

Etude de développement stratégique

Proposition de service
Novembre 2017

Notre volonté de vous accompagner

Madame, Monsieur,

Vous trouverez ci-après, notre offre de services en réponse à cette consultation. Elle comprend notre analyse du contexte, une présentation de notre approche méthodologique et de l'équipe mobilisée. Nous nous tenons à votre disposition pour toute précision complémentaire. Les points majeurs de notre offre sont les suivants :

- **Une 100aine de start up accompagnées chaque année sur les aspects d'étude de marché, réflexion stratégique et étude de diversification..**
- **De nombreuses interventions réalisées dans l'accompagnement de projets innovants dans les domaines de l'IOT (cf. références).**
- **Une bonne connaissance du projet Nubeus, pour avoir réalisé l'expertise de son projet en entrée d'incubation Inizià.**
- **Une méthodologie opérationnelle orientée autour des enjeux de positionnement stratégique pour l'entreprise, en étudiant à la fois l'optimisation de l'offre Trail et les possibilités de diversification sur les autres applications.**

Espérant que cette proposition saura vous convaincre de notre capacité à vous accompagner, nous vous renouvelons notre disponibilité pour toute demande de précision et vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de notre considération distinguée.

Sylvain Ballester
Manager



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)

→ Nubeus, société innovante sur le tracking des coureurs...

- Le projet Nubeus a développé une solution numérique connectée à destination des organisateurs de courses (à pieds, cyclistes, ...), avec 3 offres :
 - **Krono** : une application de chronométrage combinée à une puce permettant de chronométrer les coureurs et d'avoir un suivi en temps réel. A cette fonctionnalité vient se rajouter la possibilité de s'inscrire en ligne et la publication des résultats de manière interactive sur site et à distance
 - **Seen** : un service d'enregistrement et de retranscription vidéo des courses en live streaming via des caméras de surveillance détournées et des forfaits 4G
 - **Tracker** : un service de tracker GPS miniature dans une logique de sécurité (localisation précise) basé sur la combinaison de plusieurs réseaux de communication (GSM, LORA, ...)
- Deux aspects innovants les différencient :
 - Une innovation d'adaptation pour les courses locales : en effet, si la technologie des puces est déjà utilisée dans les grandes courses (grandes villes notamment), l'offre sur le marché n'est pas adaptée au marché des plus petits courses, plus locales. Nubeus s'efforce de construire une offre avec un prix et un service en adéquation avec ce type de courses.
 - Une innovation plus technologique dans le développement du tracker GPS : au delà de cette innovation d'adaptation, Nubeus souhaite développer une innovation technologique avec le tracker miniaturisé, en partenariat avec l'Université de Corse.

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 à 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

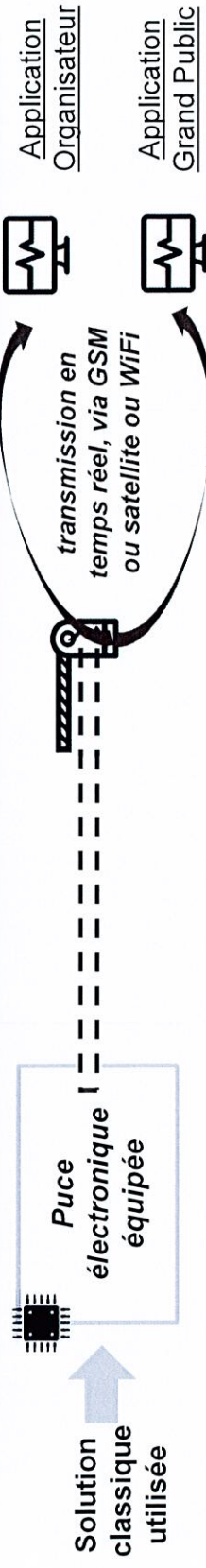
Marché des objets connectés appliqués à la pratique de sports aventure 1/2

