



# ave *sas*

*TEST DE VALIDATION POUR LE MODÈLE ÉCONOMIQUE DU PROJET.  
« L'ANNEXE IDÉALE » POUR LE MONDE DE LA PLAISANCE.*



# AVE/ PROBLÈMES À RÉSOUDRE



UN BATEAU DE VOYAGE SANS ANNEXE, C'EST COMME UNE PAIRE DE SKIS SANS REMONTE-PENTE, UNE CANNE À PÊCHE SANS HAMEÇON, DU FROMAGE SANS PAIN... EN UN MOT, C'EST ABSURDE.

ANTOINE, CHANTEUR, ÉCRIVAIN MAIS SURTOUT NAVIGATEUR AVAIT POSÉ LA QUESTION EN CES TERMES : «QUELLE ANNEXE ACHETER POUR MON CATAMARAN? VÉRITABLE VOYAGE EN ABSURDIE»!

Comment ne pas accumuler les inconvénients  
majeurs des pneumatiques et celui, insurmontable,  
des rigides, le poids, sans tomber  
dans  
l'absurde?



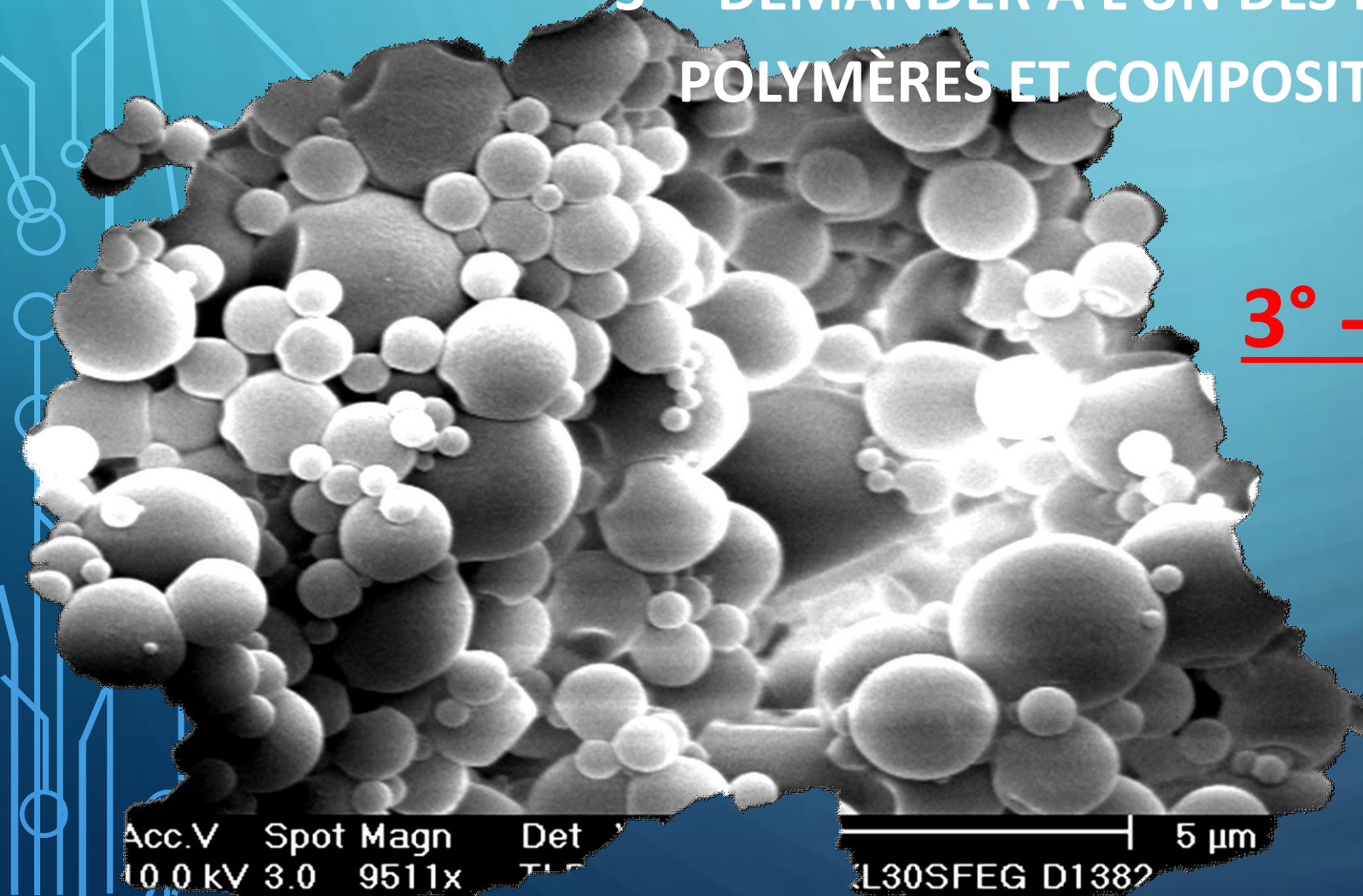


1° - DEMANDER À UN ÉCHANTILLON REPRÉSENTATIF DE PLAISANCIER D'ÉCRIRE LE CAHIER DES CHARGES.

