



Nom du Projet : **A.V.E (Aventures-Voiliers-Evolutions)**

**Projet pour faire évoluer les composites vers  
l'innovation technologique des formes, des matériaux  
et de l'écologie**

## SOMMAIRE

1. <a href="#"><u>Présentation de l'équipe</u></a> .....	
2. <a href="#"><u>Le projet</u></a> .....	
3. <a href="#"><u>Le produit et son marché</u></a> .....	
<a href="#"><u>Le marché</u></a>	
4. <a href="#"><u>Le chiffre d'affaires (Produit d'exploitation)</u></a>	
5. <a href="#"><u>Les moyens de production</u></a>	
8.1 Moyens en locaux et matériel .....	
8.2 Moyens en éléments incorporels et humains .....	
8.3 Les fournisseurs et les sous-traitants .....	
9. <a href="#"><u>Le dossier financier</u></a> .....	
9.1 Le compte de résultat prévisionnel .....	
9.2 Le besoin en fonds de roulement (BFR) .....	
9.3 Le plan de financement initial .....	
9.4 Le plan de trésorerie .....	

## 1 . PRÉSENTATION de l'équipe

Une équipe constituée de six personnes ayant tous un parcours ou un potentiel remarquable. Ces hommes et cette femme réunissent des diplômes, des enseignements et des parcours professionnels ou personnels d'exception. Un ex directeur de recherche du numéro 1 mondial de la chimie, un MBA, deux Normale Sup, des créations d'entreprises à la réussite spectaculaires (dont une société modèle, sans les erreurs, d'AVE qui, après avoir atteint des sommets capitalistique de plusieurs centaines de millions en US\$, a fini dans la Holding de « Sun Chemical », des récompenses plus ou moins prestigieuses telles que le « prix innovation défense », « le grand prix européen de la recherche », « le prix inter bancaires de l'innovation », « le prix spécial de l'ANVAR » ou la proposition au prix Nobel de chimie pour la création des chimères polymériques ainsi que des parcours pouvant prouver la force de caractère comme le tour du monde à la voile et pour au moins l'un d'entre eux avec un bateau de sa fabrication.

### A – Gestion Administrative et financière



#### **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, six ans Directrice administrative et financière d'un très grand groupe mondial de laboratoires de recherches implantés sur les cinq continents. Tour de l'Atlantique et de la Méditerranée à la voile.

**Âge** : 57 ans

**Adresse** : 4 route des Lavoirs

**Ville** : St Germain de la rivière

**Code postal** : 33240

**Téléphone** : 0557552575

**E-mail** : <mailto:joelle@ave.navy>

#### **Formation, diplômes**

Bac G3 Gestion

Diplôme de comptabilité

#### **Activités extra ou para-professionnelles**

Trésorière Associative

Transat (Nord-Sud) à la voile en 2005 Remontée de l'Amazonie en voilier 2005

## B – C E O



### **Edward RYALL**

*Directeur Général*

Edward a été pendant de nombreuses années Entrepreneur, Mentor, Business Angel, DAF pour des start-ups. Diplôme d'ingénieur en Aéronautique et suivi d'un MBA Edward a travaillé dans le cleantech en Europe, aux Etats-Unis et en Asie. Amateur de voile et de sports aquatique, Edward trouve son bonheur au sein de l'équipe d'AVE.

**Âge** : 42 ans

**Adresse** : 4 route des Lavoirs

**Ville** : St Germain de la rivière

**Téléphone** : +33 6 50 80 73 47

**E-mail** : <mailto:edward@ave.navy>

**Skype**: edward\_ryall

**Code postal** : 33240

#### **Formation, diplômes**

Ingénieur Aéronautique

MBA

## c - Responsable scientifique



### **Philippe GUILLOT**

*Administrateur d'AVE et responsable technique, R&D*

Philippe, lauréat de nombreux prix internationaux dans la recherche, est administrateur d'AVE et responsable technique, R&D chez AVE. Ancien élève de l'Ecole Normale Supérieure (ENSET Cachan), Philippe a poursuivi une carrière internationale dans le développement des solutions matériaux. Philippe a vécu le succès d'un rachat de sa société qui avait six laboratoires de matériaux le plus réputé dans le monde. Philippe a passé plusieurs années à circumnaviguer le monde en catamaran.

**Âge** : 60 ans

**Adresse** : 4 route des Lavoirs

**Ville** : St Germain de la rivière

**Code postal** : 33240

**Téléphone** : 0557552575

**E-mail** :

**Formation, diplômes**

Ingénieur mécanicien

ENSET A (mathématiques) Cachan

**Expérience professionnelle**

Directeur de département intégration/compensation Toyota Middle EAST (basé au Maroc)

Directeur de recherche propriétaire fondateur d'Aimco AWE , Vice-Président recherche SUNCHEMICAL

Prix innovation Défense

Prix Agence Nationale de la Valorisation Recherche

Prix Interbancaire de l'innovation

Prix Européen de la recherche et de l'innovation,

**Activités extra ou para-professionnelles**

Président de l'association Voiles-Aventures (3° mondial dans le nautisme associatif)

Transat (Nord-Sud) à la voile en 2005 Remontée de l'Amazonie en voilier 2005

Propriétaire d'un catamaran de 15 mètres

## **D - Responsable Commercial**

**Nom** : Massa

**Prénom**: Bruno

**Âge** : 49 ans

**Adresse** : 4 route des Lavoirs

**Ville** : St Germain de la rivière

**Code postal** : 33240

**Téléphone** : 0557552575

**E-mail** : <mailto:philippe@voiles-aventures.com>

**Formation, diplômes**

Bac +2

**Expérience professionnelle**

Gérant d'une société d'import-export

VRP dans le prêt-à-porter

**Activités extra ou para-professionnelles**

Plusieurs tours de Méditerranée sur ses propres voiliers

Propriétaire d'un catamaran de 13 mètres

## **E –Informatique et design**



## **Tom SPIERCKEL**

*Responsable des relations internet*

Tom, informaticien de haut niveau, a intégré AVE comme responsable des relations internet avec les “donneurs d’ordre”(création des cahiers des charges) après avoir géré pendant dix ans sa propre entreprise intégrée dans le groupe “Chipiron”.

**Âge** : 32 ans

**Ville** : Biarritz

**Téléphone** : 0663001648

**E-mail** : <mailto:tom@ave.navy>

**Code postal** : 64500

### **Formation, diplômes**

BTS informatique et programmations

### **Expérience professionnelle**

Membre de la communauté « Chipiron »

### **Activités extra ou para-professionnelles**

Autoentrepreneur créateur de site

## **F – R&D et formation**



## **Thomas CLEMENT**

*Responsable de l’industrialisation ainsi que les formations donné par AVE*

Thomas a été Directeur R&D et responsable de formation technique dans plusieurs entreprises

**Âge** : 55 ans

**Adresse** : 4 route des Lavois

**Ville** : St Germain de la rivière

**Téléphone** : 0557552575

**E-mail** : <mailto:info@ave.navy>

**Code postal** : 33240

### **Formation, diplômes**

Normale sup St Cloud

### **Expérience professionnelle**

Responsable R&D de plusieurs entreprises

### **Activités extra ou para-professionnelles**

Tour du monde à la voile réalisé sur un bateau qu'il a construit lui-même

## **F – Formateur en stratification composite**



### **William Denoël**

*Responsable de la fabrication des moules*

Spécialiste en construction composite et marin  
tour du mondiste.

**Âge** : 64 ans

**Adresse** : 4 route des Lavoirs

**Ville** : St Germain de la rivière

**Code postal** : 33240

**Téléphone** : 0557552575

**E-mail** : <mailto:info@ave.navy>

**Formation, diplômes**

Autodidacte

**Expérience professionnelle**

Stratifieur chez une multitude de chantiers en France et à l'étranger au cours de ses voyages autour du monde avec un voilier dessiné et construit entièrement lui-même.

## **Les Administrateurs non actifs**

**Nom** : Nouvel

**Prénom** : Yves

**Âge** : 64 ans

**Expérience professionnelle**

Gérant de Nouvel courtage

**Activités extra ou para-professionnelles**

Fondateur du musée privé des bateaux de rivières

**Nom** : Kapellof

**Prénom** : Michel

**Âge** : 68 ans

**Expérience professionnelle**

Directeur de filiales EDF dans divers pays d'Afrique et d'Amérique centrale

**Activités extra ou para-professionnelles**

Président de l'association du patrimoine à Bordeaux

**Nom** : Arnaud

**Prénom**: Francis

**Âge** : 75 ans

**Expérience professionnelle**

Fondateur d'une société de fusion acquisition après avoir été directeur de banques.

**Activités extra ou para-professionnelles**

Président du tribunal de commerce de Bordeaux.

## 2. LE PROJET

### » Généralités sur notre projet

- **Nature du projet**

AVE sas est un laboratoire de R&D assorti d'un centre de formation et centre de distribution et développement sur le web. Trois ans de développement, appuyés sur un brevet mondial, (qui permet entre autre la sécurisation des billets de banques US) a permis de mettre au point une technologie créant des polymères aux fonctions extraordinaire protégée aujourd'hui par des enveloppes « Soleau ». Le Xylium en étant le premier exemple. (voir film .....). Un test grandeur réelle a été entrepris et réalisé avec un succès total, pour valider le projet économique de liens intimes de nos produits avec les clients (internauts). Ce test s'est terminé avec la tentative de faire financer la réalisation du produit par ces mêmes internautes avec un crowdfunding (la preuve par l'argent donné) octroyant des royalties. Cette tentative a été un immense succès puisque nous avons atteint 130% du montant demandé.

