

Business Startup

Forces “S”

- Expertise technique : Ressources compétentes et qualifiées pour réussir le projet
- Sujet d'actualité (Écologie)/opport
- Conseillers fiables qui peuvent accompagner le projet (nos profs) /profs

Faiblesses “W”

- Ressources financières limitées
- Pas de marque (brand name)
- Manque d'expérience dans le monde des affaires

Opportunités “o”

- Plusieurs éventuels marchés (Mairie, Pêcheurs, propriétaires de bateaux...)
- Marché : expansion possible sur le territoire et à l'internationale
- Projet (innovant) éligible au programme de financement/accompagnement lancé par l'état (en particulier les services du conseil régional et ceux de la chambre de commerce et d'industrie)
- Des partenariats peuvent être établis

Risques “T”

- Concurrence par d'autres plus grands projets
- Effets législatifs : Nouvelle(s) loi(s) qui peuvent impacter le projet
- Effets de la météo

corrigé prof

Autonomous Boat for waste Collection

Forces

expertise technique : ressources et compétences sur le projet
projet innovant
positionnement urbain et péri urbains (ports, canaux)

Faiblesses

ressources financières limitées
pas de marque
manque d'expérience en affaires

Opportunités

sujet d'actualité sur l'écologie
conseillers fiables pour accompagner le projet (professeurs)
clients potentiels : mairies, pêcheurs, propriétaires de bateaux
extension du marché à toute la France et à l'international
éligible accompagnement et support financier de la Région et de la CCI (projet innovant)
partenariats avec de grandes entreprises (p.ex. General Electric) du domaine de l'énergie (économie circulaire)

Menaces

concurrence par de plus grands projets sur les océans
effet législatif : risque d'impossible liée au domaine maritime
effet météo : pas opérationnel tous les jours (énergie d'origine solaire, cas des tempêtes)

Autonomous Boat for waste Collection (en face à face)

Client pêcheur

déchets dans les ports vous gênent ?

sujet fréquemment abordé dans votre cercle de pêcheurs ?

clients gênés par état du port

combien de gens se sont déjà plaints ?

en quoi cela empêche-t-il de travailler tranquillement ?

échelle de 1 à 10

si solution existait, combien seriez-vous prêt à payer le produit ou la prestation ?

pensez-vous solution construite autour énergies renouvelables vous motiverait ?

abonnement pour une prestation ou achat produit ?

Client mairie

comment vous débarrassez déchets dans le port ?

planning pour le nettoyage ? Comment vous procédez

quel équipement vous utilisez ?

quel budget affecté ?

sous-traitants ?

seuls ou d'autres entités responsables ?

satisfait de l'état actuel du port ? Ouvert à adopter une solution qui améliorerait la situation ?

Pêcheurs !

- est-ce que les déchets dans les ports vous gênent ils dans votre quotidien professionnel ?
- est-ce que dans votre cercle, ce sujet-là est fréquemment abordé ?
- Est-ce que vos clients ne sont pas gêné par l'état du port ou vous vendez vos poissons ? Combien de gens se sont déjà plaint de ça ?
- en quoi précisément cela vous empêche de travailler tranquillement ?
- à quel point cela vous gêne il sur une échelle de 1 à 10 ?
- si une éventuelle solution existe, combien seriez-vous prêt à dépenser pour l'acheter (produit) ou bien à payer cette prestation
- Pensez vous qu'une solution construite autour des énergies renouvelables vous motivera plus à l'adopter ?
- aimeriez-vous plus payer un abonnement pour une prestation ou bien un produit que vous achèteriez une fois pour toute et en être propriétaire.

Mairie

- Comment vous débarrassez des déchets accumulés dans le port?
- Avez vous un planning hebdomadaire ou mensuel pour faire le nettoyage de port? Comment vous procédez?
- Quels matériels/équipements vous utilisez?
- Quel budget vous consacrez pour assurer la propreté du port?
- Avez vous des sous traitants pour assurer une telle tâche?
- Vous seuls qui veillent sur la propreté de port? Si non, quelles sont les autres entités qui y contribuent?
- Etes vous satisfaits de l'état actuel de port? Si non, Vous pensez que vous êtes ouverts à adapter des projets/solutions qui peuvent vous aider à une meilleure rentabilité/résultat?

