

Analyse préliminaire de dossier- Corsican Blue Project

Aspects humains

Le porteur principal du projet est Nicolas MAZZOTTI, qui est officier de marine marchande. Deux autres personnes, amis de N. MAZZOTTI, sont associés au projet.

Analyse générale du projet :

Le projet porte sur le développement d'un navire autonome en énergie qui pourra être mandaté pour assurer différentes missions de surveillance, intervention, pompage et transport de fluides. Il pourrait transporter jusqu'à 1500 tonnes de liquides. Ce navire couplerait plusieurs technologies qui lui permettraient d'être autonome en énergie lors des phases d'inactivité ou de navigation non urgente. Il lui faudrait en revanche un couplage avec une alimentation énergétique plus classique pour de la navigation rapide ou du pompage notamment. Le navire produirait également de l'eau douce (par osmose inversée, technologie déjà éprouvée). Le navire en est au stade de la conception par un architecte naval. Une première phase de design technique qui a été financée avec le soutien de la région via subvention ADEC (secteur nautisme – instruit par Virginie Weck. Revalidé les éléments financiers avec N. MAZZOTTI, budget initial phase 1 architecte naval 40K€ dont 31 500€ réellement engagés, montant subvention ADEC 15K€ (taux d'intervention 50%), le reste financé en fonds propres : apport en compte courant d'associé 20K€ Nicolas MAZZOTTI.

Aspects marché

La présentation des marchés, que le porteur de projet appelle dans son jargon des « gisements » nous semble très hétéroclite, comme si le point de départ était la volonté de développer ce navire, puis de rechercher des applications rentables par la suite.

- Le premier marché évoqué par le porteur de projet est l'intervention d'urgence pour pompage en cas d'accident en mer. Il s'agit d'un marché accordé à des entreprises privées sur la base d'appel d'offres. N MAZZOTTI nous indique qu'actuellement pour la zone méditerranée, c'est la société BOURBON qui est titulaire du marché, avec un navire basé à Toulon. Cette information ne se retrouve pas sur le site du Groupe, qui se situe parmi les leaders des services offshores (480 navires).

→ **Éléments à creuser :** quelles sont les tenants et aboutissants de ces appels d'offres ? Sont-ils des services intrinsèquement rentables, et une entreprise ne détenant qu'un seul navire, jeune de surcroît, est-elle en capacité de décrocher le marché ? Ce segment correspond il réellement à un marché ? Dans un second document transmis rédigé dans le cadre du forum « smart mobility », les porteurs de projets précisent des éléments sur ce marché. Leur vision est que le fonctionnement par appel d'offre est couteux et inopérant, et serait de convaincre les services de l'état de pouvoir. Nous avons pu nous entretenir avec Mme Laetitia NICOLINI à la DDTM de Bastia, qui gère la relation avec la préfecture maritime à Toulon en cas de crise. Mme NICOLINI me transmet les coordonnées de **M Thierry CORRE**, Commissaire de 1ere Classe (marine), chef du pôle ORSEC – chef du bureau sécurité Maritime, Division « Action de l'état en mer », BRCM de Toulon, 04 22 42 78 67 / 06 85 83 25 57.

- Le second « gisement » serait d'assurer le transport maritime dans le cadre de la collecte et le transport de déchets liquides (huiles noires, huiles alimentaires, eaux de cale de navire). Sur la taille du marché sur la région Corse, le porteur de projet a pu recueillir par le biais du SYVADEC

des chiffres datant de 2004 (!) 2000 tonnes d'huiles noires et entre 600 et 1000 tonnes d'huiles claires.

- Pour ce qui est de la collecte des huiles noires, le PDP nous indique que c'est le Groupe CHIMIREC (CA 2019 179M€) qui détient le marché par le biais de sa filiale régionale CHIMIREC Corsica, (13 salariés- Penta di Casinca), agréée et spécialisée dans la gestion des déchets dangereux. La Chimirec Corsica réalisait en 2019 un chiffre d'affaires de 3M€. Selon N MAZZOTTI, la valorisation de ces déchets est indexée au prix du baril. [nos recherches nous conduisent à un article de 2016 <https://www.leparisien.fr/economie/les-huiles-de-vidange-vont-faire-deraper-la-facture-21-06-2016-5901039.php> évoquant la non rentabilité de la filière dû à la chute du prix du baril, et citant spécifiquement la situation critique en Corse où l'acheminement par voie maritime de ces déchets a même été interrompue avant d'être financée sur des fonds exceptionnels par l'ADEME.] N MAZZOTTI a cherché à entrer en contact avec la CHIMIREC Corsica sans succès. Selon lui, la moitié des huiles noires ne seraient pas collectées. La collecte étant assurée par un seul acteur agréé QSE, le marché semble dur à adresser. La CHIMIREC dispose de ses propres centres de valorisation, voir s'ils disposent de leurs propres navires ou quels sont les entreprises sous-traitantes.

→Éléments à creuser : existence d'un marché, rentabilité du service commercialisé, niveau de complexité lié à l'obtention d'un agrément de type QSE.

