

APRIM & Associés

2000 route des Lucioles

Thalès B

Sophia Antipolis

06410 Biot

Tél. : + 33 (0)4 93 65 49 80

Fax : + 33 (0)493 6549 61

www.inextenso.fr

Inizia

Incubateur d'entreprises Innovantes

Maryline ANTONETTI

Immeuble Castellani

Quartier Saint Joseph

20 090 AJACCIO

Pour le compte du projet ARCHI'TECH

Sophia Antipolis, le 23 février 2015

Objet : Etude de faisabilité économique du projet « ARCHI'TECH »

REF : 333 / 2S

Madame,

Suite à nos échanges concernant la réalisation d'une étude de faisabilité économique pour le projet incubé ARCHI' TECH, nous vous proposons le plan d'intervention suivant.

1. Contexte et besoins

Le projet ARCHI'TECH consiste au développement d'une solution logicielle permettant de passer d'un plan 2D à un modèle 3D. L'innovation du projet réside dans le caractère quasi-automatique de l'opération permettant d'obtenir ce modèle 3D en un temps largement réduit, par rapport aux solutions actuellement utilisées, sans avoir besoin de redessiner le plan. Le modèle économique repose ainsi sur la valorisation du gain de temps (transformation quasi-automatique) pour réaliser une prestation identique à ce que pourrait faire un infographiste en plusieurs jours de travail. Ce point a notamment été validé par les porteurs du projet dans d'un premier niveau d'étude de marché auprès d'une dizaine d'architectes.

Dans un premier temps, le modèle économique portera sur la vente d'une prestation de services ; modélisation d'un plan 2D en modèle 3D jusqu'au texturing des plans (couleurs, teintes, matériaux, finitions, etc.).

Les objectifs de l'étude sont d'identifier l'adéquation entre la solution et les différents segments de marché à adresser, de fixer les priorités en termes de développement du projet, d'identifier les acteurs clés et de déterminer le positionnement ainsi que le modèle économique du projet.

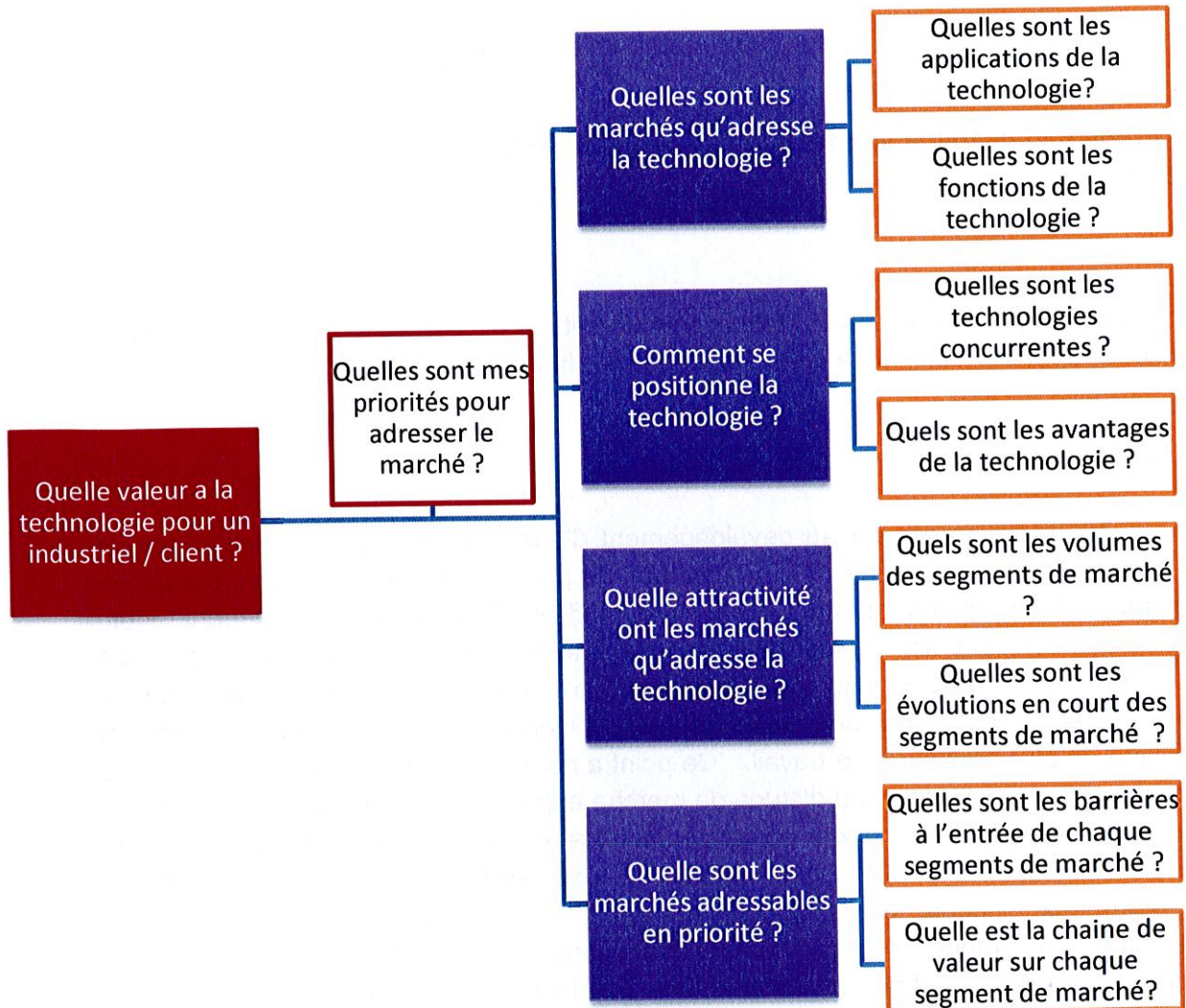
Les résultats de l'étude permettront de dimensionner objectivement le projet et d'envisager la création de la société dans les meilleures conditions (sur la base notamment d'un prévisionnel de ventes à 3 ans extrêmement robuste). **Nous avons bien noté votre souhait de la mise en œuvre d'une démarche opérationnelle permettant à la société de stabiliser très vite son business model.**