2° - FAIRE UNE ÉTUDE DE MARCHÉ SUR DIX ANS POUR ÊTRE SUR QUE C'EST ÉCONOMIQUEMENT VIABLE (EN ENGRANGEANT DES PRÉSCOMMANDES).

3° - DEMANDER A L'UN DES PLUS GRANDS SPÉCIALISTES DES POLYMÈRES ET COMPOSITES DE BIEN VOULOIR RÉSOUDRE L'INSOLUBLE.

3° - CONSTATER QUE CELA  
FONCTIONNE





# AVE/ LES MILESTONES



Le 2 juin 2015,  
Création de AVE sarl  
Capital 10 000 € pour  
valider le concept et  
réaliser un test  
grandeur nature:  
« l'annexe »

20 Décembre 2015,  
actionnaires fondateurs et  
intervenants techniques du  
dossier se passionnent pour  
le projet et

investissent en capital  
750 000 €.

Naissance d'AVE sas

Juin 2016 validation du  
programme technique et  
scientifique. Début de  
collaboration directe  
entre Philippe Guillot et  
notre CEO Edward Ryall

$$K^2 = V \left( \frac{d^2 V}{dx^2} \right)^2 \rightarrow \frac{d^2 V}{dx^2} = \pm \frac{K}{\sqrt{V}}$$

$$2 \frac{dV}{dx} \frac{d^2 V}{dx^2} = \pm \frac{2K}{\sqrt{V}} \frac{dV}{dx} \text{ que l'on intègre : } \left( \frac{dV}{dx} \right)^2 = \pm 4K\sqrt{V} + C$$

$$\text{Cas particulier } C=0 : \frac{dV}{dx} = \pm 2\sqrt{K} V^{1/4} \rightarrow x = \pm \frac{1}{2\sqrt{K}} \int \frac{dV}{V^{1/4}} = \pm \frac{2}{3\sqrt{K}} V^{3/4} + x_0$$

$$V(x) = \left( \pm \frac{3}{2} \sqrt{K} (x - x_0) \right)^{4/3}$$

Cas général :

$$\frac{dV}{dx} = \pm \sqrt{\pm 4K\sqrt{V} + C} \rightarrow x = \pm \int \frac{dV}{\sqrt{\pm 4K\sqrt{V} + C}}$$

ce qui conduit à exprimer analytiquement  $V(x)$  avec les fonctions elliptiques de Jacobi.

Pour information :

$$x - k \pm \frac{V(x)^{3/2}}{\omega^2} = \pm \omega$$

$$\text{En intégrant le théorème de Guillot on obtient donc } x - k \pm \frac{V(x)^{3/2}}{\omega^2} = 0$$

En ayant appelé  $\omega^2 = \frac{j_0^2 m}{2e^2}$ . Une fois ça obtenu, c'est gagné. Encore faut-il l'obtenir...

Mars 2017 lancement  
d'une souscription pour  
valider le test et  
démarrer en fin 2017

Décembre 2016, validation  
des échantillons de  
Xylum et fin des moules  
définitifs pour la  
fabrication de l'annexe





# AVE/ LES KEYS METRICS 1°



- OUTRE LA R&D MAITRISÉE PAR AVE (SLIDE 7)
- AVE A LA CHANCE DE CONNAITRE UNE GRANDE PARTIE DE SES CLIENTS POTENTIELS PAR LEURS PRÉNOMS

AVE DISPOSE DE PLUS DE 15 000 FICHES QUI RECENSENT PLUS DE 10 000 PLAISANCIERS AVEC NOM, PRÉNOM, MAIL, MODÈLE TAILLE ET NOM DU BATEAU ET PARFOIS LEURS N° DE TÉLÉPHONES, ENVIRON 3000 FICHES SUR LES FUTUR ACQUÉREURS DE GROSSES UNITÉS ET PRÈS DE 2000 DE LOUEURS RÉGULIERS.

- AVE a signé un partenariat avec Voiles-Aventures pour communiquer de façon privilégié sur les produits de sa gamme contre une remise sur ces mêmes produits pour les membres de l'association (1799)

The screenshot shows the Voiles-Aventures website. At the top, there are navigation links: Accueil, Pilotes, Sailbook, Sailtube, Boutique, and a user profile 'Anonyme'. The main header features the 'Voiles-Aventures.com' logo and a 'J'aime' button with a count of 10 995. Below the header, there are several sections: 'Dernières infos' with a progress bar, 'Boutique : les + téléchargés' featuring 'Conduite ajustage au près' (GRATUIT, 13.41 KB) with a 'Télécharger' button, and 'Adhésion' with details about joining the association for 5€/mois. At the bottom, there is a 'Membres' section showing a total of 1800 members and a list of member avatars and names: foulques, Skipper Julien, bellet, and Jazz. Red annotations highlight the 'J'aime' button, the 'Dernières infos' section, and the 'Membres' list.