- **Fiche signalétique de l'entreprise**

AVE sas au capital de 768 280 €

4 rue du Couvent Saint Emilion

FRANCE

### » Genèse du projet et motivations pour le réaliser

- **Historique genèse et motivations de ce projet**

D'un côté un groupe de passionnés cherchant à fonder l'économie de demain, celle basée sur la demande réelle des clients. Grâce à internet et les réseaux sociaux ils sentent qu'il est possible d'offrir exactement ce que souhaitent les consommateurs et même d'aller jusqu'à leur demander d'écrire le cahier des charges du produit dont ils ont un vrai besoin. De l'autre côté, Philippe Guillot, un chercheur qui a révolutionné les polymères en solutionnant l'équation qui permet de créer pour la toute première fois une « chimère moléculaire », c'est-à-dire une molécule que la nature refuse\*.

La rencontre entre ces deux entités est évidente car PG a tiré de ses nombreuses années d'expériences la certitude que 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 contraintes du travail des scientifiques. Résultat la recherche s'appauvrit tant en résultats qu'en moyens en s'essouffant dans le monde de la gadgétisation.

**...le groupe décide de développer un test grandeur nature qui, s'il prouve la viabilité du nouveau modèle économique, permettra de lancer une startup de grande ambition avec un minimum de risque d'échec.**

La réunion est facile à comprendre, encore faut-il établir la preuve du bienfondé de l'analyse faite a priori. Pour cela le groupe décide de développer un test grandeur nature qui s'il prouve le modèle économique permettra de lancer une startup de grande ambition avec un minimum de risque d'échec.

*\* Cette invention a permis le développement d'une multitude de polymères aux caractéristiques extraordinaires utilisées dans divers domaines. De la sécurité fiduciaire (ex : les billets de banques de 20 US\$) à la sécurité alimentaire (pastilles fraîcheurs) en passant par des produits ludiques comme les encres à changement de couleurs, tous ces produits sont des brevets d'invention de Philippe Guillot déposés mondialement par ses employeurs.*

#### **Pourquoi Philippe avez-vous rejoint ce groupe à l'âge de la retraite**

*« La recherche, même si elle est parfois couronnée de succès, n'est pas un métier en soi. Elle intègre une part énorme de passion, elle s'invite à toute heure du jour et de la nuit, elle occupe une telle part de l'activité intellectuelle du scientifique que les étrangers ont du mal à croire qu'il reste de la place pour autre chose dans son circuit neuronal. Beaucoup de gens « normaux » ne peuvent pas comprendre notre fonctionnement et le fait que notre métier est un vrai loisir. Après une vie bien remplie on se rend compte que cette recherche a souvent été orientée par des besoins économiques parfois futiles qui ne représentent pas grand-chose dans notre vie. Quand la chance que notre expertise rencontre un marché que nous connaissons parfaitement car c'est également une immense passion, il serait criminel de ne pas la saisir. Ainsi est né mon engagement dans cette société qui ne pourra être qu'une réussite. Je n'ai plus le temps, à soixante ans passé, d'essayer un échec. »*

#### **► Objectifs du projet ?**

L'objectif a été d'intégrer des passionnés (en quantité non négligeable) pour savoir ce qui, dans leur domaine de passion ou ils sont de toute évidence les vrais experts, forme le besoin évident qui n'est pas apporté par l'industrie. L'idéal serait de pouvoir les amener à écrire le cahier des charges de ce produit idéal.

Une fois ce cahier des charges établi, faire travailler nos experts en polymères et en étude de marché pour visualiser la faisabilité de celui-ci. Pourquoi en polymères ? Je vous rappelle les expertises de notre directeur de recherche dans un premier temps et surtout que les polymères représente plus de 80% des briques de l'industrie dans le monde.

## »» Le marché

Notre marché est bien trop vaste pour que nous ayons la prétention de le définir ou même dans donner les limites. Il suffit de vous rappeler que les polymères représentent 80 % du monde industriel. Pour notre part nous souhaitons toucher ceux qui se situent au cœur de tous les marchés de niches regroupant des passionnés. Des sports extrêmes aux milieux de la radiocommande, quel que soit le monde dans lequel nous nous introduisons, le modèle est pérenne. L'idée de répondre à la demande des passionnés (les meilleurs spécialistes), grâce à la toile, plutôt que de leurs faire une offre issus de l'esprit d'un « génial inventeur » sera toujours plus performante, ne serait-ce que commercialement parlant puisqu'ils sont les donneurs d'ordre, les inventeurs et les clients.

Dans notre test grandeur nature, nous avons choisi le monde de la plaisance en répondant à leur demande pour disposer d'une « annexe idéale ».

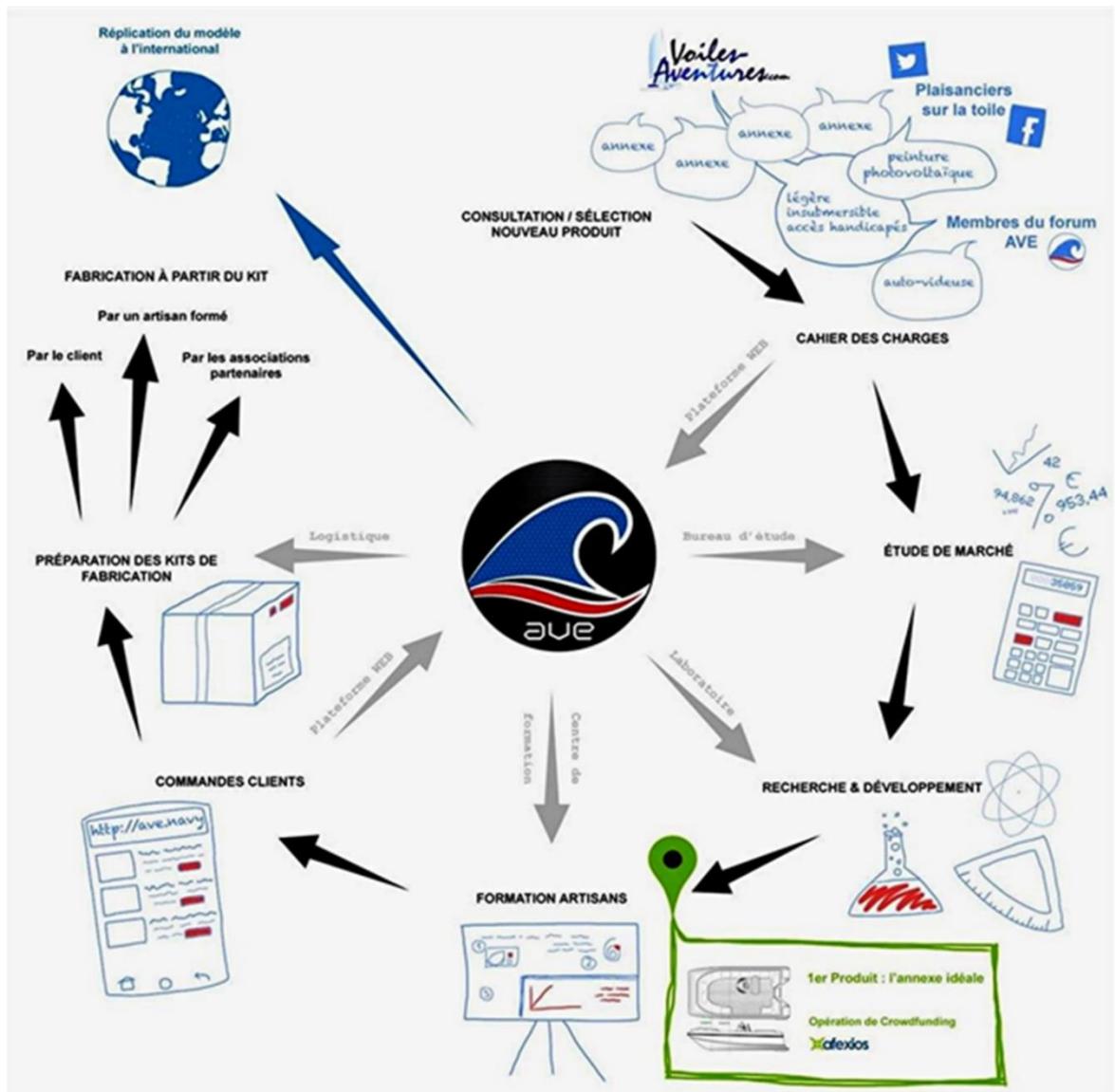
Pourquoi la plaisance ?

