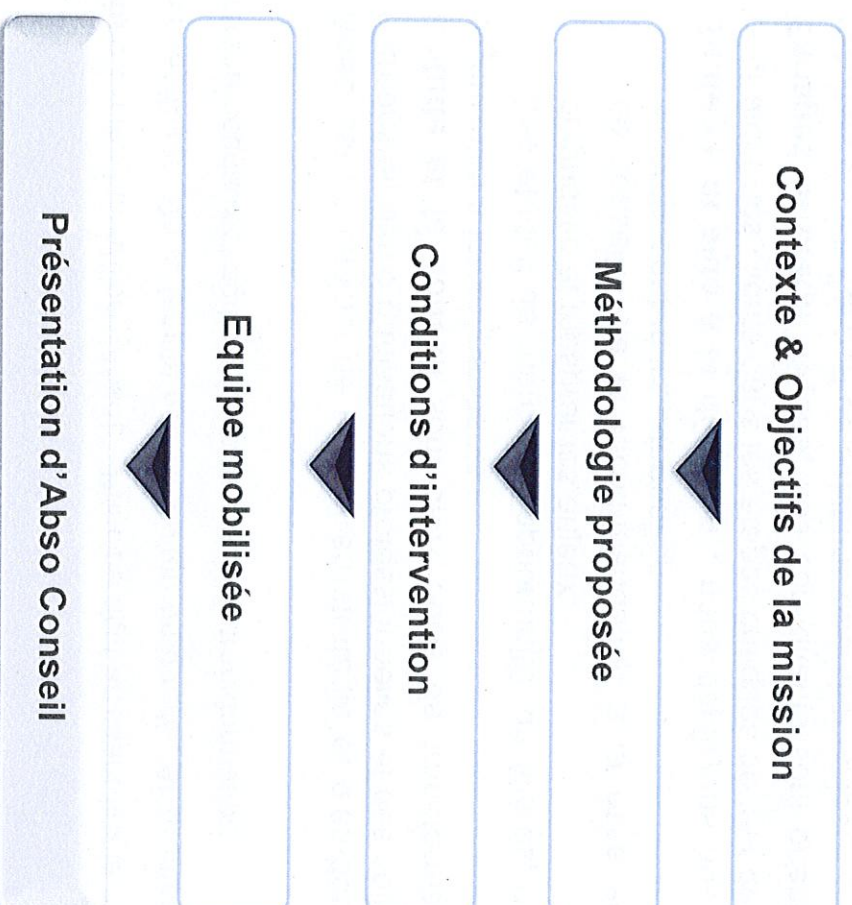
Formation / Parcours professionnel:

- Ecole Nationale Supérieure de l'Agronomie et des Industries Alimentaires – Spécialisation Biotechnologies
- Master Administration des Entreprises – IAE Nancy
- Consultante Abso Conseil.

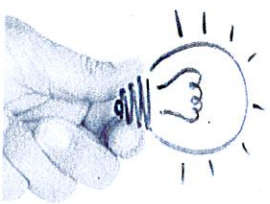
Principales missions :

- **Novisics**: Étude de marché internationale pour un projet de prestations de services innovants comme support de la R&D de nouveaux médicaments.
- **Confidentiel** : Etude de faisabilité économique d'un projet innovant d'une technologie permettant d'améliorer la création variétale dans les filières F&L et dans le secteur des levures (*en cours*)
- **Confidentiel** : Etude de faisabilité économique d'un projet innovant d'un test compagnon de bio marqueurs pour orienter le traitement des patients atteints du myélome multiple (*en cours*)
- **Confidentiel** : Flash expertise d'un projet innovant d'exploitation du poisson zèbre comme modèle de screening thérapeutique
- **Confidentiel** : Étude de marché internationale pour un projet innovant de film chauffant pour les prothèses pour des personnes amputées fémorales
- **Istéa** : Etude de marché développement et exploitation / commercialisation d'un brevet concernant un four et un procédé de cuisson innovant
- **Confidentiel** : Etude de faisabilité économique et commerciale d'un site internet innovant créé sur la base d'informations et de publicités pertinentes.
- **Confidentiel** : Etude de marché d'un logiciel destiné aux vétérinaires ruraux