## AVE EST AUSSI UN CENTRE DE FORMATION

Les artisans, fabricant sur commande, au plus prêt du client final, avec un maximum d'options possibles sont passés par notre centre de formation La formation des fabricants agréés est une part du chiffre d'affaire direct et indirect. Direct par le paiement de la formation (PE, Crédit formation etc...)

- Huit sessions de formations de 3 semaines chacune avec cinq stagiaires sont programmées chaque année. Pour 40 personnes formées 10 seront opérationnels.

Formation technique		Formation commerciale et gestion	
Prix de vente/semaine	1 700 €	Prix de vente	1 100 €
Durée / semaines	2	Durée / semaines	1
Nbr de stagiaire	5	Nbr de stagiaire	5
Chiffre d'affaire direct	17 000 €	Chiffre d'affaire direct	5 500 €
Coût		Coût	
Formateur	2 650 €	Formateur	1 200 €
Matériel	2 800 €	Matériel	200 €
Divers	2 500 €	Divers	1 000 €
Total	7 950 €	Total	2 400 €
Chiffre d'affaire indirect			
Accessoires	600 €		
bateau CK + Moule	7 500 €		
Total	8 100 €	Total	0 €
Nombre annuel de stages	6	Nombre annuel de stages	6
Résultat	137 200 €	Résultat	24 800 €





***Nous avons transformé le point  
faible de toutes les industries  
françaises en un produit  
d'exploitation.***

***LE DIFFICILE ÉCUEIL DU COÛT DE  
PRODUCTION (CAUSE DE TANT DE  
DÉLOCALISATIONS) DEVIENT DANS NOTRE  
SYSTÈME UNE PART INTÉRESSANTE DE  
NOTRE BÉNÉFICE ET UN SUPPORT  
COMMERCIAL NON NÉGLIGEABLE***



## Le plus important actionnaire et partenaire d'AVE

*Est un scientifique, ancien directeur de recherche du numéro 1 mondial de la chimie, reconnu par ses pairs à travers des prix plus ou moins prestigieux jusqu'à avoir été présélection pour le Nobel pour ses travaux sur les "molécules chimère »*



Prix de l'innovation

scientifique de la  
Défense Nationale



Prix spécial de  
l'ANVAR



Prix Européen  
la recherche  
scientifique



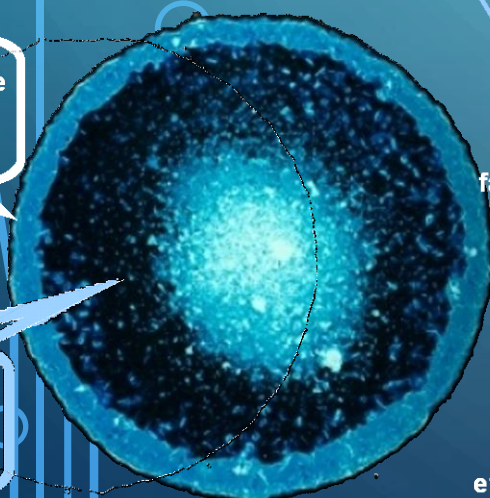


- AVE DÉTIENT LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DU **XYLIUM**.
- AVE DÉTIENT UNE LICENCE D'EXPLOITATION SUR LA MACHINE PERMETTANT LE GREFFAGE COVALENT DE DEUX MOLÉCULES INCOMPATIBLES