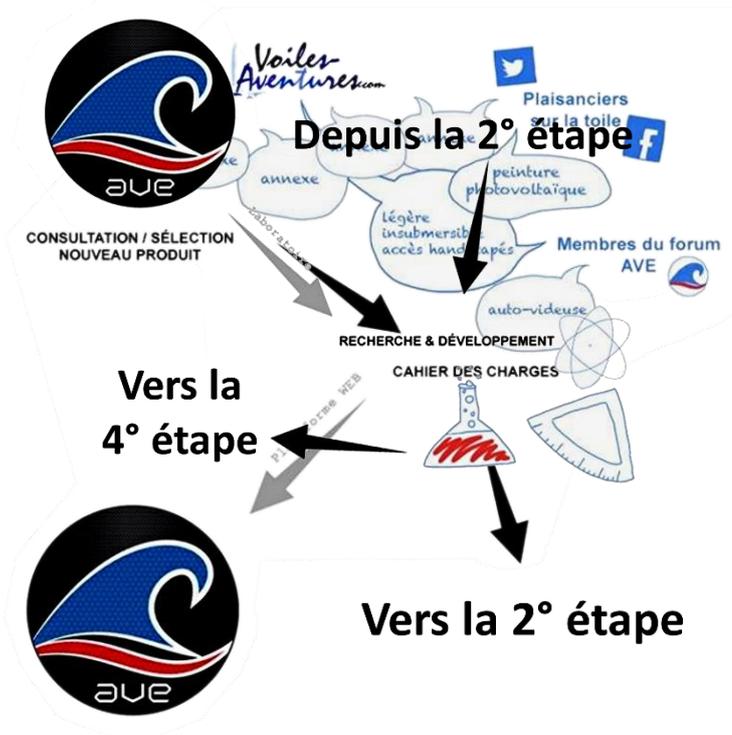
Si vous avez lu les détails de l'équipe, ce choix est une évidence car nous sommes tous des marins convaincus et réunis au sein de l'association « Voiles-Aventures », deuxième en nombre de membres en France, qui est devenue une associée capitalistique ?

*Le marché annuel de notre test est d'environ 17 000 unités avec 12 000 répondants au cahier des charges. Notre point d'équilibre est situé autour d'une centaine d'unités. Nous avons la chance de connaître chacun d'eux nominativement. Ils font partis de la chaîne industrielle est en ont tout à fait conscience. D'autre part les artisans formés à la fabrication sont un réseau de vente connexe non négligeable. En général ils se situent dans les marinas et font partis, à part entière, du milieu de la plaisance ou de la pêche.*

**Le test a fait l'objet d'un business plan séparé avec son étude de marché très détaillé. Vous le retrouverez à l'adresse suivante : <http://www.voiles-aventures.com/shop/details/1015/plan-d-affaire-du-test-de-validation-pour-ave>**

## Synopsis d'AVE





### 1<sup>o</sup> étape :

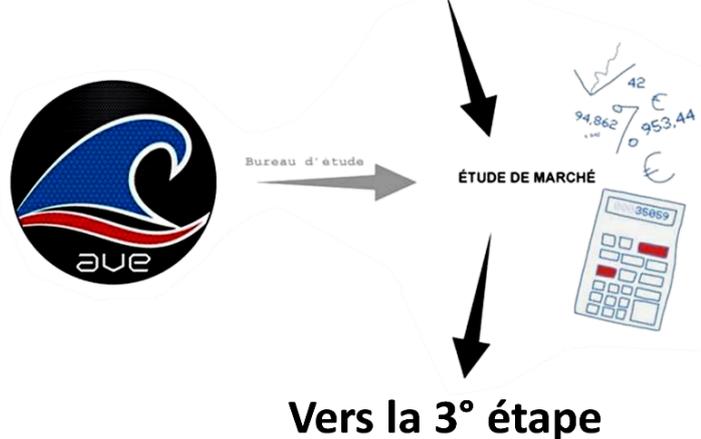
Le travail avec les réseaux sociaux et les associations de passionnés que nous avons contactées ou qui nous ont sollicités. Cette dernière option est de loin, l'option préférée. Pour permettre aux solliciteurs de nous connaître et de nous contacter une campagne de notoriété devra être mise en place de façon permanente.

**A-** Sélection d'un ou plusieurs nouveaux produits

**B -** Détermination du cahier des charges.

**C-** Ce travail est la combinaison des compétences de Tom Spieckel pour la toile, le service commercial pour la mise en forme et le CEO pour le choix d'un panel à présenter au conseil une fois la 2<sup>e</sup> étape finalisée.

### Depuis la 1<sup>o</sup> étape



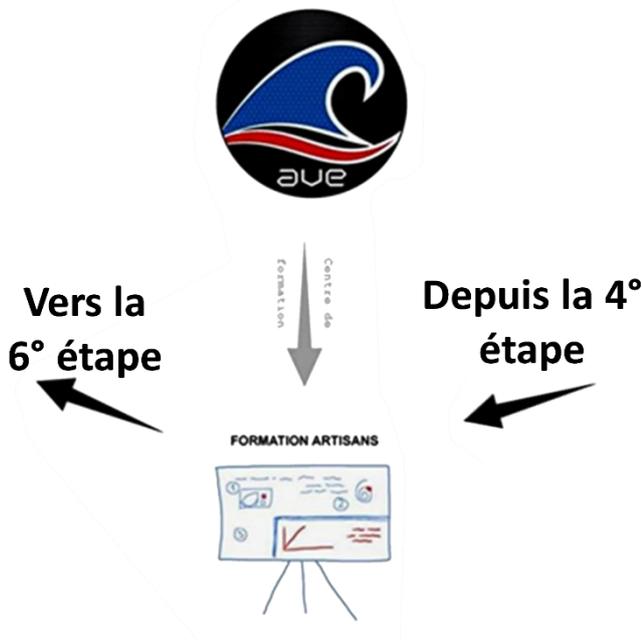
### 2<sup>o</sup> étape :

La sélection des produits potentiellement éligibles doit faire l'objet d'une étude de faisabilité commerciale.

**A-** Une pré-étude de la clientèle et de son niveau d'investissement financier possible.

**B -** Cette étude propose un ordre de priorité qui sera soumis au conseil élargi pour déterminer presque définitivement ce choix.

**C-** Edward développera un business plan complet (voir l'exemple du test) pour valider commercialement ce choix

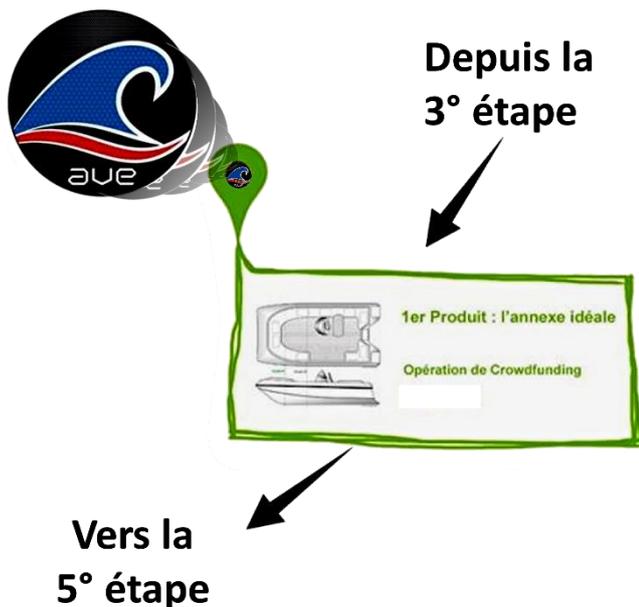


Toutes ces études sont en fait casi simultanées et se développent pendant que la société tourne sur la commercialisation du produit précédent (l'annexe aujourd'hui)

### 3° étape :

La sélection des produits étant commercialement et sociologiquement acquise il est essentiel que la technique se penche sur le sujet..

- A- Philippe et l'équipe R&D doit mettre en route une étude de faisabilité technique pour chaque nouveaux produits
- B - L'étude doit proposer un calendrier théorique des délais de faisabilité.
- C- Philippe doit évaluer le budget à y consacrer (voir l'exemple du test).
- D- Muni de toutes ces études et analyses, le conseil décide du choix du prochain produit (voir l'exemple du test).



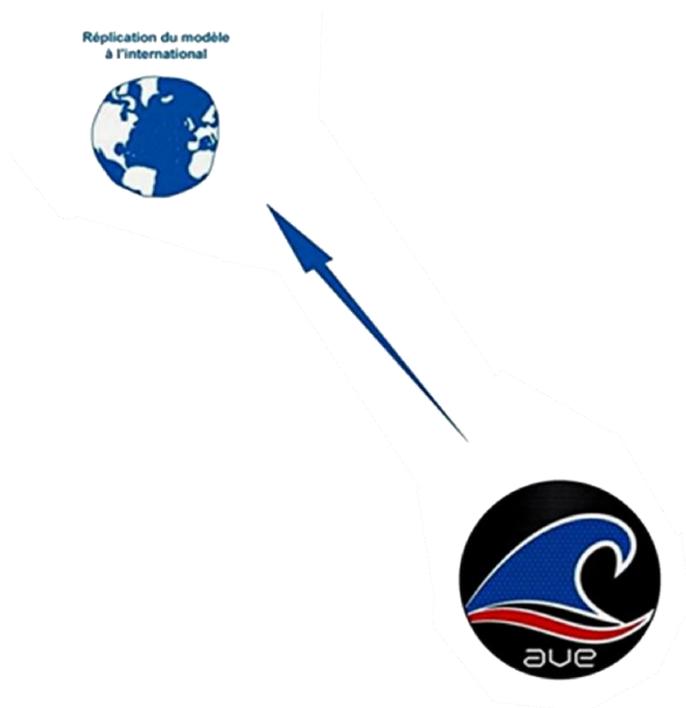
Toutes ces étapes ont été scrupuleusement respecté pour « l'annexe idéale ».

