

Présentation Générale d'AVE



1. Opportunité de marché / Problème à résoudre

Le modèle économique de l'offre pour les laboratoires de recherche arrive aux bouts de ses possibilités. Il est basé sur l'inventivité des services commerciaux et non sur celui des chercheurs. De fait il se heurte à la supposée uniformité de la clientèle nécessaire pour produire en quantité suffisante pour un prix raisonnable. Si le produit ne rencontre pas sa clientèle, les frais engagés en marketing pour rendre le produit « indispensable » rogne très fortement la marge. Pour réussir dans ce modèle il faudrait, pour être sûr que les sommes mises en œuvre soient justifiées, pouvoir faire des sondages à l'échelle de la planète. La demande des industriels aux chercheurs est donc basée sur des évolutions plutôt que sur des inventions et sur des temps de retour financiers incompatibles avec les obligations qu'imposent les besoins des scientifiques. Résultat la recherche s'appauvrit tant en résultats qu'en moyens en s'essouffant dans un monde de la gadgétisation. (*)

2. Solution proposée par AVE. Marché visé

Les sondages aux niveaux planétaires étant inconcevables, l'idée qui s'est fait jour et de s'adresser à des regroupements de personnes qui, au niveau mondial, font une communauté de goût en s'adonnant à une même passion. Le sport, les jeux etc ont cette caractéristique. En inversant le problème, passant de l'économie de l'offre à celle de la demande et en transformant le sondage en une demande de création du cahier des charges pour leur produit « idéal » (dont ils ont forcément besoins), le problème est résolu : les clients sont captifs puisqu'ils ont créé le produit, le prix est celui de la passion (ils regardent peu à la dépense) et enfin les frais publicitaires seront réduits au minimum les clients/concepteurs faisant le travail.

3. Positionnement d'AVE

Le laboratoire en charge de répondre au cahier des charges devra pouvoir s'appuyer sur un savoir-faire important et former des ingénieurs et techniciens susceptibles d'être vraiment performants. En un mot un vrai laboratoire de recherche. AVE a réussi à s'adjoindre un scientifique de haut niveau et obtenu la licence d'exploitation d'un brevet mondial majeur soit les éléments indispensables à la réussite du projet.

4. Modèle économique

AVE se positionne comme un centre de R&D associé à un centre de formations pour développer de nouvelles molécules utiles dans des secteurs économiquement porteurs. Sa démarche, dans un modèle basé sur la demande, est de définir des secteurs économiques porteurs dans les secteurs des passions qui regroupent un nombre suffisant de passionnés. La plaisance (bateau), les sports mécaniques, en fait, tous les activités de loisir. Le travail d'AVE est :

- Faire l'enquête sur les besoins des utilisateurs passionnés en s'appuyant sur des associations regroupant ces passionnés.
- Faire l'étude de marché pour valider le côté économique
- Maitre en action le laboratoire pour répondre au cahier des charges
- Former les techniciens et artisans pouvant produire de façon indépendante
- Produire les kits et molécules à fournir aux fabricants
- Créer un service commercial pour mettre en rapport les clients et fabricants
- Vendre le secteur abouti à l'un des grands du marcher

5. Innovation

Le coté laboratoire de la société a permis de déjà enregistrer deux enveloppe soleau et une licence sur un brevet mondial de greffage moléculaire. Voilà pour la partie scientifique. L'équipe s'est adjoint l'aide financière et surtout scientifique de l'ancien directeur de recherche du numéro 1 mondial de la chimie et détenteurs de quelques brevets en sciences fondamentales <https://www.linkedin.com/in/philippe-quillot-54a54164/>

La plus belle réussite a certainement été de réaliser un test grandeur nature pour vérifier le bienfondé du projet. Ils ont choisi de faire ce test dans le domaine de la plaisance qui, comme tous les marchés de niche, a son département passion, un domaine où le prix passe au second plan et où les passionnés ne regarde pas à la dépense. **Ce test, parfaitement reproductible pour le modèle économique, a été mené à bien avec un succès complet**