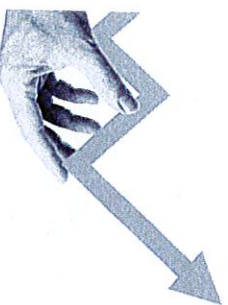
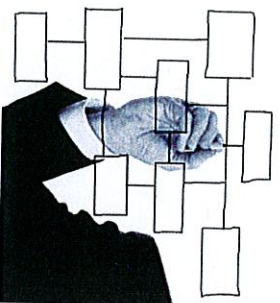
Sommaire



Définition

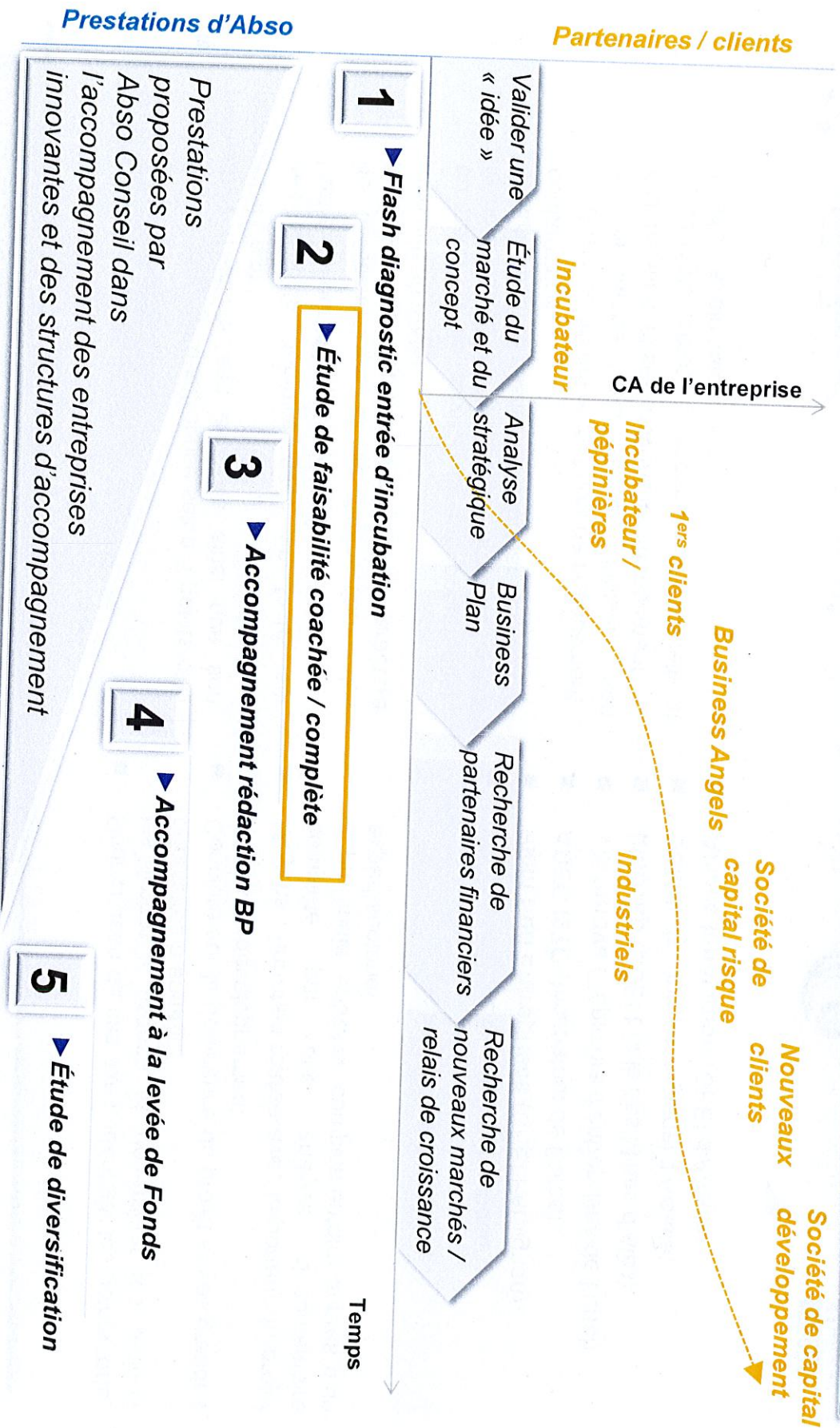


Abso : n.m., lat. *Absoe*, [Abso] : Principe actif agissant sur la croissance des entreprises et des territoires. De la famille des *consultae pragmatis*, Abso intervient dans les écosystèmes entrepreneuriaux et agit sur les processus de transformation.



- **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.

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



Nos références auprès des JEI

Flash diagnostic en entrée d'incubation

1

Intervention

- Appréhender le projet d'entreprise selon 5 points clés permettant d'estimer son avancée ainsi que son potentiel. Il s'agit :
 - des aspects humains avec un focus sur l'entrepreneur et l'équipe actuelle
 - de la technologie et de l'innovation : les avancées techniques du projet, le caractère innovant du projet
 - du marché et de l'environnement concurrentiel : le potentiel du marché, ses tendances et ses évolutions, et le positionnement par rapport à la concurrence
 - du Business Model et du choix de financement : la démarche d'entreprise choisie, son organisation, et ses moyens de financement
 - de la réglementation : propriété intellectuelle et liberté d'exploitation.

- Pour chacun de ces axes, identifier les points forts, les limites / risques et déterminer les actions prioritaires à engager
- Conclure sur la pertinence du projet et ses grandes étapes de développement
- Moyens : entretien réalisé avec le porteur du projet complété par une analyse documentaire approfondie, entretien complémentaire auprès d'un expert sectoriel

