

– Strictement confidentiel –



Etude de Marché et Stratégie de Commercialisation
- Proposition d'accompagnement -

Bon pour accord,
Le Président
de l'Incubateur de Corse - inizia
✍ Alexandre VINCIGUERRA
le 12/05/2020

Paris, le 21 avril 2020

I. Contexte & Objectifs

a. INIZIÀ

Créée en **2013** sous la forme d'une **association loi 1901**, **INIZIÀ** est soutenue par la Collectivité territoriale de Corse, l'Etat (Ministère de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation), l'Union Européenne, l'Université de Corse, les communautés d'agglomération d'Ajaccio et de Bastia ainsi que par les chambres de commerce et d'industrie du territoire.

Sur une durée moyenne de **18 mois**, INIZIÀ met à disposition de porteurs de projet les **compétences** et les **outils** indispensables au **démarrage** et à la **croissance** d'une entreprise innovante. En dehors de l'incubation de projets innovants, INIZIÀ porte des missions de **sensibilisation** à l'**entrepreneuriat** et à l'**innovation**, d'**animation** de l'écosystème territorial et de **mise en réseau des compétences**.

INIZIÀ est, sur le territoire Corse, le seul incubateur à bénéficier de l'**agrément du ministère** de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. A ce titre, il fait partie d'un réseau qui compte, au niveau national, 19 structures similaires.

b. ACWA Robotics

Entré en incubation chez INIZIÀ en **décembre 2018**, le projet **ACWA (Autonomous Clean Water Appliance) Robotics**, porté par Jean François Guiderdoni et Jean François Rossi, développe des **solutions robotisées** de **cartographie** et d'**inspection** des **réseaux d'adduction en eau potable (AEP)**, **sans interruption du service** de distribution d'eau.

La société développe une gamme de **robots autonomes** permettant d'offrir aux exploitants une cartographie détaillée ainsi qu'une **analyse de l'état du réseau** afin d'optimiser la gestion de l'eau potable.

Créée en 2018, ACWA Robotics est une société française basée en Corse spécialisée dans les solutions robotiques de cartographie et de diagnostic des réseaux d'eau potable ; l'entreprise, aujourd'hui en phase de développement, démarre ses premières expérimentations avec des « clients pilotes » avant une industrialisation future

Présentation d'ACWA Robotics



ACWA Robotics est une société française spécialisée dans les solutions robotiques destinées à la cartographie et au diagnostic des réseaux de distribution d'eau potable

ACWA Robotics, entrée en incubation à l'Incubateur de Corse – INIZIÀ en décembre 2018, développe des robots autonomes, capables d'évoluer au sein de canalisations sans interrompre le circuit de l'eau

Après avoir signé des contrats de partenariats avec trois « clients pilotes », l'entreprise devrait prochainement lancer son premier prototype et commencer des expérimentations sur le terrain

Opérationnel

- SIÈGE
Ajaccio, France
- IMPLANTATIONS
Aix-en-Provence
Ajaccio
Bastia
- EFFECTIF
6
- CRÉATION
2018

Clients Pilotes

- SOCIÉTÉ DU CANAL DE PROVENCE ET D'AMÉNAGEMENT DE LA RÉGION PROVENCAL
- ocla pldica
- Sarlenais Valinco Taravo

Acwa Robotics a établi des partenariats stratégiques avec des services de l'eau du territoire français

Équipe dirigeante

- Jean-François GUIDERDONI
Directeur du Développement,
Associé
- Jean-François ROSSI
Directeur technique,
Associé

Historique

- Création
Mai 2018
- Entrée en incubation
chez INIZIÀ
Décembre 2018
- Double Lauréat aux
concours i-Lab et i-Nov
Juillet 2019
- Participation à l'exposition
« Fabriqué en France » au
Palais de l'Elysée
Janvier 2020
- Premier prototype et démarrage
des premières expérimentations
avec les « clients pilotes »
Premier semestre 2020

Sources : recherches documentaires

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

La technologie développée par ACWA Robotics apporte une solution à un **enjeu environnemental mondial** : 20 à 40% de l'eau transportée est perdue et ces fuites sont principalement dues à des réseaux d'eau vieillissants, mal connus et mal entretenus. Le projet d'ACWA Robotics vise à terme de proposer aux exploitants des réseaux,

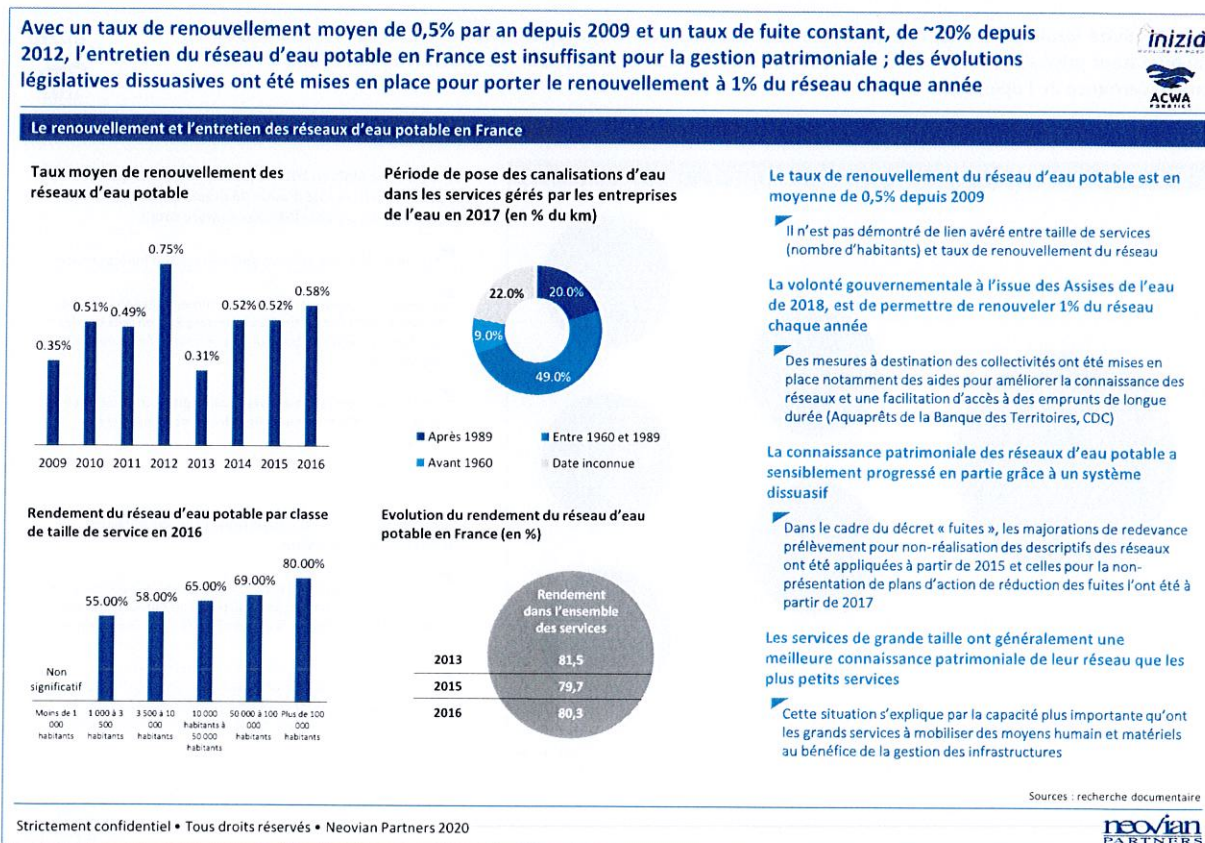
un panel d'outils pour connaître, inspecter et assurer la maintenance en conditions opérationnelles du réseau. La société entend utiliser un mode de vente indirect via les prestataires actuels de services des canalisations d'eau.

La société souhaite à terme proposer son offre sous forme de service avec une tarification « au kilomètre » comprenant un service de cartographie et d'évaluation de conditions de canalisation standard sur une longue distance. De façon complémentaire, si les robots interviennent sur des opérations ponctuelles ou des distances courtes, la société souhaite prévoir un mode de tarification différent pour lequel elle n'a pas encore défini de modèle économique.

c. Le marché d'ACWA Robotics

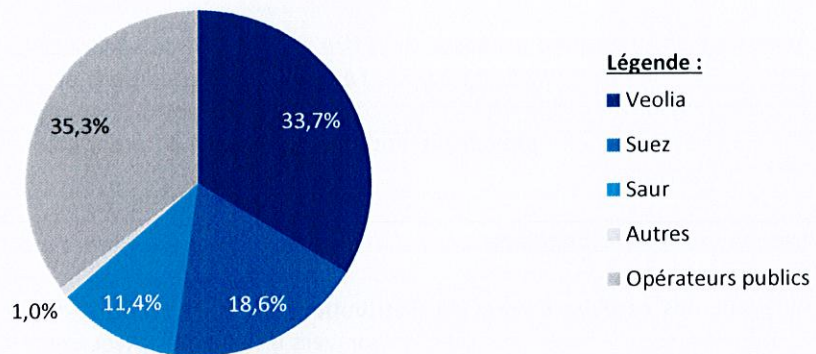
La longueur des réseaux publics de distribution d'eau en France est estimée à 906 000 km, permettant d'acheminer l'eau des usines de potabilisation vers les abonnés. Avec une moyenne de 0,53% du réseau d'eau potable renouvelé chaque année depuis 2010, 190 années seraient nécessaires pour renouveler l'ensemble du réseau. La réalité est plus nuancée car certains réseaux n'ont jamais été renouvelés, à l'instar des 41% de linéaires âgés de plus de 40 ans.

