



Résultat physique du test

Tous les liens mènent vers l'étude faite pour le test choisi, l'annexe, qui ne représente qu'une des briques de la société AVE.

Afin de vous éviter l'erreur de certains analystes un peu trop pressés de partir en Week-end et qui survolent en diagonale les dossiers qui leur sont présentés, il est indispensable que je vous précise que le business plan, l'executive summary etc., ne représentent qu'une des briques de la société : celle de l' « annexe idéale ». Chaque nouveau produit sera soumis aux mêmes études avant de décider de sa mise en œuvre.

*En aucun cas ces travaux ne représentent la globalité de la société. **Le business plan général de la société est l'addition de chacune de ces unités :***

- 1. Plaisance, aéronautique, radiocommande, compétitions technologique etc... pour l'utilisation du xylium.*
- 2. Packaging food & beverage pour les molécules temps-température ou thermochromiques*
- 3. Sécurités fiduciaires pour les molécules piezochromiques ou photochromiques*
- 4. Etc...*

*Tous ces produits sont présentés sur le site AVE dans la page « APPLICATIONS »
<http://ave.navy/fr/applications>*

Critères indispensables de ce test

1. rentabilité correcte, attendue et consolidée
2. une part importante d'innovation et de recherche,

3. un volet écologique non escamoté (volet plus personnel).

Il faut que mes investigations dégagent une large part de positif dans ces trois domaines et ne soulèvent aucune incongruité dans la logique de l'ensemble. Je pense ne pas être le seul à avoir les mêmes exigences.

1. Une rentabilité correcte, attendue et consolidée

Nous savons tous que la rentabilité doit avant tout être soutenue par une bonne analyse et une parfaite identification de la clientèle. Sur ce critère, j'ai rarement vu une telle précision dans l'étude de marché (business plan incluant l'étude de marché : <http://www.voiles-aventures.com/shop/hardware/all>).

Dans ce test grandeur nature du modèle économique l'identification de la clientèle est certainement la meilleure corrélation produit/chaland qu'il m'ait été donné de rencontrer : s'appuyer directement sur une très grosse association (c'est comme cela que j'ai fait leur connaissance) regroupant ladite clientèle et faire participer les membres à la réalisation du produit en leur demandant de réaliser le cahier des charges.

Dans l'exemple de « l'annexe idéale » les futurs clients ont la sensation que comme ils en sont les concepteurs, il ne peut y avoir mieux sur le marché. Ce modèle peut être dupliqué dans d'innombrables niches de passionnés (là où la vente reste la plus aisée).

Cette clientèle sera fidèle tant que le prix restera compétitif. Pour le modèle de l'annexe, en réussissant à ouvrir un très large éventail de tarifs (en fonction des options en accessoires, matériaux et méthode de fabrication) les prix de vente sont très largement concurrentiels avec des marges confortables.

Pour que cette marge reste confortable, il faut le coût de production le plus intéressant. Là encore le choix du modèle est remarquable et surtout très inventif. D'abord la formation de fabricants indépendants (payée par les collectivités) est une source non négligeable de revenus. Ce regroupement est un astucieux mélange des anciens systèmes GIE et du récent modèle « Uber » sans les inconvénients de l'un et l'autre. Aucun risque de réintégration comme salarié tout en permettant de continuer à maîtriser la clientèle puisqu'AVE reste la seule source de fourniture de matériaux (par la vente directe des kits de fabrication). Pour ma part l'idée la plus géniale est là : produire après la vente, sans s'encombrer d'un outil de production toujours source de difficultés.

2. L'innovation et la recherche

Ancien directeur de recherche du numéro 1 mondial de la chimie et détenteurs de quelques brevets en sciences fondamentales, je suis là dans mon domaine de prédilection ¹. J'en connais tous les rouages et surtout le fait que cela représentent, outre une source de revenus dérivés par les montages du « crédit d'impôts », la garantie d'envisager une production non figée et la multiplication des marchés au gré de la demande et du dynamisme des secteurs. J'ai accordé à AVE la licence d'utilisation d'un brevet mondialement octroyé qui permet une grande diversification dans la gamme de produits à mettre au catalogue. C'est un atout que souhaiteraient posséder beaucoup de sociétés d'une toute autre taille.

¹ <https://www.linkedin.com/in/philippe-quillot-54a54164/>

3. Le volet écologique

Cette partie est, bien sûr, une raison qui reste tout à fait personnelle et je sais que ce n'est qu'un critère secondaire pour beaucoup d'investisseurs. Pour moi il est essentiel et dans ce cas la motivation « verte » est présente dans chaque élément de développement de la société. Je pense que pour s'en convaincre il est plus facile de lire la réponse faite par le promoteur du projet sur la page de présentation d'AVE que rapporte la plateforme WeDoGood (partie "Impacts positifs") : <https://www.wedogood.co/ave>

Pour comprendre parfaitement, si vous le souhaitez, le fonctionnement de cette « pépite » je vous invite à lire et regarder plusieurs documents autres que les traditionnels *business plans*, *executive summary* etc.. téléchargeables sur la toute première adresse que je vous ai donné (<http://www.voiles-aventures.com/shop/hardware/all>).

Vous avez un résumé plutôt bien fait sur la page WeDoGood <https://www.wedogood.co/ave> et un résumé sur ce PDF : <http://ave.navy/fr/component/jdownloads/send/2-telechargements/1-ave-presentation>.

Ensuite vous pourrez, avec les adresses suivantes, avoir des détails techniques.

- <http://ave.navy/fr/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=Hzr9s-WkVEk>
- https://www.youtube.com/watch?v=d_VglLIUPKw
- <https://www.youtube.com/watch?v=qbPkbGfiii0>
- <https://www.youtube.com/watch?v=VAihHuCymMk>