Ce test a été décortiqué dans le détail est a fait l'objet d'un business plan, étude de marchés que vous trouverez à l'adresse suivante <http://www.voilesaventures.com/shop/hardware/all>

6. Une Équipe Expérimentée, Engagée & Motivée !

AVE, basée près de Libourne, a une équipe d'individus exceptionnels – avec de nombreuses références :

- Prix de l'innovation scientifique de la Défense Nationale
- Circumnavigation de la planète en catamaran
- Prix Européen de la recherche scientifique
- Helming d'un sous-marin nucléaire de classe Swiftsure (submergé !)
- Prix Interbancaire de l'innovation
- Traversée de l'Atlantique (avec sextant et sans GPS !)
- Présélectionné pour un prix Nobel de chimie pour les travaux sur les "molécules chimères"
- Résolution d'une équation majeure en mathématiques appliquées
- Traversée de la manche
- Traversée du Lac des Dagueys à Libourne dans Solenzara ! (Très important car réalisé avec l'annexe AVE)

Le projet qui vous est présenté est le fruit de longues années d'expériences. Nous sommes une équipe de professionnels. Certains d'entre nous ont réussi une vie entrepreneuriale dans leur domaine, d'autres sont des jeunes qui apportent leur

enthousiasme et enfin il y a ceux qui sont dans la pleine capacité de leur vie professionnelle. Nous avons une passion commune qui nous a réunis : la voile. Notre complémentarité est évidente tant par l'âge et les compétences, les plus vieux sont là pour aider plusieurs jeunes à créer leur entreprise et pour d'autres, à prendre à moyen terme leur place. Les plus jeunes apportent leurs connaissances et profitent de l'expérience des anciens.

Les trois piliers de la réussite, qui s'appliquent à notre projet, sont d'abord la recherche et l'innovation, ensuite une production issue d'un réseau d'indépendants que nous formons dans notre centre de formation et enfin le support associatif des passionnés regroupés sur la toile.

L'équipe

Joëlle SCHMID

Présidente du conseil d'administration

Joëlle a été dix ans Présidente Directrice Générale d'un groupe international de fabrication et distribution de vêtements de luxe ainsi que Directrice Administrative et Financière d'un très grand groupe mondial de laboratoires de recherches implantés sur les cinq continents, pendant six ans.

Tour de l'Atlantique et de la Méditerranée à la voile.

Edward RYALL

Directeur Général

Entrepreneur, Mentor, Business Angel, DAF pour des start-ups, Edward a travaillé dans le *cleantech* en Europe, aux Etats-Unis et en Asie après un diplôme d'ingénieur en aéronautique suivi d'un MBA.

Amateur de voile et de sports aquatique.

[Profil LinkedIn](#)

Philippe GUILLOT

Administrateur, Responsable technique, R&D

Lauréat de nombreux prix internationaux dans la recherche, ancien élève de l'Ecole Normale Supérieure, Philippe a vécu le succès d'un rachat de sa société (comprenant six laboratoires de matériaux parmi les plus réputés dans le monde) après avoir poursuivi une carrière internationale dans le développement des solutions matériaux.

Circumnavigation du monde en catamaran durant plusieurs années.

[Profil LinkedIn](#)

Thomas CLEMENT

Responsable de l'industrialisation et des formations

Thomas a été Directeur R&D et Responsable de formation technique dans plusieurs entreprises. Thomas est ancien élève de l'Ecole Normale Supérieure.

Thomas a habité sur son voilier de 12m et parcouru le monde pendant des années;

[Profil LinkedIn](#)

Thomas SPIERCKEL

Responsable Web

Tom est développeur Web depuis plus dix ans au sein du groupement Xipirons.

[Profil LinkedIn](#)

William DENOËL

Responsable de la fabrication des moules

Spécialiste en construction composite et marin tour-du-mondiste.

Nicolas GIL

Fabrication des maquettes à l'échelle

Après un Bac Technique en 2016, Nicolas a intégré AVE comme 1er travail.