### 4° étape :

Cette étape est le cœur de la société AVE, grâce à la licence sur le greffage moléculaire et le savoir faire de notre équipe de chercheurs une étude de faisabilité positive ne peu qu'aboutir au succès technologique du produit recherché.

- A- Philippe et l'équipe R&D doit mettre en route les capacités techniques du laboratoire de R & D et des ingénieurs en mécanique, aéronautique, mécanique des fluides, ergonomie etc.
- B - Un prototype viable est produit.
- C - Ce prototype doit être évalué au regard du cahier des charge.
- D- Il doit enfin être présenté aux clients au cour d'un salon international, ou sur le web des donneurs d'ordres

### 4° étape :



Le centre de formation organise autant de stages qu'il est nécessaires pour former les techniciens capables d'assurer la production.

**A-** Dans le cas du test de validation il s'agit de contacter les artisan déjà en place dans presque toutes les marinas pour la réparation et l'entretien de la coque des bateaux. mécanique des fluides, érgonomie etc.

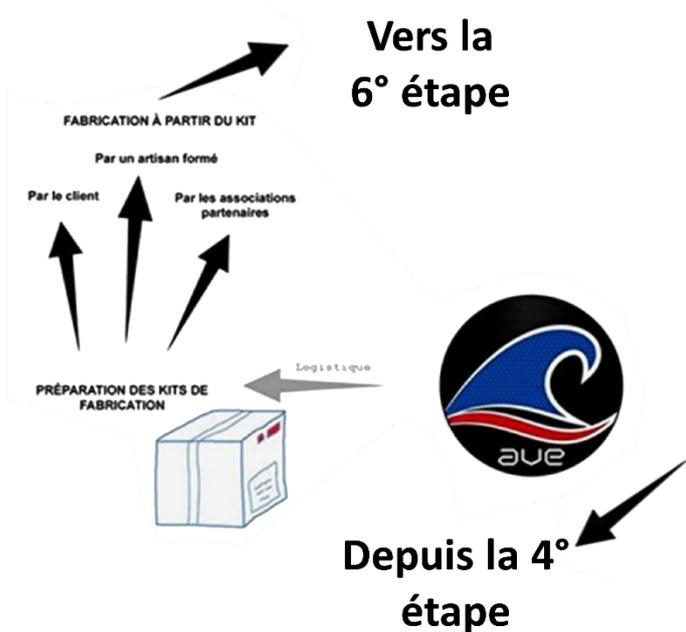
**B -** De lui proposer de former un de ses employés ou un nouvel employé qui intègre son entreprise avec un nouveau marché, des clients captifs et les outils et matière le stock de matière premières sans le moindre investissement financier.

**C -** Des inscrits à pôle emplois créateurs

d'entreprises peuvent bénéficier des mêmes avantages.

**D-** La formation financée par tous les organismes d'états ou collectivité permet de réaliser cette proposition

.....



**Vers la 6° étape**

**Depuis la 4° étape**

**5° étape :**

AVE dispose d'un réservoir important de clients, tous ceux qui se sont impliqués dans le processus, les amis et connaissance de ces personnes et pour le test 1, les vendeurs de grosses unités (voir le processus commercial décrit dans l'étude du test).

**A-** Ave a constitué un service réalisant les kits de fabrications et le processbook. Les clients devront acquérir un kit avant de faire réaliser le produit par un artisan agréé (ou comme chez IKEA à monter soit même)

**B –** Les artisans agréés (ayant reçus la formation) délivrent la garantie mais surtout n'ont aucun stock de matières premières à stocker, gérer et financer

**C -** Le client, de son côté pourra demander à customiser son unité et assister à sa

réalisation (comme pour pes grosses unité.

.....

**6° étape :**

Le processus une fois bien mis en place AVE dispose d'un outil d'exportation idéal pour des JV ou des licences d'exploitation à vendre.

**A-** Comme pour l'annexe idéale les passionnés du monde entier sont sur la toile et AVE peut adapter son produit aux niveaux des grands espaces géographiques.

**B –** L'ensemble de cette chaîne créée autour d'un produit ne peut qu'intéresser un géant du produit en question, facilitant la cession et la prise d'intérêts.

**Nous n'avons pas encore parlé du débouché énorme que représente la création de nouvelles molécules comme le Xylium et les bénéfiques d'importance (aucun investissement supplémentaire n'est nécessaire) qu'elles vont apporter à travers les domaines qui nous ont déjà contactés (aéronotique, chimie etc...)**

» **Stade d'avancement du projet**

Test de validation entièrement réussi

Deux enveloppes « Soleau » déposées

Une nouvelle molécule majeure dans les composites, mise au point et validée

Un réacteur prototype pour la fabrication du Xylium en service.

Commercialisation prête à démarrer

» **Aides accordées ou en cours de négociation**

Organisme	Type d'aide	Prévue	En négociation	Acquise
URSSAF	ACCRE			Le 10 Juin
Pôle Emploi	ARCE			07/2015
<a href="#">Business Angel</a>	Business Angel	2015		12/2015

**Résultat du test grandeur nature : « annexe idéale »**

*Tous les liens mènent vers l'étude faite avec le modèle choisi qui ne représente qu'une des briques de la construction AVE*

## **Tout d'abord définissons les critères de réussite de ce test**

### **A- Critères sur le modèle économique**

- a- Réussite de la rencontre avec les passionnés
- b- Réussite de la création du cahier des charges
- c- Suivi du projet par les plaisanciers
- d- Ils doivent s'accaparer le produit et le considérer comme leur.
- e- Enfin le test par l'argent : sont-ils prêts à financer le produit pour qu'il vienne sur le marché

### **B- Ce que doit déterminer l'étude de marché et le BP approfondi sur le produit**

- a- Montrer une rentabilité correcte, attendue et consolidée
- b- Montrer une part importante d'innovation et de recherche,
- c- Montrer un volet écologique non escamoté (volet plus personnel du groupe).

Il faut que nos investigations dégagent une large part de positif dans ces trois domaines et ne soulève aucune incongruité dans la logique de l'ensemble. Chaque investisseur doit à avoir les mêmes exigences.

### **Demandons à un investisseur son sentiment et ses conclusions !!**

«

#### **a- Une rentabilité correcte attendue et consolidée pour le test.**

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 leur test grandeur nature de leur modèle économique, l'identification de la clientèle, en s'appuyant directement sur une très grosse association (c'est comme cela que j'ai fait leur connaissance) regroupant la dite clientèle et l'idée de les faire participer à la réalisation du produit en leur demandant de réaliser le cahier des charges, est certainement la meilleure corrélation produit/chaland qu'il m'ait été donné de rencontrer. 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 tarif (en fonction des options en accessoires, matériaux et méthode de fabrication) ils 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 (par la vente directe des kits de fabrication) de fourniture de matériaux. Pour ma part l'IDEE la plus géniale est là, produire après la vente, sans s'encombrer d'un outil de production toujours source de difficultés.

#### **b- Ensuite, l'innovation et la recherche**

Ancien directeur de recherche du numéro 1 mondial de la chimie et détenteurs de quelques brevets en sciences fondamentales, Philippe est dans son domaine de prédilection. Il en connaît tous les rouages et surtout 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. Il a 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 beaucoup de sociétés d'une toute autre taille.

c- Le dernier critère est le volet écologique

Cette partie est, bien sûr, une raison qui reste tout à fait personnelle à chacun 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, exécutive 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>.

Adresse de quelques courts visuels d'explication.

<i><b>Titre</b></i>	<i><b>Adresse</b></i>
AVE, le "XYLIUM", la découverte majeure	<a href="http://www.dailymotion.com/video/x67svpi">http://www.dailymotion.com/video/x67svpi</a>
XYLIUM : La technologie	<a href="http://www.dailymotion.com/video/x67swqn">http://www.dailymotion.com/video/x67swqn</a>
Réalisation du test de validation du projet AVE	<a href="http://www.dailymotion.com/video/x67syix">http://www.dailymotion.com/video/x67syix</a>
AVE TEAM et les briques du succès	<a href="http://www.dailymotion.com/video/x67sz8e">http://www.dailymotion.com/video/x67sz8e</a>

**Réussite de ce test**

Les étapes

14000 contacts, 2000 réponses le choix se porte sur :

L'annexe idéale

Le cahier des charges demande la « quadrature du cercle » grande à l'intérieure mais petite à l'extérieure, résistante à toutes agressions mais plus légère qu'une pneumatique etc..

AVE s'adresse à des chercheurs qui se passionnent pour le sujet et propose des solutions et du financement.

AVE s'étoffe d'un laboratoire de recherche.

« L'annexe idéale » fait l'objet d'une étude de marché très approfondie et du plan d'affaire associé, qui révèle un grand intérêt économique à la mise en œuvre du produit.