Références

- LRI (Languedoc Roussillon Incubation)
- Plein Sud Entreprises (CEEI Perpignan)
- ADEC I2TC (Incubateur de Corse)
- Via Innova (Pépinière d'entreprises de Lunel)
- Innovup (CEEI Ecole des Mines d'Alès)
- SEMIA (Incubateur régional d'Alsace)
- Alsace Innovation (CEEI d'Alsace)



Nos références auprès des JEI

Étude de faisabilité commerciale (complète / coachée)

2

Principe de l'intervention

- Accompagnement des dirigeants dans leur réflexion stratégique (positionnement et business model)
- Etude de faisabilité commerciale type :
 - Revue des marchés potentiels, cartographie des acteurs, segmentation du marché, analyse interne, hypothèses de positionnement
 - Appréhension des besoins et attentes des utilisateurs potentiels, compréhension des conditions d'accès au marché
 - Elaboration d'un plan d'actions opérationnel, atouts / attraits, scénario de développement, hiérarchisation des chantiers prioritaires, mise en relation avec des partenaires industriels potentiels
- Etude de faisabilité coachée : réalisation d'entretiens par le porteur de projet
 - Elargissement de l'échantillon d'entretiens auprès de clients potentiels
 - Meilleure appropriation de l'étude et de ses conclusions
 - Initiation à la démarche de relance commerciale

Etat des lieux du marché des fauteuils roulants

Segmentation des ventes

Marché des fauteuils roulants	
Fauteuils manuels	Châssis pliants Châssis fixe Handisports
Fauteuils motorisés	Châssis pliants Châssis fixe
Fauteuils verticaux/ascenseurs	
	Entrée à milieu gamme 110 000 unités (2010) 90% vol
	8500 unités (2010) 7% vol

