



SAT SPORT sas

*Jean Marc Eyraud
Président*

Porteur du projet

- Pierre Ribot - ancien skieur haut niveau
- Depuis dix ans, intervient dans plus de 70 disciplines en tant que prestataire de service auprès de nombreux professionnels
 - Tester les matériels utilisés par les sportifs
 - Proposer des optimisations de surfaces
 - Formule 1, cyclisme, ski alpin, natation, voile
- Présence à quatre olympiades
 - Atlanta 1996, Nagano 1998, Sydney 2000, Salt Lake City 2002
 - Collaboration avec vingt cinq médaillés olympiques

SAT SPORT

- 04/2005 - création de la société
 - SAS au capital de 60 KE
 - Siège à Savoie Technolac (Bourget du Lac - 73)
 - 6 salariés
 - Optimisation des performances de glisse : eau, air, neige & glace
 - Travail sur l'optimisation du couple athlète/matériel
- Quatre actionnaires :
 - *Pierre Ribot* - ancien skieur haut niveau - conseil auprès de nombreux professionnels
 - *Roland Pesty* – ingénieur spécialiste du marketing de l'innovation
 - *Jean Marc Eyraud* – ESC - commercial, finance, & stratégie d'entreprise
 - Un actionnaire privé «*business angel* »

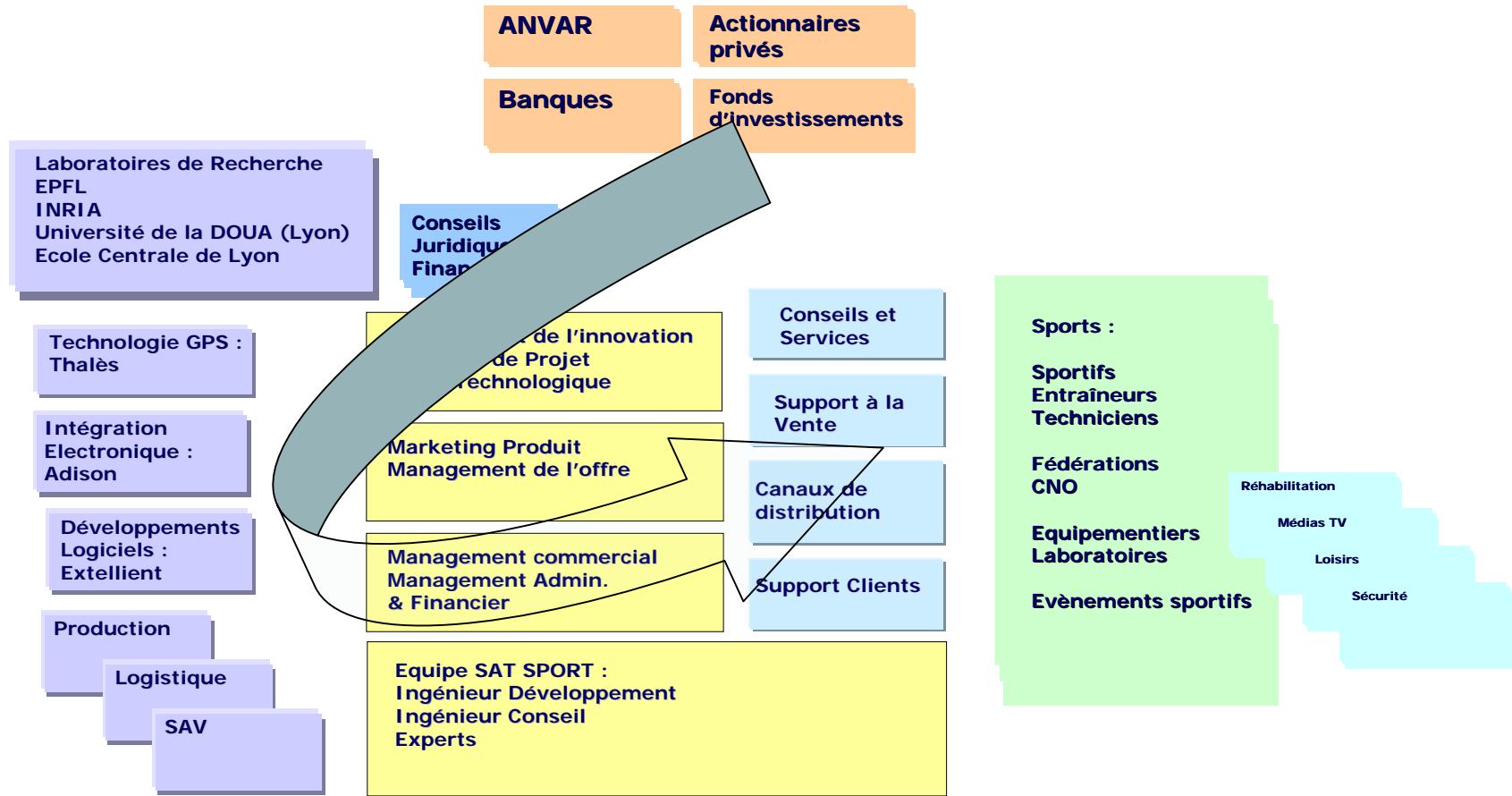
une « SSII du sport »

