

## Zéro Accident Concept®...

Stratégie de lancement d'une application Web à l'international

Cloud Computing  
Software as a Service (SaaS)



## SAFENERGY – EXPERTISE EN CULTURE DE SECURITE A L'INTERNATIONAL

- Création en 2006
- CA : 60 à 80 Keuros
- Effectif : 1 gérant, 1 cogérant, 1 stagiaire apprenti
- Activité de conseil et formation en sécurité industrielle et prévention des risques
- Spécialiste de la culture de sécurité
- Intervention sur site en France et à l'étranger
- Clients indirects : Shell, Total, Repsol, CNPC
- Clients directs en France: PME régionales (BTP, Restauration, Agriculture, Viticulture)
- Clients directs à l'étranger: sous-traitants de l'industrie

## PROFIL DU PORTEUR DE PROJET

- 43 ans, ingénieur
- Import-Export: 7 ans
- Direction de projets Géophysique (CGG-Veritas) 3 ans
- Activité free-lance en supervision de projets Géophysiques: 4 ans
- Gérant d'entreprise depuis 2006
- Plusieurs langues étrangères parlées

1. UNE SPECIALITE - UNE IDEE – UNE RENCONTRE
2. UN CONCEPT – UN POSITIONNEMENT
3. UNE APPLICATION WEB
4. UN MODELE ECONOMIQUE
5. UNE STRATEGIE A L'INTERNATIONAL
6. DES OPPORTUNITES
7. DES RISQUES