2. Méthodologie proposée

1^{ère} phase : Etudier la valeur du projet et prioriser les segments de marché potentiels

Dans un premier temps il s'agira d'effectuer une analyse de la valeur potentielle des performances apportées par ARCHI'TECH sur chacun des segments.

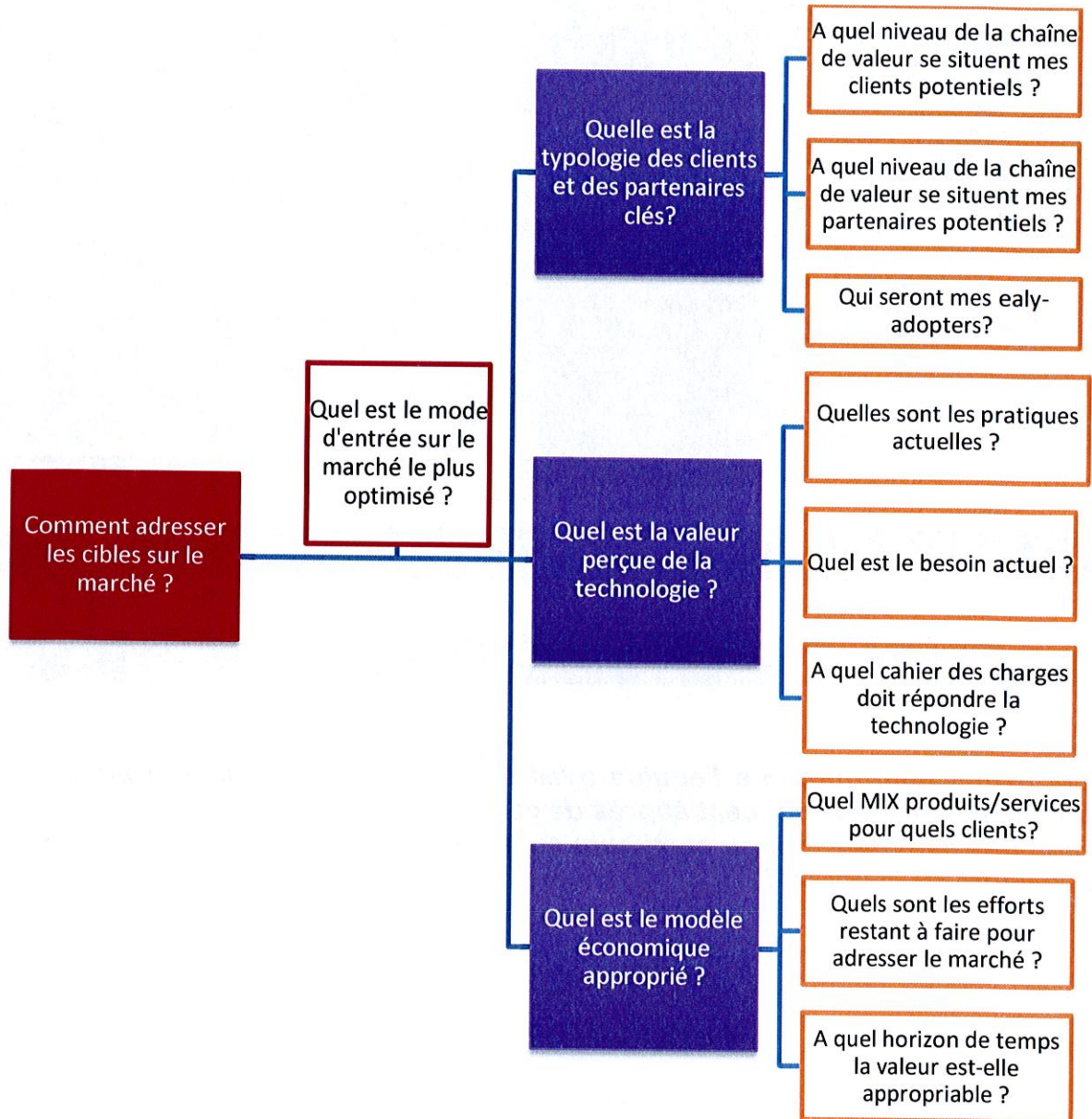
Cette étape devra permettre notamment de répondre aux interrogations suivantes :