Hypothèses de positionnement et plan d'actions

Alternatives de positionnement

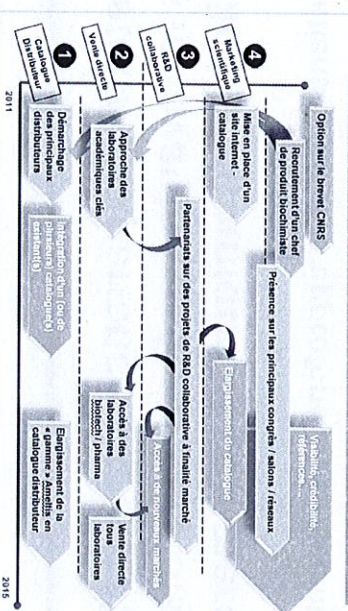
→ XXX dispose de 3 positionnements envisageables et potentiellement complémentaires

Illustrations

Arroseur d'ingrédients en poudre

Synthèse et plan d'actions

Plan d'actions à court et moyen termes



Nos références auprès des JEI

Étude de faisabilité coachée / complète

2

→ Les équipes d'Abso bénéficient d'un retour d'expérience significatif en matière d'accompagnement de projets innovants basé sur la réalisation d'une cinquantaine d'études de faisabilité économique et commerciale.

1

Une approche méthodologique qui privilégie des **entretiens qualitatifs approfondis** permettant d'identifier les contacts clés plutôt qu'un nombre importants d'entretiens directs (type enquête ou listing) :

- **auprès d'experts transversaux**, personnes ayant une vision large d'un secteur donné, sans être impliquées directement dans une relation « commerciale ». Ces entretiens permettent d'avoir une compréhension globale du marché et de recueillir des éléments plus qualitatifs.
- **auprès d'utilisateurs / de clients potentiels** au travers d'entretiens ciblés (visant le top management) destinés à identifier leurs besoins et attentes et à recueillir leur vision sur le projet, selon une double logique :
 - Une **approche « d'avant vente »**, en amont de la démarche commerciale
 - La construction d'un **argumentaire commercial détaillé**

2

Une **forte mobilisation des porteurs de projet** grâce à une approche méthodologique fortement participative favorisant les interactions (brainstorming, ateliers de travail, comités de pilotage, etc.)...

3

... notamment dans le cadre des **études en mode « coaché »** au travers desquelles le porteur de projet est amené à réaliser des entretiens supplémentaires

4

Une démarche d'accompagnement complète aboutissant à la formalisation de **recommandations opérationnelles, co-construites** avec le porteur de projet et prenant en compte sa vision / sa volonté (mission, ambition, vocation du projet).

Nos références en innovation

Étude de faisabilité commerciale / de valorisation

Nos références

Agro-ressources & Agro-industrie

- **Diam Bouchage** : Valorisation de co-produits du liège issus d'une technologie d'extraction sans solvant dans les secteurs cosmétique et pharmaceutique
- **France Ginseng** : Valorisation de ginseng d'origine française dans les secteurs des compléments alimentaires, de l'alimentation fonctionnelle, de la cosmétique et de l'alimentation animale
- **Sensis** : Ingrédient fonctionnel à base de fibres destiné au marché du sandwich
- **Fortivia** : Production d'ingrédients d'origine végétale enrichis en oligo-éléments sous forme organique destinés au marché des compléments alimentaires
- **Université de Lorraine** : Mise au point d'un indice unique de caractérisation du pouvoir antioxydant de principes actifs
- **Confidentiel (en cours)** : Procédé innovant de pasteurisation à froid appliqué aux poissons



UNIVERSITÉ
DE LORRAINE



- **Confidentiel (en cours)** : Valorisation d'une poudre de nacre de qualité dans les secteurs cosmétique et alimentaire
- **IRSTEA** : Etude de marché « développement et valorisation » d'un brevet concernant un four et un procédé de cuisson

