



- Laboratoire de recherche, centre de formation et plateforme de distribution pour
l'innovation technologique et écologique

Nom du projet		A.V.E sarl
<i>Création</i>		02-juin-15
<i>1 part social = 1€ de K</i>		
	<i>Madame Joëlle SCHMID</i>	<i>5.000 parts</i>
	<i>Monsieur William DENOEL</i>	<i>2.000 parts</i>
	<i>Monsieur Yves NOUVEL</i>	<i>3.000 parts</i>
Nom du projet		A.V.E sas
<i>Fin de l'augmentation de K initial</i>		15-janv-18
<i>1 part social = 1€ de K</i>		
<i>Actionnariat actuel</i>	<i>Madame Joëlle SCHMID</i>	<i>1.496 parts</i>
	<i>Monsieur Philippe GUILLOT</i>	<i>703.740 parts</i>
	<i>Monsieur Yves NOUVEL</i>	<i>2.244 parts</i>
	<i>Monsieur William DENOEL</i>	<i>10.500 parts</i>
	<i>Monsieur Thomas SPIERCKEL</i>	<i>15.300 parts</i>
	<i>L'ASSOC. Voiles-Aventures</i>	<i>35.000 parts</i>
<i>Numéraire encaissé</i>	<i>Crowdfunding réussi à intégrer</i>	<i>39.700 parts</i>
<i>Investisseur à venir</i>		<i>110.000 parts</i>
Coordonnées :		
<ul style="list-style-type: none"> • • • Evaluation pré-monnaie de la société par le porteur de projet	<i>4 rue du couvent 3330 St Emilion</i> <i>06 08 97 13 34</i> Philippe@ave.navv	
	<i>Compte tenu que l'augmentation de capital a été initié avant la certitude de la réussite du test tous ces apport sont valorisé à la valeur faciale.</i>	
<i>Investissement en fonds propres restant à pourvoir</i>	<i>110 000</i>	
<i>Part en capital souhaité pour les investisseurs</i>	<i>Soit 110 000 parts de 1 € du capital (valeur faciale)</i>	
<i>Autres apports en fonds propres (love money/ compte courant)</i>	<i>30 000 €</i>	
<i>Prochaine levée de fond prévu pour un développement mondial</i>	<i>Entre 800 000€ & 1 500 000€</i>	
Sortie envisagée à moyen terme (5-7 ans) : <ul style="list-style-type: none"> • • • 	<i>Cession du GIE à l'équipe dirigeante, Ouverture aux SE Nasdaq 2°marché Pour le laboratoire</i>	



- Genèse du projet

Le groupe des fondateurs d'AVE sont partis de la constatation d'un problème économique évident, la multiplication exponentielle des offres de produits destinés à résoudre des besoins jusque-là inexistantes. On remarque alors que les plans marketing consistent à d'abord créer le besoin pour pouvoir y apporter une solution.

Cette construction de communication est excessivement onéreuse car elle doit d'abord convaincre d'un problème avant d'apporter le produit miracle.

La solution à cette incongruité, passait par une étude approfondie des besoins pour répondre réellement à la demande. Les fondateurs que l'on appellera AVE, ont cherché le moyen d'être parfaitement en adéquation avec ce principe.

L'idée :

Elle nous paraît se situer dans un triptyque très souvent gagnant :

Réunir les « sachants »: Chercheurs, commerciaux de terrain et des formateurs de techniciens.

S'adresser à des scientifiques pouvant recueillir les besoins exprimés par un autre groupe de « sachants ». Les meilleurs professionnels pour cette tâche sont bien évidemment et en priorité, les passionnés du sujet, les autodidactes, souvent réunis en association sur internet, qui pensent et vivent leur sujet avant tout autres activités, il se trouve qu'ils peuvent aussi devenir d'extraordinaires « commerciaux » par le plaisir qu'ils ont à parler de leur passion. Enfin les scientifiques doivent former les techniciens, acteurs de la fabrication.

La solution :

Trouver un groupe de scientifiques pour aller à la rencontre des associations de passionnés, poser la question qui permet de déterminer le besoin. Une fois ce produit défini, il reste de demander à ces mêmes passionnés, d'écrire le cahier des charges. A partir de là, c'est à AVE de réaliser une étude de marché et un business plan pour s'assurer du bien-fondé de ce choix.

1° devise

[RECHERCHE - FORMATION - ASSOCIATION DE PASSIONNES sur INTERNET](#)

De la théorie à la pratique.

Cette théorie, aussi séduisante soit-elle, demande à être validée. AVE a donc décidé de mettre en œuvre un test à l'échelle 1 pour garantir la bonne fin de leur modèle.