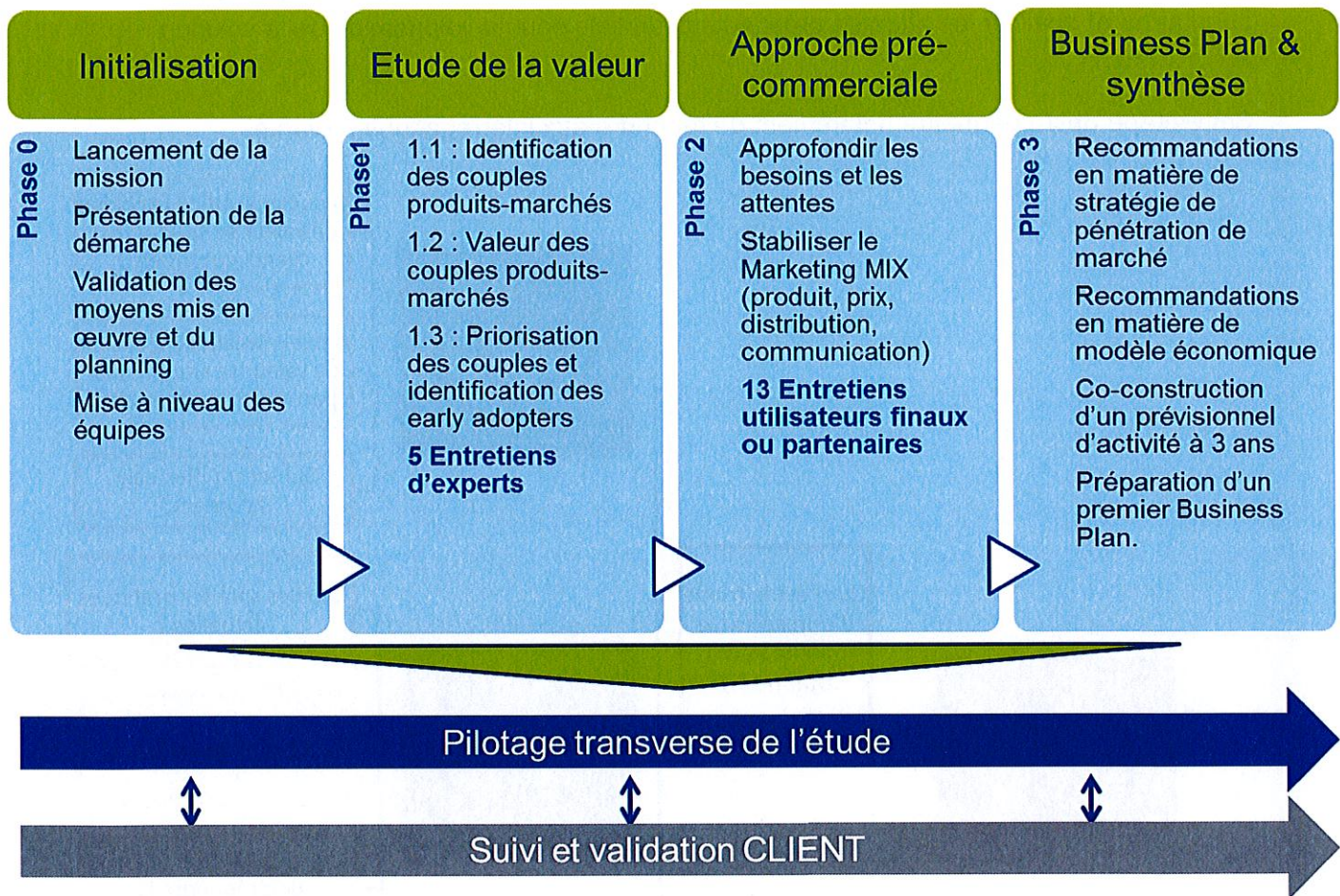
2^{ème} phase : Etudier le besoin des cibles, la valeur perçue et le modèle