Étude marché

- Comment monétiser mon idée ?
- Une prestation, c'est-à-dire que le client (Mairie...) nous demande de nettoyer leur port ou canal avec notre technologie.

EXMP : nettoyage du port de Marseille pendant 3 jours...

- **Comment monétiser votre idée**
- **Quel prix?**
- **Quelles quantités? Evaluer le potentiel**
- **Détourer les charges : salaires, charges externes, besoins...**
- **$SR = CF / \text{Taux de marge sur CV}$**
- **Commence à construire son compte de résultat 3/5 ans**

Principale client

La Mairie

Services

Vos quartiers

Projet urbain

ations horaires dans les mairies de quartier

[Toulouse.fr](#) / [Toulouse Centre](#) / [Actu](#) / [Lire](#)

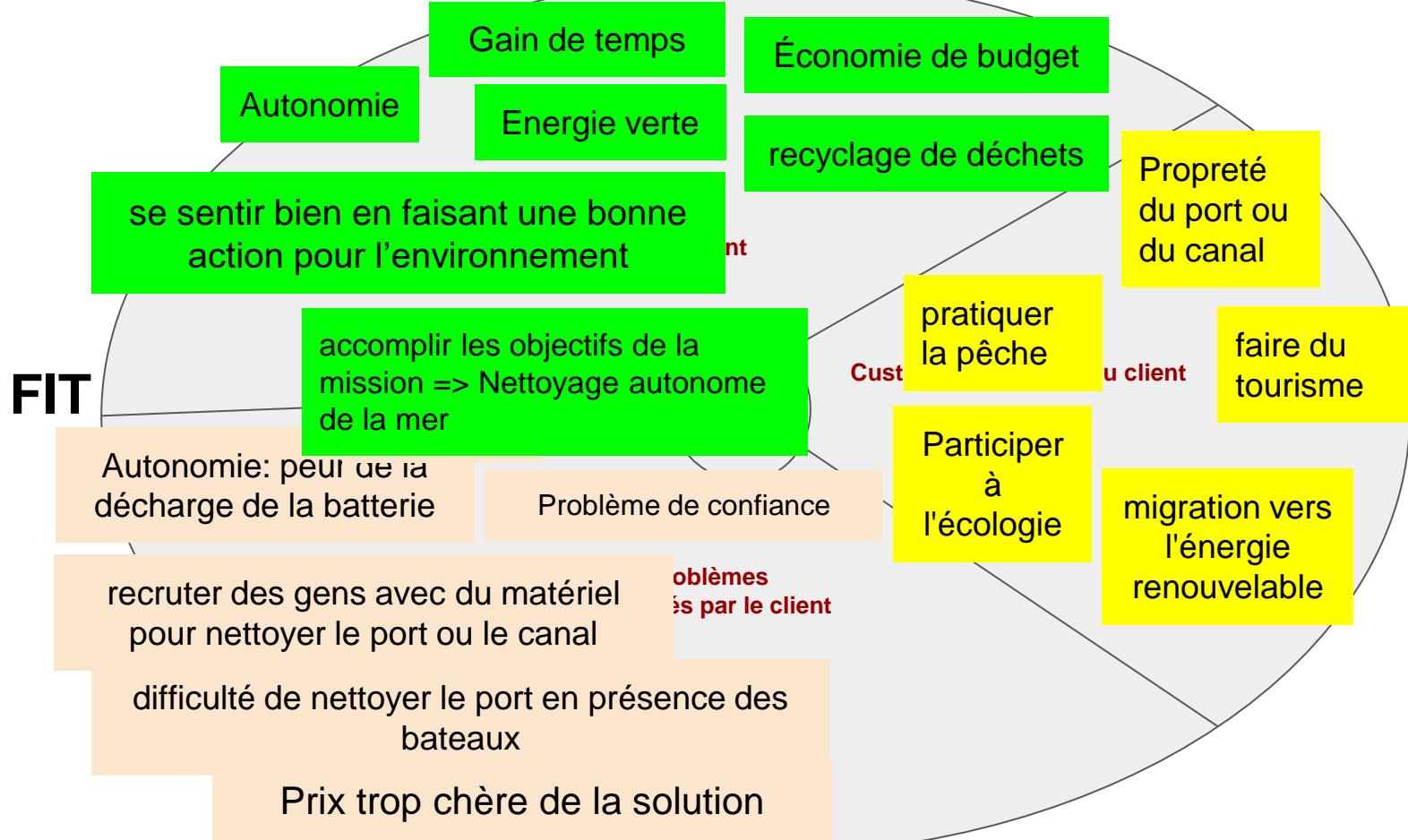


LA MIDINET POUR NETTOYER LES CANAUX

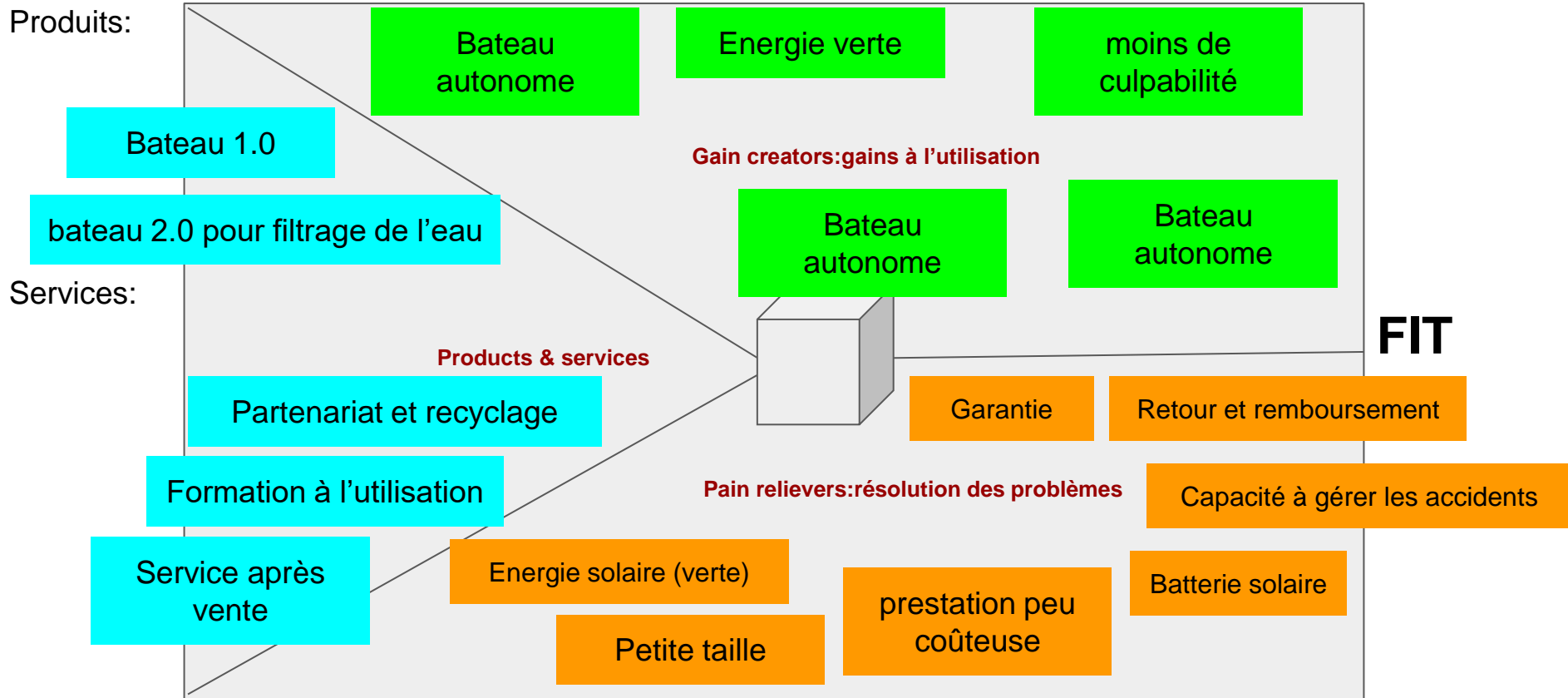


Tous les jours, six agents de la Métropole veillent à la propreté des canaux toulousains et de leurs berges. A leur disposition, une barge, la Midinet. Rencontre avec ses capitaines !