→ La pratique de courses et sports outdoor a évolué dans son organisation via l'appropriation de dispositifs connectés permettant un suivi et monitoring

- 
- **Chiffres clés sur le secteur du running** : une croissance exponentielle de pratiquants adeptes d'objets connectés.
 - la France compte 8,5 M de runners dont 500 000 adeptes de trail
 - Près de 6000 courses sur route et 1500 trails sont organisées chaque année en France
 - Ils sont 19%, (1,7 M) à « mettre un dossard » pour participer à une course organisée.
 - **Plus de la moitié des pratiquants du running vont courir avec un objet permettant de mesurer leur performance**
 - Les organisateurs de course se tournent vers les nouvelles technologies pour améliorer l'expérience du coureur et assurer la surveillance des parcours

Des solutions de gestion de course et de monitoring de plus en plus utilisées permettant :

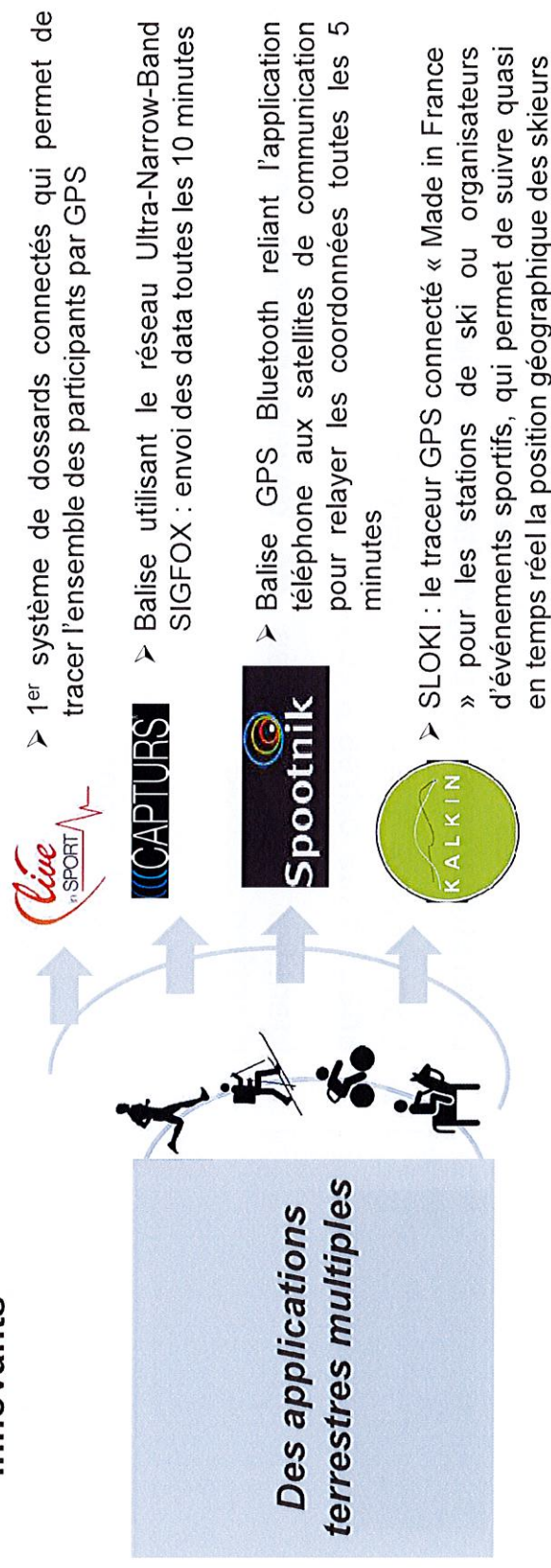
- à l'**organisateur** de prévoir et sécuriser les flux, de gérer les informations, de détecter les anomalies.
- au **public** de suivre pas à pas chaque participants ainsi que l'évolution du classement directement sur internet



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)