AVE réalise les plans, les maquettes, des prototypes.

Suite aux résultats positifs, propose au groupe initial de passionnés de financer une partie du projet à travers l'achat de royalties, cela pour nous assurer que l'enthousiasme des passionnés n'est pas qu'un intérêt intellectuel et qu'il passe la barrière du « porte-monnaie » avec une présence d'un très gros noyau de clients potentiels. La réussite à 130% du crowdfunding était la dernière preuve dont nous avons besoins pour définitivement mettre AVE sur les rails.

**Toutes les étapes du test ayant été réalisé avec succès, nous sommes prêts, aujourd'hui, à affirmer que le système envisagé il y a cinq ans de cela est prêt à être mis en œuvre et à faire appel à des investisseurs pour mettre en place une vraie réussite économique.**

#### ►► Dimensions données à l'entreprise

La société comptera, à terme, une trentaine de collaborateurs dont 25 % affecté à la R&D Une vingtaine d'artisans agréés pour chaque domaine devraient être formés pour la France. Chaque pays aura un nombre d'artisans agréés en fonction de leur population de passionnés ou simplement d'utilisateurs potentiels.

Des succursales de fabrication de KIT seront prévues par ensemble géostratégique.

#### Les différents départements de la sas AVE :

1. Un service de communication Web pour les enquêtes sur les besoins des utilisateurs passionnés.
  1. Ce service, composé d'un développeur web et d'un support marketing, travaille à la mise en place des outils nécessaires pour la validation des secteurs économiques choisis par la direction ou proposés par le service commercial.
  2. Il peut aussi travailler pour des entreprises extérieures sur des enquêtes et des recherches de statistiques utiles à ces entreprises
2. Un bureau d'analyses et d'études de marchés
  1. Ce service valide, économiquement parlant, les secteurs choisis par la direction ou proposés par le service commercial.
  2. Il peut aussi travailler pour des entreprises extérieures à des études de marchés ou pour finaliser les enquêtes réalisées pour des entreprises extérieures par le *service communication Web*.
3. Un laboratoire de recherche et développement
  1. C'est l'un des 2 cœurs de la société AVE. Il est spécialisé dans l'invention et le développement de nouvelles molécules ou de nouvelles suites logiques pour répondre aux demandes soulevées par l'écriture du cahier des charges des utilisateurs.
  2. Il peut aussi développer des inventions pour les adapter à des clients extérieurs.
  3. Enfin il peut prendre en charge des demandes de recherches de clients extérieurs dans le plus pur système de fonctionnement d'un laboratoire de recherche indépendant.
4. Un centre de formation pour fournir les techniciens spécialisés.

1. C'est le deuxième cœur d'AVE. C'est ce service qui formera, pour les entreprises de productions, les techniciens capables de mettre en œuvre les nouveaux produits et de comprendre l'utilisation des innovations issues de la R&D.
  2. Comme pour les autres services ce centre de formation pourra prendre en charges des formations techniques pour répondre à la demande extérieure.
5. Un centre de production de kits spécifiques issus de la R&D
1. Ce service devra produire et rassembler les éléments nécessaires à la fabrication des nouveaux produits.  
Il pourra aussi conditionner des nouvelles molécules issues de la R&D pour des utilisations extérieures et non répertoriées (éventuellement création d'une marque)
6. Service commercial
1. Ce service devra contacter tous les clients déjà engagés grâce à l'enquête initiale du service communication web et établir le lien entre le fabricant le plus proche de chez lui et la fourniture du kit nécessaire.
  2. C'est également le service commercial qui sera en charge de proposer à la direction un choix de secteurs à explorer et négocier le partenariat avec une association regroupant un nombre suffisant de passionnés pour que les enquêtes soient pertinentes.
  3. Enfin c'est ce service qui épaulera la direction générale quand sera venu le moment de céder un secteur d'activité au leader du marché ou plus certainement à son second.

- **Projection de l'entreprise dans 5 ans, dans 10 ans**

Dans 5 ans nous espérons avoir atteint une dimension internationale grâce à la création de partenariat ou JV. Il est important de rappeler que le business plan que nous vous proposons n'est que sur le marché national et qu'il sera indispensable pour avoir une vision réelle de la situation d'intégrer les résultats qui viendront des sociétés sœurs (filiale ou de préférence partenariat local) qui sont déjà en discussion à l'heure actuelle mais dont nous ne connaissons pas le montant de notre rémunération, bénéfice ou royalties.

Pour mémoire, on peut citer le Québec (Canada), la Floride, les Caraïbes, le Brésil, le Maroc, l'Espagne et le Benelux.

A ce moment-là, deux options s'ouvrent à nous. La première par l'intégration d'une équipe de jeunes talents pour entrer booster le développement et faire notre entrée dans un « stock exchange » approprié du type « Nouveau Marché » ou Nasdaq.

L'autre possibilité est la création d'une « joint-venture » ou le rachat avec ou par un géant du monde de la plaisance dans sa politique de croissance externe.

Dans dix ans la situation sera totalement différente en fonction du choix fait précédemment.

## 4 . LE CHIFFRE D'AFFAIRES

### » Composition du chiffre d'affaire prévisionnel

Ce prévisionnel est réalisé après l'étude précise du TEST. Le chiffre d'affaire qui ressort de cette étude est très précis et représente une très large part de ce qui sera réalisé dans les trois premières années. La vente de Xylium (sous la forme de royalties au litre) viendra s'y ajouter et même si le marché semble vraiment très important (nautisme,

aéronautique, militaires etc...) la raréfaction du produit sera privilégié pour maintenir le coefficient de rentabilité à un niveau très élevé. Le prix de vente sera fixé sur le service rendu et pas sur le coût de revient.

Pour l'annexe la part de marché en pourcentage, sera très faible pour la même raison. Dans un marché sans expansion, ce qui nous paraît peu probable compte tenu de la situation très basse actuellement sur la sinusoïde de la progression des 20 dernières années.

**Cette part de marché est estimée à 1,04% pour la première année à 3,55% la 5° année.**

Nous abordé, pour la quatrième et cinquième année l'introduction d'un nouveau produit (NP) à l'image de l'annexe sachant que de nombreux autres produits seront développés et vendus à des fabricants ou suivront le même chemin de commercialisation que les annexes. Nous pouvons citer pour rester dans la plaisance, entre autres, les biminis rigides à récupérateurs d'énergie, ou les voiles en ailes à réduction automatique etc... et dans d'autres secteurs comme les drones et les radio commandes ou n'importe quel sport de l'extrême.

## ►► Le chiffre d'affaires

### CA HT

Produit 1		Janvier	Février	Mars	Avril
		1° Année	0 €	53 867 €	54 982 €
2° Année		200 988 €	217 655 €	214 303 €	163 499 €
3° Année		278 212 €	322 298 €	219 581 €	203 052 €
4° Année		319 968 €	363 818 €	283 762 €	252 205 €
5° Année		520 300 €	518 311 €	414 028 €	303 895 €

Formation		Janvier	Février	Mars	Avril
		1° Année	0 €	0 €	57 600 €
2° Année		0 €	0 €	57 600 €	0 €
3° Année		0 €	0 €	34 €	36 €
4° Année		57 600 €	57 600 €	57 600 €	115 200 €
5° Année		115 200 €	115 200 €	115 200 €	172 800 €

### Xylium+ NMP

240,62 €		Janvier	Février	Mars	Avril
1° Année					
2° Année		2 406 €	0 €	12 031 €	0 €
3° Année		96 249 €	96 249 €	96 249 €	96 249 €
4° Année		98 655 €	96 490 €	108 280 €	96 490 €
5° Année		192 498 €	192 498 €	192 498 €	192 498 €

### NP

	Janvier	Février	Mars	Avril
4° Année	0 €	53 867 €	54 982 €	81 825 €
5° Année	200 988 €	217 655 €	214 303 €	163 499 €

### Produit 1

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
1° Année	111 294 €	172 735 €	130 340 €	113 197 €	126 886 €	104 819 €	147 949 €	140 720 €	1 238 614 €
2° Année	206 402 €	208 432 €	178 451 €	188 370 €	170 121 €	281 221 €	294 302 €	312 916 €	2 636 658 €
3° Année	231 990 €	215 027 €	216 823 €	224 159 €	254 781 €	366 417 €	360 528 €	515 687 €	3 408 555 €
4° Année	265 672 €	285 034 €	253 543 €	232 329 €	392 597 €	477 853 €	455 146 €	602 998 €	4 184 923 €
5° Année	343 051 €	368 678 €	303 249 €	330 485 €	453 478 €	628 211 €	605 777 €	862 403 €	5 651 865 €