- Entrer sur le *marché du sport de haut niveau*
 - Offre de services professionnels
 - Version commerciale de l'outil TSP
- Développer un portefeuille d'offres à forte valeur ajoutée sur des *marchés connexes au sport*
 - Médias TV
 - Réhabilitation médicale
 - Loisirs
 - Sécurité

Positionnement

- Intégrateur de solutions
 - Développer des solutions pour l'amélioration des performances avec les acteurs de la recherche appliquée au domaine du sport
 - Laboratoires, universités, recherche
 - Les mettre à disposition des acteurs du sport professionnel
 - Utilisateurs (athlètes, entraîneurs et équipementiers).
- Offre de services disciplines de déplacement
 - Sports hivernaux,
 - Sports mécaniques,
 - Sports nautiques,
 - Cyclisme
- Faire des choix d'une manière plus fiable et plus rapide
- Logique de partenariat à moyen et long terme

L'« écosystème » SAT SPORT



Une offre de services

...vers les professionnels du sport (équipementiers, athlètes, entraîneurs, techniciens, fédérations nationales)

- Solutions d'optimisation de surfaces
- Conception sur mesure de plans d'expériences
- Collecte des données sur le terrain avec un outil de mesure GPS
- Analyse des données
- Exploitation conviviale des résultats au travers d'un logiciel d'analyse et de visualisation graphique en 3D

Un outil de trajectographie

TSP20

- Matériel
 - Carte GPS professionnelle (Thales DG 16) à 20 Hz
 - Assistant personnel (HP iPack 1710)
 - Carte spécifique (Adison)
 - Antenne (fréq. L1)
 - Jeux de piles / batterie
 - Connectique
- Logiciels
 - Logiciel embarqué sur l'assistant personnel (Antéis)
 - Logiciel de lissage des données collectées (Sat Sport)
 - Logiciel de représentation graphique des données et d'analyse de la performance (Extellient)

Un produit commercial

TSP4

- Système de télémétrie GPS embarqué 4Hz
- Logiciel
 - traitement
 - visualisation
 - bases de données
 - Analyses & corrélations
- Jeu d'accessoires
 - Câbles & batteries
 - antenne
 - étui
- Outil d'aide à l'entraînement
- Pas de logistique ou d'infrastructure au sol
- Analyse continue
 - trajectoires
 - temps
 - vitesses
 - distances parcourues
- Stockage des données
- Corrélations avec d'autres types de mesures

Projets en cours

- Fabricant d'aviron
- Equipementier ski
- Fabricant pneumatiques – sports mécaniques
- Equipe cycliste (Tour de France)
- Equipes nationales ski nordique, bob et luges - JO de Turin
- Projet parc de loisirs

Les principaux dangers

- **Niche**
 - Taille du marché
 - Récurrence du processus commercial
- **Temps de développement**
 - Choix d'architecture technique
 - Partenaires
- **Ressources financières**
 - Fonds propres
 - Temps de MAD des aides
- **Cycle de vente**

Comment les contourner

- Ne pas rester la tête dans le guidon,
chercher à élargir le champ d'application de l'offre
- Rester focalisé sur le sujet
- Formaliser le processus d'analyse d'opportunité
- Contact prospects permanent,
approche grands comptes
- Nouer des partenariats
 - Université, recherche
 - Entreprises
- Renforcer les fonds propres
- Optimiser le planning : arbitrer entre ressources et temps
- Réseau relationnel local, national et international

Clés du succès

- Encore trop tôt pour en parler, mais...
 - Équipe pluridisciplinaire de haut niveau
 - Satisfaire les clients qui font vivre l'entreprise
 - Chercher l'équilibre financier
 - Développer les fonds propres
 - Limiter les coûts fixes
 - Générer du chiffre d'affaires
 - Gérer la trésorerie
 - Piloter les dimensions temps : court, moyen et long terme

Questions

Merci pour votre attention ...