Silice polymérique  
constituant la  
capsule

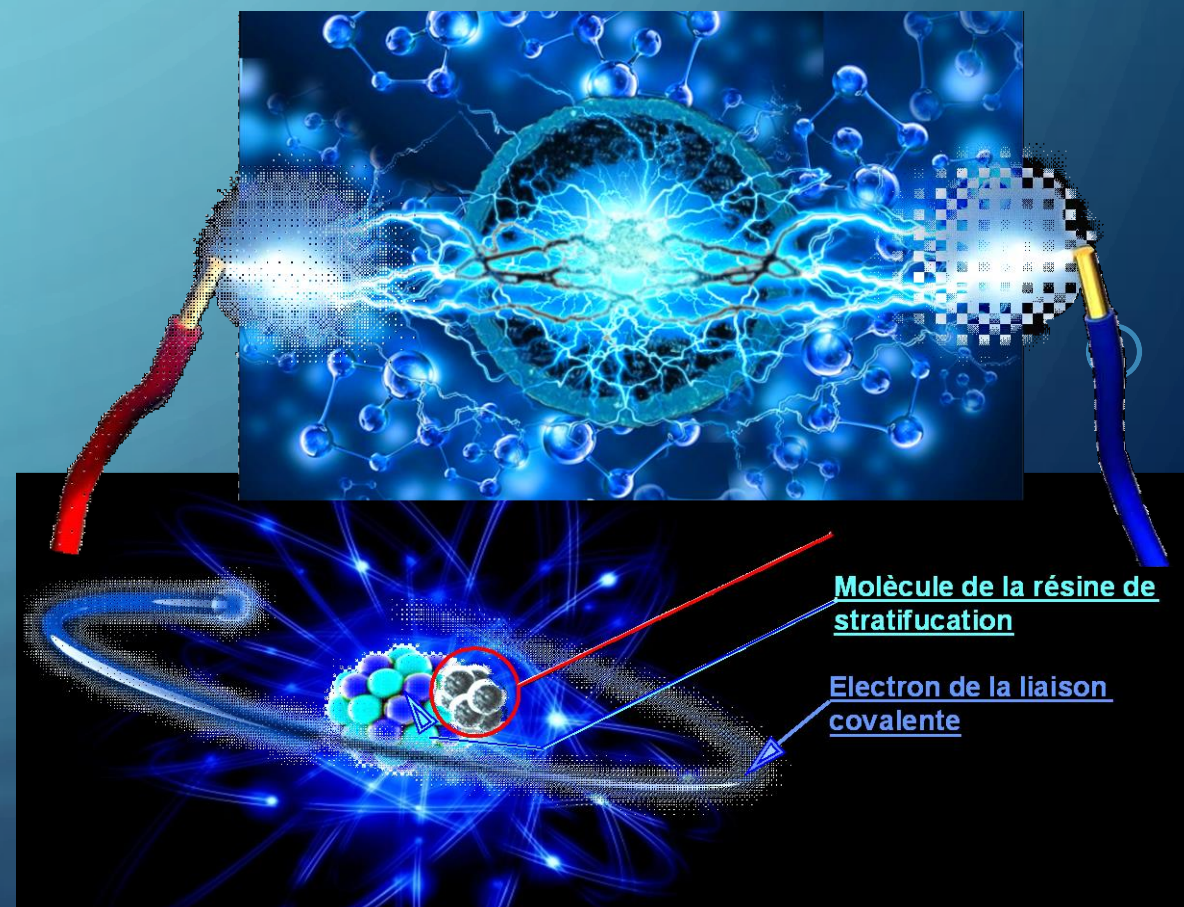
Phase interne  
composée  
d'hélium à 90%



Pour que la microsphère  
reste répartie dans le  
polymère de stratification il  
faut assurer un lien covalent  
entre

les molécules qui  
composent la peau  
extérieure de la  
capsule

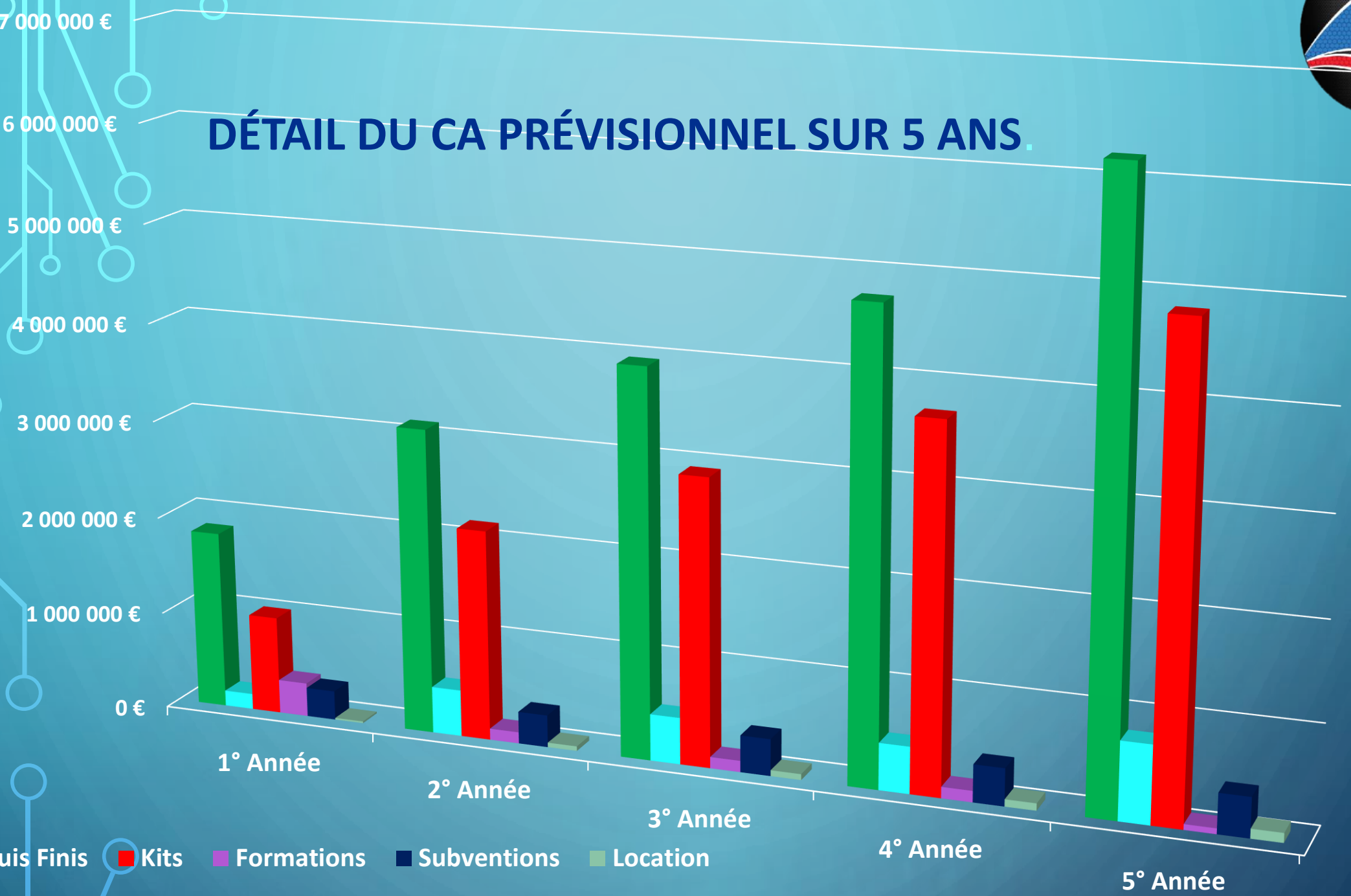
et la molécule du polymère.