# 1. UNE SPECIALITE - UNE IDEE – UNE RENCONTRE



Culture de  
Sécurité



The lethal cocktail:  
Violation + Error =  
Death/Doom/Disaster

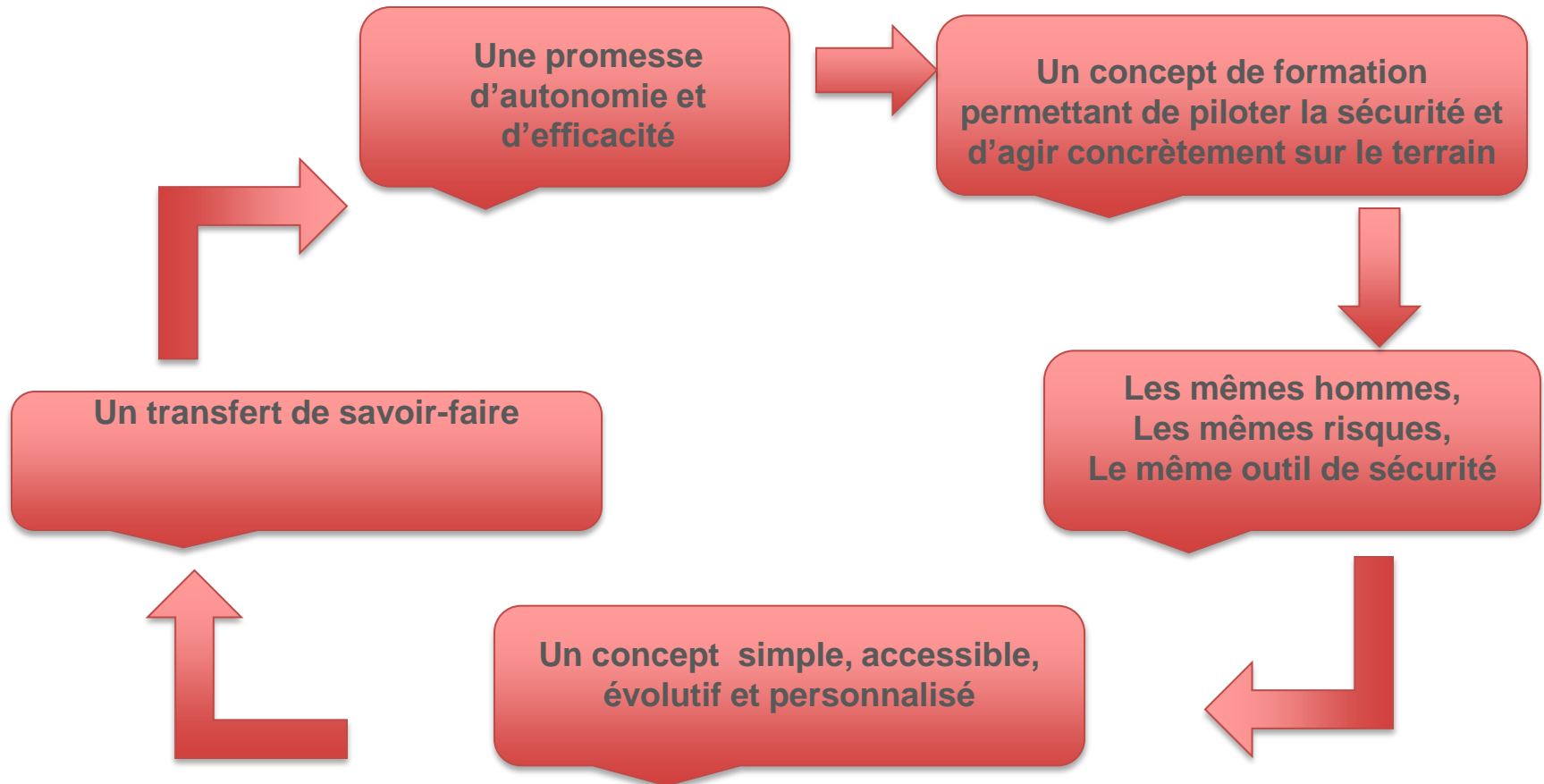


La sécurité est technique, organisationnelle,  
elle est surtout humaine.



« Eviter la routine, entretenir la vigilance ».  
Jean Marc Jaubert – Directeur Sécurité Industrielle TOTAL

## 2. UN CONCEPT – UN POSITIONNEMENT



### 3. UNE APPLICATION WEB

- Réunions de sécurité
- Contrôles et inspections
- Intervention
- Réponse aux référentiels de certification & OGP
- Accompagnement
- Pré-certification
- Entretenir un niveau de certification
- Industrie
- BTP
- Métallurgie
- Aéronautique
- Automobile
- Hygiène alimentaire (HACCP)
- Hygiène – santé
- Environnement



#### Zéro Accident Concept®

- ⊙ Piloter la sécurité et agir sur le terrain, au quotidien.
- ⊙ Faire vivre le Document Unique de l'entreprise.
- ⊙ Outil clé en main, simple, efficace et adapté à votre entreprise.
- ⊙ Prise en main immédiate, à votre rythme.

#### Zéro Accident Concept®

- ⊙ Un accompagnement modulable, en fonction de vos acquis HSE.
- ⊙ Une incitation à mieux faire: relances, alertes et agenda de sécurité.
- ⊙ Des conseils (bon-sens, sécurité comportementale...) pour ancrer une culture de sécurité.

#### Zéro Accident Concept®

- ⊙ Quatre fonctions essentielles pour Informer, Contrôler, Intervenir et Planifier.
- ⊙ Réunir vos salariés, vérifier votre équipement, accueillir les intérimaires.
- ⊙ Des règles simples et accessibles pour impliquer le personnel.



DEVENIR AUTONOME ET GARDER CONTACT AVEC LE TERRAIN EN UN CLIC



**Zéro Accident Concept®** est une solution globale de pilotage de la sécurité et de prévention des risques qui répond aux problématiques d'hygiène, de santé, de sécurité, d'environnement et de qualité. Basé sur une méthode évolutive, l'outil est destiné aux entreprises, administrations et collectivités de toutes tailles.

**Zéro Accident Concept®** innove en plaçant l'action au coeur du système de sécurité de votre entreprise et vous rend moins vulnérable.