Les performances d'un réseau sont très variables en fonction de l'âge des conduites, des matériaux utilisés et des modalités de pose, mais aussi des vibrations, de la topographie et de l'usage des sols. Le vieillissement des canalisations et l'usure des matériaux sont les principales causes des fuites sur les réseaux. Les matériaux fragiles et cassants comme la fonte grise ou l'acier constituent l'essentiel des conduites posées jusqu'au début des années 1960.



Les entreprises de l'eau gèrent plus de la moitié du réseau de distribution français (511 000 km, soit 57% du linéaire total). Les trois principales entreprises de l'eau sont Veolia, Suez et la Saur comme l'illustre le graphique ci-dessous :

Répartition des services par opérateurs de l'eau potable en France
(% de population desservie, 2017)



Source : Fédération Professionnelle des Entreprises de l'Eau

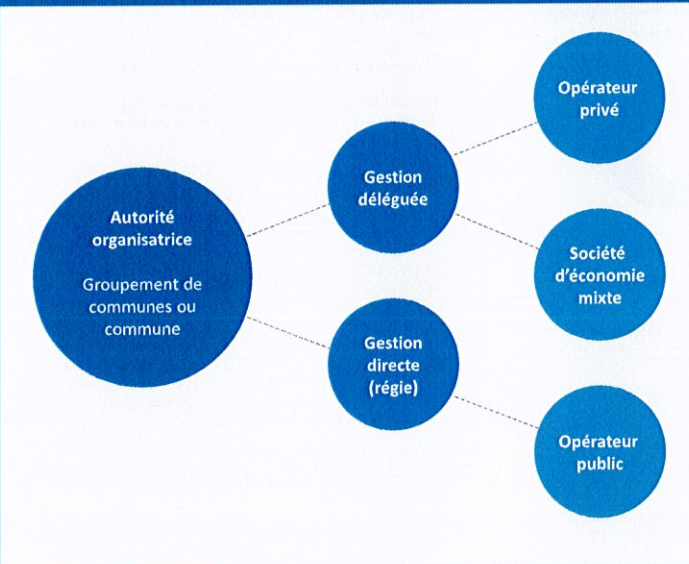
Les services de l'eau sont des **services publics**, distincts à caractères industriel et commercial. A compter du **1er janvier 2020**, sauf exception prévue par la **loi NOTRe** du 7 août 2015, la **collectivité locale** (la commune ou le groupement auquel elle appartient) est l'**autorité organisatrice** responsable de l'organisation des services et du choix de mode de gestion, mais aussi des choix tarifaires, de la fixation des niveaux de performance à atteindre et de la **politique d'investissement**, voire de la politique sociale. Ainsi, elle constitue le client final potentiel, adressé directement ou indirectement, des produits et services d'ACWA Robotics.

La collectivité locale peut choisir de gérer elle-même les services à travers la création d'une régie, ou faire appel à un opérateur privé dans le cadre d'un contrat de concession de service public, possiblement assorti d'une co-gouvernance de l'opérateur



Autorité organisatrice des services d'eau potable

Clients finaux d'ACWA Robotics



La commune était en 2017 la personne morale qui assumait le plus souvent le rôle d'autorité organisatrice parmi les services d'eau potable (68% du nombre total)

- Plus de 20 000 collectivités organisent aujourd'hui les services
- La gestion des services au niveau communal perd toutefois du terrain au bénéfice de structures de coopération telle que les Syndicats et les EPCI à fiscalité propre, sous l'effet d'évolution législatives
- Les EPCI sont des structures regroupant plusieurs municipalités dont l'objectif est de mutualiser des compétences et des moyens

La gestion du service d'eau potable requiert plusieurs compétences ou missions

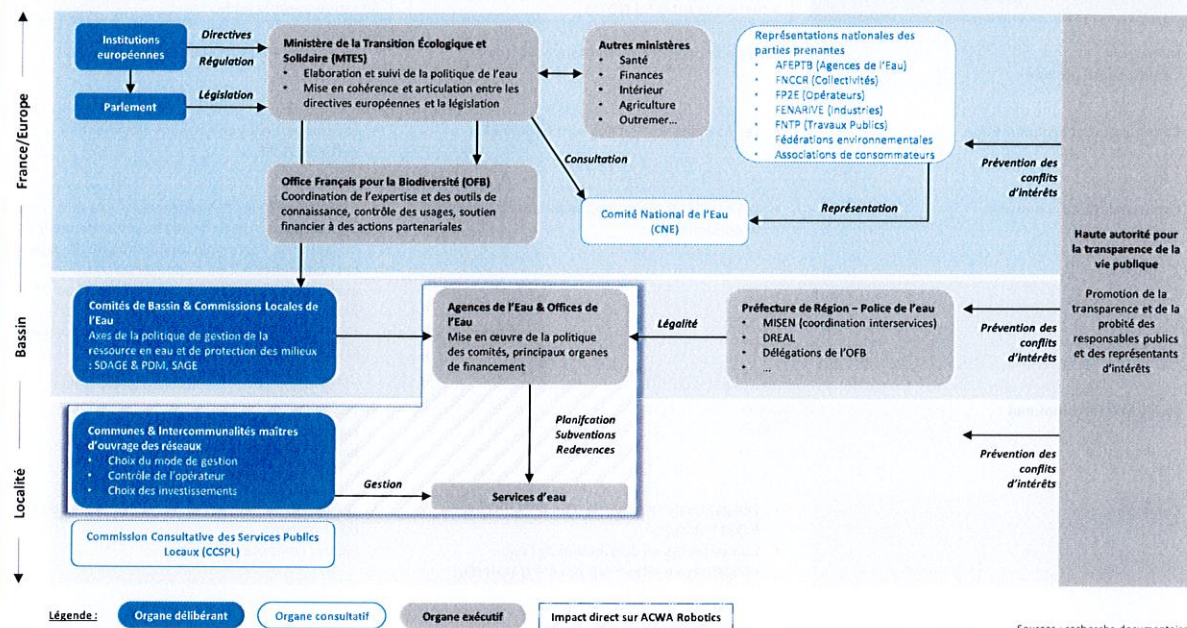
- Ces compétences ou missions comprennent : la production par captage, la projection du point de prélèvement, le traitement, le transport, le stockage et la distribution de l'eau, la gestion de la clientèle
- Le choix d'une régie pour effectuer cette gestion n'exclut pas de recourir à un opérateur privé pour réaliser tout ou partie des missions de service dans le cadre d'un contrat de prestation

Sources : recherche documentaire

Les intervenants dans la gouvernance de la politique de l'eau évoluent à un niveau national, régional ou local et avec un rôle délibératif, consultatif ou exécutif ; le marché d'ACWA Robotics est directement affecté par les organes délibérant locaux (clients finaux) et les financeurs régionaux (agences/offices de l'Eau)



La gouvernance de la politique de l'eau



Sources : recherche documentaire

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020



Depuis 20 ans plusieurs lois ont favorisé le **transfert des compétences eau à une structure intercommunale** (syndicat, communauté de communes et d'agglomération, communauté urbaine ou métropole). La rationalisation de la gouvernance des services voulue par **la loi NOTRe** aura pour effet de **réduire sensiblement le nombre moyen de collectivités organisatrices** et par la même d'**augmenter la taille moyenne des services** : plus de 46 000 habitants en eau potable selon les simulations du Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire (METS). Le business modèle futur d'ACWA Robotics devra prendre en compte ce **changement majeur dans le profil type du client final**.

La loi NOTRe du 7 août 2015 prévoit le transfert des compétences « eau et assainissement » vers les communautés de communes et les communautés d'agglomération, à compter du 1er janvier 2020 : le nombre de clients finaux potentiels pour ACWA Robotics devrait diminuer mais avec des réseaux plus larges



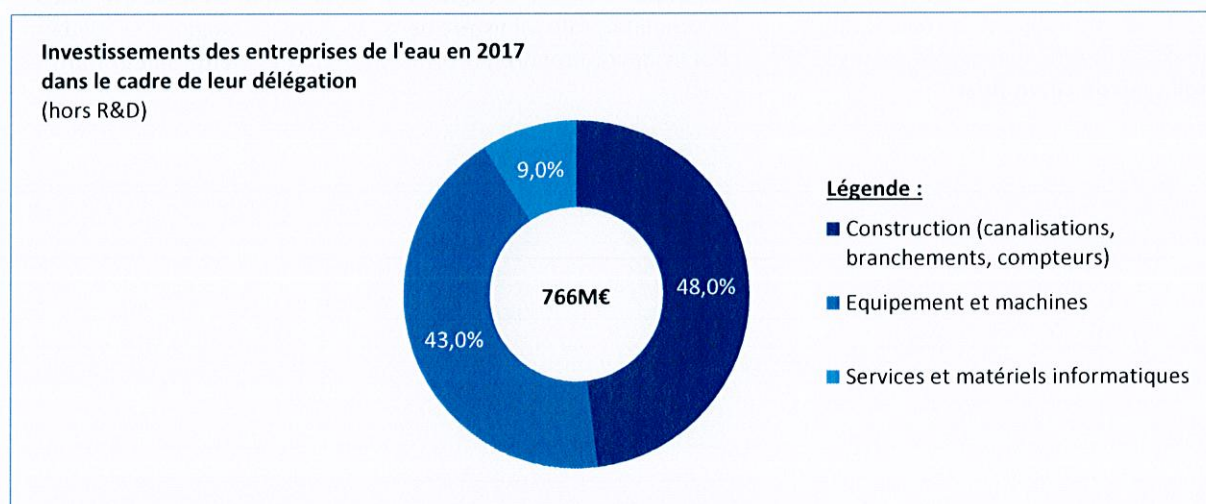
Evolution de l'exercice des compétences après la loi NOTRe		
Type d'autorité organisatrice	Situation avant la loi NOTRe	Situation après la loi NOTRe
Métropole Communauté urbaine	Les compétences en eau sont obligatoires	Les compétences en eau sont obligatoires
Communauté d'agglomération	Les compétences en eau sont optionnelles	Les compétences en eau sont obligatoires à partir de 2020
Communauté de communes	Les compétences en eau ne sont ni obligatoires ni optionnelles	- Jusqu'en 2020 les compétences en eau sont optionnelles, à partir de 2020 elles deviennent obligatoires, sauf en cas de minorité de blocage - Les communes ont pu s'opposer au transfert avant le 1^{er} juillet 2019 et pour un report au 1^{er} janvier 2026, si au moins 25% d'entre elles représentent au moins 20% de la population de la communauté de communes
Syndicat intercommunal		Possibilité du maintien conditionnée à la couverture d'au moins 2 EPCI, même partiellement
Commune	- Obligation de faire partie d'un EPCI de plus de 5 000 habitants - Compétences en distribution de l'eau obligatoires si elles n'ont pas été transférées	- Obligation de faire partie d'un EPCI de plus de 15 000 habitants - Fin des compétences en eau