- Huiles claires : valeur de revente selon N MAZZOTTI 250€ la tonne ; ce marché passerait par la mise en place d'une taxe collectée auprès des restaurateurs par la collectivité de Corse. L'idée de N MAZZOTTI en terme de business model sur cette partie est d'insuffler la mise en place par la CDC d'une taxe verte type « taxe de séjour » qui financerait la collecte et le transport par son entreprise. {Je le mets directement en garde pendant notre entretien sur la difficulté de la démarche liée à une volonté politique d'une part, et l'obtention du marché avec la CDC d'autre part}

- eaux de cales : à creuser.

- Affrètement pour missions scientifiques : marché en essor selon N MAZZOTTI. C. Marché à creuser, notamment au niveau de la veille concurrentielle et du modèle économique. Evaluer pertinence contact STARESO →Michel MARENGO ?

Synthèse aspects marché : plusieurs de ces marchés présentent une faible rentabilité ou de fortes incertitudes quant à leur concrétisation. Ce sujet est à approfondir impérativement

Veille concurrentielle :

Il semble pertinent d'effectuer une veille sur les navires innovants et/ou polyvalents, présentant des business models novateurs pour examiner leur parcours, le statut juridique et le parcours du projet : à titre d'exemple :

<https://www.geo.fr/environnement/le-bateau-laboratoire-energy-observer-pret-pour-son-tour-du-monde-199878>

Stade d'évolution du projet & roadmap

Les porteurs de projet travaillent sur ce projet depuis 2 ans. Toutefois, en termes de réalisation, le projet s'est limité à la réalisation d'un premier niveau d'étude avec un architecte naval, financée avec le soutien de la région via l'ADEC :

- un schéma d'ensemble en 2D
- un profil rendu couleur du projet
- un plan des formes préliminaire
- une estimation du poids lège
- une spécification technique succincte
- une courbe puissance/vitesse préliminaire

La roadmap du projet prend uniquement en compte la poursuite de la R&D, de manière macroscopique. Il convient d'approfondir le business plan sur les différents marchés.

Les porteurs de projet présentent la suite du développement par une étape supplémentaire de conception visant à aboutir à un chiffrage pour pouvoir solliciter un chantier naval pour la réalisation (recherche de financements en parallèle).

Points manquants :

- les porteurs de projet n'expriment pas clairement le rôle et le niveau d'implication de chacun dans le projet. Il semble que N Mazzotti soit la tête de pont. Cependant, la SAS a été créée à parts égales. Ceci est un point de vigilance : déséquilibre entre investissement personnel et répartition du capital.

- la dimension innovation doit être précisée et plus détaillée, de même que les éléments techniques liés au projet qui doivent être précisés. Quels sont les choix techniques qui ont été faits, avec quel objectif et quelles auraient été les alternatives ? Quel est le niveau de maîtrise interne des sujets techniques. Quel sera le coût approximatif (fourchette même large) de réalisation du navire ?

- la partie marché doit être approfondie : les sources des informations doivent être précisées, les marchés creusés et documentés avec des contacts aboutis qui permettront d'y voir plus clair. Une analyse de la concurrence et de projets proches serait également pertinente.

Besoin d'accompagnement exprimé :

Le premier souhait exprimé spontanément est la recherche de fond pour financer la seconde étape de conception du navire. N Mazzotti exprime durant notre échange le fait que la partie « business » est un sujet qu'aucun des associés ne maîtrise. Ainsi, je l'encourage à réfléchir au sujet et approfondir sur les éléments de marché, mais les éléments complémentaires transmis restent succincts sur cette partie qu'il convient d'approfondir.

Synthèse et feuille de route : le projet est présenté sous l'angle « préservation de l'environnement » et l'offre de valeur commerciale semble être le moyen cherché à posteri pour financer un projet qui répond à des enjeux publics. La dimension technologique dans le secteur environnemental mérite d'être approfondie pour ainsi que les marchés souhaitant être adressés. Ce projet peut-il trouver une rentabilité dans le secteur purement privé avec les marchés visés ? Ou doit-il se ré-orienter vers une structure para-publique (associative ?) pour faciliter l'adhésion des pouvoirs publics à la démarche et son financement ?

Un suivi en pré-incubation semble pertinent pour approfondir ces aspects. Voici la feuille de route proposée :

- "Prise en compte des éléments du présent document par les porteurs de projet, établissement de contacts (préconisés – voir plus haut-)et préparation d'éléments complémentaires sur les différents aspects listés dans le présent document

- transmission des éléments à Inizià pour une seconde itération d'analyse des éléments complémentaires transmis

- suivi du cursus « Pass Inizià » les 17/02 4&5/03

Une fois ce parcours rempli, Inizià pourra proposer au porteur de projet :

- si décision de ré-orientation du projet pour cause de non éligibilité → réorientation du projet avec une proposition de feuille de route à suivre par les porteurs de projet

- si poursuite du parcours de pré-incubation , mise à jour de la feuille de route pré-incubation → prochaine étape expertise technico-économique par cabinet externe spécialisé en innovation, référencé par Inizià.

- Fin du document-