## Formation

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
1° Année	57 600 €	57 600 €	57 600 €	0 €	57 600 €	0 €	57 600 €	0 €	345 600 €
2° Année	0 €	0 €	0 €	0 €	57 600 €	0 €	0 €	0 €	115 200 €
3° Année	57 600 €	57 600 €	57 600 €	57 600 €	57 600 €	57 600 €	57 600 €	57 600 €	460 870 €
4° Année	115 200 €	115 200 €	115 200 €	115 200 €	115 200 €	115 200 €	115 200 €	0 €	1 094 400 €
5° Année	172 800 €	172 800 €	172 800 €	172 800 €	172 800 €	172 800 €	172 800 €	172 800 €	1 900 800 €
<b>Xylium + NMP</b>									
	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
1° Année									0 €
2° Année	36 093 €	48 125 €	48 125 €	60 156 €	60 156 €	84 218 €	84 218 €	96 249 €	531 776 €
3° Année	96 249 €	96 249 €	96 249 €	96 249 €	96 249 €	96 249 €	96 249 €	96 249 €	1 154 989 €
4° Année	132 342 €	144 374 €	144 374 €	156 405 €	156 405 €	180 467 €	180 467 €	192 498 €	1 687 246 €
5° Année	192 498 €	192 498 €	192 498 €	192 498 €	192 498 €	192 498 €	192 498 €	192 498 €	2 309 978 €

## NP

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
4° Année	111 294 €	172 735 €	130 340 €	113 197 €	126 886 €	104 819 €	147 949 €	140 720 €	1 238 614 €
5° Année	206 402 €	208 432 €	178 451 €	188 370 €	170 121 €	281 221 €	294 302 €	312 916 €	2 636 658 €

## CA TOTAL

<b>1° Année</b>	<b>1 584 214 €</b>
<b>2° Année</b>	<b>3 906 847 €</b>
<b>3° Année</b>	<b>5 024 414 €</b>
<b>4° Année</b>	<b>8 205 183 €</b>
<b>5° Année</b>	<b>12 499 301 €</b>

## 8. Les moyens de production

### » Les locaux

Coût en €/an	1re année	2 <sup>e</sup> année	3 <sup>e</sup> année	4 <sup>e</sup> année	5 <sup>e</sup> année
<b>Surface m<sup>2</sup></b>	364,00	364,00	364,00	654,00	654,00
<b>Tarif au m<sup>2</sup></b>	4,20 €	4,20 €	4,20 €	4,20 €	4,20 €
<b>Total</b>	18 345,60 €	18 345,60 €	18 345,60 €	32 961,60 €	32 961,60 €

Les locaux sont loués, très bien placés ils ont une bonne possibilité d'extension (immédiate en fonction des investisseurs)-

### Moyens de fonctionnement

#### Investissements outillages et aménagement

	Outillage	prix unitaire	Année	Remboursé	Intérêt	durée / mois	REMARQUE
Aménagement		50 000	1° Année	930	5 793	60	
Aménagement		32 000					

Immatériel		130 000	1°,3°& 5° Année			
extracteur		216	1° Année			
machine de greffage (pour homologation)		12 620	1° Année			
machine de greffage (volume industriel)		151 000	1°& 2° Année			
Immatériel (licence)		250 000	2° Année			
GERBEUR RETOURNE FUTS 350 KG		915	1° Année			
Déshumidificateur		2 150	1° Année			
Chambre régulée		3 700	1° Année			
Filières 1,75		1 424	1°& 2° Année			
Table de découpe		3 700	1° Année			
Coupe laser		85 000	3° Année	1 508	5 489	60
Etuve (occasion)		6 000	1° Année			-
Balance		1 500	1°& 2° Année			
Tricylindre (occasion)		3 500	1°& 2° Année			
Salons et manifestations		97 000	chaques Années			
Modélisation		5 600	1°& 2° Année	161	204	36
divers (informatique etc...)		6 700	1°& 2° Année	199	452	36
Aménagement R&D		8 700	1° Année	154	562	60
Imprimante 3D		2 789	1°& 2° Année			
Moules		4 500	1° Année			
Process book		7 500	1° Année			

2°  
comptant  
2°  
comptant

Les moyens en éléments incorporels		
Etudes techniques et développements des matériaux pour le premier modèle	60 000,00 €	Les inventions mises aux points pendant cette période donnent lieu au dépôt "d'enveloppes Soleau" le rachat est acté il ne reste que le financement
Master modèle	53 000,00 €	
Moule	15 000,00 €	
Etude de marché	2 000,00 €	
	130 000,00 €	
Cette partie a été entièrement pré-financé par la gérance et l'association Voiles-Aventures 4 années de travail		

### Production de produits

finis

30%	<b>TOTAL INVEST.</b>	Outillage comptant	Outillage & Aménagement à crédit	Remboursé	Aménagement comptant	Intérêts	Salaires	Charges sociales	Local	Petit matériel	TOTAL
-----	----------------------	--------------------	----------------------------------	-----------	----------------------	----------	----------	------------------	-------	----------------	-------

Année 1	19 800	4 500	15 000	4 463	300	463	14 981	7 191	5 504	2 100		30 240
Année 2	360			3 348	360	348	68 890	33 067	5 504	1 260		109 068
Année 3	4 932	4 500		3 348	432	348	68 890	33 067	3 669	1 629		107 603
Année 4	518			3 348	518	348	76 142	36 548	3 669	2 000		118 707
Année 5	5 122	4 500		2 232	622	232	84 896	40 750	3 669	2 701		132 247
16 738												

### Product. Kits

27%	TOTAL INVEST.	Outillage comptant	Outillage & Aménagement à crédit	financement	Aménagement comptant	Intérêts	Salaires	Charges sociales	Local	Petit matériel	Process Book	TOTAL
Année 1	30 970	16 320	13 500	4 017	1 150	417	17 597	8 446	4 953	1 700	7 500	40 614
Année 2	152 357	151 000		4 017	1 357	313	37 097	17 807	4 953	1 530		61 700
Année 3	88 141	1 540	85 000	4 521	1 601	338	49 765	23 887	4 953	1 978		80 922
Année 4	1 889			21 111	1 889	609	62 473	29 987	4 953	2 428		100 451
Année 5	2 230			20 106	2 230	609	95 127	45 661	4 953	3 280		149 630
53 772												

### Formation

9%	TOTAL INVEST.	Outillage comptant	Outillage & Aménagement à crédit	financement	Aménagement comptant	Intérêts	Salaires	Charges sociales	Local	Petit matériel	Impression fiches tech.	TOTAL
Année 1	37 450	32 000	4 500	1 339	950	139	31 221	14 986	1 651	1 400	759	50 156
Année 2	131 121	130 000		1 004	1 121	104	56 990	27 355	1 651	840	759	87 699
Année 3	5 823	4 500		1 004	1 323	104	61 312	29 430	1 651	420	380	93 296
Année 4	1 561			1 004	1 561	104	51 819	24 873	1 651	210	190	78 847
Année 5	1 842			670	1 842	104	15 834	7 600	1 651	105	95	25 390
5 021												

### Marketing

8%	TOTAL INVEST.	Outillage comptant	Outillage & Aménagement à crédit	financement	Aménagement comptant	Intérêts	Salaires	Charges sociales	Local	Petit matériel	Impression fiches tech.	Commission	Charges sur com	TOTAL
----	---------------	--------------------	----------------------------------	-------------	----------------------	----------	----------	------------------	-------	----------------	-------------------------	------------	-----------------	-------

Année 1	101 950	97 000	4 000	1 339	950	124	40 102	19 249	1 468	1 540	759	61 931	29 727	154 898
Année 2	98 121	97 000		1 004	1 121	93	82 354	39 530	1 468	3 278	759	131 833	63 280	322 594
Année 3	102 323	97 000	4 000	1 004	1 323	93	113 031	54 255	1 468	4 238	380	170 428	81 805	425 697
Année 4	98 561	97 000		1 004	1 561	93	113 031	54 255	1 468	5 203	190	209 246	100 438	483 923
Année 5	98 842	97 000		670	1 842	93	113 031	54 255	1 468	7 027	95	282 593	135 645	594 206

5 021

### Gestion

11%

	TOTAL INVEST.	Outillage comptant	Outillage & Aménagement à crédit	financement	Aménagement comptant	Intérêts	Salaires	Charges sociales	Local	Petit matériel	TOTAL
Année 1	6 450	0	5 500	1 339	950	170	20 533	9 856	2 018	1 071	33 648
Année 2	13 421	12 300		1 004	1 121	127	72 629	34 862	2 018	2 280	111 916
Année 3	1 323			1 004	1 323	127	96 185	46 169	2 018	2 947	147 446
Année 4	1 561			1 004	1 561	127	96 185	46 169	2 018	3 619	148 117
Année 5	1 842			670	1 842	127	100 385	48 185	2 018	4 887	155 602

5 021

### R & D

15%

	TOTAL INVEST.	Outillage comptant	Outillage & Aménagement à crédit	financement	Aménagement comptant	Intérêts	Salaires	Charges sociales	Local	Petit matériel	TOTAL
Année 1	952 069	922 619	28 500	16 083	950	13 198	191 490	91 915	2 752	1 700	301 056
Année 2	19 284	18 163		1 004	1 121	174	240 463	115 422	2 752	3 619	362 430
Année 3	186 923	135 600	50 000	1 004	1 323	174	271 537	130 338	2 752	4 678	409 478
Année 4	8 261	6 700		1 004	1 561	174	302 610	145 253	2 752	5 744	456 532
Année 5	131 842	130 000		670	1 842	174	281 894	135 309	2 752	7 757	427 887

100%

19 765

Amortissements

La répartition par secteurs d'activité (voir les tableaux ci-dessus), permet une meilleure visibilité pour l'analyse des coûts de chacun et comprendre les investissements qui permettent une progression plus forte de notre entreprise.