Objectifs de l'étude

→ L'étude de marché doit permettre de définir la stratégie de développement du projet, en faisant des choix de marchés et de cibles

Objectifs pour la Nubeus

- ▶ Identifier ses concurrents directs et donc ses éléments différenciateurs, sa proposition de valeur
- ▶ Comprendre quels sont les marchés prioritaires et comment adapter les offres à ceux là
- ▶ Identifier ses priorités de développement et le plan d'action associé

Objectifs pour Abso Conseil

- ▶ Analyser la concurrence
- ▶ Segmenter les marchés et définir les marchés prioritaires
- ▶ Tester l'offre et le modèle économique auprès des cibles identifiées
- ▶ Conclure et faire le lien avec le business plan

Contexte et objectifs de l'étude



Méthodologie proposée



Conditions d'intervention



Equipe mobilisée



Présentation d'Abso et de son partenaire Mission Tourisme



Synopsis méthodologique

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

Volet 1.2 : Analyse du potentiel de dev. du marché des événements sportifs

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

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

Volet 2.1 : Construction de la stratégie et du plan d'actions marketing et commercial

Volet 2.2 : Lien avec le business plan

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 1.2 : Analyse du potentiel de dev. du marché des événements sportifs



Objectifs

- Quantifier le marché français
- Identifier le potentiel de développement de l'offre événements sportifs, notamment en France
- Tester cette offre auprès de quelques d'organiseurs