GRANDES ENTREPRISES, INDUSTRIES

## Les règles d'Or du Cloud Computing (\*) (Software As A Service)

### 4. UN MODELE ECONOMIQUE

Clé du succès	Réponse Safenergy
<b>Partenariat</b>	Incontournable
Offre <b>MUST HAVE</b>	Incontournable et stratégique – Réponse à un besoin critique
<b>Easy to do business with</b>	Facile à comprendre, à vendre et à installer
<b>Rassurer</b> les partenaires	L'outil permet de créer de la valeur ajoutée et des engagements de service (Service Level Agreement)
Des partenaires ciblés "métiers et services" pour faire les <b>LAST MILES</b> avec le client	Segmentation de marché à l'international : TPE, PME, Grandes entreprises locales, Grandes entreprises mondiales = PROXIMITE CLIENT
Recruter des partenaires pour lesquels je suis un <b>fournisseur stratégique</b>	Devenir stratégique et protéger le concept par la qualité des contenus et des supports de sécurité - sélectionner des partenaires ayant la même philosophie d'action de terrain
<b>Partenaires intelligents</b>	Bonne relation client, souci d'accompagnement, rémunération – Statut Authorized or Certified
<b>Formation</b> commerciale de très bon niveau sur 1- l'outil et 2 - le SaaS	Mode d'emploi, supports de formation et argumentaire de vente déjà développés – Création de supports de communication et d'outils de travail professionnels (agence de graphisme)
Mise en place de programmes et <b>process qui optimisent</b> la relation business avec les partenaires	Gestion des leads, suivi du business, recrutement, support commercial, extranet partenaire incontournable
<b>Outils de pilotage:</b>	Mesure et pilotage des Key Performance Indicators indispensables, business plan, suivi du forecast, support technique et commercial

(\*) Source : René CAUSSE, Fondateur de Partners & Alliances Development

## 4. UN MODELE ECONOMIQUE

Choix des partenaires

Modélisation de l'offre

Rémunération et  
programme  
(authorized & certified)