Cette seconde phase d'étude devra identifier la typologie des clients/partenaires les plus prioritaires et qualifier les attentes prospects potentiels pour la valorisation de la solution ARCHI'TECH.

Cette étape devra permettre notamment de répondre aux interrogations suivantes :



3. Plan de travail proposé *



* Nous avons bien noté que l'équipe avait déjà réalisé une première étude de marché et avait testé le concept auprès de certains professionnels. Nos équipes capitaliseront au maximum sur ces premières données notamment dans le cadre de la phase 1.

4. Déroulement opérationnel

Initialisation

Le lancement de la mission, en présence de l'ensemble des acteurs concernés, est essentiel à son bon déroulement. Il permet à ces personnes de prendre conscience, à travers un message uniforme et un dialogue commun, des objectifs de la mission et de faire connaissance avec les consultants.

Etape 0	Initialisation
Objectifs	- Lancement de la mission - Présentation de la démarche - Validation des moyens mis en œuvre et du planning - Identifications de tous les contacts initiés par les porteurs de projet - Mise à niveau d'In Extenso Innovation Croissance sur le projet - Capitalisation sur les travaux / recherches déjà effectués par les porteurs de projet - Capitalisation sur les informations déjà collectées par les porteurs de projets : ie 1^{ère} étude de marché, retours de professionnels, ... - Qualification des moyens et des ressources nécessaires pour amener l'innovation sur le marché (maturation/POC, démonstrateur,...) - Qualification a priori de l'avantage concurrentiel pour chaque segment d'application : <i>architectes, promoteurs immobiliers, agences immobilières, ...</i>
Moyens et Outils mis en œuvre	- Réunion au sein de l'incubateur Inizia (Ajaccio) de cadrage et de brainstorming avec le porteur de projet et le chargé d'affaires de l'incubateur.
Délais / Charge	- Déroulement sur 1 semaine - 0.5 jour
Résultats et livrables	- Compte rendu réunion de lancement reprenant les points essentiels abordés (calendrier définitif de l'étude, méthodologie,...)

Phase 1 : Approche exploratoire : Etude de la valeur et organisation du marché

Etape 1.1	Positionner la solution vis-à-vis de l'état de l'art
Objectifs	- Compléter les travaux déjà menés par le porteur de projet - Identifier les solutions en présence sur chaque segment de marché ; <i>architectes, promoteurs immobiliers, agences immobilières, ...</i> <i>Revue des solutions logicielles existantes ; logiciels gratuits, logiciels libres, logiciels sous licence, solutions SaaS, ...</i> - Quelles sont les solutions actuellement utilisées par les clients potentiels pour obtenir des plans 3D : coût, délai de réalisation, internalisation/externalisation ? Quel est l'intérêt du marché pour le projet? - Positionner les performances de la solution en termes de capacité à répondre aux attentes de chaque segment.
Moyens	Capitalisation sur les informations déjà collectées par le porteur de projet : ie 1 ^{ère} étude de marché, retours des salons professionnels, ... Recherches et veille technologique et industrielle adhoc
Outils mis en œuvre	- Matrice de positionnement concurrentiel
Délais / Charge	- Déroulement sur 1 semaine - Charge : 2 jours
Résultats et livrables	- Document de synthèse reprenant les points essentiels de l'étape - Matrice de positionnement concurrentiel