DÉTAIL DU CA PRÉVISIONNEL SUR 5 ANS.



	1° Année	2° Année	3° Année	4° Année	5° Année
CA	1 821 102 €	3 116 961 €	3 948 236 €	4 743 344 €	6 200 666 €
Produits Finis	158 660 €	475 980 €	475 980 €	475 980 €	793 195 €
Kits	1 000 624 €	2 149 788 €	2 921 685 €	3 698 053 €	4 847 780 €
Formations	345 600 €	115 200 €	115 200 €	115 200 €	57 600 €
Subventions	299 094 €	329 204 €	375 407 €	380 895 €	404 817 €
Location	17 124 €	46 789 €	59 964 €	73 216 €	97 274 €





**TAM 17193 Unités**

**SAM 12469 Unités**

**- MARCHÉ TOTAL DISPONIBLE (TAM I TOTAL AVAILABLE MARKET)**

**- LE SEGMENT VISÉ PAR VOTRE OFFRE (SAM I SERVICEABLE AVAILABLE MARKET)**

**- LA PART POTENTIELLE DE MARCHÉ QUE VOUS ENVISAGEZ (SOM I SERVICEABLE OBTAINABLE MARKET)**

**Ventes prévues  
SOM**

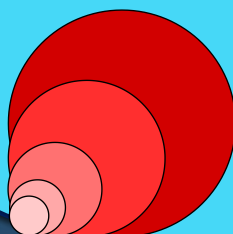
**125 Année 1**

**160 Année 2**

**255 Année 3**

**434 Année 4**

**609 Année 5**





# AVE/ CONCURRENCE (POUR L'ANNEXE SEULEMENT)



Notre méthode: De l'approche des marchés à l'appel aux scientifiques, de la formation d'artisans pour la production à la commercialisation de Kit (qui permet une fabrication par le client lui-même), tout est une nouveauté totale sans aucune concurrence.

## Concurrence pour les annexes

### La référence (Type le plus vendu)



Yachtline 340

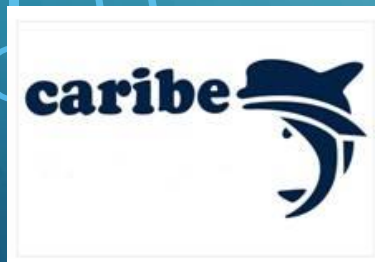
L 3,40m x 1,72m 193 kg

9 350 €

Yachtline 380

L 3,80m x 1,77m 218 kg

10 400 €



Avantage 350 XT

L 3,50m x 1,86m 90 kg

5 741€



XPRO alu

L 4,02m x 1,86m 90 kg

6 999 €



### Les concurrents

(Voulant combler les défauts du pneumatique)





# AVE/ concurrence (Pour l'annexe seulement)

## Les concurrents (Voulant combler les défauts du pneumatique)



### Boston Whaler 110 SPORT

L 3,45m x 1,70m 197 kg

11 150 €



### Cap 400

L 3,95m x 1,72m 240 kg

4 181 €

etc...