L'introduction d'un investisseur pour permettre d'augmenter la production de kits, accompagné par le département commerce et recherche pourrait permettre cette

progression exponentielle avec l'apparition plus rapide des nouveaux produits et du développement international.

## » Les moyens humains

Dans cette présentation les % de chaque profession permet de visualiser:

- Un poste de travail réparti sur plusieurs département, (-de 100%)
- Un poste de travail à temps partiel, (-de 100%)
- Un poste de travail pourvu en cours d'année, (-de 100%)
- L'augmentation du nombre d'employés pour ce poste de travail en cours d'année, (+ de 100%)

Les détails dans le tableau excel feuille emploi

### **PRODUCTION**

#### **Préparation de Kits**

% d'un temps plein de chaque profession

	Salaire/mois	Salaire/an	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Coupeur	2 010,83 €	24 130,00 €	50,56%	87,50%	140,00%	173,33%	270,00%
Préparateur résine	1 659,35 €	19 912,20 €	5,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Expédition	1 457,52 €	17 490,24 €	40,00%	80,00%	80,00%	106,67%	160,00%
Total coût en €			20 190,76 €	37 097,16 €	49 765,41 €	62 472,81 €	95 126,60 €

#### **Production produits finis**

% d'un temps plein de chaque profession

	Salaire/an	Salaire/mois	1°an	2°an	3°an	4°an	5°an
Stratifieur	28 754,00 €	2 396,17 €	70,00%	70,00%	70,00%	80,00%	90,00%
Finition	24 130,00 €	2 010,83 €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	33,33%
Coupeur	24 130,00 €	2 010,83 €	14,44%	18,67%	18,67%	24,89%	37,33%
Total coût en €			23 613,24 €	24 632,07 €	24 632,07 €	29 008,89 €	42 930,47 €

#### **Formation**

% d'un temps plein de chaque profession

	Salaire/an	Salaire/mois	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Technique	2 396,17 €	28 754,00 €	51,67%	67,50%	90,00%	90,00%	90,00%
Admin	2 556,42 €	30 677,00 €	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
Total coût en €			36 110,68 €	45 213,40 €	49 535,66 €	49 535,66 €	49 535,66 €

### **R & D**

% d'un temps plein de chaque profession

	Salaire/an	Salaire/mois	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Dir R&D	149 308,00 €	12 442,33 €	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Chercheur 1	56 215,00 €	4 684,58 €	0,00%	25,00%	75,00%	75,00%	75,00%
Chercheur 2	41 431,00 €	3 452,58 €	0,00%	25,00%	100,00%	125,00%	175,00%
Préparateur résine	19 912,20 €	1 659,35 €	45,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%
Total coût en €			158 268,49 €	191 640,48 €	250 821,23 €	261 178,98 €	292 252,23 €

### **COMMERCE & MARKETING**

% d'un temps plein de chaque profession

	Salaire/an	Salaire/mois	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Responsable ventes	Commissions		77,78%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Marketing	2 556,42 €	30 677,00 €	55,56%	50,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Internet	2 556,42 €	30 677,00 €	55,56%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Expédition	1 457,52 €	17 490,24 €	10,00%	20,00%	20,00%	36,67%	40,00%
Total coût en €			34 085,56 €	46 015,50 €	61 354,00 €	67 767,09 €	61 354,00 €

### **GESTION ADMIN.**

% d'un temps plein de chaque profession

	Salaire/an	Salaire/mois	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Secrétaire	20 584,50 €	1 715,38 €	88,89%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Gestion	35 000,00 €	2 916,67 €	80,00%	80,00%	90,00%	90,00%	95,00%
Total coût en €			46 297,33 €	65 384,50 €	83 584,50 €	83 584,50 €	87 084,50 €

## RESUME DE LA PARTIE COMPTABLE

### » Compte de résultat prévisionnel

Version anglo-saxonne et version française, la légère variation constatée vient de l'affectation des produits finis pour la démonstration. Le crédit impôt recherche est aussi spécifiquement français.

	4° exercice		5° exercice		3° exercice	
	€	%	€	%	€	%
Sale product	5 279 323	75,78%	7 552 665	76,58%		
MP	1 687 246	24,22%	2 309 978	23,42%		
NP	1 584 214		2 751 858			
Formation	1 094 400	15,71%	1 900 800	19,27%		
<b>Résult «AVE »</b>	6 966 569	100,00%	9 862 642	100,00%		
TOTAL SALES	6 966 569	100,00%	9 862 642	100,00%		
Stock (produits de démonstrations compris)	29 012 €	0,42%	38 545 €	0,39%		
Sale product	1 584 214 €	22,74%	2 751 858 €	27,81%	2 811 755 €	76,75%
Amortization	415 034 €	5,95%	461 378 €	4,68%		
MP	0 €	0,00%	531 776 €	5,38%	1 154 989 €	23,25%
NP	0 €	0,00%	0 €	0,00%	0 €	0,00%
COST OF SALES	0 €	0,00%	0 €	0,00%	0 €	0,00%
GROSS MARGIN	345 600 €	4,97%	115 207 €	1,17%	576 000 €	11,60%
TOTAL SALES	1 929 814 €	100,00%	3 283 635 €	100,00%	4 966 744 €	100,00%
Stock (produits de démonstrations compris)	11 238 €	0,58%	18 540 €	0,56%	23 761 €	0,48%
Amortization	525 112 €	27,22%	653 429 €	19,92%	390 564 €	7,86%
COST OF SALES	246 797 €	12,79%	471 067 €	14,35%	1 282 717 €	25,83%
GROSS MARGIN	1 683 017 €	87,21%	2 812 568 €	85,65%	3 684 027 €	74,17%
CORPORATE EXPENSE						
Sales & Marketing	166 144 €	9,88%	242 165 €	8,62%	455 885 €	9,18%
Consultant	0 €	0,00%	0 €	0,00%	0 €	0,00%
Formation	89 440 €	5,29%	37 473 €	1,33%	0 €	0,00%
Production fini	48 957 €	2,90%	127 785 €	4,49%	138 445 €	2,79%
Fabrication Kits	65 012 €	3,85%	102 688 €	3,64%	140 293 €	2,82%
Amortization	418 651 €	24,88%	466 995 €	16,57%	102 521 €	2,06%
R & D	312 995 €	18,59%	278 027 €	9,96%	430 418 €	8,67%
Administration	40 456 €	2,40%	123 211 €	4,39%	164 369 €	3,31%
OTHER REVENUES	502 659 €	29,80%	524 132 €	18,79%	390 564 €	7,86%
Amortization	229 738 €	13,23%	312 671 €	11,23%		
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAX	919 880 €	51,54%	1 482 262 €	51,44%	1 822 494 €	36,69%
OTHER REVENUES	352 387 €	20,17%	400 608 €	13,90%	463 451 €	9,33%
INCOME TAX	11 238 €	0,63%	26 174 €	0,91%	40 649 €	0,82%
PROFIT (LOSS) BEFORE INCOME TAX	1 115 522 €	62,34%	1 730 914 €	59,24%	2 324 984 €	46,81%
PROFIT (LOSS) BEFORE MINORITY INTEREST	1 115 522 €	62,34%	1 730 914 €	59,24%	2 324 984 €	46,81%
MINORITY INTERESTS	0 €	0,00%	0 €	0,00%	0 €	0,00%
PROFIT (LOSS) BEFORE MINORITY INTEREST	1 115 522 €	62,34%	1 730 914 €	59,24%	2 324 984 €	46,81%
MINORITY INTERESTS	0 €	0,00%	0 €	0,00%	0 €	0,00%
NET PROFIT (NET LOSS)	1 115 522 €	62,34%	1 730 914 €	59,24%	2 324 984 €	46,81%
NET PROFIT (NET LOSS)	1 104 286 €	57,22%	1 704 740 €	51,92%	2 284 334 €	45,99%
EBITDA (BEFORE MINORITY INTEREST)	1 334 024 €	76,82%	2 017 411 €	64,14%	2 674 898 €	53,86%
EBITDA (BEFORE MINORITY INTEREST)	1 334 024 €	76,82%	2 017 411 €	64,14%	2 674 898 €	53,86%

crédit impôt  
recherche 352 387 €

crédit impôt  
recherche 502 659 €

crédit impôt  
recherche 524 132 €



## ►► Besoin en fonds de roulement (BFR)

Notre plan de fonctionnement (atypique) exclu les besoins de préfinancement de la totalité de nos ventes. Dans l'exemple du test on constate que les Kits sont achetés au comptant avant la production, le délai de préparation d'un kit étant de 2 heures à l'unité les quantités de vente prévues et la marge (matière MO) sur prix de vente nous permettent cette facilité. Quand les quantités vendues seront suffisantes, l'investissement dans un »Lectra system » fera descendre le temps de production à 3heures pour 10 kits. Le délai fournisseur est en moyenne, tous fournisseurs confondus, de 36 jours. Comme toutes les moyennes, cela ne veut pas dire grand-chose. Tout se joue sur les stocks minimum permanents nécessaires qui est, tout confondu (hors produits finis de démonstrations), de 11 238 € (nécessaire pour la production de 4 FG350, 2 CK350, FG370, 1 CK370, 2 FG400, 1 CK400 et matière première pour la fabrication de résines.