Etape 1.2	Décrire le fonctionnement du marché et dimensionner la filière
Objectifs	- Décrire de manière détaillée le fonctionnement de la filière à partir d'une approche Chaîne de valeur - Quantifier et qualifier les segments de marchés cibles (typologie des clients potentiels et répartition) - Mesurer la valeur économique potentiellement adressable par ARCHI'TECH pour chaque segment - Analyse de l'évolution et de l'attractivité de chaque segment - Définition des facteurs clés de succès par segment de marché
Moyens et outils mis en œuvre	- Analyse de filière de type chaîne de valeur - Modélisation de la répartition de la valeur et des rapports de forces entre les acteurs au sein de la filière - Analyse macro-économique de chaque segment - 5 entretiens d'acteurs : • <u>Nous ciblerons pour ces entretiens des acteurs transversaux</u> • Le choix des cibles pour les entretiens sera effectué en étroite collaboration avec le porteur de projet et le chargé d'affaires Inizia. • Les guides d'entretiens seront rédigés par In Extenso Innovation Croissance et validés par le porteur de projet et le chargé d'affaires Inizia • Tous les acteurs interrogés seront qualifiés en matière de taille et de positionnement sur la chaîne de valeur / filière d'intervention • Entretiens téléphoniques Cibles à identifier en fonction des contacts déjà initiés et des besoins de compléments d'information par segment.
Délais / Charge	- Déroulement sur 2 semaines - Forfait
Résultats et livrables	- Synthèse documentaire et graphique. - Compte rendu détaillé de chaque entretien

Etape I.3	Synthèse intermédiaire
Objectifs	- Croiser les résultats des phases précédentes - Définition du marché adressable (segmentation du marché pour la France), - Positionnement par rapport aux technologies/produits concurrents, - Analyse de l'évolution et de l'attractivité du marché, - Définition des segments prioritaires à adresser.
Moyens	- Synthèse des étapes précédentes
Outils mis en œuvre	- Matrice de positionnement de la valeur de la solution ARCHI'TECH - Positionnement de la solution ARCHI'TECH sur le diagramme de filière - Réunion Téléphonique
Délais / Charge	- Déroulement sur 1 semaine - Charge : 1 jour
Résultats et livrables	- Document de synthèse reprenant les points essentiels de la phase I - Réunion de synthèse d'étape (téléphonique) - document de présentation ppt reprenant les points essentiels de la phase I - Recommandations en matière de positionnement au sein de la chaîne de valeur à approfondir pour la suite de l'étude.

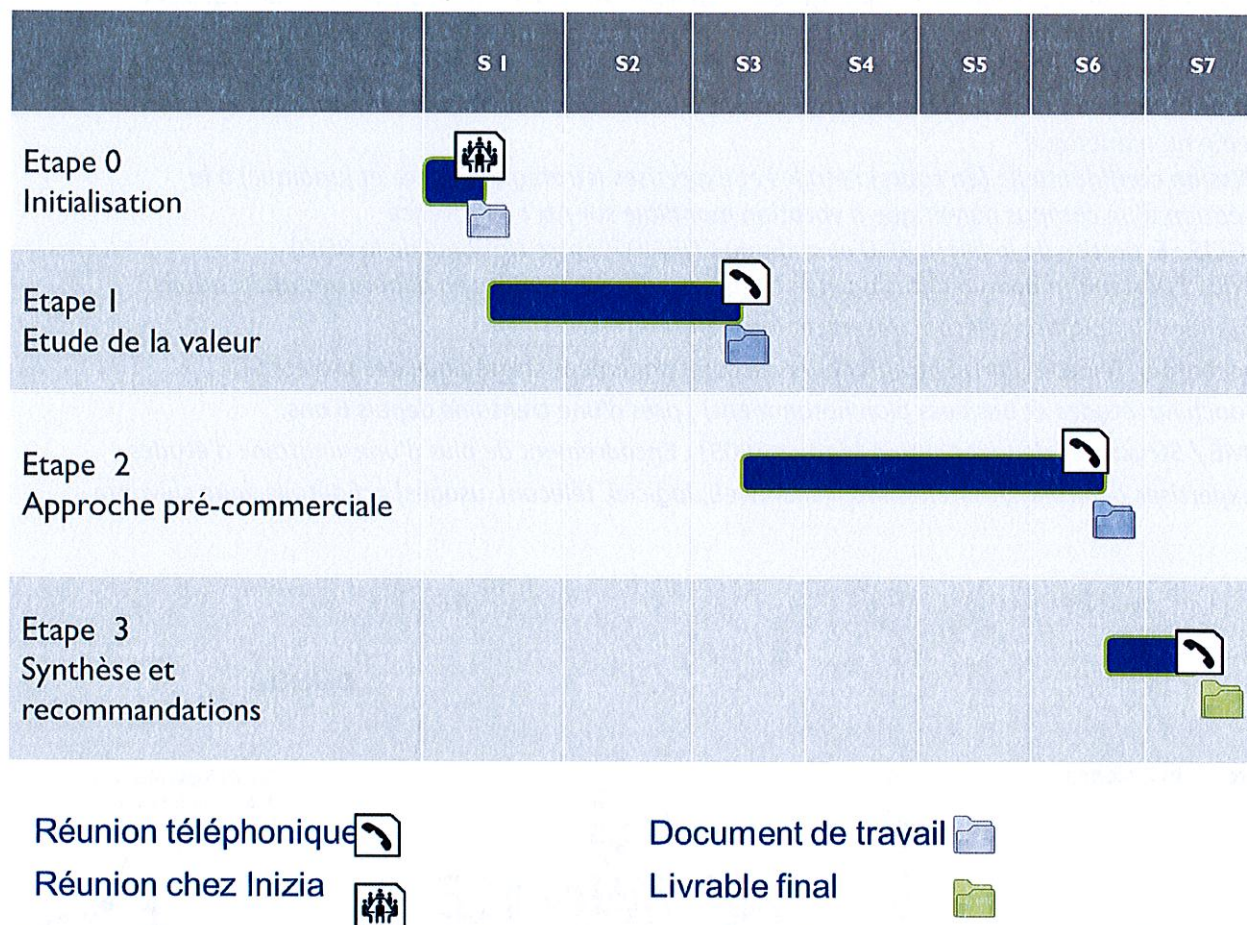
Phase 2 : Approche pré-commerciale et définition du modèle économique