Marque	Type	L	I	W	PRIX
AB	12 VST	3.66	1.86	194	9 600 €
BRIG	Eagle 380	3.83	1.93	247	8 146 €
NORTHSTAR	375 LS	3.75	1.75	160	11 715 €
OVERSEA	12	3.90	1.96	150	7 605 €
POLARIS	Spirit 12,6	3.81	2.06	110	9 490 €

Comparatif avec AVE







Marque	Type	L	I	W	Options	Matériaux	PRIX
AB	12 VST	3.66	1.86	194	Full	Fg/ Polyester	9 600 €
BRIG	Eagle 380	3.83	1.93	247	Full	RTM	8 146 €
NORTHSTAR	375 LS	3.75	1.75	160	Full	Fg/ Polyester	11 715 €
OVERSEA	12	3.90	1.96	150		Fg/ Polyester	7 605 €
POLARIS	Spirit 12,6	3.81	2.06	110	Full	Alu./ Polyes./fg	9 490 €
ZODIAC	YL 340 Neo	3.40	1.77	193	Full	Fg/ Polyes./Nyl	11 769 €
WILLIAMS	385 Turbojet	3.82	1.76	340	Full		34 529 €
AVE	350FG Porquerole	3.52	1.96	106	Ca.Cha	Fg/ Polyester	3 929 €
AVE	370FG Port-Cros	3.75	1.96	112	Ca.Cha	Fg/ Polyester	4 786 €
AVE	400FG Solenzara	3.99	1.99	120	Ca.Cha	Fg/ Polyester	5 343 €
AVE	350CK Porquerole	3.52	1.96	70	Ca.Cha	Carb/Kevl/ Epo	9 805 €
AVE	370CK Port-Cros	3.75	1.96	75	Ca.Cha	Carb/Kevl/ Epo	10 890 €
AVE	400CK Solenzara	3.99	1.99	81	Ca.Cha	Carb/Kevl/ Epo	12 370 €
AVE	350XY Porquerole	3.52	1.96	46	Ca.Cha	Carb/Kevl/ Xyl.	11 705 €
AVE	370XY Port-Cros	3.75	1.96	49	Ca.Cha	Carb/Kevl/ Xyl.	12 990 €
AVE	400XY Solenzara	3.99	1.99	54	Ca.Cha	Carb/Kevl/ Xyl.	14 970 €

## Forces

Cahier des charges réalisé par la clientèle.

Clients nous donnent leurs besoins et leurs état civil, avant de lancer un process de création. Aucune industrie ne connaît ses clients nominativement autant en amont.

Travaux de recherche déjà aux actifs de la société.

Frais fixe de production (moules et outillages) payé par la formation.

Stock de matières premières inexistant, fabrication après la commande et customisation sans frais.

L'industrialisation des produits amorce les prochains produits et est une source de revenus sans frais.

## Opportunités

C'est la première industrie qui est autant en symbiose avec les réseaux sociaux.

L'ambition est de faire d'AVE le prochain groupe (à l'échelle de la plaisance) représentant une famille de type « Apple »

## Faiblesses

Absence de stock est donc de vente au coup de cœur.

Entrer en conflit avec les revendeurs, sauf à trouver un accord.

Risque de mal façon sans surveillance approfondie des artisans

## Menaces

Modèle facilement reproductible



## INPUT



La capacité d'initialiser le modèle dépend très fortement, pour la zone plaisance de « Voiles-Aventures ».  
Pour cela nous avons signé un partenariat gagnant/gagnant.

**VOILES- AVENTURES EST ACTIONNAIRE DE LA SOCIÉTÉ AVE ET LES MEMBRES DE L'ASSOCIATION BÉNÉFICIE DE PRIX TRÈS PRÉFÉRENTIELS**

## OUTPUT

La fabrication (dans un très fort %) des annexes et produits à suivre en extérieur est un risque, mais moins important que de confier sa production à un ou deux sous-traitant. Nous encadrons ce risque par le nombre d'un côté, le contrat d'agreement et une équipe de contrôle pointue (les formateurs) de l'autre.