Livrables

- Entretiens qualitatifs pré-commerciaux

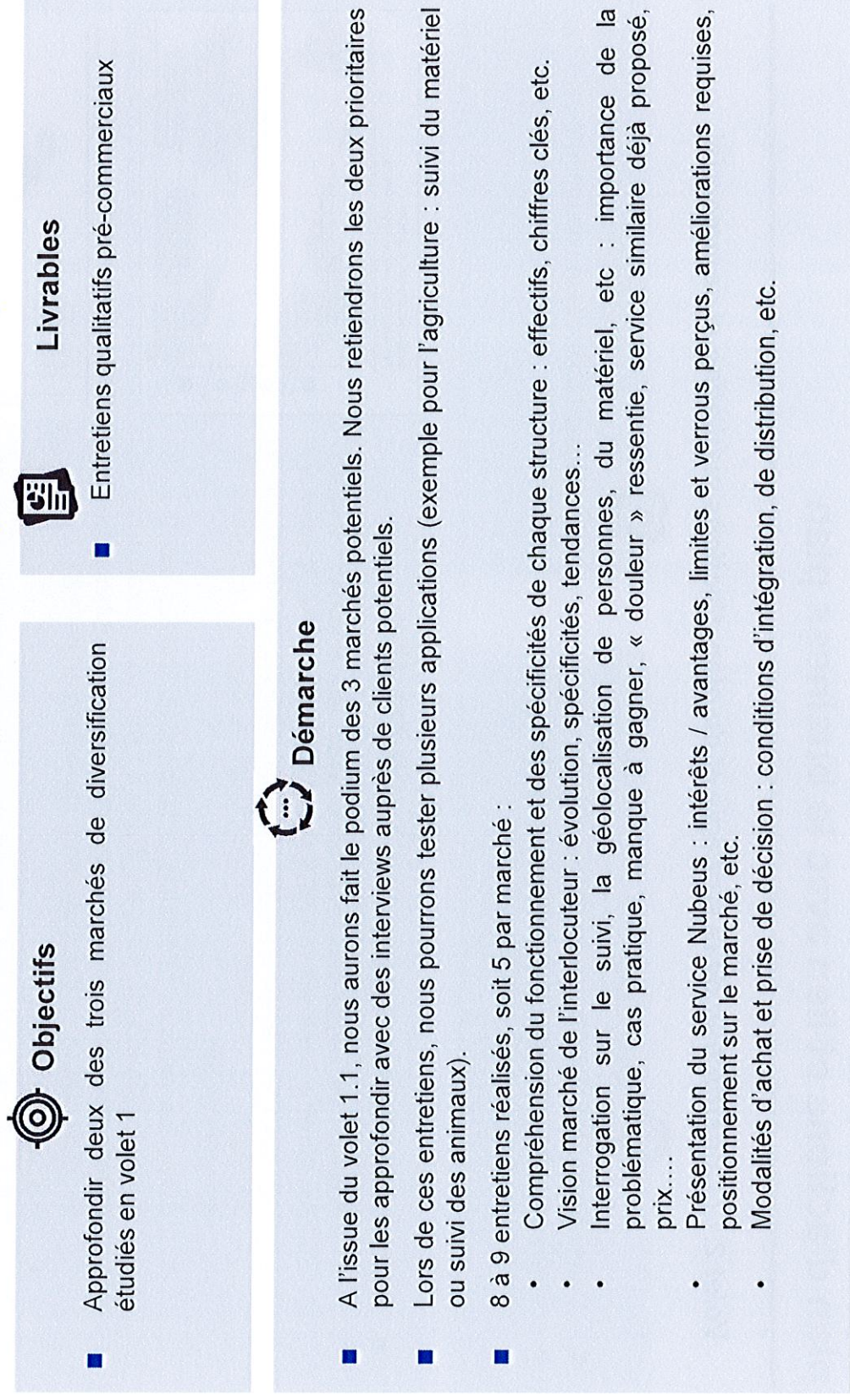


Démarche

- Segmentation du marché par type de courses (>800 coureurs par exemple). Quantification du marché : nombre de courses identifiées et nombre de coureurs concernés. Localisation géographique des courses (Sud Ouest, Sud Est, Nors Ouest, Nors Est, Paris), type d'organiseurs / prestataires concernés, chronométrateurs en place, etc.
- Entretiens avec 5 à 6 organisateurs de courses. Nous les choisisons avec Jérémy. Ce dernier pourra d'ailleurs participer aux entretiens. Déroulement de l'entretien : présentation de la structure, type de courses, nombre de coureurs, chronométrateurs, équipements / solutions utilisé(e)s pour le chrono, le tracking temps réel, le live, prix pratiqués, présentation des offres Nubeus (notamment Krono et Seen), intérêt potentiel, applicabilité à leur course, achat potentiel ou test, test du prix et modèle économique, etc.
- Ces entretiens sont menés pour étudier le potentiel de développement de Nubeus mais sont également des entretiens « pré-commerciaux ».
- A la suite de ces entretiens, nous formaliserons une synthèse sur le potentiel de développement de ce marché.

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



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.

Contexte et objectifs de l'étude

Méthodologie proposée

Conditions d'intervention

Equipe mobilisée

Présentation d'Abso et de son partenaire Mission Tourisme

Budget

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

Bon pour accord
Le 22/12/2017
de l'incubateur de Corse inizià
Le Directeur
Emmanuel PIERRE