Sources : recherche documentaire

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020



Les **investissements** des entreprises de l'eau dans le cadre de leur délégation donnent un premier aperçu de la profondeur du **marché potentiellement adressable** par les fournisseurs de services et d'équipements tels qu'ACWA Robotics :



Source : Fédération Professionnelle des Entreprises de l'Eau

d. Périmètre de la mission

INIZIÀ souhaite mandater Neovian Partners pour une mission **d'accompagnement stratégique sur le marché et la commercialisation du projet ACWA Robotics**.

L'objectif de la présente intervention est de :

- Définir et segmenter le marché des régies des eaux ;
- Tester la pertinence d'une offre de service auprès des clients pour les interventions ponctuelles et les interventions de moyen/long terme ;
- Déterminer la stratégie commerciale optimale pour ACWA Robotics.

L'ensemble des questions auxquelles nous proposons de répondre, peut être présenté sous forme d'arborescence comme illustré ci-dessous :

Questions clés à adresser pendant la mission




Arborescence de questions

Question 1 Comment se caractérise et se segmente le marché français des régies des eaux adressable par ACWA Robotics ?	▶ Comment le marché peut-il être segmenté (profil des régies, besoins, fonctionnement, etc.) ? ○ Quelle est la taille du marché des régies des eaux par segments identifiés ? ○ Quelles sont les dynamiques historiques et prévisionnelles sur les segments adressés par ACWA Robotics (e.g. cartographie, diagnostic) ? ▪ Quels sont les leviers de croissance du marché et comment le marché va-t-il évoluer dans les 5 prochaines années ? ○ Quelles sont les dynamiques historiques et prévisionnelles sur les segments que souhaite adresser ACWA Robotics (e.g. interventions ponctuelles, interventions à moyen/long terme) ? ▶ Quelles sont les caractéristiques de la demande (critères d'achat, niveaux de prix, etc.) ? ○ Quel est le niveau de criticité du besoin ? ▪ Quelle est la valeur perçue par les clients d'une solution telle qu'ACWA Robotics ? ▪ Justifie-t-elle une faible sensibilité au prix ? ○ Des segments de clientèle sont-ils non-adressables ? En particulier, du fait d'un ROI difficilement identifiable ? ○ Qui sont les clients ciblés par l'offre d'ACWA Robotics (i.e. profil de la régie) ? ▪ En quoi est-elle capable de générer des revenus importants de façon durable ? ▪ Sont-ils les mêmes profils clients que les « clients pilotes » ? D'autres clients ? ▶ Quels sont les freins à l'adoption et à la mise en place des solutions d'ACWA Robotics ? ○ Les évolutions réglementaires sont-elles de nature à favoriser le marché d'ACWA Robotics (e.g. loi NOTRe) ? ○ Dans quelle mesure la clientèle doit-elle être évangélisée ? ○ Existe-t-il une pression sur les prix au sein de ce marché (e.g. marchés publics) ? ▶ Qui sont les concurrents d'ACWA Robotics et comment se positionnent-ils (e.g. cartographie, diagnostic) ? ○ Comment s'articule la chaîne de valeur et les relations de force avec les différents intervenants (e.g. bureaux d'études, société de mise en œuvre technique) ? ○ Quels sont les acteurs considérés comme leaders sur le marché de la cartographie/du diagnostic ? Pour quelles raisons ? Ont-ils les mêmes caractéristiques qu'ACWA Robotics ? ○ L'environnement concurrentiel d'ACWA Robotics est-il de nature à empêcher le gain de parts de marché sur des segments des régies des eaux ? ○ Dans quelle mesure la maîtrise des circuits de distribution participe-t-elle à la réussite sur le marché ? ○ Quelles sont les forces et faiblesses des concurrents (e.g. R&D, offres, clients) ?	Méthodologie • Capitalisation sur les projets passés • Recherche documentaire approfondie sur les évolutions des marchés • Entretiens externes avec des concurrents, clients et experts pour acquérir une vision à 360° des enjeux du marché
---	---	--

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020



Questions clés à adresser pendant la mission




Arborescence de questions

Question 2 Quel est l'« USP » d'ACWA Robotics, à savoir les éléments de son offre et de son business model lui permettant de répondre à une demande réelle de son marché tout en se différenciant de la concurrence de façon pérenne ?	▶ En quoi l'offre produits/services d'ACWA Robotics ou équivalente répond-t-elle à cette demande et comment est-elle perçue des clients ? ○ Comment les « clients pilotes » perçoivent-ils les produits et services d'ACWA Robotics ? ○ Quelles sont les principales forces et faiblesses perçues d'une offre de services innovante en diagnostic et cartographie ? ○ Quels sont les avantages et les inconvénients de la tarification ? ▶ Existe-t-il un modèle gagnant de facturation sur le marché ? ○ ACWA Robotics doit-elle favoriser un mode de facturation au projet ou récurrent (e.g. facturation « au kilomètre ») ? ▪ Pour quels segments de clientèle ? ▪ Pour quelles typologies de services ? ○ Quel est le potentiel de récurrence des revenus (e.g. pricing, taux d'utilisation annuel) ? ▪ Sur le total de clients combien peuvent représenter un potentiel réel de récurrence ? ○ Quel modèle économique est le plus adapté aux opérations ponctuelles et/ou aux courtes distances ?	Méthodologie • Capitalisation sur les projets passés • Recherche documentaire approfondie sur les évolutions des marchés • Entretiens externes avec des concurrents, clients et experts pour acquérir une vision à 360° des enjeux du marché
---	---	--

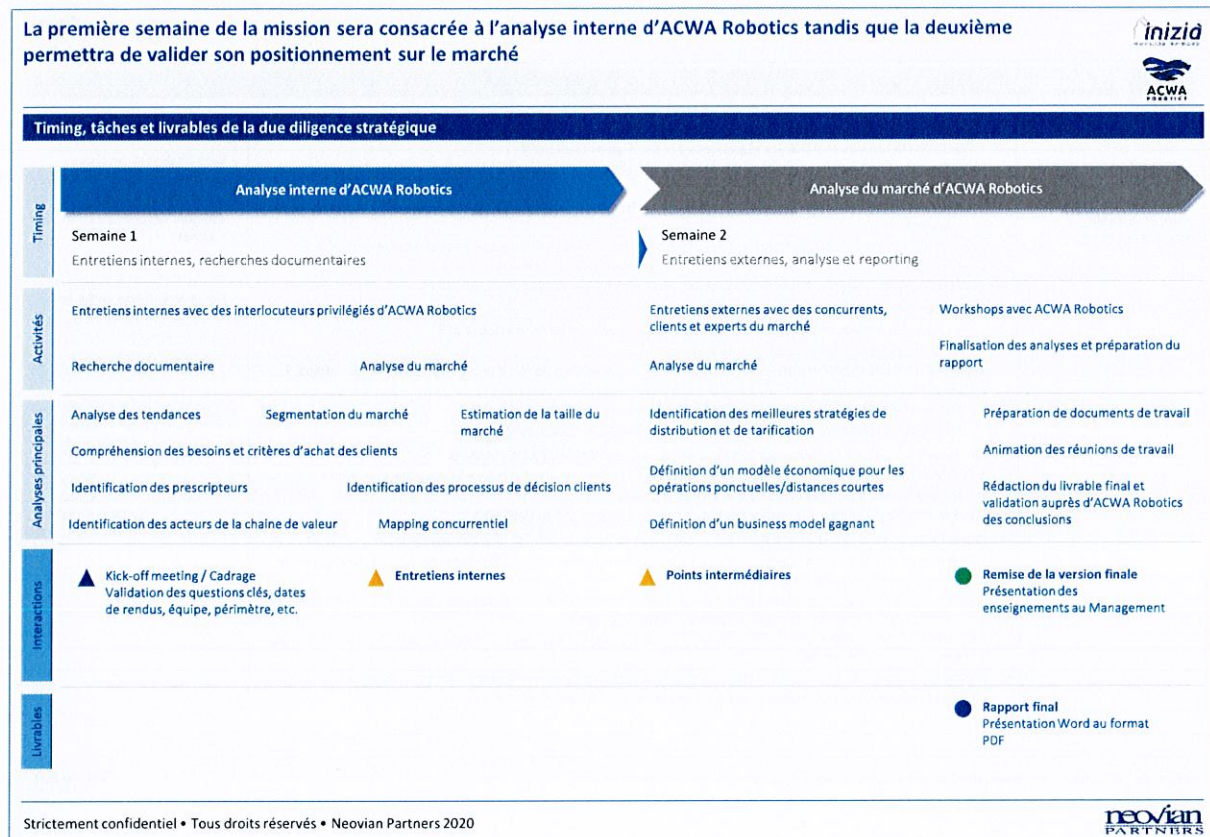
Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020



