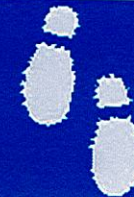


**Nubeus**

# Etude de développement stratégique

Proposition de service  
Novembre 2017

## **Contexte et objectifs de l'étude**



**Méthodologie proposée**



**Conditions d'intervention**



**Equipe mobilisée**



**Présentation d'Abso et de son partenaire Mission Tourisme**





# Contexte et objectifs de l'étude

## Notre compréhension de la problématique (1/2)

---

➔ ... qui doit, à travers sa dernière offre « Trackers » notamment, pouvoir adresser de nouveaux marchés d'application

■ **Un positionnement unique et malin en termes de prix et de cible :**

- Nubeus cible en priorité les courses locales (de quelques centaines à quelques milliers de coureurs) en adaptant essentiellement leur prix au budget de cette cible. Ainsi, en proposant un forfait bas (480€) et un prix par dossard (2€) pour l'offre Krono, le prix de leur prestation s'adapte en fonction de la taille de la course. Après avoir fait la preuve du marché en Corse, il convient d'étudier la possibilité d'inonder le marché continental, voire européen.
- Concernant l'offre SEEN, l'utilisation de caméras de surveillance IP et de forfaits 4G par caméra permet de réduire significativement les coûts de revient et permet donc de proposer une prestation à 1500 € largement en dessous des prestations concurrentes du marché (exemple de l'Ultra-trail du Mont Blanc : 50 k€ de prestation vidéo).

■ L'offre Trackers doit quant à elle pouvoir adresser de nouveaux marchés, tels que les randonneurs, le suivi de transporteurs, les agriculteurs, etc.

■ Le potentiel de développement semble donc important. Il faut cependant bien déterminer le positionnement vis-à-vis des autres offres et technologies existantes ; bien cibler les marchés d'application en ciblant ceux où la proposition de valeur de Nubeus a le plus d'écho. C'est dans le cadre qu'Inizià souhaite faire appel à un cabinet de conseil pour réaliser une étude stratégique de l'entreprise.

# Contexte et objectifs de l'étude

## Marché des objets connectés appliqués à la pratique de sports aventure 2/2

- ➔ La surveillance et le monitoring s'appliquent également à d'autres disciplines sportives, à la fois terrestres et marines avec des dispositifs de plus en plus innovants



- L'analyse concurrentielle révèle la présence d'un nombre de concurrents directs relativement importants sur l'offre Krono – une dizaine identifiée avec deux typologies identifiées :
  - Un premier pool de concurrents sur une offre très basique : logiciel de chronométrage manuel, sans puce à un très bas prix – qui nécessite donc une ressource (voire plusieurs) au long de la course pour le chronométrage
  - Un deuxième pool de concurrents sur une offre plus proche de celle de Krono avec la puce pour un chronométrage automatisé – et avec des modèles économiques similaires (forfait + prix/puce)



Contexte et objectifs de l'étude



**Méthodologie proposée**



Conditions d'intervention



Equipe mobilisée



Présentation d'Abso et de son partenaire Mission Tourisme



# Phase 1 : Ciblage et segmentation des marchés - test de l'offre

## Volet 1.1 : Lancement - brainstorming sur les autres marchés d'applications et analyse de la concurrence



### Objectifs

- Lancer la mission avec Inizià et JérémY
- Réaliser une analyse « ciblée » de la concurrence
- Analyse de 3 marchés cibles



### Livrables

- Analyse concurrentielle
- Approfondissement de 3 marchés cibles



### Démarche

- Une **réunion de lancement** sera organisée en présence de l'équipe projet Nubeus, Inizià et de l'équipe d'Abso avec pour objectifs de :
  - Définir les conditions pratiques de la mission : calendrier, méthodologie...
  - Rappeler les enjeux et les attentes de la mission,
  - Faire le lien avec les dernières actualités de Nubeus
  - Un dernier temps de travail sera consacré au brainstorming des marchés et applications potentielles, pour définir des couples produits / marchés. Par exemple :
    - Agriculture / suivi du matériel agricole ou agriculture / suivi des animaux
    - Sports outdoors / suivi randonneurs, sports outdoor / suivi des skieurs, etc
    - Industrie automobile / suivi des véhicules hors d'usage, industrie BTP / suivi des matériaux
    - Etc.
- Les secteurs retenus, hors événements sportifs (3 marchés maximum) seront analysés plus finement : type d'application, taille du marché (nombre de clients potentiels ou d'entités à géolocalisées), importance du suivi (« douleur » / pains ressentie par le client / intensité du besoin), capacité des clients à payer, présence et agressivité de la concurrence, etc.
- Analyse de la concurrence : étude documentaire + 2 à 3 entretiens masqués des principaux concurrents directs (solution de géolocalisation temps réel bas coût, miniaturisé, etc). Identification des éléments suivants : technologie utilisée (récepteurs et antennes, réseaux), prix et modèle économique, marchés adressés, stratégie d'accès au marché, etc. Nous prévoyons une conf call de présentation de l'ensemble de ces travaux.



