



Synopsis AVE, vue globale de la société.

Dans d'autres documents vous trouverez le détail de la réussite du test de validation.

Le modèle économique est celui d'un centre de R&D associé à un centre de formations pour développer de nouvelles molécules utiles dans des secteurs économiquement porteurs.

Les différents départements de la sas AVE :

1. Un service de communication Web pour les enquêtes sur les besoins des utilisateurs passionnés.

1.1. Ce service, composé d'un web master 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.

1.2. 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

2.1. Ce service valide, économiquement parlant, les secteurs économiques choisis par la direction ou proposés par le service commercial.

2.2. 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

3.1. 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.

3.2. Il peut aussi développer des inventions pour les adapter à des clients extérieurs.

- 3.3. 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.
- 4.1. 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.
- 4.2. Comme pour les autres services ce centre de formation pourra prendre en charge des formations techniques pour répondre à la demande extérieure.
5. Un centre de production de kits spécifiques issus de la R&D
- 5.1. Ce service devra produire et rassembler les éléments nécessaires à la fabrication des nouveaux produits.
- 5.2. Il pourra aussi conditionner des nouvelles molécules issues de la R&D pour des utilisations extérieures et non répertorié (éventuellement création d'une marque)
6. Service commercial
- 6.1. 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.
- 6.2. 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.
- 6.3. 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.

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 (raison de notre première levée de fond) mais toutes les autres étapes ayant été réalisées 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.