Agroenvironnement & Energie

- **Résolution** : Dispositif innovant de traitement des effluents phytosanitaires par photocatalyse
- **Envolure** : Eco-analyses innovantes appliquées aux effluents agro-industriels (valorisation) et aux boues de station d'épuration et de méthaniseurs (pilote)
- **Amaterassu** : Module de génération d'électricité solaire et de chauffage solaire pour une clientèle d'exploitants de champs solaires. Une alternative au photovoltaïque et à l'éolien
- **Confidentiel (en cours)** : Dispositif de récupération de la chaleur résiduelle des machines industrielles et conversion en air climatisé pour les bureaux

Nos références en innovation

Étude de faisabilité commerciale / de valorisation

Nos références

Santé / Biotechnologies « rouges »

- **Diag2tec** : Outils diagnostiques et thérapeutiques pour des applications en cancérologie (test de prédiction de la sensibilité des cellules cancéreuses aux agents)
- **Oxelitis** : Optimisation des voies de synthèse de nucléos/tides modifiés à façon
- **Novisics** : Tests de stabilité de protéines et de criblage à haut débit de molécules se fixant sur des protéines cibles
- **NanoMedSyn** : Développement d'un procédé de production d'enzymes améliorant le ciblage des lysosomes (solutions contre les maladies lysosomales)

Biotechnologies « vertes »

- **Meiogenix** : Technologies d'optimisation des recombinaisons génétiques appliquées à la création variétale végétale et à la création de souches de levures
- **Akinoao** : Analyses caractérisant l'activité des préparations végétales utilisées en protection des plantes et développement d'une gamme de produits de bio-contrôle
- **RNAgro** : Analyses de détection précoce d'agents pathogènes appliquées à l'univers végétal et animal
- **Qualiplante** : Kits de détection d'agents pathogènes émergents
- **Confidentiel (en cours)** : Développement d'un produit de traitement post-récolte d'origine naturelle appliqué aux fruits et légumes



Nos références en innovation

Étude de faisabilité commerciale / de valorisation

Web - TIC - Multimédia - Logiciels

- **NetMedecine** : Système de télésurveillance médicale appliqué au maintien des patients fragiles à domicile
- **MKPSys** : Système de vidéosurveillance intelligent (reconnaissance faciale) pour le secteur médical
- **Mezoa** : Plateforme de modélisation de grands ensembles végétaux en 3D, permettant de simuler leur évolution dans le temps
- **E-prospects** : Plateforme d'achat et de vente de RDV et contacts commerciaux
- **Confidentiel** : Elaboration d'un programme de formation à distance sous forme de serious game
- **Spanity** : Plateforme de réservation en ligne pour le marché de la santé et du bien-être
- **Elkorado** : Site de partage d'information, articles, vidéos, images, de qualité sur Interne
- **Bienveillance Software** : logiciel destiné aux PSAD qui facilite et optimise la coordination des soins et services délivrés.
- **Dyopta** : Progiciel structuré autour de 4 modules – annuaire, agenda, espace de travail collaboratif, espace de stockage
- **Geoquestour** : Plateforme web permettant de créer des parcours touristiques et de les consulter sur smartphones
- **Oryx** : Logiciel de gestion destiné aux vétérinaires ruraux

Sciences de l'ingénieur

- **L'UNAM / SATT Ouest Valorisation** : Technologie de soudage par point par impulsion magnétique
- **Isostal** : Coffrage isolant en parpaing en bois moulé pour construction de maisons individuelles et immeubles collectifs
- **Dura** : Unité de fabrication de granulés de bois



MEZOA



3S

Service
Santé
Sécurité

e⁺prospects



L'UNAM

Université
Nantes
Angers
Le Mans

Nos références auprès des JEI

Accompagnement à la rédaction d'un BP

3

Intervention

- Relecture critique de l'ensemble du BP : executive summary, contexte et analyse du marché, offre et positionnement de l'entreprise, stratégie globale, équipe, plan opérationnel et prévisions financières...
- Temps de travail spécifique sur les hypothèses d'activité