# Phase 1 : Ciblage et segmentation des marchés - test de l'offre

## Volet 1.3 : Analyse des autres marchés et test de l'offre auprès de clients potentiels



### Objectifs

- Approfondir deux des trois marchés de diversification étudiés en volet 1



### Livrables

- Entretiens qualitatifs pré-commerciaux



### Démarche

- A l'issue du volet 1.1, nous aurons fait le podium des 3 marchés potentiels. Nous retiendrons les deux prioritaires pour les approfondir avec des interviews auprès de clients potentiels.
- Lors de ces entretiens, nous pourrons tester plusieurs applications (exemple pour l'agriculture : suivi du matériel ou suivi des animaux).
- 8 à 9 entretiens réalisés, soit 5 par marché :
  - Compréhension du fonctionnement et des spécificités de chaque structure : effectifs, chiffres clés, etc.
  - Vision marché de l'interlocuteur : évolution, spécificités, tendances...
  - Interrogation sur le suivi, la géolocalisation de personnes, du matériel, etc : importance de la problématique, cas pratique, manque à gagner, « douleur » ressentie, service similaire déjà proposé, prix....
  - Présentation du service Nubeus : intérêts / avantages, limites et verrous perçus, améliorations requises, positionnement sur le marché, etc.
  - Modalités d'achat et prise de décision : conditions d'intégration, de distribution, etc.



## Phase 2 : Conclusion sur le modèle économique, construction du plan d'actions et lien avec le business plan

---

### Volet 2.2 : Lien avec le business plan



#### Objectifs

- Retranscrire de manière cohérente la stratégie commerciale en états financiers
- Travailler sur la stratégie financière (besoin à financer, équilibre entre levée, CAF, subvention,...)



#### Livrables

- Finalisation des documents financiers



#### Démarche

- Travail sur Excel afin de modéliser les équilibres financiers prévisionnels. Cette modélisation des équilibres financiers prévisionnels inclura notamment des analyses de sensibilité aux paramètres clefs de l'activité et du marché. Ce travail sera mené nos équipes et fera l'objet d'une réunion de travail avec vous.
- Au préalable, nous collecterons les derniers éléments financiers en votre possession (coût de production, etc). Nous travaillerons sur les premières projections de CA par marché (sports outdoor, marchés de relais de croissance...), de charges, et de plan de financement.
- In fine, nous formaliserons les éléments suivants :
  - Le compte de résultat prévisionnel
  - Plan de financement prévisionnel
- Nous serons attentifs à respecter un équilibre et une cohérence dans les financements (fonds propres, effet de levier possible avec les aides publiques, éventuellement levée de fonds, etc).
- Dernière réunion pour présenter les états financiers et parler de la stratégie financière.



# Budget

le 22/12/2017  
Bon pour accord

*Jacques POMONTI*  
Président

| NUBEUS                                                                                                             | Total €         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| <b>Phase 1 : Ciblage et segmentation des marchés - test de l'offre</b>                                             | <b>8 700 €</b>  |
| <i>Volet 1.1 : Lancement - brainstorming sur les autres marchés d'applications et analyse de la concurrence</i>    | <i>3 800 €</i>  |
| <i>Volet 1.2 : Analyse du potentiel de dev. du marché des événements sportifs</i>                                  | <i>2 000 €</i>  |
| <i>Volet 1.3 : Analyse des autres marchés et test de l'offre auprès de clients potentiels</i>                      | <i>2 900 €</i>  |
| <b>Phase 2 : Conclusion sur le modèle économique, construction du plan d'actions et lien avec le business plan</b> | <b>4 000 €</b>  |
| <i>Volet 2.1 : Construction de la stratégie et du plan d'actions marketing et commercial</i>                       | <i>2 800 €</i>  |
| <i>Volet 2.2 : Lien avec le business plan</i>                                                                      | <i>1 200 €</i>  |
| <b>Total honoraires HT (avec frais)</b>                                                                            | <b>12 700 €</b> |
| TVA (20%)                                                                                                          | 2 540€          |
| <b>TOTAL TTC</b>                                                                                                   | <b>15 240€</b>  |