II. Approche, méthodologie et livrables

a. Approche et méthodologie

Afin de répondre à ces objectifs, Neovian Partners propose le phasage d'intervention suivant :



La méthodologie proposée par Neovian Partners est fondée sur une analyse 360° d'ACWA Robotics comme illustrée par la planche suivante :

Neovian Partners propose une analyse 360° notamment grâce à l'analyse de documents internes, rapports et études externes, aux interactions avec le management et aux entretiens externes réalisés avec les acteurs du marché, permettant de garantir une grande exhaustivité des informations récoltées et analysées



Méthodologie 360°



Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020



b. Cadrage

Le **cadrage** de la mission a pour but d'accorder les équipes de Neovian Partners et les personnes impliquées du côté d'INIZIÀ et d'ACWA Robotics sur tous les **éléments opérationnels** de la mission (**équipe, dates des rendus, langue du rapport, etc.**).

c. Analyse interne

Neovian Partners réalisera une **courte analyse interne** de la société qui portera sur l'analyse de différents pans de l'activité d'ACWA Robotics notamment en vue :

- D'avoir une compréhension exhaustive des **produits et technologies développés par l'entreprise** ;
- D'identifier les **principaux enseignements à tirer des premières expérimentations** avec les trois « clients pilotes » ;

Cette partie de l'étude se fera à travers des réunions avec le Management, ainsi que des entretiens avec des interlocuteurs clés d'ACWA Robotics.

Dans le cadre de la mission et dans la perspective de compléter certaines informations fournies par le management et sur lesquelles l'analyse et les recommandations finales seront basées, Neovian Partners réalisera des entretiens externes, en mode « blind », afin d'avoir un échange direct avec des acteurs du marché et de compléter la vision du marché du management.

d. Analyse externe

Les **objectifs** de cette phase sont les suivants :

- Déterminer les **grands éléments de marché** associés aux régies des eaux qui pourraient générer des **opportunités de marché** pour ACWA Robotics ;
- Identifier les dynamiques de la **demande** et de l'**offre** sur le marché de la cartographie et du diagnostic des réseaux d'eau potable en France ;

- Analyser l'ensemble des **facteurs économiques** pouvant influencer les comportements des acteurs du marché ;
- Analyser le **processus d'achat**, les **critères d'achat des clients potentiels** et la **perception de la solution** d'ACWA Robotics ;
- Identifier les meilleures **stratégies de tarification** et de **distribution** selon les différentes modalités définies par ACWA Robotics (services inclus, tarifications, typologies de canalisation, distance, etc.).

Afin de répondre à toutes ces questions, et à toutes celles qui apparaîtront durant la conduite de la mission, Neovian Partners mènera des **entretiens externes qualitatifs** avec des **clients et prospects** d'ACWA Robotics, des **concurrents directs et indirects** et des **experts et prescripteurs** du secteur, comme l'illustre la planche suivante :

Neovian Partners réalisera ~15 entretiens externes avec des experts, prescripteurs potentiels, concurrents directs/indirects et clients potentiels/actuels d'ACWA Robotics dont certains ont déjà été interrogés dans le cadre de projets précédents




Typologies d'interlocuteurs à interviewer

Clients potentiels et actuels	
• Eau de Paris, Responsable d'exploitation	• Métropole Rouen Normandie, Directeur Travaux
• Eaux de Grenoble Alpes, Chef de Projet	• Sartenais Valinco, Responsable des services de l'eau
• Société du Canal de Provence, Directeur de Projet	• Régie de Eaux de Bastia, Responsable d'exploitation
• CC Haut Val de Sèvre, Responsable d'exploitation	• Saur, Directeur du Domaine Opérations
• CC Pays de Fayence, Responsable d'exploitation	• Suez, Directeur Régional
• CC Vallée de l'Hérault, Responsable d'exploitation	• Veolia, Responsable d'Unité de Projet Diagnostic

Prescripteurs potentiels	
• ADM Conseil, PDG	• Cereg, Directeur Associé
• ADVICE INGENIERIE, Directeur Général	• Cholton, Responsable Travaux
• Altereo, Directeur Commercial	• Hades Ingenierie, Directeur
• AQUAfluence, PDG	• IC Eau Environnement, PDG
• BECG Ingénierie, PDG	• Pure Environnement, Directeur Régional
• BURGEAP, Directeur de Projets	• TPAe, Directeur Général

Concurrents directs et indirects	
• AGM Tec, Directeur Commercial	• Subsea Tech, Responsable Commercial
• Breivoll Inspection Technologies, Directeur	• Ridgid, Directeur des Ventes
• ECA Group, Responsable Commercial	• ROTHENBERGER, Directeur EMEA
• EMMA TECHNOLOGIES, Directeur Général	• Virax, Directeur Export
• Pure Technologies, Business Developer	• Watchtower Robotics, Directeur Général

Experts	
• Eau France, Directeur d'Etudes	• FNEDRE, Président


















Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020



Neovian Partners a construit des **méthodologies et des outils permettant de réaliser très rapidement des entretiens de qualité**. En effet, notre cabinet capitalise systématiquement tous les entretiens externes réalisés lors des missions dans une méta-base de données unique et propriétaire, contenant le nom de la personne appelée, son poste, son email, son numéro de téléphone, etc. Cette méta-base de données contient aujourd'hui **plus de 70.000 contacts issus des entretiens réalisés lors des ~700 missions effectuées par le cabinet depuis sa création**.

Les entretiens seront menés par téléphone et de manière strictement confidentielle, c'est-à-dire sans révéler ni le nom d'ACWA Robotics, ni la nature de l'étude réalisée.

e. Livrables

A l'issue de la mission, Neovian Partners remettra à ACWA Robotics un **rapport Word sous format PDF** présentant l'ensemble des informations recueillies auprès des interlocuteurs externes, les analyses et évaluations conduites ainsi que les **évaluations de Neovian Partners sur le marché et la stratégie de commercialisation d'ACWA Robotics**. Ce rapport contiendra des analyses quantitatives ainsi que des analyses qualitatives (planches comprenant les citations des acteurs, verbatim, etc.) ainsi que des synthèses par partie.

III. Conditions de réalisation de la mission

a. Confidentialité

Tous les documents qui seront communiqués à Neovian Partners par INIZIÀ et ACWA Robotics dans le cadre de l'étude seront traités par Neovian Partners de manière **strictement confidentielle** et resteront la **propriété exclusive d'INIZIÀ et d'ACWA Robotics**.

Ces documents ne pourront être communiqués à des tierces parties sans **accord préalable et écrit d'INIZIÀ et d'ACWA Robotics**. Neovian Partners prendra vis-à-vis de ses employés toutes les mesures nécessaires pour que cette confidentialité soit respectée.

Toutefois, Neovian Partners ne saurait être tenu responsable pour des informations qui seraient déjà dans le domaine public, mises dans le domaine public d'ici la fin de la mission ou obtenues par d'autres sources que par **INIZIÀ et ACWA Robotics** directement.

La **présente proposition** doit par ailleurs être considérée comme un **document strictement confidentiel**, propriété exclusive de Neovian Partners, et ne peut donc en aucun cas être transmise par INIZIÀ et ACWA Robotics à des tierces parties.

b. Non-débauchage des employés de Neovian Partners

INIZIÀ et ACWA Robotics s'engagent par la présente à **ne pas chercher à recruter ou faire recruter par toute autre tierce partie** tout consultant salarié de Neovian Partners à la date des présentes, et ce pendant une période de trois ans suivant la fin de la mission.

c. Utilisation commerciale par Neovian Partners des livrables de la mission

Neovian Partners s'engage par la présente à ne pas utiliser certains des livrables de la mission menée pour **INIZIÀ et ACWA Robotics** à des fins commerciales sans **l'accord préalable et écrit d'INIZIÀ et d'ACWA Robotics**.

Dans l'éventualité où **INIZIÀ et ACWA Robotics** donneraient leur accord à Neovian Partners pour une utilisation commerciale de certains des livrables de la mission, les livrables concernés seront au préalable **revus et validés par INIZIÀ et ACWA Robotics** et Neovian Partners supprimera toute référence à des informations confidentielles, notamment toutes données chiffrées ou présentant un caractère stratégique.

d. Calendrier

La mission peut démarrer dès le **27 avril 2020** et pour une durée approximative de 2 semaines, pour se terminer au plus tard **début-mai 2020**.

La mission donnera lieu à plusieurs réunions entre les équipes d'ACWA Robotics, d'INIZIÀ et celles de Neovian Partners :

- Le cadrage qui vise à préciser les objectifs la mission, les enseignements à recueillir, les personnes à contacter, les documents internes à rassembler, etc. sera réalisé **lors de la première semaine de mission avec MM. Jean-François Guiderdoni et Jean-François Rossi, ACWA Robotics et M. Emmanuel Pierre, INIZIÀ** ;
- Une réunion de suivi hebdomadaire sera organisée avec **MM. Jean-François Guiderdoni et Jean-François Rossi, ACWA Robotics et M. Emmanuel Pierre, INIZIÀ** ;
- Des entretiens pourront également être organisés pour recueillir des informations auprès des interlocuteurs clés de l'entreprise.

