

## Expertise des Projets W4I / TARRA / GP DROIDE

**Adressée à :** Maryline Antonetti  
Chargée d'affaires

**Inizià**  
Ajaccio

**Par :** Sylvain Ballester  
Co fondateur

**POSITIV SAS**  
Montpellier

**Date :** Le 26/08/2022

**Objet :** Expertise des Projets W4I /  
TARRA / GP DROIDE

Madame,

Pour faire suite à nos différents échanges, je vous prie de trouver par la présente, notre devis reprenant le contexte, les objectifs, le déroulement et enfin les modalités de cette intervention.

### Contexte et objectifs de l'intervention

Vous avez lancé une consultation pour l'expertise de 3 projets : W4I, TARRA, GP DROIDE. L'objectif de ces expertises est de réaliser un diagnostic 360°, d'identifier les points forts du projet et surtout les points d'amélioration, afin d'en éditer une feuille de route d'accompagnement.

A la lecture des dossiers, voici les points qui nous paraissent à creuser lors de l'expertise :

- **W4I** : La technologie se compare au filaire mais quelle est l'avantage de W4I par rapport à des technologies de remontées de data sans fil (réseau LORA, etc) ? Quel est le niveau de sécurisation des données dans ce qui ressemble à un réseau pair à pair ? Quel est le niveau de « montée en charge » du système, y a-t-il un niveau minimum ou maximum de nœuds à avoir ? Le projet est issu de la recherche publique, qui est aujourd'hui détenteur des droits de PI, les modalités ont-elles été négociées ? Quel est le niveau de standardisation des logiciels de W4I ? S'agit-il de logiciels sur étagère ou du développement à façon est-il nécessaire pour chaque client (quid de la scalabilité) ? Xavier est à 50% sur le projet, comment se voit-il évoluer au sein de la future société ? Se sent-il l'âme d'un CEO ? Quels sont les futurs clients les plus « quick win » pour W4I, ou ceux pour laquelle la proposition de valeur est la plus forte ? Comment le porteur compte-t-il commercialiser / mettre sur le marché son innovation ?
- **GP DROIDE** : Le projet a-t-il déjà testé le concept auprès d'autres sociétés de pose de lame en bois ? Quel est leur retour (car ces artisans sont assez conservateurs) ? Le projet prévoit-il d'autres produits dans sa gamme, car il semble dangereux de lancer une « start up » sur la base d'un mono produit ? Quelle est la vision à moyen / long terme ? La stratégie d'accès au marché a-t-elle déjà été imaginée (site marchand, partenariat avec une enseigne de bricolage, pure players du web) mais devra être musclée, définie dans le temps (montée en puissance) et surtout élargie pour ne pas se fermer de portes (par exemple les enseignes spécialisées terrasses ou menuiseries). La stratégie de production doit aussi être affinée pour sécuriser les volumes mais aussi optimiser le prix de revient (et donc le prix de vente).
- **TARRA** : Le projet parle de ses concurrents les plus proches (upcycle, etc), mais de nouveaux entrants arrivent (ex. : Compost Motion sur Montpellier) : quels sont les avantages concurrentiels de Tarra ? Le projet parle d'une solution microbienne qui accélère le processus de compostage qui semble être l'élément innovant du projet, dont elle est le distributeur pour la France : quid de la PI et donc de la réelle innovation « interne » du projet ? Le projet a déjà des clients actuels et semble avoir bien identifié les clients finaux, mais a-t-il cartographié les partenaires / prescripteurs (ex. : cabinets de conseil RSE, conseil en gestion des déchets et économie circulaire...) ? Le dispositif peut-il traiter tout type de biodéchets ? Quel est le prix imaginé par les porteurs, est-il acceptable pour les clients finaux ?

## Méthode d'intervention proposée :

### 1. Préparation de l'expertise :

- o La phase d'analyse du projet débutera par une revue documentaire disponible sur le projet, transmis par Inizià : dossier de présentation, business plan, données techniques, présentation des éventuels prototypes, ...
- o Identification des premières zones de risques et d'interrogation
- o Une recherche complémentaire peut être envisagée (base de données spécialisées sectorielles – Xerfi, Euromonitor,...)

### 2. Analyse approfondie du projet – entretien avec le porteur de projet

- o Suite à l'analyse des documents, nous réaliserons un entretien en face à face avec les porteurs de projet. Nous analyserons systématiquement l'intégralité du projet au travers des questions sur 5 thèmes principaux : équipe, propriété intellectuelle et aspects réglementaires, marché, innovation et aspects technico-économiques, aspects financiers et business model.
- o Au-delà de ces 5 thématiques majeures, nous analyserons les dépenses prévisionnelles estimées par le porteur de projet, au regard de l'avancement de son projet et de ses besoins (études de marché, études juridiques, études techniques, formation,...) au niveau de leur contenu et de leur montant.

### 3. Approfondissement du projet et synthèse

- o Nous réaliserons une recherche documentaire sur : le marché, la concurrence, des benchmarks (sur les modèles économiques par exemple).
- o Une synthèse de l'expertise sera formalisée. Ce compte-rendu sera non seulement un diagnostic de projet permettant au comité de sélection de décider de son entrée en incubation, mais il explicitera également les grandes phases de développement du projet, qui pourront servir de base à l'élaboration d'une feuille de route d'accompagnement et mettra en exergue les facteurs de risque et/ou de réussite du projet.
- o Le Comité de Sélection sera le seul décisionnaire, nous ne donnerons qu'un avis consultatif.
- o Enfin, nous prévoyons une visio conférence de débriefing avec la chargée d'affaires Inizià. A la suite, si besoin, un nouvel approfondissement des éléments de marché sera réalisé.