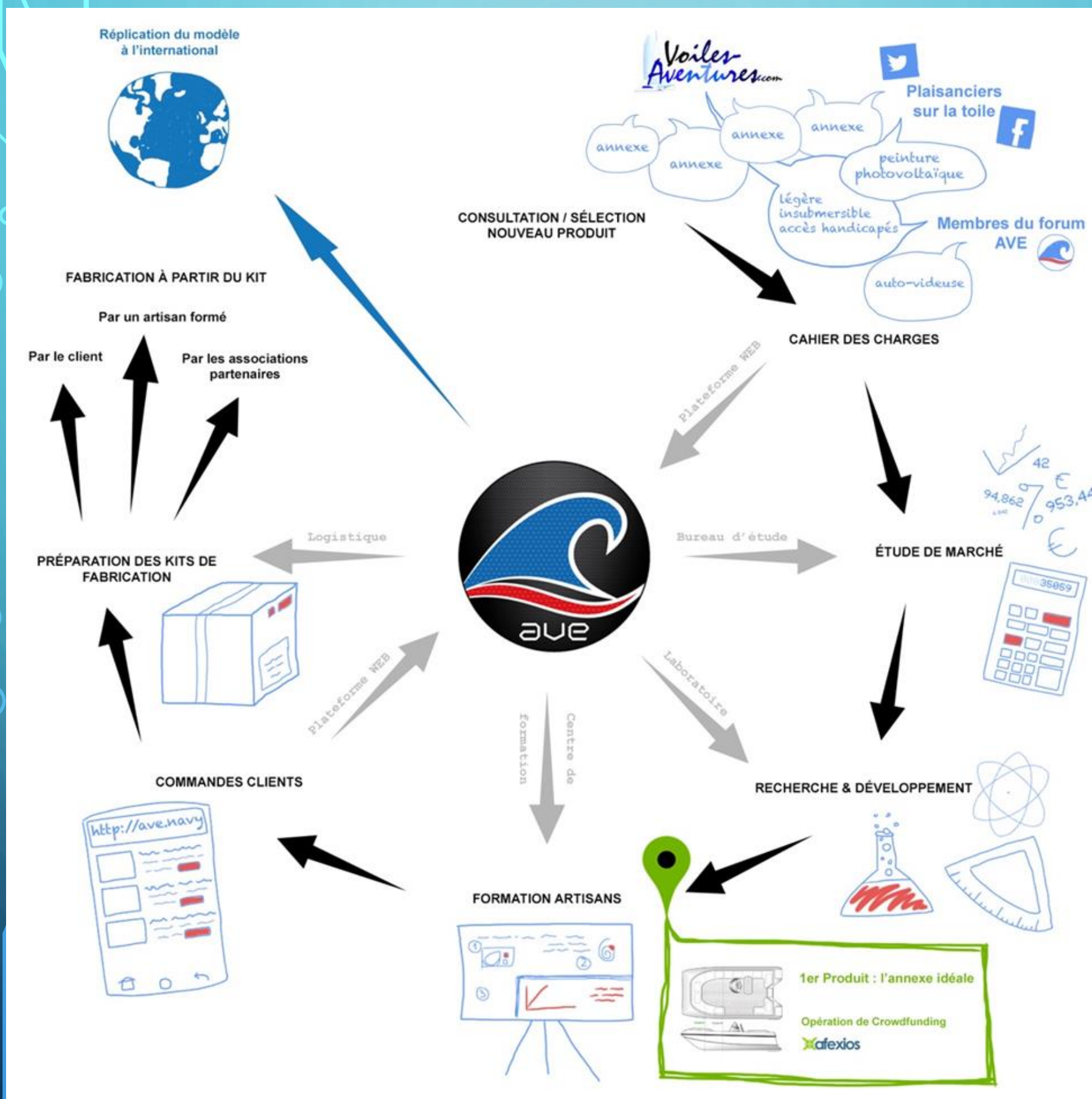
# AVE/ Résultats (annexe seule)



COMPTES DE RESULTAT (avec Soldes Intermédiaires de Gestion)					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Production finis</i>	158 660 €	475 980 €	475 980 €	475 980 €	793 195 €
<i>Kits</i>	1 000 624 €	2 149 788 €	2 921 685 €	3 698 053 €	4 847 780 €
<i>Formation</i>	345 600 €	115 200 €	115 200 €	115 200 €	57 600 €
<i>Production stockée (démonstration)</i>	17 123 €	46 788 €	59 964 €	73 217 €	97 274 €
<i>Subventions d'exploitation (CIR)</i>	299 094 €	329 204 €	375 407 €	380 895 €	404 817 €
<b>A - PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	<b>1 821 102 €</b>	<b>3 116 961 €</b>	<b>3 948 236 €</b>	<b>4 743 344 €</b>	<b>6 200 666 €</b>
<i>Achats (y compris sous-traitance)</i>	238 230 €	457 772 €	607 421 €	749 746 €	1 000 929 €
<i>Variation de stocks</i>	11 238 €	7 301 €	16 459 €	12 553 €	25 992 €
<i>Charges externes</i>	184 781 €	326 494 €	405 644 €	490 901 €	592 027 €
<b>1 - Sous-total</b>	<b>434 250 €</b>	<b>791 568 €</b>	<b>1 029 524 €</b>	<b>1 253 200 €</b>	<b>1 618 948 €</b>
<b>B - VALEUR AJOUTEE = A - 1</b>	<b>1 386 852 €</b>	<b>2 325 393 €</b>	<b>2 918 712 €</b>	<b>3 490 144 €</b>	<b>4 581 718 €</b>
<i>2 - Salaires bruts</i>	318 566 €	399 625 €	478 262 €	488 553 €	519 202 €
<i>3 - Charges sociales</i>	152 912 €	191 820 €	229 566 €	234 506 €	249 217 €
<i>4 - Impôts et taxes</i>	8 690 €	22 179 €	31 873 €	40 358 €	62 086 €
<b>C - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION = B - (2 + 3 + 4)</b>	<b>906 684 €</b>	<b>1 711 769 €</b>	<b>2 179 011 €</b>	<b>2 726 728 €</b>	<b>3 751 212 €</b>
<i>5 - Dotations aux amortissements, provisions et autres charges</i>	88 575 €	93 448 €	113 121 €	115 283 €	118 227 €
<b>D - RESULTAT D'EXPLOITATION = C - 5</b>	<b>818 109 €</b>	<b>1 618 321 €</b>	<b>2 065 890 €</b>	<b>2 611 445 €</b>	<b>3 632 985 €</b>
<i>6 - Produits financiers</i>					
<i>7 - Intérêts sur emprunts</i>	14 511 €	1 159 €	1 183 €	1 455 €	1 339 €
<i>8 - Agios sur dettes à court terme</i>					
<b>E - RESULTAT NET AVANT IMPÔT = D + 6 - (7 + 8)</b>	<b>803 598 €</b>	<b>1 617 163 €</b>	<b>2 064 707 €</b>	<b>2 609 990 €</b>	<b>3 631 646 €</b>
<i>9 - Impôt sur les bénéfices</i>	265 187 €	533 664 €	681 353 €	861 297 €	1 198 443 €
<i>10 - Dividendes</i>	265 187 €	533 664 €	681 353 €	861 297 €	1 198 443 €
<b>F1 - RESULTAT NON DISTRIBUE = E - (9 + 10)</b>	<b>273 223 €</b>	<b>549 835 €</b>	<b>702 000 €</b>	<b>887 396 €</b>	<b>1 234 760 €</b>
<b>F2 - AUTOFINANCEMENT NET = F1 + 5</b>	<b>361 798 €</b>	<b>643 283 €</b>	<b>815 121 €</b>	<b>1 002 680 €</b>	<b>1 352 987 €</b>