Le nombre et les éléments de calendrier associés aux réunions seront affinés avec **INIZIÀ et ACWA Robotics** lors de la réunion de lancement.

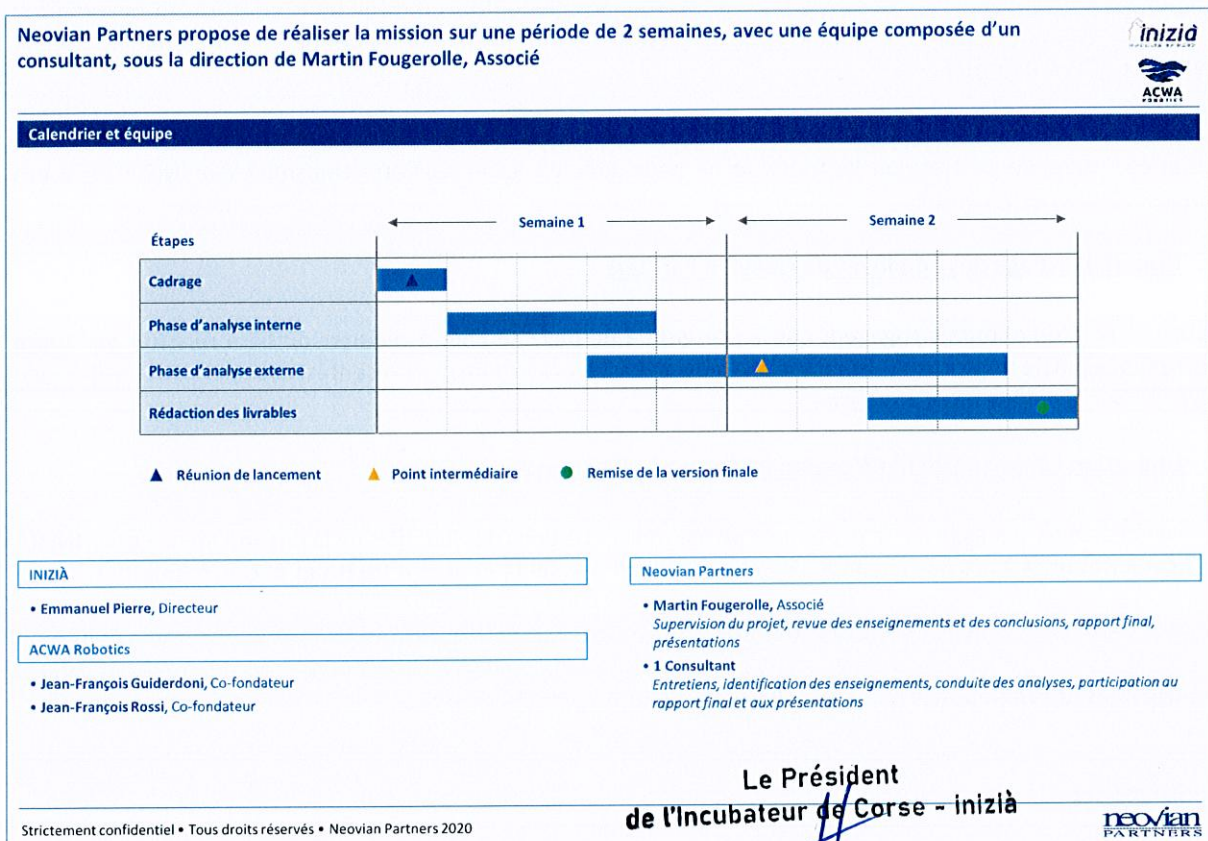
e. Equipe

Chez INIZIÀ, le projet sera conduit sous la responsabilité de **M. Emmanuel Pierre, Directeur**.

Chez ACWA Robotics, le projet sera conduit sous la responsabilité de **MM. Jean-François Guiderdoni et Jean-François Rossi, Co-fondateurs**.

Du côté de Neovian Partners, la mission sera conduite sous la responsabilité, **M. Martin Fougerolle, Associé, Responsable du Bureau de Lyon**.

M. Martin Fougerolle sera assisté par un consultant expérimenté en audits stratégiques et ayant précédemment travaillé dans le secteur de l'industrie et de l'environnement.



f. Budget

Pour le périmètre proposé, les honoraires professionnels de Neovian Partners s'élèvent à **14.000 €uros HT et hors frais**, payables à la remise de notre rapport (voir calendrier de facturation).

Notre calcul d'honoraires professionnels est décomposé comme suit :

Intervenant	Niveau d'intervenant	Participation	Prix de journée
Martin Fougerolle	Associé	2 jours	2 000€
Consultant	Confirmé	10 jours	1 000€

Les frais professionnels sont facturés à leur coût réel, sur la base de justificatifs. Sur la base des missions stratégiques réalisées précédemment par Neovian Partners, il faut compter au maximum 1.500 €uros de frais professionnels dont les déplacements sur la Corse, hors achat éventuel d'études.

Calendrier de facturation :

- Solde (100%) à la remise des livrables finaux validés par INIZIÀ et ACWA Robotics.

Les factures de Neovian Partners sont payées à réception, par virement ou par chèque.

IV. Nos références en industrie et environnement

Les références suivantes illustrent la connaissance de Neovian Partners du marché d'ACWA Robotics et de ses métiers adjacents :

- **Faure Herman**
 - Société française spécialisée dans les instruments de mesure de débit et de comptage de liquide pour les industries pétrolières, pétrochimiques et aéronautiques ;
- **GSRI**
 - Groupe d'ingénierie fournisseur de solutions d'inspection, de diagnostic, de conseil et d'auscultation des infrastructures en vue d'optimiser la gestion de leur cycle de vie ;
- **Hulltimo**
 - Entreprise française développant et commercialisant un robot d'entretien permettant de nettoyer les coques de bateau ;
- **Oxand**
 - Cabinet de conseil français spécialisé dans le management du risque et du vieillissement des actifs industriels complexes ou risqués (centrales nucléaires, barrages, ponts, ports, tunnels, etc.) ;
- **Groupe RYB**
 - Groupe industriel français de production et de distribution de tubes et de canalisation pour les secteurs des travaux publics et du bâtiment ;
- **Sogelink**
 - Créateur de solutions métiers appliquées aux chantiers et réseaux pour les maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, collectivités, entreprises de travaux et exploitants de réseaux.

V. Exemples de livrables issus de missions précédentes

Les planches suivantes illustrent le type de livrables élaborés dans le cadre d'interventions précédentes :

Les tubes PE pour l'eau potable, noirs avec un liseré bleu, sont utilisés pour les canalisations principales en adduction d'eau mais surtout pour les branchements aux constructions

Slide issue d'une mission précédente illustrant notre connaissance de l'environnement de marché

inizid
ACWA
PROMET

Marché des tubes polyéthylène pour l'adduction d'eau potable - Usages

Usage général des tubes PE pour l'eau potable

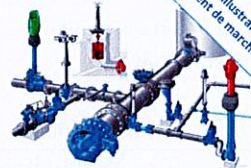
Le tubes PE eau potable est utilisé :

- En concurrence avec la fonte, pour l'adduction d'eau potable : pour un transport de type « autoroute » d'un point A à un point B
- Pour les branchements afin de raccorder les constructions

Tube PE eau potable « bande bleue »



Réseau adduction d'eau : réseau principal et branchements



Description du produit

Matériau	Polyéthylène haute densité (PEHD)
Couleur	Noir avec un liseré bleu afin de distinguer leur usage
Normes	Norme NFEN Marque NF
Champ d'application	Réseau d'adduction d'eau potable

Illustrations

« Le PEHD est couramment utilisé pour des tubes dont le diamètre n'excède pas 63 mm ; donc pour des branchements aux bâtiments ; ainsi, il est très présent en zone urbaine. En effet il faut distinguer le réseau d'adduction qui permet un transport de type « autoroute » d'un point A à un point B. Ensuite il y a la distribution qui se distingue en un réseau principal et en branchements. Les branchements sont quasiment tous fait en PEHD. Pour le réseau principal on peut utiliser le PEHD et la fonte, là ils sont en concurrence. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur

« Il y a deux types de canalisation : la canalisation principale qui permet d'arriver au lotissement là c'est 50 % en PE et 50 % en fonte et les branchements pour accéder aux maisons (maximum 63 mm d'épaisseur). Sur les branchements, c'est très souvent du PE, c'est là que le dioxyde de chlore attaque le plus. » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial

Sources : recherche documentaire, analyse Neovian Partners

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Le réseau d'eau potable français, composé majoritairement de fonte et PVC, atteint les 850 000 km ; chaque année, 4 950 km de réseau (~0,6% du réseau) sont rénovés au profit de la fonte et du PE ; le marché du neuf est quant à lui moins important