## Intervenant

Sylvain Ballester interviendra sur cette mission. Il a accompagné plus de 600 projets ou entreprises innovantes, sur les aspects pitch, marché, stratégie de développement et financement (étude de marché, business plan, levée de fonds).

[www.posity.fr](http://www.posity.fr)



**Sylvain BALLESTER**

**Profil**

Maîtrise en sciences économiques

Master en Marketing et Management (Ecole Supérieure de Commerce de Lyon)

**15 ans d'expérience dans l'accompagnement de projets entrepreneuriaux innovants**

- Plus de 800 start-ups accompagnées
- Expert BPIFrance
- Participation à une 20aine de comité de sélection / jurys
- 30 entreprises accompagnées sur la levée de fonds

**Spécialisation dans les sciences de l'ingénieur**

## Quelques références

**Examineur Senior** et coordinateur régional régions Occitanie et PACA du concours ILAB en 2006, 2007, 2008, 2009, 2015 et 2016, 2017, 2018 : audit et analyse de projets innovants – 150 expertises de projets

**Expertise d'une 100aine de projets (hors ILAB) pour le compte d'une 10aine d'incubateurs**

**Incubateur Paca Est** : coaching des projets au concours I-LAB 2019, 2020 et 2021

**Programme « Montpellier Capital Risque » 2010 – 2018** : présentation d'un 15aine d'entreprises par an (7minutes) devant une 60aine d'investisseurs. Coach de l'opération depuis 10 ans. Notre travail consiste à travailler avec les 15 entreprises sur leur pitch deck (forme et fond).

**Programme « Jump In Création » Module Pitch** : programme organisé par le BIC de Montpellier, 100 porteurs de projets innovants formés par an au pitch de leur projet (pitch 1min et 5min : slidoogie, posture, tenue, oral blanc, etc) et à l'étude de marché

**Programme « Jump In Création » Module Marketing**

**DECA BFC** : Coaching des projets postulant à ILAB pour l'édition 2022. Revue des dossiers écrits et coaching oral

**Formation auprès de porteurs de projets innovants** : accompagnement à la levée de fonds, au modèle économique, pitch (Technopole Castres Mazamet, Business Pole Sophia Antipolis, Village by CA...)

**TechWest** : formation au pitch investisseurs

**Incubateur Terralia** : formation à l'étude de marché pour les porteurs de projet

**SEMIA (Incubateur Alsacien)** : coaching au pitch d'une 20aine de projets avant leur passage oral dans le cadre d'un concours de l'innovation

**Plus de 200 études de marché réalisées pour des projets innovants**

**Plus de 30 entreprises accompagnées à la levée de fonds (amorçage et Série A)**

\* Missions réalisées dans le cadre d'une précédente expérience (Alsac / Dorel)

## Références

### W4I :

- Termwaves : coaching stratégique d'un projet développant une technologie de rupture pour la connectivité des réseaux IoT LPWAN terrestres et satellitaires.
- Matooma : coaching à la levée de fonds pour une entreprise développant une technologie de connexion des objets IOT avec les réseaux 2G, 3G, 4G, 5G et LTE-M
- HloTEE : expertise d'un projet développant une solution mondiale permettant de couvrir les zones blanches via l'utilisation d'une station de base innovante, compatible avec l'ensemble des protocoles existants pour l'IoT et capable d'envoyer les données au client grâce à des solutions satellitaires.

### GP DROIDE :

- Just Clip : étude de marché pour un projet développant un système pour réaliser une installation électrique de manière simple grâce à un système breveté de blocs de style « légo »
- Isostal : étude de marché pour un projet innovant de parpaing de coffrage isolant en bois moulé
- Ekar : étude de marché pour un projet développant un objet modulaire en bois pour les abris piscine et les pergolas.

### TARRA :

- Vertu : Accompagnement stratégique d'un projet qui a pour ambition de collecter les déchets alimentaires chez les particuliers et les professionnels dans un rayon de 20km de la plateforme de compostage.
- MICROTerra : accompagnement stratégique d'une entreprise innovante, spécialiste dans la valorisation de matières organiques (déchets verts des collectivités et biodéchets végétaux des industries agroalimentaires) par compostage
- Compost Motion : étude de marché pour un projet de composteur mécanique innovant ciblant les collectivités et les entreprises.

## Modalités budgétaires

Pour cette intervention, le montant est découpé comme suit :

- Honoraires de 1500€HT par expertise
- Aucun Frais de déplacement ne seront facturés car nous profiterons d'un déplacement en Corse pour réaliser l'expertise ou nous la réaliserons en visio selon les mesures sanitaires.

Conditions de règlement : la totalité après l'envoi de l'expertise.

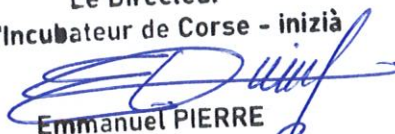
Les factures sont payables à réception

Pour POSITY SAS, le 26/08/2022  
Sylvain Ballester



Bon pour accord (2 expertises)

Le Directeur  
de l'Incubateur de Corse - inizià



Emmanuel PIERRE

le 6/09/2022