Modalités de mise en œuvre

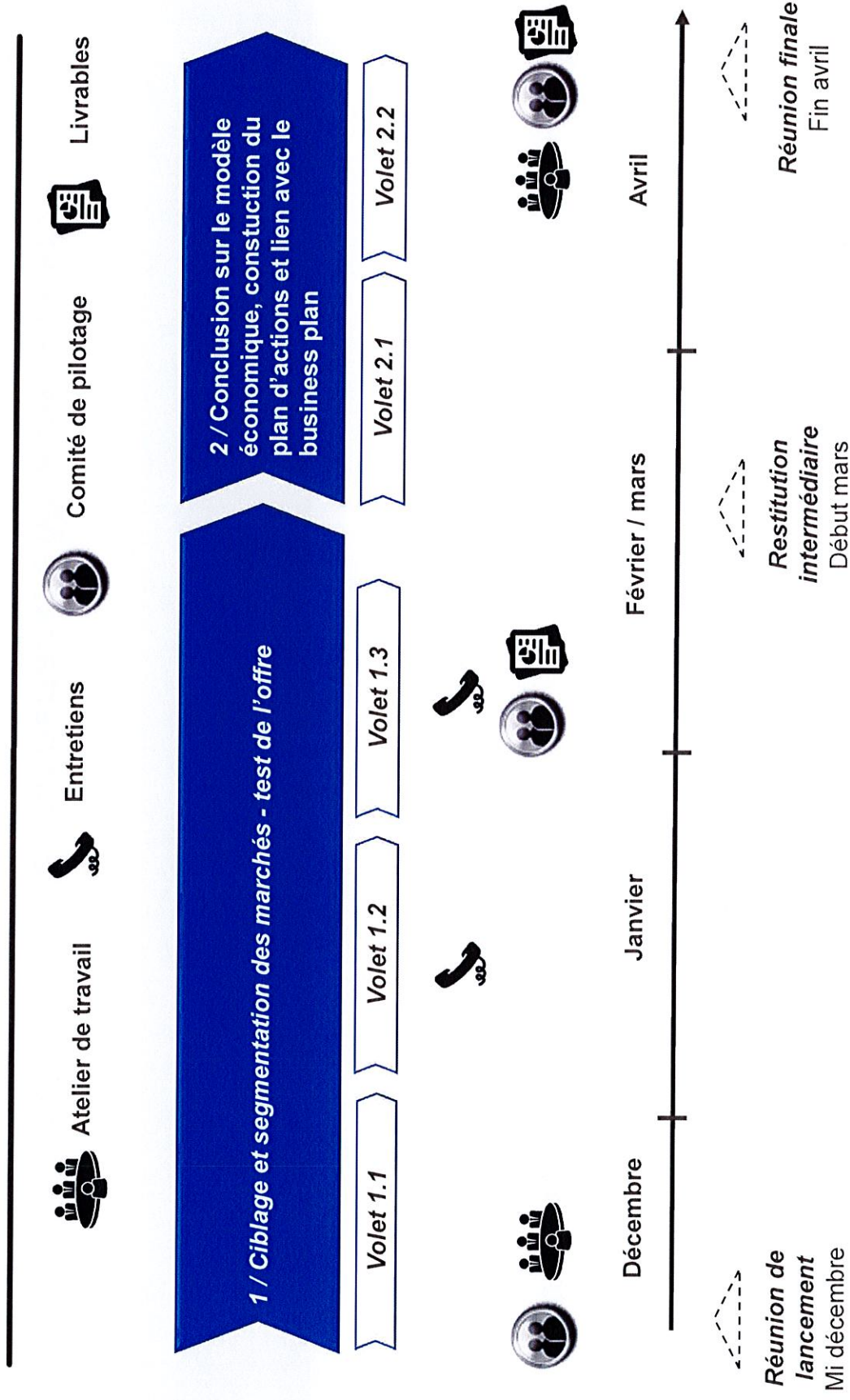
Conditions de règlement :

- 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



Contexte et objectifs de l'étude



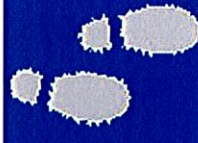
Méthodologie proposée



Conditions d'intervention



Equipe mobilisée



Présentation d'Abso et de son partenaire Mission Tourisme



Equipe mobilisable



Sylvain Ballester
Manager
Abso Conseil



Lucas Grillard
Consultant senior
Abso Conseil

Equipe mobilisée

Sylvain Ballester, manager



Sylvain Ballester, manager - 35 ans

06.85.62.95.48

sylvain.ballester@absconseil.com

Domaines d'expertise :

- Accompagnement stratégique des PME / PMI et Jeunes Entreprises Innovantes
- Diagnostic et analyse stratégique
- Etudes de faisabilité économique
- Coaching d'entrepreneurs



Secteurs d'intervention :

- Innovation
- PME
- Formation



Formation / Parcours professionnel :