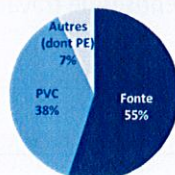
Slide issue d'une mission précédente illustrant notre connaissance de l'environnement de marché

inizid
ACWA
PROMET

Marché des tubes polyéthylène pour l'adduction d'eau potable - Taille de marché

Taille du parc du réseau d'eau potable français

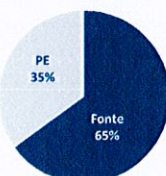
850 000 km



Répartition du parc actuel

Evolution annuelle du parc du réseau d'eau potable français

Rénovation	Neuf
0,58% 4 950 km	na < 5 000 km



Répartition du parc en rénovation

Historiquement, la fonte et le PVC sont les plus présents sur le réseau ; cependant, le PE gagne du terrain en étant chaque année de plus en plus utilisé par rapport au PVC surtout, et à la fonte

Sources : recherches documentaires, entretiens externes

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

En plus de ses qualités de barrière aux polluants et de durabilité, la fonte est soutenue par un fort lobbying sur ce marché ; le PE, moins cher et plus facile à installer, se distingue grâce à ses raccords plus performants qui réduisent les fuites

Marché des tubes polyéthylène pour l'adduction d'eau potable – Comparaison des matériaux

Critère	Performance	Commentaire	Illustrations
Prix	PE 	Le PEHD est 2 à 3 fois moins cher que la fonte ; le prix est le critère d'achat numéro un	« La fonte est la matière la plus durable, et la plus chère. Je ne suis pas un fan du PEHD car c'est moins durable. Le problème du PEHD c'est manque de retour, car c'est assez neuf en terme d'usage et il faut du temps pour que des fuites se forment, souvent à partir de 10 ans. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur
Facilité d'installation	PE 	La fonte est plus complexe à installer car il faut préparer le sol et faire un lit de sable	« L'avantage du polyéthylène qui explique sa croissance sur ce marché est que la technique de pose est simple et moins coûteuse, et que le coût de la matière au mètre carré est moins cher : on peut sans ouvrir de tranchées réinstaller une gaine de polyéthylène en rénovation par tubage ou par éclatement de la gaine en fonte cela évite toutes les nuisances. » - Egeplast, Concurrent, Directeur commercial south west Europe
Performance des raccords	PE 	Les raccords en PE sont thermosoudés ce qui les rend plus résistants que les raccords en fonte (les raccords génèrent 70% des fuites aujourd'hui)	« Certaines études montrent que le PEHD ne fait pas barrière aux migrations de polluants à l'inverse de la fonte. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur
Durabilité	PE 	La fonte est la matière la plus durable sur 30-50 ans ; le PE est trop récent pour estimer sa durabilité	« Le problème du PEHD c'est que les fuites ne sont pas détectables : dans le cadre de recherche de fuites on ne peut pas « écouter » le PE comme on écoute la fonte. Il y a donc un problème aussi de durabilité la fonte tient mieux jusqu'à 30 à 50 ans. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur
Détection des fuites	PE 	Les fuites sont audibles avec la fonte, moins avec le PE même si des technologies existent*	« Par défaut beaucoup de clients finaux prennent de la fonte, car le PE est récent et ils sont habitués à acheter de la fonte. » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial
Barrière aux polluants	PE 	Le PEHD fait barrière à la migration des polluants mais la fonte serait plus efficace, malgré des faiblesses dans les jonctions	« Au niveau du matériau, il y a un gros lobby de la fonte en France notamment en Lorraine avec Pont-à-Mousson qui a ses entrées dans beaucoup de syndicats des eaux. Le problème avec la fonte c'est deux à trois fois plus cher mais ce sont les jonctions où il y a le plus de fuite : les raccords mécaniques sont faibles ce qui n'est pas le cas de ceux en polyéthylène où il y a des jonctions plus sécurisées et donc moins de fuites. » - Egeplast, Concurrent, Directeur commercial south west Europe
Historique	PE 	La fonte est aussi choisie par habitude, elle bénéficie également d'un lobbying très important	

*Il existe notamment un système de détection de fuites sur le PE à base de bandes d'aluminium qui renvoient un signal électrique sur le lieu de la fuite

Sources : recherche documentaire, analyse Neovian Partners

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

Soutenu par la rénovation et les évolutions réglementaires, le marché des tubes PE, dont les caractéristiques techniques sont appréciées, est en croissance ; néanmoins, le fort lobby de la fonte et les quelques avantages techniques qu'elle recèle modèrent cette croissance

Marché des tubes polyéthylène pour l'adduction d'eau potable – Leviers et freins

Leviers influençant à la hausse la demande

- 1 Le taux de rénovation du réseau actuel (0,6%/an) devrait croître à l'avenir, car ce taux est jugé insuffisant à la bonne marche du réseau, le taux idéal étant de 2% (très difficilement atteignable)
- 2 Les évolutions réglementaires comme la loi Grenelle encouragent la rénovation des réseaux, même si l'impact est jugé limité
- 3 Le tube PEHD connaît une bonne dynamique et gagne des parts de marché sur les matériaux de fonte et de PVC grâce à sa souplesse, son prix et sa simplicité de pose ; les raccords sont très performants

Freins influençant à la baisse la demande

- 1 Son imperméabilité plus faible, la difficulté d'en écouter les fuites, sa durabilité plus faible que la fonte
- 2 La fonte bénéficie d'un lobbying important dans les syndicats des eaux, notamment via Saint Gobain Pont à Mousson

Le marché des tubes PE serait en légère croissance selon les acteurs

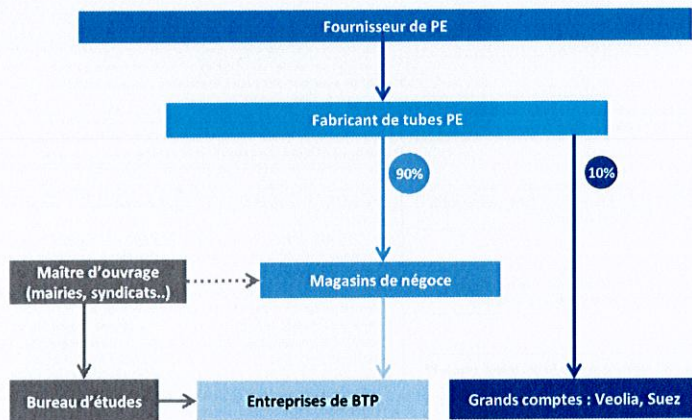
- « Je pense qu'il y a une croissance du polyéthylène en eau potable depuis 5 ans au moins. Notre société connaissait une croissance de 7 % sur ce marché l'année dernière, et 9% l'année d'avant. C'était une technologie peu connue il y a 30 ans elle a pris peu à peu de la place dans les prescriptions des CCTP. » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial
- « Au niveau du matériau il y a un gros lobby de la fonte en France notamment en Lorraine avec Pont-à-Mousson qui a ses entrées dans beaucoup de syndicats des eaux. » - Egeplast, Concurrent, Directeur commercial south west Europe
- « Le prix est souvent le premier critère, et sur ce critère là, le PEHD gagne. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur
- « Vu qu'un tuyau a une durée de vie de maximum 50 ans le taux idéal annuel de renouvellement serait de 2 % c'est un bon objectif, mais je ne pense pas que le taux de renouvellement de 0,6 % va croître. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur
- « Je suis intéressé par les produits en PE car ils prennent des PDM sur la fonte : c'est fiable, plus simple à poser, electrosoudé. » - Ciffreo, Concurrent, Commercial adduction eau TP
- « Le marché global du tube polyéthylène eau potable est en croissance car il grignote sur la fonte et le PVC. Il y a deux marchés : celui du neuf où il y a du budget dans les zones rurales, le polyéthylène montre un intérêt pour la pose rapide, et celui de la rénovation qui consiste à tuber c'est-à-dire à s'insérer dans une conduite de fonte préexistante. La rénovation reste la plus grosse partie du marché car il y a de moins en moins de foncier sur le neuf. Je pense que le Grenelle a eu un impact théorique. En rénovation le polyéthylène progresse de manière forte du fait d'une technique de pose simplifiée, la demande est récurrente en tube PE. » - Egeplast, Concurrent, Directeur commercial south west Europe

Source : analyse Neovian Partners

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

Les tubes PE sont distribués en direct auprès des grands comptes mais également par des distributeurs négoce ; le rôle de la prescription et du choix des matériaux par le maître d'ouvrage est essentiel dans cette chaîne de valeur

Marché des tubes polyéthylène pour l'adduction d'eau potable – Chaîne de valeur



« Un maître d'ouvrage travaille avec un bureau d'étude d'ingénieur, ils font le choix des marques, le maître d'œuvre installe le tube de la marque prescrite, mais parfois il met un produit non normé moins cher. » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial

« La chaîne de valeur est la suivante : un maître d'ouvrage (mairie, collectivité) mandate un maître d'œuvre (l'ingénieur qui fait la conception) pour faire travailler sur plan une société de BTP qui s'occupe de poser la canalisation. C'est donc le maître d'ouvrage qui décide selon son budget de prendre du PVC du PEHD ou de la fonte. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur

Les tubes PE sont distribués :

- En direct à des grands comptes comme Veolia ou Suez
- Par des distributeurs : dans ce cas, c'est le maître d'ouvrage, collectivité ou mairie, qui mandatent un bureau d'études. C'est donc le maître d'ouvrage qui choisit le matériau en fonction de son budget

« Nos clients sont les grands comptes (Veolia, Suez) qui font 10% de notre CA, le reste est du négoce 90 % (PUM plastiques, Saint-Gobain). » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial

Source : recherche documentaire, entretiens externes

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

Les critères d'achat du tube PE par les distributeurs sont la norme NF, le prix, les délais de livraison, la réactivité et la disponibilité ainsi que l'importance que le distributeur a pour son fournisseur