Références

- **Igeoss** : Accompagnement à la réalisation d'un BP et d'une étude de marché. Analyse du marché des logiciels et des services dans le domaine de la prospection et l'exploitation pétrolière
- **Namae Concept** : Accompagnement à la relecture et à la réécriture du business plan dans l'optique d'une levée de fonds
- **Neotic** : Etude sur la stratégie de l'entreprise et accompagnement à la revue du BP dans l'optique d'une valorisation de l'entreprise
- **ConsoFacile** : Accompagnement à la formalisation du business plan en vue d'une levée de fonds



Taille et croissance du marché Hypothèses

Données de base - Année 2010		Taux de croissance 2011-2014		Evolution du marché	
Segment	2010	2011	2012	2013	2014
Produit A	1000	1100	1210	1331	1464
Produit B	800	880	968	1059	1155
Produit C	600	660	726	792	861
Produit D	400	440	484	532	583
Produit E	200	220	242	266	292
Total	3000	3300	3626	3970	4355

Données de base - Année 2011		Taux de croissance 2012-2014		Evolution du marché	
Segment	2011	2012	2013	2014	2015
Produit A	1100	1210	1331	1464	1610
Produit B	880	968	1059	1155	1265
Produit C	660	726	792	861	935
Produit D	440	484	532	583	638
Produit E	220	242	266	292	320
Total	3300	3626	3970	4355	4768

Récapitulatif des hypothèses d'activités par segment

Segment	2010	2011	2012	2013	2014
Produit A	500	550	605	665	730
Produit B	400	440	484	532	583
Produit C	300	330	363	397	435
Produit D	200	220	242	266	292
Produit E	100	110	121	133	146
Total	1500	1650	1825	2013	2206

Illustrations

- Synthèse :
 - 4 filières menées en parallèles (répartition des risques)
 - salade 4^{ème} gamme
 - Un développement progressif : secteur bovin / salade 4^{ème} gamme (2013) / charcuterie - volailles (2014)
 - Des applications potentielles diversifiées et progressives pour chaque segment
 - Un objectif de 10 M€ de CA à l'horizon 2015 passant par un développement sur le marché européen à moyen terme

Nos références auprès des JEI

Accompagnement à la levée de fonds

4

Intervention

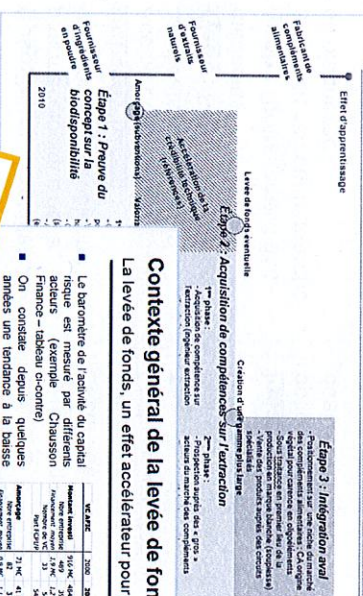
- Travail sur la stratégie d'entreprise
- Travail spécifique sur la valorisation de l'entreprise
- Coaching de présentation et revue des documents de présentation aux investisseurs potentiels (executive summary, BP...)

Références

- **Cap Investisseurs** : Préparation de rencontres avec des VC's et des BA. Travail sur la stratégie et sur les modèles économiques
- **Primachip** : Aide à la rédaction du dossier de candidature au concours Oséo / MRE
- **NanoMedSyn** : Travail sur la valorisation de l'entreprise (spécifique Biotechs) en vue d'un investissement pour la phase clinique
- **ConsoFacile** : Accompagnement à la valorisation de l'entreprise et aux RDV auprès des VC's
- **Indatech** : Solutions de mesure optique pour la maîtrise de la production industrielle. Préparation à la rencontre avec les VC's



Hypothèses de positionnement et plan d'actions Etapes de développement



Contexte général de la levée de fonds La levée de fonds, un effet accélérateur pour un projet innovant...