# Calendrier



Atelier de travail



Entretiens



Comité de pilotage



Livrables

**1 / Ciblage et segmentation des marchés - test de l'offre**

**2 / Conclusion sur le modèle économique, construction du plan d'actions et lien avec le business plan**

Volet 1.1

Volet 1.2

Volet 1.3

Volet 2.1

Volet 2.2



Décembre

Janvier

Février / mars

Avril

Réunion de  
lancement  
Mi décembre

Restitution  
intermédiaire  
Début mars

Réunion finale  
Fin avril



# Equipe mobilisable

---



**Sylvain Ballester**

Manager  
Abso Conseil

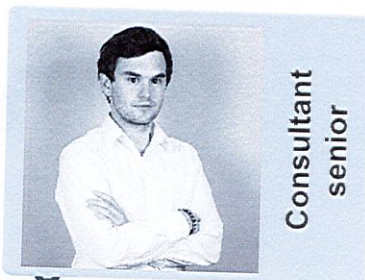


**Lucas Grillard**

Consultant senior  
Abso Conseil

# Equipe mobilisée

## Lucas Grillard, consultant senior



Consultant  
senior

**Lucas Grillard**, consultant - 27 ans  
Lucas.grillard@absoconseil.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
- Etudes
- Sports & Loisirs



### Formation / Parcours professionnel :

- Ingénieur mécanique, diplômé de l'ISAE ENSMA
- Mastère spécialisé en Management et Marketing stratégique à l'ESSEC
- Expérience précédente chez MBDA dans le département Business Strategy

### Principales missions en IOT :

- Ambiente : étude de marché pour un dispositif connecté de surveillance des espèces animales marines et terrestres
- Océasoft : entreprise spécialisée dans le développement de réseaux de capteurs sans fil pour les marchés de la chaîne du froid et des sciences de la vie.
- Confidentiel : projet innovant de contenants inox connectés à destination des acteurs du secteur vitivinicole.
- différentes conditions de pratiques

### Autres missions :

- **Skatalunya** : Projet de création d'une école de skateboard près de Perpignan.
- **Reverso** : Projet de développement d'un bateau à voile démontable.
- **Mooveed** : Flash Expertise d'un projet de plateforme communautaire sur le voyage avec échange de services collaboratifs
- **Les Fées Spéciales** : Projet de production de films d'animation à destination de musées en tant que moyen de médiation culturel.
- **Arcanae** : Projet de développement d'un logiciel et application de traduction hiéroglyphique pour mettre en valeur les collections de l'Egypte Ancienne
- **Sportihome** : Projet de plateforme communautaire de réservation d'hébergements d'aventures et de guide de sports pour les passionnés de sports



# Abso Conseil

## Chiffres clés



**+ de 100 missions**  
sur le dernier exercice



**+ de 50 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** 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.
- **Présence sur le secteur du Tourisme** via l'accompagnement de nombreuses start-ups positionnées sur les domaines du Sport & Loisirs



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

*Il ressort de l'évaluation de nos clients des valeurs auxquelles nous sommes attachés : réactivité, proximité, polyvalence, valeur ajoutée...*

« 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**

« Professionnalisme, réactivité, un accompagnement de proximité qui nous a permis d'avancer dans les meilleures conditions. » **Move In Med**

« Outre la forte réactivité d'ABSO Conseil, j'ai particulièrement apprécié la méthodologie de travail qui m'a apporté un support extrêmement précieux. J'ai par ailleurs été surpris par la qualité et la rapidité d'appropriation de notre domaine d'expertise par ABSO Conseil. »

**Confidentiel (société de Capital Investissement)**

« Grande qualité du travail de collecte d'information, de synthèse et d'analyse. Bonne prise en compte de l'évolution des orientations et des objectifs fixés. » **CC Pays d'Aire**

« Abso Conseil nous a aidé à mieux appréhender le marché dans lequel nous nous introduisons. Une équipe réactive et sympathique qui reste disponible à la moindre de nos interrogations. » **Biimgo**

L'étude de marché confiée à Abso Conseil nous a permis d'orienter notre stratégie commerciale vers des secteurs à forts potentiels sur lesquels nous n'étions pas présents. La qualité de compréhension par Abso Conseil de notre offre de rupture et la méthodologie employée ont été déterminantes dans le succès de cette mission. » **Confidentiel (start-up – secteur Industrie)**

« Une approche pragmatique et rationnelle de la situation. Un déroulement pédagogique et fonctionnel. Une synthèse réaliste et opérationnelle. » **CastelBarry**

« Objectif réalisé. Une meilleure compréhension du segment identifié et des arguments pour statuer sur un GO/NO GO. Nous sommes pleinement satisfaits. » **Eneo**

« Nous avons tout particulièrement apprécié la qualité des échanges liée aux domaines d'expertise des intervenants, leurs disponibilités ainsi que leur capacité à s'adapter aux besoins très spécifiques et diversifiés des entreprises que nous accompagnons. » **Pays Cœur d'Hérault**