Phase 2	Approche pré-commerciale
Objectifs	- Approfondir les besoins et les attentes et finalisation du positionnement de la solution ARCHI'TECH sur la chaîne de valeur - Identification de acteurs clés, des pilotes / early adopters. - Identification des premiers contacts et partenaires/distributeurs potentiels - Identification des premières spécifications en matière de cahier des charges - Détermination de la position la plus favorable dans la chaîne de valeur - Stabilisation du modèle économique le plus pertinent en fonction de la position sur la chaîne de valeur - Recommandations en matière de marketing MIX par segment : ▪ <i>périmètre produit/ format</i> ▪ <i>stratégie de prix</i> ▪ <i>stratégie de distribution/partenaires clés</i> ▪ <i>stratégie de communication/commercialisation</i>
Moyens et outils mis en œuvre	- Recherches documentaires complémentaires - <u>13 entretiens à distribuer au sein de la chaîne de valeur</u> • Le choix des cibles pour les entretiens sera effectué en étroite collaboration avec le porteur de projet et le chargé d'affaires Inizia • Les guides d'entretiens seront rédigés par In Extenso Innovation Croissance et validés par le porteur de projet et le chargé d'affaires Inizia • Tous les acteurs interrogés seront qualifiés en matière de taille et de positionnement sur la chaîne de valeur / filière d'intervention • Entretiens téléphoniques.
Délais / Charge	- Déroulement sur 3 semaines - Charge : forfait
Résultats et livrables	- Compte rendu détaillé de chaque entretien

Phase 3 : synthèse et recommandations

Phase 3	Synthèse et Recommandations
Objectifs	- Synthèse et analyse des entretiens de la phase précédente - Synthèse des besoins par type de cibles sur la chaîne de valeur - Synthèse et recommandations en matière de stratégie de Go to Market (positionnement et business model) par segment de marché - Recommandations en matière de cible et de prise de contact avec les partenaires/ clients potentiels - Première estimation du volume de marché adressable - Recommandations en matière de circuit de distribution et de modèle économique - Co-construction d'un prévisionnel de vente à 3 ans
Moyens et outils mis en œuvre	- Résultats et synthèse des étapes précédentes par marché - Synthèse graphique des résultats et des recommandations - Animation d'une réunion téléphonique de synthèse
Délais / Charge	- Déroulement sur 1 semaine - Charge : 2 jours
Résultats et livrables	- Livrable final reprenant tous les éléments de l'étude - Document de présentation de synthèse finale sous forme PPT reprenant les points essentiels de l'étude et les recommandations - Organisation d'une réunion téléphonique de présentation des résultats de l'étude .