Marché des tubes polyéthylène pour l'adduction d'eau potable - KPC

Critères	Importance	Illustration
1 Norme NF (Pré-recquis)	■ ■ ■ ■ ■	« Le produit doit être de norme NF bande bleue. » - Ciffreo, Concurrent, Commercial adduction eau TP « La norme NF c'est le critère numéro 1. Ce n'est même plus un critère c'est un pré-requis. » - Interplast, Client, PDG « Le premier critère d'achat est que le produit soit conforme à la norme. » - Ciffreo, Concurrent, Commercial adduction eau TP
2 Prix	■ ■ ■ ■ □	« Le prix est souvent le premier critère d'achat pour un client. » - Cereg Ingénierie, Expert, Ingénieur « C'est un marché où le prix est très souvent le premier critère. » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial « Le prix de vente est important, et le % de remise arrière (3-7% du CA réclamé par le négoce) via des BFA ou PFA : c'est de la négociation lors de la mise en référence, chaque année » - Ciffreo, Concurrent, Commercial adduction eau TP
3 Délai de livraison	■ ■ ■ □ □	« La capacité à délivrer dans les délais est un facteur que nous regardons particulièrement au moment du choix du fournisseur. » - Interplast, Client, PDG
4 Réactivité et disponibilité	■ ■ ■ □ □	« Les critères d'achat sont la réactivité : il faut répondre du tac au tac à son client négoce et la disponibilité : il faut avoir des stocks et un planning souple. » - Interplast, Client, PDG
5 Place auprès du fournisseur	■ ■ ■ □ □	« Il y a un élément moins évident que nous regardons également : c'est la place de nos concurrents auprès de nos industriels. Je m'explique : si un concurrent traite un volume d'affaires trop important avec un industriel, il peut avoir une influence sur lui et sur ses choix stratégiques. Il pourrait par exemple lui demander d'augmenter ses tarifs pour un concurrent direct, comme nous. » - Pennet Plastiques, Client, Responsable achats « On ne veut pas que notre commande annuelle dépasse 10 à 15 % du chiffre d'affaires annuel de la société. » - Anjac, Client potentiel, Directeur achats

Source : entretiens externes

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

L'environnement concurrentiel indique un niveau de concurrence assez faible sur le tube PE pour l'adduction d'eau potable ; peu d'acteurs maîtrisent l'ensemble des produits ; la TPC est un marché très concurrentiel

Adduction d'eau / TPC / pré-isolé - Environnement concurrentiel

	Chiffre d'affaires (M€)	EBITDA	Nombre de sites de prod. France	Tube PE eau	ICTA	TPC	Tube pré-isolé	Plancher chauffant
Ryb	46,8	1,7	3	X		X	X	
Polypipe	61,5	2,5	3	X	X	X		X
Aliaxis	41	1,8	3	X				
Pipelife France	~58	na	2 (Eure)	X		X		
Rehau	~172	(6)	3 (nord / est)			X	X	X
Polieco France	~27	1,8	2 (Ain)			X		
Hegler	19	0,8	1 (Mayenne)			X		
Courant	37	1,2	2 (Ain)		X	X		
Drostub	15	0,4	2 (Tarn, Eure)			X		
Uponor	20	0,7	1 (Isère)				X	X
Brugg	na	na	Na				X	
Watts Insu.	9	-0,8	na				X	

Les acteurs français à maîtriser le tube PE d'adduction d'eau potable sont rares

Acteurs les plus couramment cités lors de l'étude

Source : entretiens externes

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Pipelife est régulièrement cité comme étant l'un des principaux concurrents sur les tubes, le groupe Rehau est également un acteur de poids sur ce marché

Adduction d'eau / TPC / pré-isolé - Environnement concurrentiel

Acteurs	Illustrations
Pipelife	« Pipelife est un gros fabricant historique de ce marché. Ils ont la particularité de ne travailler qu'avec un seul distributeur mais c'est le meilleur et le plus oxygéné. Cependant, ils ont un peu de mal en ce moment, ils sont en perte de vitesse. » - Drostub, Concurrent, Directeur des ventes « Pipelife possède un réseau de distribution efficace et une bonne présence sur le territoire. » - Polieco, Concurrent, Responsable région nord « Pipelife est un concurrent connu. » - Interplast, Client, PDG « Concernant la gaine TPC, nous avons 6 fournisseurs : Ryb (numéro 1), Polypipe dans le Sud, Pipelife dans le Nord, Polieco dans l'Ain (nous ne travaillons pas avec Courant alors que c'est leur zone de prédilection), Hegler dans le Sud/Ouest, Plastico en Italie. » - Samse, Client, Directeur activités TP « En PE, les principaux concurrents sont Pipelife Plasson, JF, Ryb et Polypipe. » - Aliaxis, Concurrent, Responsable commercial « Ryb et Pipelife sont des leaders mais ils sont sur le segment des commodités : des tubes PE 100 sans valeur ajoutée, où le premier critère d'achat est le prix. » - Egeplast, Concurrent, Directeur commercial south west Europe « Nous travaillons en tube en France principalement avec RYB, PLP et Pipelife. » - Lyondellbasell, Fournisseur, Area manager
Rehau	« Rehau est un concurrent connu. » - Interplast, Client, PDG « Pour les tubes PE, nous travaillons avec 3 fournisseurs : Ryb, Polypipe pour le Sud et Rehau pour le Centre-Nord. » - Samse, Client, Directeur activités TP « Pour le tube de service, on achète à Rehau. » Logstor, Concurrent, Are sales manager « Rehau est un gros acteur du marché du pré-isolé. » - Watts Insulation, Concurrent, Responsable régional « A certains clients comme Rehau, on livre 4 000 tonnes par mois. » - Lyondellbasell, Fournisseur, Area manager
Aliaxis	« Aliaxis ou Simona est un concurrent mais ils font aussi du négoce de produits espagnols dans le Sud de la France. » - Egeplast, Concurrent, Directeur commercial south west Europe

Source : entretiens externes

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

VI. Présentation de Neovian Partners

Neovian Partners est un cabinet de conseil en **stratégie, développement et leadership** spécifiquement créé pour travailler avec les **PME, startups et ETI** (Entreprises de Taille Intermédiaire).

Neovian Partners est un cabinet de conseil en Stratégie et Leadership

Notre mission : accompagner nos clients, entreprises et fonds d'investissement, dans leurs stratégies de croissance

Métiers

Stratégie			Screening stratégique
Business Due Diligence			Leadership et excellence opérationnelle

En chiffres

4 associés	+30 consultants
+20 pays avec présence de Neovian Partners	
+700 missions réalisées	+500 experts sectoriels

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

Nos associés disposent d'expertises complémentaires et ont des profils internationaux

Une équipe internationale, pluridisciplinaire et multisectorielle à votre écoute



Patrick RICHER
Associé fondateur – Paris



Expertise Technologie - Services industriels et B2B - Médias et Télécoms
Expérience Indosuez M&A, Bain & Co., The Monitor Group, Gemini Consulting, Acumen United, Adventum Business Partners
Formation Ecole Centrale, Paris
Contact patrick.richer@neovianpartners.com



Annick KERVELLA
Associée – Paris



Expertise Leadership - Ressources humaines et excellence opérationnelle
Expérience Speechmark, Phonalangue, RogenSI
Formation Edith Cowan University, Perth, Australie
Contact annick.kervella@neovianpartners.com



Kevin BAILEY
Associé – Paris



Expertise Produits et services B2B - Distribution - Internet & E-commerce - Technologie - Ingénierie électrique et électronique
Expérience Omnicom Group
Formation Université d'Ottawa, Canada
Contact kevin.bailey@neovianpartners.com



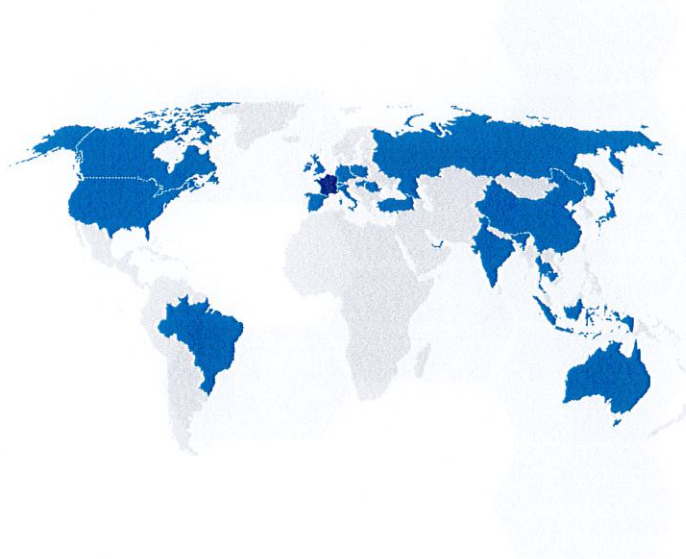
Martin FOUGEROLLE
Associé – Lyon



Expertise Santé et Med tech - Transport et logistique - Services financiers
Expérience Alcedim, SOFRED Consultants
Formation M.Sc. Biology (Florida Tech / Skema BS), EM Lyon / Supagro Montpellier
Contact martin.fougerolle@neovianpartners.com

Notre équipe est composée d'une trentaine de consultants répartis entre nos bureaux de Paris et Lyon

Neovian Partners peut mobiliser un réseau international de plus de 450 consultants et experts