Customer Profile:



Value proposition:



Partenaires clés	Activités clés	Offre (proposition de valeur)	Relation client	Segments de clientèle
<p>Cadre régional en faveur de l'environnement maritime 30%</p> <p>Programme life (Europe) 50 %</p> <p>Ministère de l'écologie</p> <p>Acteurs de recyclage en France (Écosystèmes, ecofolio...)</p>	<p><i>Production en série des bateaux</i></p> <p><i>Campagne de marketing</i></p>	<p><i>Collecte de déchets dans les ports et canaux</i></p> <p><i>Nettoyage autonome et peu coûteux en terme de ressources humaines et matériel</i></p>	<p><i>Presentation de plan technique de la solution</i></p> <p>Offre de démonstration</p> <p>Participation aux salons de l'innovation et de l'écologie</p> <p>Forums</p> <p>Blog</p> <p>Réseaux sociaux facebook</p> <p>Téléphone et emails</p>	
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Matériel (moteurs, hélices, filets, panneaux solaires, capteurs</i> 		<p>Canaux de distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Livraison directe avec véhicule de service en cas de prestation</i> - <i>internet: vente propriété sur la plateforme Amazon, Aliexpress, ...)</i> 	

plan de pitch

- problematique
- potentiel marché (faire une carte de france avec les villes avec des ports et canaux, statistiques de pots non nettoyés en france) .
- notre solution par rapport client
- potentiel de developpement (je suis la je vais etre la ..
- mettre une carte de france avec les clients dessus

- cibler les personas “client type” : age, habitude, name, education level ..
- ENtreprise client : activité, taille etc ...
- les outils utilisés quotidiennement .

Client 1 : La mairie :

Name : Benoit

Orientation politique : Ecologie

Age : < 40 ans concerné par la technologie et n'est pas réticent envers la nouveauté

Fonction : Maire de marseille , il est notaire

Hobbies : aller sur le terrain, discussion avec des syndicats,

Education level : haut niveau

Moyen de communication utilisé : Réseaux sociaux (facebook, lonkedin), Face a face, affiches et flyers

segmentation selon la taille de la commune, quesqui va faire basculer leur choix ?

le site de la communauté : est ce qu'il encouragent ou pas les trucs

get : marketing avec des plans techniques , aller sur les salons et ensuite faire des démos

keep implication du client dans le développement et bon service après vente (accompagnement, écoute ...)

Grow : chercher un marché européen avec de nouveaux clients

marketing and sales action plan

différencier des segments et mettre les actions de marketing pour chaque segment , l'effort ou ressources (money, time) pour chaque

Custmer segment	Action	Deadline	ressources	status
Capitainerie et service Accès et Environnement Maritime (AEM)	get in touch prendre rendez vous par téléphone ou mail	22/04/2022	2 mois / 5000 € tarif déplacements	In progress
Pêcheurs (bénéficiaires et influenceurs)	Advertising revue de pêcheurs, réseaux sociaux	08/03/2022	500 € / 2 semaines	late
Agent de la mairie (user)	get in touch	22/03/2022	2 mois / en même temps avec la mairie	In progress
propriétaires de piscines plein air	Advertising Réseaux sociaux	22/02/2013	200 € / 12 mois	in progress