[Profil LinkedIn](#)

Yves NOUVEL

Administrateur

Chef d'entreprises dans le négoce du vin et créateur du musée du bateau à Saint-Emilion.

6. Marketing et commercialisation

Voir le « pitch deck » du modèle test à l'adresse suivante <http://www.voiles-aventures.com/shop/details/1019/pitch-deck-ave-powerpoint> et à cette autre adresse, le détail de commercialisation du test. <http://www.voiles-aventures.com/shop/details/1016/presentation-et-commercialisation>

7. Environnement concurrentiel

La concurrence sur le modèle général est actuellement inexistante, mais multiple pour chaque secteur.

Le « pitch deck » du test vous résume sa concurrence ainsi que les risques et avantages (adresse au paragraphe 6)

Dans BP de ce même test vous avez les détails. Ce travail sera le même pour chaque secteurs.

8. Perspectives de développement

Les résultats de la société est, au minimum, les résultats du premier test sur 5 ans tel que vous pourrez le voir en pitch deck à télécharger à l'adresse suivante,

<http://www.voiles-aventures.com/shop/details/1019/pitch-deck-ave-powerpoint>

ou de façon détaillée à cette autre adresse <http://www.voiles-aventures.com/shop/details/1015/plan-d-affaire-ave> .

Le détail comptable est à réclamer au CEO <mailto:edward@ave.navy>

Nous souhaitons ouvrir un nouveau secteur chaque année, nous avons de fait le multiplicateur du résultat du premier test correspondant. Chaque secteur est destiné à être revendu à l'un des leaders du marché au terme de cinq ans d'exploitations en moyenne. La société est donc dans la possibilité de distribuer des dividendes conséquents chaque année, avec un premier très gros bonus au bout de cinq ans.

9. Financement

Le capital de création, 10 000 € qui a permis de mettre au point la stratégie. Il a été suivi d'un tour de table, prévu sur une durée d'un an, pour accompagner toutes les étapes nécessaires au test grandeur nature mis en place pour constater la cohérence du modèle économique (très innovant) et surtout, par son complet succès, prouver que le choix était vraiment judicieux.

Ce tour de table, démarré en décembre 2016, devait réunir une somme entre 950 000 € et 1 000 000 €, valorisé en valeur faciale. En effet, la preuve du bien-fondé des idées, grâce au succès de ce test, n'avait pas encore été faite. Cette preuve devait être totalement validée par la réussite d'un crowdfunding réservé aux passionnés qui avaient, tout au début, initié le cahier des charges de notre test. Ce financement participatif devait permettre aux souscripteurs d'acheter des « droit à royalties » qui ne demandait pas la tenue d'une assemblée pour augmentation de capital. L'insistance d'une grande majorité pour que la mise au capital des 40 000 € réunis (10 000 € de plus que le montant prévu) soit envisagé, nous a obligé à créer ce complément d'augmentation de capital à la valeur faciale pour rester cohérent. L'enveloppe maximum du solde, soit 110 000 € aura donc la chance d'être mise en place aux mêmes conditions.

Pour rappel, j'ai personnellement débloqué 700 000 € (le maximum de mes capacités actuelles), les fondateurs ont apporté 68 000 € supplémentaires, le financement contributif 40 000 € et 32 000 € de compte courant laisse une prise de participation de 110 000 € qui entreront au capital dans les mêmes conditions.

Evaluation pré-monnaie de la société par le porteur de projet

Compte tenu que l'augmentation de capital a été initiée avant la certitude de la réussite du test tous ces apports sont valorisés à la valeur faciale.

Investissement en fonds propres restant à pourvoir

110 000 €

Part en capital souhaité pour les investisseurs

Soit 110 000 parts de 1 € du capital (valeur faciale) environ 12% du capital final

Prochaine levée de fond prévu pour un développement mondial

Entre 800 000€ & 1 500 000€

Sortie envisagée à moyen terme (5-7 ans) :

Cession du GIE à l'équipe dirigeante, Ouverture aux SE Nasdaq 2^o marché Pour le laboratoire