Stratégie de  
recrutement

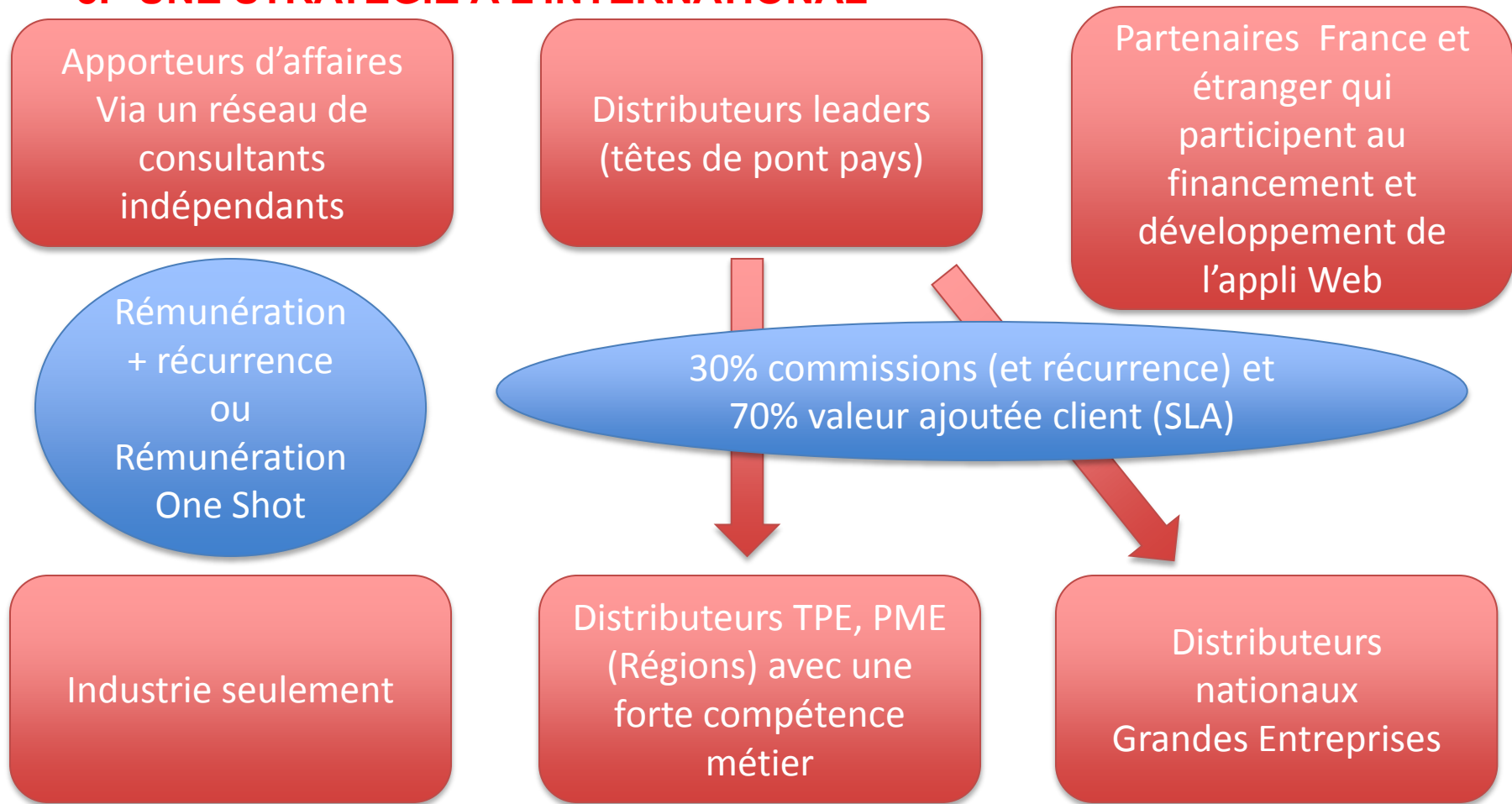
Plan d'action  
commercial

Création des supports  
et outils de pilotage

(\* Source : René CAUSSE, Fondateur de Partners & Alliances Development



## 5. UNE STRATEGIE A L'INTERNATIONAL



## 5. UNE STRATEGIE A L'INTERNATIONAL

ANNEE	PARTENAIRES	MARKETING	BESOINS
2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>•1 Tête de pont UK – rayonnement mondial</li> <li>•1 partenaire Canada</li> <li>•1 partenaire USA à trouver</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Salon HSE Birmingham</li> <li>•Salons en France</li> <li>•1 Site Web dédié en Anglais</li> <li>•Appli en phase 2</li> <li>•Finalisation de l'offre (package distributeur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Capitaux</li> <li>•Prospection</li> <li>•Conseil Marketing</li> <li>•Conseil Réseaux</li> <li>•Conseil Juridique</li> <li>•Création de contenu HSE</li> </ul>
2013	<ul style="list-style-type: none"> <li>•1 Tête de pont dans chaque pays anglo-saxon (y compris Australie, AFS)</li> <li>•1 Tête de pont Espagne / Allemagne / Danemark</li> <li>•Prospection directe 3 mois : Angola, Gabon – Nigeria – Moyen-Orient - Russie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Salons sécurité énergie USA, Canada, UK, Australie</li> <li>•Développement outils pilotage</li> <li>•Portail intranet distributeurs</li> <li>•Selection des authorized et certified</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Développement Web</li> <li>•Conseil en IT (Cloud)</li> <li>•Traductions</li> </ul>
2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Confortement des réseaux Anglo-saxon</li> <li>•Développement des réseaux Européens &amp; Moyen-Orient</li> <li>•Confortement des apporteurs d'affaires et distributeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Traduction du logiciel (Russe, Arabe, Chinois..)</li> <li>•Création d'alliances avec d'autres appli Web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Capitaux</li> <li>•Prospection</li> <li>•Devt Web</li> <li>•Conseil IT (cloud)</li> <li>•Traductions</li> </ul>

## 6. FACILITES, AVANTAGES, FORCES ET OPPORTUNITES

- Un accompagnement en pépinière (VIA INNOVA – Lunel)
  - Le profil et l'expérience internationale (industrie – commerce) du porteur de projet
  - Un concept VRAI, issu d'une expérience TERRAIN
  - Un premier positionnement sur l'industrie (facilité)
  - Un autofinancement (qui a ses limites)
  - Un développement modeste et autonome garanti, déjà en cours
  - Robustesse de l'application et des services associés (SLA)
  - Un potentiel de vente mondial qui laisse de la marge
- 
- Etre sur un projet doublement porteur (culture de sécurité + cloud)
  - Etre sur un projet technologique et innovant (outil de culture de sécurité)
  - Etre sur un créneau potentiellement intéressant = cash machine après 2 ans

## 7. PRINCIPALES DIFFICULTES, RISQUES, INCERTITUDES

- Le Cloud nécessite un important ticket d'entrée et de la réactivité
- Solitude de décision face à l'ampleur du projet et le champ des possibles
- Besoins de réseau et de gens qui croient en vous pour éviter l'écueil de l'évangélisation
- Besoin de vendre
- Devenir éditeur de logiciel (apprendre un nouveau métier (SaaS, hébergement, programmation PHP...))
- Besoin d'être multi-tâche (recrutement, supports HSE, juridique, marketing, design, stratégie réseaux de vente...)
- Des clients prioritaires à l'international vs un développement de projet en France
- Complexité des contrats de partenariat
- Crédibilité, notoriété et taille réduite pour adresser les grands groupes
- Risques du cloud (piratage, copies, concurrence, perte de données...)