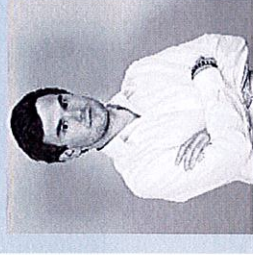
- Master en Marketing, école supérieure de commerce Lyon
- École de Gestion et de Commerce
- Maîtrise en sciences économiques

Principales missions en IOT :

- **Nubeus** : expertise de votre projet dans le cadre de l'incubation chez Inizia
- **Geogo** : expertise d'un projet développant un système de surveillance des animaux d'élevage de plein air
- **LiveinSport** : formation au Business Plan pour un projet d'un système de dossiers connectés qui permet de tracer l'ensemble des participants par GPS.
- **IoTerop** : projet de protocole de communication bas niveau pour inter-opérer les objets connectés entre eux.
- **MWSC** : coaching levée de fonds entreprise spécialisée en IOT (gateways, capteurs)
- **PerfHormanSe** : projet de capteurs connectés positionnés sur le cheval afin d'optimiser ses performances et de prévenir d'éventuelles blessures.
- **GHK** : application permettant le contrôle à distance des cultures (température, humidité, etc.).
- **Evolution Service** : développement d'une puce RFID passive de nouvelle génération permettant de géo-localiser en temps réel. Applications aux secteurs de l'automobile, des transports aériens et de la santé.

Equipe mobilisée

Lucas Grillard, consultant senior



Consultant
senior

Lucas Grillard, consultant - 27 ans

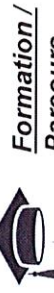
Lucas.grillard@absoconseil.com

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 culturelle.
- **Arcanae** : Projet de développement d'un logiciel et application de traduction hiéroglyphique pour mettre en valeur les collections de l'Egypte Ancienne
- **Sportthome** : Projet de plateforme communautaire de réservation d'hébergements d'aventures et de guide de sports pour les passionnés de sports

Contexte et objectifs de l'étude



Méthodologie proposée



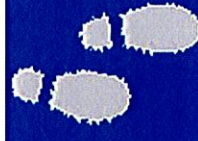
Conditions d'intervention



Equipe mobilisée



Présentation d'Abso et de son partenaire Mission Tourisme



Abso Conseil

Chiffres clés



- 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

Nos références en IoT



Etudes réalisées	Description du sujet
Etudes de faisabilité économique et commerciale  GREEN HOUSE KEEPER <u>Evolution Service</u>  PerfHormanse	■ 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. ■ PerfHormanSe : projet de capteurs connectés positionnés sur le cheval afin d'optimiser ses performances et de prévenir d'éventuelles blessures. ■ GHK : application permettant le contrôle à distance des cultures (température, humidité, etc.). ■ Evolution Service : développement d'une puce RFID passive de nouvelle génération permettant de géo-localiser en temps réel. Applications aux secteurs de l'automobile, des transports aériens et de la santé. ■ Confidentiel : projet de développement d'objets intelligents connectés destinés aux jeunes enfants.
Coaching/formations/expertises de projets	■ Nubeus : expertise de votre projet dans le cadre de l'incubation chez Inizia ■ Geogo : expertise d'un projet développant un système de surveillance des animaux d'élevage de plein air ■ LiveinSport : formation au Business Plan pour un projet d'un système de dossiers connectés qui permet de tracer l'ensemble des participants par GPS. ■ IoTerop : projet de protocole de communication bas niveau pour inter-opérer les objets connectés entre eux. ■ MWSC : coaching levée de fonds entreprise spécialisée en IOT (gateways, capteurs)

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**



Paris

16, rue d'Athènes - 75009 Paris

T. 01 72 38 23 97



Montpellier

120, rue de Thor - 34000 Montpellier

T. 04 67 15 80 42

**Actualités : Abso pose
un pied à Bordeaux
et un autre à Lyon
à partir de septembre 2017**