VC	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Montant total levé	34,4 M€	51,1 M€	60,0 M€	103,0 M€	142,0 M€	142,0 M€
Montant par entreprise	3,4 M€	5,1 M€	6,0 M€	10,3 M€	14,2 M€	14,2 M€
Nombre d'entreprises financées	10 100	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Montant par secteur	3,4 M€	5,1 M€	6,0 M€	10,3 M€	14,2 M€	14,2 M€
Montant par région	3,4 M€	5,1 M€	6,0 M€	10,3 M€	14,2 M€	14,2 M€
Montant par secteur et région	3,4 M€	5,1 M€	6,0 M€	10,3 M€	14,2 M€	14,2 M€

Illustrations



Nos références auprès des JEI

Accompagnement à la levée de fonds

37 entreprises accompagnées dans le cadre de la préparation à la levée de fonds
Opération Cap Investisseurs 2010, 2011 et 2012

Agro-industries

Eau - Environnement (6)

Dhomo : Système constructif ossature bois modulaire pour éco logements
Eruition Sciences : Technologies de l'information pour le vignoble
Résolution : Dépollution des micropolluants pesticides dans l'eau
ImaGean : Observatoires de surveillance des ressources en eau du sous-sol
Envolure : Ecoanalyses innovantes haut débit
Promété : Outils d'Aide à la Décision Agro-Climatiques

Web - TIC - Multimédia - Logiciels (13)

Click&Decide : Logiciel de Business Intelligence pour les Equipements d'Entreprise
Incitus : Editeur de logiciels spécialisé dans le format PDF pour l'Industrie
KeepCore : Concevoir et déployer son système d'information partagé sur mesure
Marcopolis : E-solutions d'assistance aux personnes en mobilité géographique et professionnelle
Nanoterra : Decision Support Systems for Semiconductor Manufacturing and Test Operations
Scinob : Optimal Mobile Web
Alterra : Société de Service d'Amélioration et d'Accompagnement (SS2A)
Gosis : Opérateur en Cloud Computing
Nosibay : Applications de bureau pour PC et sur mobiles
Ocitas : Solutions d'optimisation de sites e-commerce
Spotter : Veille et analyse des médias et médias sociaux pour l'aide à la décision
Nadira : Solution virtualisation
Expermova : Moteur de recherche experts scientifique

Santé - Biotechnologies

Dispositifs médicaux (8)

Di Alpha : Ingrédients alimentaires pour le contrôle de la glycémie et la prévention du diabète
ER Expertise Radiologie : Systèmes de Télémédecine
Advicenne Pharma : Société pharmaceutique spécialisée dans la pédiatrie
Nosopharm : Exploitation pharmacologique de la biodiversité microbienne
Oribase Pharma : Accélération d'obtention de candidats précliniques
Weda : Solutions saas pour médecins
ApoH : Prétraitement des échantillons pour le marché du diagnostic

Electronique (6)

Eseco Systems : Sécurité, vidéo-protection, prévention des risques
Syt : Fabricant de systèmes de vision diurnes/nocturnes
DEAM : Innovative HMI, Display & Lighting solutions
Oridao : Traçabilité Sécurisée / Authentification du Cycle de vie produit
Tageos : Conception et fabrication d'étiquettes RFID passives
Indatech : Solutions optiques contrôle qualité en ligne

Autres secteurs (4)

Club at cost : Un concept club de vente de vêtements et d'équipement sur internet
Grand Large Yachting : Conception, fabrication et vente de bateaux de grand voyage
RadioShop : Radio
Biomouv : Solutions saas bien être suivi des personnes

+ 25 entreprises accompagnées en 2008 et 2009 dans la même opération *

* Missions Ernst&Young (F. Volle chef de projet)

Nos références auprès des JEI

Etudes de diversification

5

Intervention

- Identification des marchés potentiels
- Analyse et hiérarchisation des segments selon différents indicateurs : taille et dynamique du marché, concurrence, perméabilité à l'innovation...
- Identification de relais de croissance / nouveaux marchés, formalisation d'un plan de développement