# AVE/ Pipeline





Une équipe de chercheurs développe des polymères (grâce à une découverte majeure déjà propriété d'AVE) répondant à la demande d'une catégorie de clients potentiels (ex: des plaisanciers, des golfeurs etc..), associée à une étude de marché.

Cette demande se présente sous la forme d'un « cahier des charges » rédigé par les membres d'une ou plusieurs associations regroupant plus d'un millier de clients potentiels. Une fois le produit réalisé (à la demande des clients), une équipe forme des artisans pouvant fabriquer ce produit.

**Ressource d'AVE** : Vente d'un kit des produits de base ; Royalties sur la technologie ; Vente des formations *(Un premier exemple a été réalisé avec, succès, dans l'ordre chronologique pour valider le système.)*



# AVE/ L'équipe



Une poignée de membres sont à la naissance du projet. L'association est la courroie de transmission entre AVE et le cœur de la clientèle



Scientifique de 1<sup>er</sup> plan (slide 8) c'est aussi le principal contributeur financier.



Edward Ryall, CEO, il participe depuis de nombreux mois à l'organisation du projet

Actionnariat actuel – part en capital des fondateurs

<i>Madame Joëlle SCHMID</i>	<b>1.496</b> parts
<i>Monsieur Philippe GUILLOT</i>	<b>703.740</b> parts
<i>Monsieur Yves NOUVELLE</i>	<b>2.244</b> parts
<i>Monsieur William DENOEL</i>	<b>10.500</b> parts
<i>Monsieur Thomas SPIERCKEL</i>	<b>15.300</b> parts
<i>L'ASSOC. Voiles-Aventures</i>	<b>35.000</b> parts



La société AVE a vocation à devenir une Holding, gérant plusieurs centres de profits, chacun occupant un marcher de passion. Chacun de ces centres de profit fonctionnant à l'image d'AVE plaisance d'aujourd'hui.

Le centre de recherche, indépendant, travaillant pour chacun d'eux et pour des secteurs technologiques déjà identifiés (certains produits sont disponibles)

Quelles sont les 3  
bonnes raisons  
d'investir sur  
notre projet?

- Une technologie exceptionnelle touchant l'un des marcher le plus vaste au monde, après l'agroalimentaire, le polymère
- Des produits issues de la demande du client et non d'une offre imaginée par une personne ou une équipe
- Le moment idéal pour entrer au capital sans évaluation pré-monnaie

Quelles sont nos  
stratégies de  
sortie ?

Après environ 5 ans, les actionnaires qui souhaiterons monétiser leur capital, pourront profiter de la vente prévu aux équipes qui managent les centres de profits, pour céder leurs parts aux autres actionnaires.

Deux ans plus tard la holding préparera son entrée au stock-exchange Nasdaq (little) et les actions seront alors totalement monétisées





# ave

## Merci de votre attention

*Vous avez des questions ?*

Une définition d'Idriss Aberkane qui préside la carrière de Philippe GUILLOT  
« A l'école on vous apprend que la conformité est la vertu suprême de la réussite. Pour les mille-feuilles de la société moderne, de l'imprimatur en passant par la finance, la conformité est la plus sacré de toutes les vertus. Pourtant toutes les grandes réussites on fleuries à l'ombre de la non-conformité. La sagesse populaire l'a bien compris et dit que plus on est près du moule, plus on ressemble à une tarte »