PITCH



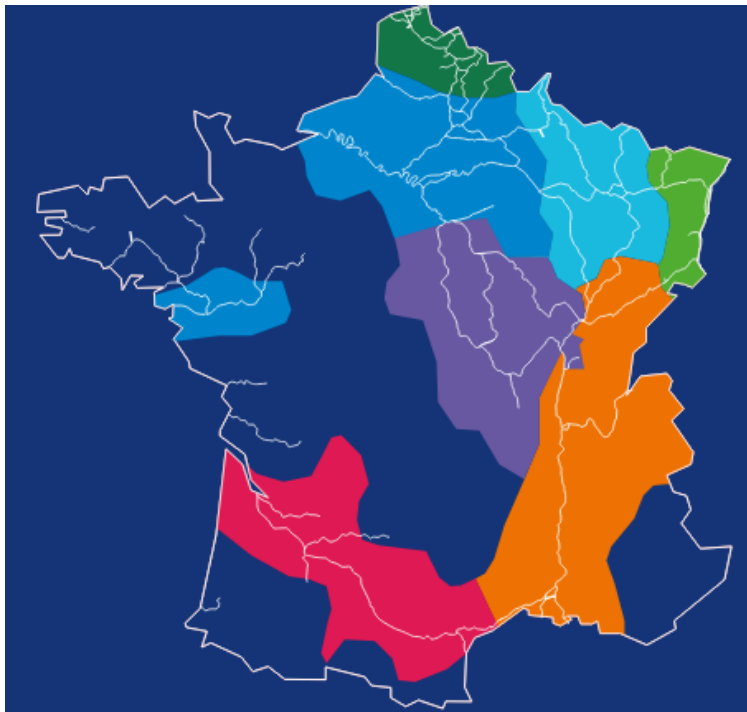
abc

AUTONOMOUS BOAT FOR WASTE
COLLECTION

Problématique



Potentiel marché VNF & Capitainerie FRANCE



Notre solution

Un petit bateau **autonome** (se gère tout seul) avec **énergie solaire** comme source d'énergie, doté d'un filet dans lequel il ramasse les déchets, doté de quatres moteurs et hélices pour assurer une grande liberté de mouvement.

Concurrence:

Le Jellyfishbot



Stratégie de marketing

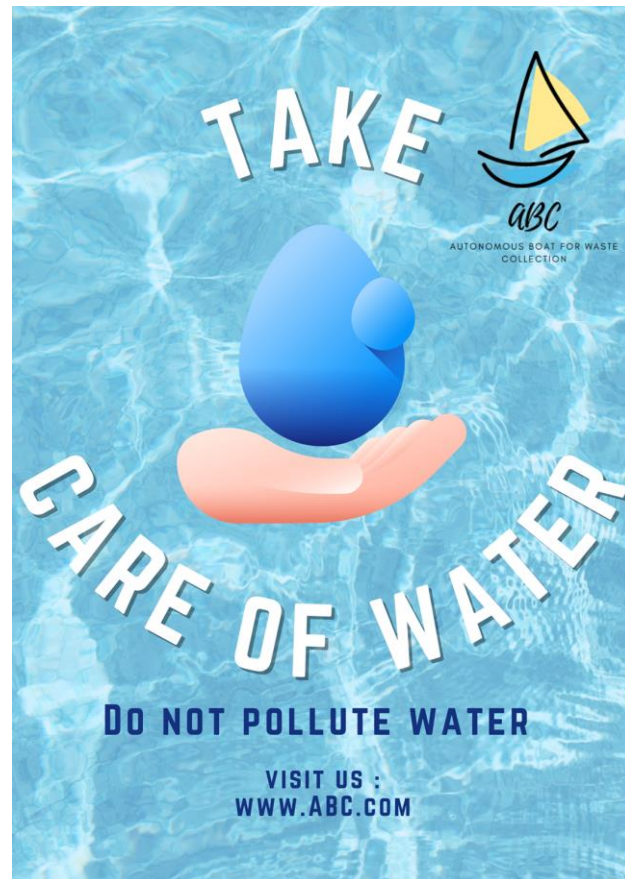


Février



D	L	M	M	J	V	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

TENUES PRÉVUES



CA année 2 100 bateaux loués, 300 vendus

TOTAL COUTS DE PRODUCTION (2)	209 153			prix unitaire beaux vendus	1050 300	prestation /h	6,7	
TOTAL CHARGES MARKETING & COMMERCIALES (4)	37 716			vente annuelle	315000	prestation ann	1929600	
TOTAL CHARGES ADMINISTRATIVES (5)	68 402			totale reveues		2244600		
Total dépenses	315 271						CA Année	1 929 329

Potentiel de développement



Nous contacter

Walid KHALED : wkhaled@insa-toulouse.fr

Yosra ZEYRI NEMRI : zeyri@insa-toulouse.fr