Passionnés de voile, la majorité des fondateurs, ont décidé de se tourner vers la plaisance comme « cobaye » et ont signé un accord avec la plus grosse association française de la plaisance (après bien sûr la fédération).

Les étapes réalisées

Premièrement, l'intégration au sein du capital la société et dans les actifs du personnel de deux chercheurs de premier plan issus de normal sup.

Le partenariat avec l'association « voiles-aventures » nous apporte le contact avec 14 000 passionnés et qui ont généré 2000 réponses. Finalement 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 l'équipe de chercheurs pour proposer les bonnes solutions et apporter 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 et invente une résine révolutionnaire.

Suite aux résultats positifs, AVE 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 » et donc dessine la présence d'un très gros noyau de clients potentiels. La réussite d'abord par le vote puis par la levée de fond en crowdfunding auprès de ces collaborateurs éphémères, réussit à 130% du montant demandé, était la dernière preuve dont nous avions besoins pour définitivement mettre AVE sur les rails.

Synopsis d'AVE après la réussite du test.

Le test que la société AVE a réalisé pour valider son modèle économique est celui de la plaisance avec « l'annexe idéale ».

Seul le service formation n'a pas encore été validé, mais toutes les autres étapes 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.

Les différents départements de la sas AVE :

- 1- Un service de communication Web pour les enquêtes sur les besoins des utilisateurs passionnés.
 - 2- 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.
 - 3- 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 fabriquant 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.

- Notre capacité à nous différencier

D'abord notre capacité à l'innovation avec déjà le dépôt de deux enveloppes Soleau adossées à un brevet fondamental de Philippe déjà octroyé au niveau mondial (les brevets sont trop onéreux à notre niveau de développement) la première sur la création d'une nouvelle résine aux poids volumétrique de 30% inférieur à la meilleure résine existante avec une surface durcie et hydrophobe permettant l'absence de « gelcoat » et la deuxième sur une réserve de flottabilité permettant la classification en insubmersible avec la encore une densité de 30% inférieure à la mousse de PU à cellule fermé.

La capacité à afficher le niveau des UV reçu par l'intégration de nanoparticules de notre invention ainsi que notre étude de formes pour réduire de moitié les besoins énergétiques de ce premier bateau par rapport à la concurrence. Le poids à vide de notre premier modèle est déjà du tiers de ceux de cette même concurrence etc...

Notre démarche dans l'innovation est basée sur notre capacité à parfaitement maîtriser la création de microcapsules à fonctions actives ou passives, pouvant être greffées par des liaisons covalentes sur des monomères qui servent à créer des chaînes de polymères thermodurcissables.

A ma connaissance seulement deux sociétés à travers le monde (Sun chemical et le CEA) possèdent cette technologie dont notre responsable R & D est l'inventeur.

Cette technologie nous ouvre la voie à une multitude d'autres innovations qui viendront étoffer notre catalogue à très court terme.

La réussite de notre test grandeur nature permet de montrer le bien fondé de notre vision dans cette nouvelle façon de développer l'entreprise. La différenciation sur notre marché n'est pas seulement forte elle est révolutionnaire.

- Le cahier des charges de ce premier produit et ce sera le cas pour tous les autres produits, a été réalisé par les utilisateurs eux même (une première sur ce marché comme sur pratiquement tous les marchés).
- Grâce au centre de formation, seront créées en cinq ans, une trentaine d'entreprises agréées. la gestion d'un tout nouveau système permettant que chacune de ces petites entités puissent démarrer sans investissement et sans achats de matières première le tout avec une interconnexion internet permanent avec une des plus grosses association sur la plaisance en France. Celle-ci deviendra très rapidement un de nos actionnaires (c'est acté)

Le marché

Manifestement sans beaucoup de limitation sectorielle.

Le test a subit la batterie totale d'un plan d'affaire ce qui sera la même procédure pour les autres demandes.

Pour bien comprendre le procédé vous pouvez télécharger le business plan réalisé pour « l'annexe idéale ». Un résumé est développé ci-après.



Résumé de l'étude pour l'annexe idéale.

- **Test grandeur nature qui sera multiplié dans une fréquence de 3 à 5 ans, additionnant les CA ou les fond propre par la vente du département précédant**

Notre passion est la plaisance, celle des beaux bateaux, celle qui dépense sans compter. Cette passion se situe dans un domaine économique sinistré dans son ensemble, mais qui, parmi la multitude de départements qui constituent sa structure, connaît une niche extrêmement dynamique. Nous sommes face à un marché où la demande souffre d'un manque d'offres spécifiques chronique. Avec l'aide des données et archives du ministère de l'écologie et de la F.I.N, nous avons analysé et décortiqué la nature de cette niche pour constater une progression phénoménale de 30% pendant que le marché global de ce domaine économique en perdait autant.