5. Calendrier



Soit pour une réunion de lancement semaine du 9 mars, une livrable final fin avril 2015.

6. Références en lien avec la mission

- **Mission French Tech Aix Marseille** : Assistance à la co-rédaction du dossier de candidature, assistance opérationnelle aux porteurs de projets de programmes d'accélération privés (stratégie et business plan), animation des interfaces « public/privé », animation de groupes de travail et d'ateliers, recommandations stratégiques en matière de positionnement global du dossier. Interfaces avec la DGCIS et la CDC.
- **Communauté du Pays d'Aix** : expertise amont à la création d'un fond de capital risque en partie dédié au numérique
- **Mission confidentielle (en cours)** : études et expertises (stratégie, finance et juridique) à la création d'un campus numérique à vocation mondiale sur Aix en Provence
- **DGCIS** : Expertise de la filière RFID et audit du CNRFID (Centre National de la RFID)
- **CNES** : Partenaire pour la diffusion et le transfert des technologies en dehors des applications spatiales (innovation télécom, réseau et logiciel)
- **Incubateur Télécom Paris Entrepreneurs** : accompagnement stratégique des projets STIC (coaching, études et business plan notamment) : près d'une trentaine depuis 6 ans.
- **PME / Structures de valorisation (depuis 2005)** : Encadrement de plus d'une vingtaine d'études /expertises de projets/marchés innovants (web, logiciel, télécom, usages) : cf détails page suivante

Deloitte. | In Extenso

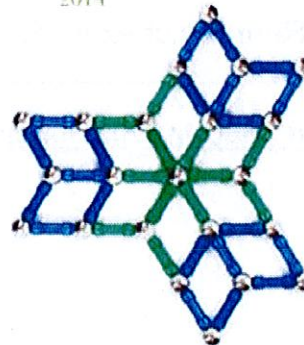


TechnologyFast50
Innovier autrement



Deloitte.

Technology, Media &
Telecommunications
Predictions
2014

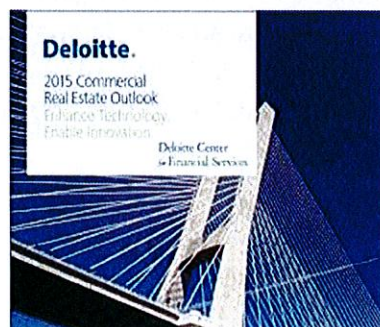


• Missions d'études dans le domaine du numérique :

- *Assistance stratégique, montage du business plan et sollicitation de financement publics pour une web agency*
- *Web sémantique et ECM (Enterprise Content Management) : étude de marché et interviews d'experts en vue de la rédaction d'un Business Plan (essaimage Université)*
- *Web sémantique : étude de marché, interviews d'experts, cartographie des partenaires potentiels et distributeurs (essaimage INRIA Sophia Antipolis)*
- *Logiciel de P2P : accompagnements stratégiques dans le cadre de la préparation au Concours de Création d'Entreprises Innovantes du Ministère de la Recherche (essaimage INRIA Sophia Antipolis)*
- *Logiciel de PLM/CAO : étude de marché et interviews d'experts*
- *Près de 10 dossiers expertisés pour le compte de la Communauté du Pays d'Aix-CPA ; (FUI et PAT RDI)*
- *Partenaire du CNES pour la diffusion des technologies en dehors des applications spatiales (innovation télécom, réseau et logiciel)*
- *Bus de terrain BAS (Building Automation Systems) : étude de marché exploratoire en vue de l'élaboration d'un business plan et accompagnement stratégique dans le cadre de la préparation au Concours de Création d'Entreprises Innovantes du Ministère de la Recherche (essaimage Université de la Réunion)*
- *Logiciel de vidéo surveillance intelligente : élaboration d'un business plan en vue d'une première levée de fonds (essaimage INRIA Sophia Antipolis)*
- *Logiciel de REX issu de l'industrie nucléaire : mise en évidence de la « déclinabilité » de la solution pour des environnements à risques / SEVESO (Essaimage EDF)*
- *Logiciel de Market Place : étude de marché exploratoire en vue de l'élaboration d'un business plan*
- *Terminaux Telecom à destination des pays émergents : analyse stratégique marché et Recherches de partenaires*

Références dans le domaine de l'immobilier :