Le département formation est difficile à évaluer. Les formations sont payées chaque semaine échues par les organismes tels pôle-emploi etc... (Informations de Mr Gault, nouveau responsable formation de Pôle-emploi). Si tel est le cas le BFR est nul sur ce secteur surtout que les frais engagés sont couverts par le salaire payé aux employés et par les fiches et « process book » disponible avec l'étude et les prototypes fournis lors de l'achat des outils intellectuels achetés à Voiles-Aventures.

Ce besoin de fond de roulement initial répond donc à la définition initiale mais pas vraiment comptable du terme. Ce sont les besoins de trésoreries nécessaires avant de démarrer les ventes et équilibrer le budget.

## ►► Besoin en fonds de roulement (BFR) initial

### RESSOURCES

- Fournisseurs TTC (encours moyen) 0,00 €
- Acomptes clients (encours moyen - s'il y a lieu)

### 1. TOTAL RESSOURCES

### EMPLOIS

- Stock initial de matières premières 11 238,37 €
- Stock moyen de produits en cours 0,00 €
- Stock moyen de produits finis 0,00 €
- Salaire + charges externes avant les premières ventes 30 037,41 €
- Modèles de présentations 0,00 €

### 2. TOTAL EMPLOIS

### BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (2 - 1)

41 275,78 €  
-41 275,78 €

» Plan de financement initial

**Initial financial**

Investissement

1 000 000,00 €

<b>BESOINS (durables)</b>		<b>RESSOURCES (durables)</b>	
Eléments matériels nécessaires au démarrage de l'activité :	760 800,00 €	• Capital	10 000,00 €
		Avance sur 5 ans	250 000,00 €
– Frais d'établissement	1 877,00 €	• Crowdfunding + comptes courants d'associés bloqués	49 769,33 €
– Achat de l'outil "bien immatériel licence"	250 000,00 €	• Primes ou subventions d'équipement	
– Aménagements et installations	64 765,56 €	• Investissement fondateurs	758 280,00 €
– Matériel et machines		• Investisseurs (facial)	110 000,00 €
– Autres	29 970,82 €	• Investisseurs	
• Besoin en fonds de roulement	41 275,78 €	• Emprunts à moyen ou long terme	120 000,00 €
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	<b>1 148 689,16 €</b>	<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>1 298 049,33 €</b>



►► Plan de trésorerie

Société:  
"AVE"

**CASHFLOW année 1**

	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
CA	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	53 867 €	54 982 €	81 825 €	111 294 €
Encaissement CASH			0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	53 867 €	54 982 €	81 825 €	206 402 €
Encaissement Dailly/escompte											
Encaissement Différés						0 €	0 €				
<b>Total Encaissement</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>53 867 €</b>	<b>54 982 €</b>	<b>81 825 €</b>	<b>206 402 €</b>
Prêts		250 000 €									
Apport fondateurs	10 000 €	13 570 €	919 €								
Apport investisseurs	758 280 €		45 156 €			110 000 €					
<b>TOTAL Ressources</b>	<b>768 280 €</b>	<b>263 570 €</b>	<b>46 075 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>110 000 €</b>	<b>0 €</b>	<b>53 867 €</b>	<b>54 982 €</b>	<b>81 825 €</b>	<b>206 402 €</b>
<b>Coût Marketing</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>3 861 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>3 012 €</b>	<b>3 012 €</b>	<b>3 228 €</b>	<b>3 228 €</b>
<b>Coût Production</b>	<b>0 €</b>	<b>1 237 €</b>	<b>1 237 €</b>	<b>1 237 €</b>	<b>1 237 €</b>	<b>1 237 €</b>	<b>1 237 €</b>	<b>2 754 €</b>	<b>3 084 €</b>	<b>3 084 €</b>	<b>3 084 €</b>
<b>Coût Production Kits</b>	<b>0 €</b>	<b>1 617 €</b>	<b>1 617 €</b>	<b>1 617 €</b>	<b>1 617 €</b>	<b>1 617 €</b>	<b>1 617 €</b>	<b>1 767 €</b>	<b>2 924 €</b>	<b>3 787 €</b>	<b>3 787 €</b>
<b>Coût R &amp; D</b>	<b>1 277 €</b>	<b>1 277 €</b>	<b>1 277 €</b>	<b>1 277 €</b>	<b>1 277 €</b>	<b>1 277 €</b>	<b>1 277 €</b>	<b>2 977 €</b>	<b>7 429 €</b>	<b>7 429 €</b>	<b>7 429 €</b>
<b>Coût Administration</b>	<b>422 €</b>	<b>422 €</b>	<b>422 €</b>	<b>422 €</b>	<b>422 €</b>	<b>422 €</b>	<b>422 €</b>	<b>2 954 €</b>	<b>2 954 €</b>	<b>2 954 €</b>	<b>2 954 €</b>
<b>Formation</b>	<b>0 €</b>	<b>425 €</b>	<b>425 €</b>	<b>425 €</b>	<b>425 €</b>	<b>425 €</b>	<b>425 €</b>	<b>2 526 €</b>	<b>2 526 €</b>	<b>2 526 €</b>	<b>2 526 €</b>
<b>stock planché</b>	<b>0 €</b>	<b>7 447 €</b>									
<b>Investissement</b>	<b>760 800 €</b>	<b>250 000 €</b>		<b>12 600 €</b>	<b>12 620 €</b>				<b>151 600 €</b>	<b>74 874 €</b>	
<b>TOTAL COST</b>	<b>763 199 €</b>	<b>263 124 €</b>	<b>8 838 €</b>	<b>18 277 €</b>	<b>18 297 €</b>	<b>5 677 €</b>	<b>5 677 €</b>	<b>15 990 €</b>	<b>173 529 €</b>	<b>97 882 €</b>	<b>23 008 €</b>

TRESORERIE de

fonctionnement

Mensuelle 5 081 € 445 € 37 237 € -18 277 € -18 297 € 104 323 € -5 677 € 37 878 € -118 € -16 057 € 183 394 €

TRESORERIE

CUMULEE 5 527 € 42 763 € € 6 190 € 110 513 € 836 € 714 € € 8 110 € 191 504 €

	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
CA	172 735 €	130 340 €	113 197 €	126 886 €	104 819 €	147 949 €	140 720 €	936 645 €
Encaissement CASH	208 432 €	178 451 €	188 370 €	170 121 €	281 221 €	294 302 €	312 916 €	397 076 €
Encaissement Dailly/escompte								0 €
Encaissement Différés								0 €
<b>Total Encaissement</b>	<b>208 432 €</b>	<b>178 451 €</b>	<b>188 370 €</b>	<b>170 121 €</b>	<b>281 221 €</b>	<b>294 302 €</b>	<b>312 916 €</b>	<b>397 076 €</b>
Prêts								24 488 €
Apport fondateurs								913 436 €
<b>TOTAL Ressources</b>	<b>208 432 €</b>	<b>178 451 €</b>	<b>188 370 €</b>	<b>170 121 €</b>	<b>281 221 €</b>	<b>294 302 €</b>	<b>312 916 €</b>	<b>1 585 000 €</b>
<b>Coût Marketing</b>	<b>3 228 €</b>	<b>3 228 €</b>	<b>7 011 €</b>	<b>20 542 €</b>				
<b>Coût Production</b>	<b>3 084 €</b>	<b>19 428 €</b>						
<b>Coût Production Kits</b>	<b>3 787 €</b>	<b>21 964 €</b>						
<b>Coût R &amp; D</b>	<b>7 429 €</b>	<b>34 202 €</b>						
<b>Coût Administration</b>	<b>2 954 €</b>	<b>14 768 €</b>						
<b>Formation</b>	<b>2 526 €</b>	<b>12 651 €</b>						
<b>stock planché</b>								<b>7 447 €</b>
<b>Investissement</b>								<b>1 148 689 €</b>
<b>TOTAL COST</b>	<b>23 008 €</b>	<b>23 008 €</b>	<b>26 791 €</b>	<b>110 903 €</b>				

TRESORERIE de

fonctionnement

Mensuelle 185 424 € 155 444 € 161 579 € 143 330 € 254 429 € 267 511 € 286 124 €

TRESORERIE 1 359 221 € 1 645 345 €

CUMULEE 376 929 € 532 372 € 693 951 € 837 281 € 1 091 710 € € €

»» Remarques

**Nous avons su transformer 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**

Perspectives de croissance

La seule action « annexes » prévoit une progression de près de 35% par ans sur 5 ans. Il ne faut pas oublier que « l'annexe » est un des multiples développements possibles et que le montage en holding devrait voir le modèle essaimer autant sur d'autres articles du milieu du nautisme (bimini, textile, plateforme, toile solaire, énergie propre etc...) que vers d'autres mondes de la passion exacerbée que sont les sports extrêmes, la pêche sportive, aéromodélisme, la radio commande, l'aviation privée (ULM)etc...

Je laisse à chacun le libre choix de ses prévisions, nous nous sommes contentés, dans le plan d'affaire, de développer le modèle « annexe »