Cette niche est indissociable des gros navires de plaisance.

- Notre produit phare (et premier exemple)

Un jour, au court d'une discussion à bâton rompu sur la difficulté de trouver l'annexe idéale pour nos bateaux, Olivier de Kersauson nous a dit:

« 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!

Nous nous sommes rapprochés de notre partenaire associatif pour lancer une enquête auprès de milliers d'internautes plaisanciers sur le thème : « **l'annexe idéale** »

La conclusion a nécessité la collaboration de chercheurs de très haut niveau pour réaliser l'exploit de répondre au cahier des charges proposé par nos futurs clients. Cette équipe de chercheur continuera à répondre à d'autres demandes technologiques dont les solutions apportées aujourd'hui ne sont pas plus satisfaisante que pour l'annexe.

- Fabrication et vente

Nous n'envisageons pas de créer une unité de production traditionnelle pour appliquer ces solutions technologiques, mais plutôt de fonder un centre de formation pour permettre à des artisans déjà installés ou à des nouveaux entrant d'élargir leur gamme de produits à fabriquer. Ils peuvent amener leur propres clients et nous leur adressons ceux issus de notre équipe commerciale. Chaque client aura, au paravent, acquis un kit de fabrication sur notre site Ces annexes, au nombre de 6 modèles différents aujourd'hui, peuvent également être fabriqués par un amateur grâce à ce kit, qui comporte un « process book » avec tous les produits et accessoires nécessaires et à la location d'un moule.

- Les prévisions de ventes

Pour la seule annexe et en se basant sur le seul marché des fabricants français (des partenaires étranger pensent nous rejoindre rapidement) nous envisageons de conquérir en 18 mois, dans le plus mauvais des cas, 1,06% du marché pour atteindre presque 5% dans 5 ans. Les supports commerciaux sont là encore un trépied. D'abord internet en partenariat avec « Voiles- Aventures », plus de 1700 membres porteurs de la bonne parole dans le monde de la plaisance Imaginez le résultat quand chacun aura fait la promotion de sa propre vision d'une annexe idéale (ce sont eux les concepteurs du cahier des charges) à une vingtaine d'amis navigateurs etc... Le deuxième support est basé sur l'intéressement que nous proposons aux vendeurs de grosses unités pour proposer le choix de notre annexe à leurs clients. Enfin, du traditionnel avec les divers salons consacrés aux nautismes.



- Prix de ventes et marges

Les prix pratiqués couvrent l'éventail de celui de la concurrence haut de gamme (objet de notre étude de marché)

L'EBITDA vari de 45,21% la première année à 62,37% la Cinquième année. (Voir annexe excel feuille résultat)

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.

COMPTE 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 €
A - PRODUITS D'EXPLOITATION	1 821 102 €	3 116 961 €	3 948 236 €	4 743 344 €	6 200 666 €
<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 €
1 - Sous-total	434 250 €	791 568 €	1 029 524 €	1 253 200 €	1 618 948 €
B - VALEUR AJOUTEE = A - 1	1 386 852 €	2 325 393 €	2 918 712 €	3 490 144 €	4 581 718 €
<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 €
C - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION = B - (2 + 3 + 4)	906 684 €	1 711 769 €	2 179 011 €	2 726 728 €	3 751 212 €
<i>5 - Dotations aux amortissements, provisions et autres charges</i>	88 575 €	93 448 €	113 121 €	115 283 €	118 227 €
D - RESULTAT D'EXPLOITATION = C - 5	818 109 €	1 618 321 €	2 065 890 €	2 611 445 €	3 632 985 €
<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>					
E - RESULTAT NET AVANT IMPÔT = D + 6 - (7 + 8)	803 598 €	1 617 163 €	2 064 707 €	2 609 990 €	3 631 646 €
<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 €
F1 - RESULTAT NON DISTRIBUE = E - (9 + 10)	273 223 €	549 835 €	702 000 €	887 396 €	1 234 760 €
F2 - AUTOFINANCEMENT NET = F1 + 5	361 798 €	643 283 €	815 121 €	1 002 680 €	1 352 987 €



»1 Besoin en fonds de roulement (BFR)

Notre plan de fonctionnement (atypique) exclu les besoins de préfinancement de la totalité de nos ventes. 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.