Références

- **Alci** : Étude des potentialités de diversification d'une technologie de découpe robotisée et accompagnement au BP
- **Chlorodia** : Screening d'applications potentielles pour un kit d'analyse et de détection basé sur une technologie d'empreinte moléculaire
- **Geoquestour** : étude de nouveaux débouchés pour une application touristique sur mobile



1^{er} segment analysé Charcuterie - Salaison

Indicateurs	Evaluation	Commentaires
Taille et dynamique du secteur	★★★★★	Le taux de pénétration de la charcuterie étant particulièrement élevé, le marché arrive à maturité.
Niveau de technicité de la découpe	★★★★★	Le découpage/parage est une opération complexe à la fois manuelle et assistée mécaniquement.
Concurrence	★★★★★	Aucune solution mécanisée n'a été identifiée. La main d'œuvre qualifiée est aujourd'hui la seule solution pour le parage.
Capacités de financement des entreprises	★★★★★	Les acteurs présents sur le marché appartiennent à des industries agro-alimentaires d'envergure mondiale.
Perméabilité à l'innovation du secteur	★★★★★	Le secteur est à la recherche de solutions permettant de limiter le nombre de manipulations manuelles.

Evali
po

Hiérarchisation des champs d'application

Champs d'application	Evaluation	Commentaires
Mycotoxines	★★★★★	Alerte exception de certaines mycotoxines (« dangers émergents »), les méthodes globales sont sollicitées.
Additifs aliment	★★★★★	Les additifs alimentaires font l'objet d'un nombre croissant d'analyse d'autocontrôles de la part des industriels.
Contaminants d'emballages	★★★★★	Les emballages se caractérisent par chimiquement très.
Antibiotiques	★★★★★	Cu cadre de traçabilité, le cadre de traçabilité est large (méthode globale).
Pesticides	★★★★★	Une tendance vers des contrôles de plus en plus fréquents, mais une démarche multi-résultats indispensable.
Drogues et dopants	★★★★★	Le champs d'application « drogues et dopants » se caractérise par une fiabilité impérative des kits de détection.

Illustrations

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 avions 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

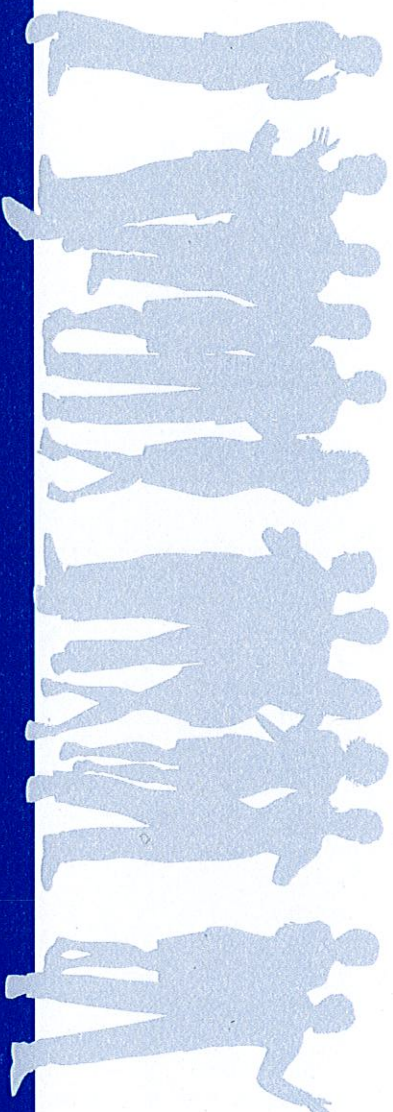
120, rue du Thor - 34000 Montpellier

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

Paris

27, avenue de l'Opéra - 75001 Paris

T : 01 70 38 52 83 - F : 01 70 38 51 51



www.absococonseil.com