- Société éditrice de logiciels inter-agences immobilières: Assistance à la réflexion stratégique, élaboration de business plan, ingénierie financière, obtention de financement BPI, statut Jeune Entreprise Innovante (JEI) et crédit d'impôt recherche (CIR).
- Site collaboratif d'hébergements et de services, exclusivement consacré au tourisme d'affaires : élaboration de business plan, ingénierie financière, obtention de financement BPI et crédit d'impôt recherche (CIR).
- En complément nos équipes peuvent s'appuyer sur le Centre de compétences Deloitte « Immobilier » : <http://www2.deloitte.com/fr/fr/secteurs/immobilier.html>



7. L'équipe dédiée à la mission

Noémie Keller, Associée responsable opérationnellement de la mission

Noémie, diplômée de l'EDHEC, dispose d'une expérience de près de quinze ans au service de structures innovantes (centres de recherches, PME et grands groupes). Elle dispose en outre d'une excellente expertise en matière d'études de marché (analyses qualitatives et quantitatives, macro et micro-économiques) et d'études prospectives de filières pour les services de l'état (ie DGCIS, AnR). Noémie accompagne notamment des acteurs publics dans la réalisation de la chaîne de l'innovation des territoires.

Forte de son expérience préalable en cabinet d'audit (Deloitte) elle a développé un pôle financement de l'innovation au sein du cabinet et accompagne nos clients dans le montage de projets collaboratifs nationaux (Anr, FUI, PSPC,...) et européens (PCRD, Eureka, ..) et dans la préparation de leur dossier de CIR (Crédit d'Impôt Recherche). En outre, elle est en charge du contrat cadre avec le CNES- Centre National d'Etude Spatiales et coordonne près d'une dizaine d'expertises par an.

Au sein du cabinet, elle a notamment coordonné la plupart des missions d'expertise de filières industrielles (automobile, aéronautique, machine-outil, RFID, Mécatronique, Eolien, déchets, transport, BTP, ...)

Nicolas Servel, Consultant Sénior

Nicolas est diplômé d'un Master en « Stratégie, Planification et Contrôle » de Paris Dauphine et d'un MBA de l'Université de Cambridge. Après avoir créé et développé son entreprise dans le domaine de l'optimisation des coûts, il a rejoint la Société Fi System (acquis par Transiciel puis Cap Gemini) et a ensuite participé pendant 5 ans au développement des activités de Transaction Services d'un grand cabinet d'audit (KMPG). Dans ce cadre, il a principalement conseillé des entreprises et des fonds d'investissements sur les aspects stratégiques (marché, concurrence, clients) à prendre en compte dans le cadre d'opérations de Fusion Acquisitions. Il a ensuite travaillé pour LEK, Partners-In-Performance (spin-off de McKinsey) et des entreprises cotées ou sous LBO sur des problématiques de croissance ou de pénétration de nouveaux marchés.

Anne-Claire Reinstadler, Consultante

Anne-Claire est diplômée d'un Master II en Sciences Economiques et Sociales de l'Université Montpellier I. Avant de rejoindre In Extenso Innovation Croissance, elle a été chargée d'étude au sein d'un cabinet spécialisé en politiques publiques et sociales.

Au sein de notre cabinet, elle intervient pour les missions d'analyse stratégique de marché et de modélisation de la faisabilité de développement.

8. Budget

Mission	Charge	Honoraires
Phase 0 : Initialisation (réunion Inizia Ajaccio)	0,5 jour	450
Phase 1 : Etude de la valeur		
<i>Phase 1.1 : Etat de l'art</i>	2	1 800
<i>Phase 1.2 Filière et marché</i>	Forfait 5 entretiens	1 750
<i>Phase 1.3 : Synthèse intermédiaire</i>	1	900
Phase 2 : pré-commerciale et modèle économique	Forfait 13 entretiens	4 550
Phase 3 : Synthèse et recommandations	2	1 800
Total Mission HT		11 250
TVA (20%)		2 250
Total mission TTC en euros		13 500

Les frais courants de mission ainsi que le déplacement en Corse pour la réunion de lancement sont compris dans le prix ci-dessus.

En espérant que cette proposition réponde efficacement à vos attentes.

Bien cordialement,

Fait à Sophia Antipolis

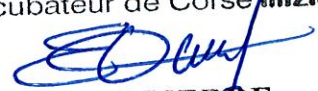
Le 23 février 2015.



Pour In Extenso Innovation Croissance
Patricia BRAUN, Présidente

Bon pour accord → 13 500 €

Le Directeur
de l'incubateur de Corse Inizia


Emmanuel PIERRE

Le 6 février 2015