►► I Plan de financement initial

BESOINS (durables)		RESSOURCES (durables)	
Eléments matériels nécessaires au démarrage de l'activité :		• Capital	768 280,00 €
- Frais d'établissement	1 877,00 €	• Comptes courants d'associés bloqués	49 769,33 €
- Achat d'un bien immatériel	758 280,00 €	• Primes ou subventions d'équipement	
- Aménagements et installations	64 765,56 €	• Investissement fondateurs	170 000,00 €
- Matériel et machines	44 128,16 €	• Investisseurs	250 000,00 €
- Autres	100 000,00 €		
• Besoin en fonds de roulement	172 086,70 €	• Emprunts à moyen ou long terme	50 000,00 €
TOTAL DES BESOINS	1 141 137,42 €	TOTAL DES RESSOURCES	1 288 049,33 €



►► I Plan de trésorerie

CASHFLOW année 1

Société: "AVE"

	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
CA	0 €	06	2 000 6	06	80 912 6	06
Encaissement CASH			2 000 6	06	80 912 6	06
Encaissement Dailly/escompte						
Encaissement Différés						06
Total Encaissement	0 €	0 €	2 000 6	06	80 912 6	06
Prêts		50 000 €				
Apport fondateurs	768 280 €					
Apport investisseurs	337 720 €					
TOTAL Ressources	1 106 000 6	50 000 €	2 000 6	06	80 912 6	06
Coût Marketing	688 6	688 6	2 790 6	2 790 6	2 790 6	4 471 6
Coût Production	06	3 768 6	3 768 6	3 768 6	3 768 6	4 198 6
Coût Production Kits	06	1 590 6	1 590 6	1 590 6	1 590 6	3 095 6
Coût R & D	0 €	30 120 6	21 281 6	21 281 6	21 281 €	21 281 6
Coût Administration	447 6	3 901 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6
Formation	06	2 259 6	2 259 6	2 259 6	2 259 6	2 259 6
stock planché	06	24 571 6				
Investissement	996 300 6					
TOTAL COST	997 435 6	66 897 €	37 846 €	37 846 6	37 846 6	41 462 €

TRESORERIE de fonctionnement Ar 108 565 6 -16 897 6 -35 846 6 -37 846 6 43 065 6 -41 462 6

TRESORERIE CUMULEE 91 667 6 55 821 6 17 975 6 61 040 6 19 578 6

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre
44 041 €	111 467 6	43 277 €	137 425 6	852186 206	165 099 6	128 340 6	113 1976	184 486 6	114 524 6
44 041 6	111 467 6	43 277 6	137 425 6	402 €	197 542 6	178 451 6	188 370 6	170 121 6	338 821 6
06									
44 041 6	111 467 6	43 277 €	137 425 6	206 402 €	197 542 6	178 451 6	188 370 €	1701216	338 821 6
44 041 €	111 4676	43 277 6	137 425 6	206 402 €	197 542 6	178 451 €	188 370 6	170 121 €	338 821 6
4 471 6	688 6	2 790 6	3 006 6	3 006 6	3 006 6	3 006 6	6 789 6	6 789 6	6 789 6
4 198 6	4 198 6	4 198 6	4 198 6	4 1986	4 198 6	4 198 6	4 198 6	4 198 6	4 198 6
3 095 6	3 095 6	3 095 6	4 081 €	4 081 €	4 081 6	4 081 6	4 081 €	4 081 6	4 081 6
21 281 6	21 281 €	23 225 6	23 225 6	23 225 6	23 225 €	23 225 6	23 225 6	23 225 6	23 225 6
6 157 6	6 1576	6 157 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6	6 157 6
2 259 6	2 259 6	2 259 6	3 528 6	3 528 6	3 528 6	3 528 6	3 528 6	3 528 6	3 528 6
			74 874 €						
41 462 €	37 679 €	41 724 6	119 068 €	44 194 6	44 194 6	44 194 6	47 978 €	47 978 €	47 978 6
2 579 6	22 73 789 €	95 1 553 6 97	18 357 6	162 208 6	153 348 6	134 257 €	140 392 €	122 143 €	290 843 €
157 6 945 €		499 6	115 855 6	278 063 6	431 411 6	565 668 €	706 060 €	828 203 €	119 046 €

►► I 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

Les frais d'acquisition de l'immatériel a été affecté en totalité sur ce premier produit alors qu'il sera utilisé pour une multitude d'autres marchés. Le Xylum, à lui seul, deviendra à lui seul une source de revenu et intéresse déjà un bon nombre de très grosses sociétés multinationales