■ Implantations de Neovian Partners

France
Paris, siège
Lyon, bureau

■ Réseau de partenaires

Europe et Moyen-Orient

Allemagne, Frankfort
Emirats Arabes Unis, Dubaï
Espagne, Barcelone
Espagne, Madrid
Italie, Milan
Hongrie, Budapest
Pologne, Varsovie
Roumanie, Bucarest
Royaume Uni, Londres
Russie, Moscou
Suisse, Genève
Turquie, Istanbul

Asie et Pacifique

Australie, Perth
Australie, Sydney
Cambodge, Phnom Penh
Chine, Hong Kong
Chine, Pékin
Corée du Sud, Séoul
Inde, Delhi
Indonésie, Jakarta
Japon, Tokyo
Thaïlande, Bangkok

Amériques

Brésil, São Paulo
Canada, Montréal
Etats-Unis, Boston
Etats-Unis, New York
Etats-Unis, San Francisco

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

A l'origine spécialisé en stratégie, Neovian Partners a développé de nouvelles offres innovantes

Une capacité unique à accompagner ses clients sur un spectre large de questions stratégiques

Stratégie

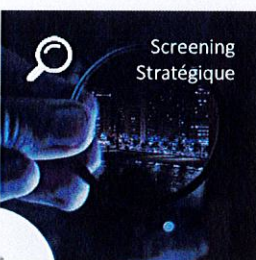
- Stratégie métier
- Quantification de marchés
- Plan stratégique
- Stratégie de sortie de portefeuille
- Positionnement, Offre, Marketing
- Développement à l'international
- Distribution, Ventes, Partenariats
- Stratégie de filière industrielle
- Valorisation d'actifs technologiques
- Evaluations
- Stratégie go-to market



Stratégie



neovian
PARTNERS



Screening
Stratégique

Screening Stratégique

- Stratégie de diversification et / ou développement sur la chaîne de valeur
- Screening deal flow sectoriel (pour des fonds)
- Screening de cibles (build-up)
- Screening de partenaires (distribution) ou commercial (génération de leads)
- Screening d'acquéreurs (exit)

Business Due Diligence

- Audit Stratégique, Commercial, Réseau de vente
- Audit RH, de management et organisationnel
- Screening de cibles (build-up)
- Audit technologique
- Audit transformation digitale
- Audit ESG



Business Due
Diligence



Leadership et
Excellence
Opérationnelle

Leadership et Excellence Opérationnelle

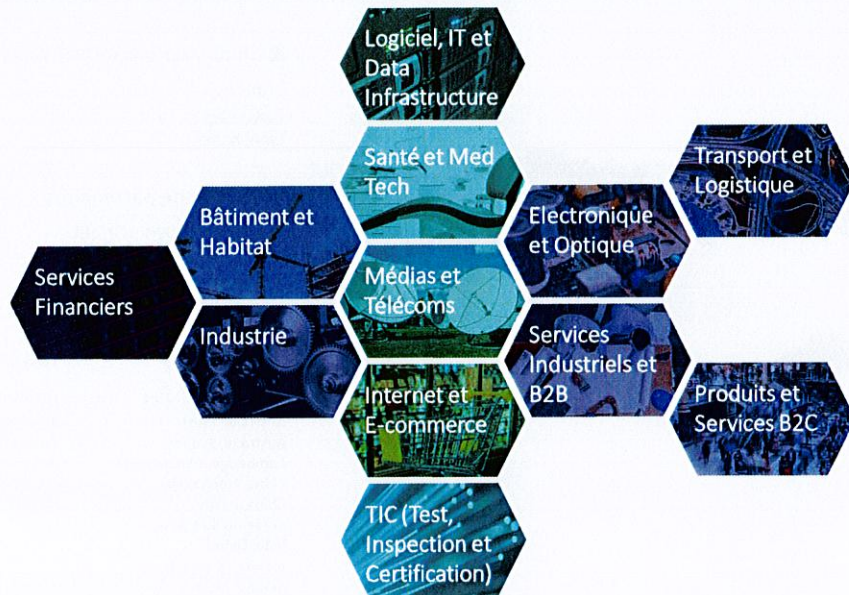
- Audit leadership (CEO, Comex)
- Audit organisationnel
- Excellence commerciale
- Audit de performance
- Audit de culture, organisation et gestion des talents digitale (recrutement, compétences et expérience salarié, etc.)

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Issu des métiers de la technologie, Neovian Partners s'est progressivement développé sur l'ensemble des secteurs économiques

Sur chacun de ces secteurs, nous avons construit une expertise de niches

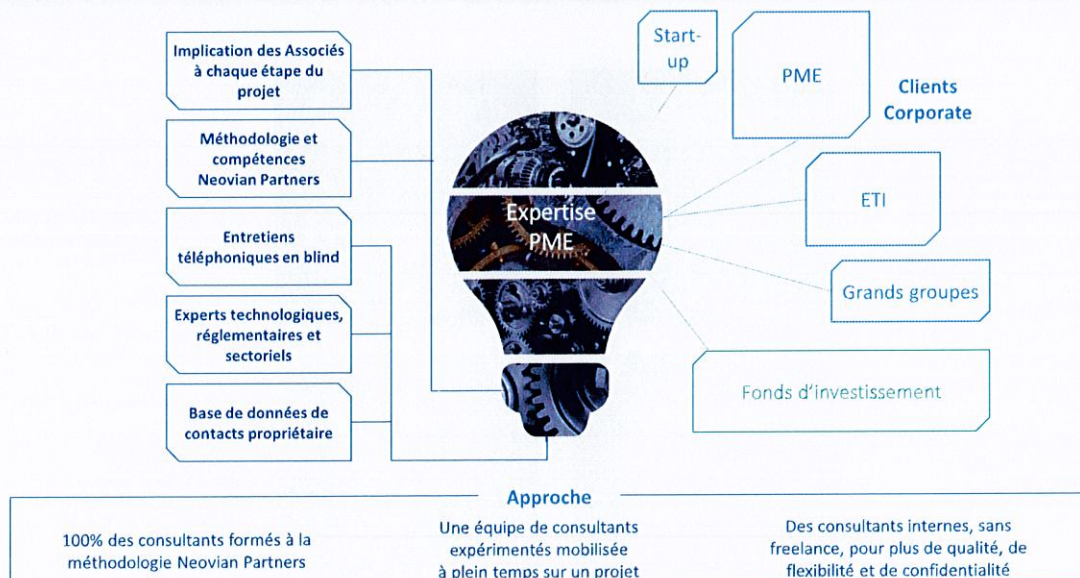


Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Neovian Partners accompagne fonds d'investissement et clients corporate dans leurs stratégies de croissance et de développement

Les clients de Neovian Partners bénéficient du savoir-faire et de l'expertise PME de nos équipes

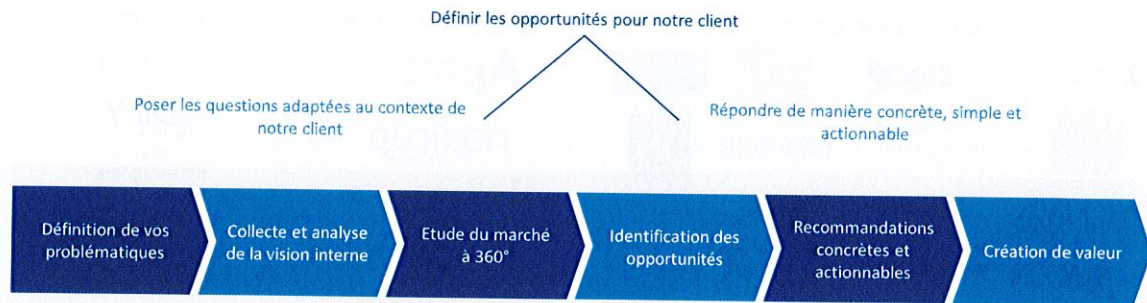


Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Neovian Partners intervient sur l'ensemble des aspects de la stratégie d'entreprise grâce à son large spectre d'expertises

Notre accompagnement prend en compte l'ensemble des éléments moteurs de l'entreprise



Sélection de problématiques stratégiques

- Diversification
- Positionnement, offre, marketing
- Stratégie métier
- Croissance et développement international
- Partenariats
- Distribution, ventes
- Développement sur la chaîne de valeur
- Lancement d'une nouvelle activité
- Plan stratégique à 3 / 5 ans
- Stratégie de filière industrielle
- Valorisation d'actifs technologiques
- Benchmark concurrentiel
- Stratégie de sortie de portefeuille

Track record

+200

missions de stratégie

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Références de fonds

Sélection d'équipes qui nous ont vus travailler



Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

neovian
PARTNERS

Références de fonds

Sélection d'équipes qui nous ont vus travailler

Small – Lower Mid Cap	Upper Mid – Large Cap	Family Office	
		<th>Mezzanine</th>	Mezzanine

Strictement confidentiel • Tous droits réservés • Neovian Partners 2020

*
* *

Dans la mesure où cette proposition vous agréee, nous vous remercions de bien vouloir en parapher toutes les pages et nous en retourner un exemplaire scanné, daté et signé à l'attention de Monsieur Patrick Richer, Président, Neovian Partners, 15 rue de la Banque, 75002 Paris, au mail suivant : patrick.richer@neovianpartners.

Date : 12 mai 2020

Le Président
de l'Incubateur de Corse - inizià

Alexandre VINCIGUERRA

M. Emmanuel Pierre
Directeur
INIZIÀ

M. Jean-François Guiderdoni
Co-fondateur
ACWA Robotics

M. Jean-François Rossi
Co-fondateur
ACWA Robotics

M. Patrick Richer
Président
Neovian Partners

