

VALORISATION ET ATTRACTIVITE DE VOTRE STARTUP "EXEMPLE"

CONTENU DU RAPPORT WISIZE-AI

Ce rapport vise à donner une image instantanée du potentiel de croissance de votre startup dans son environnement économique, de son attractivité pour des investisseurs et de son niveau de valorisation en fonction de l'avancement de votre projet. Nous vous invitons à revenir vers nous si vous souhaitez échanger sur le contenu du rapport Wisize-AI.

METHODOLOGIE DE QUESTIONNEMENT DE CHATGPT

A partir de vos réponses au questionnaire Wisize-AI, nous avons posé 70 questions à ChatGPT afin d'obtenir des informations sur l'ensemble de votre environnement économique. Il est important de noter que ChatGPT ne va pas forcément chercher la réponse à une question au même endroit dans la base de données, pour éviter une dispersion des résultats, une question est toujours posée plusieurs fois à ChatGPT.

INTERÊT DE LA STARTUP POUR LES INVESTISSEURS

Le projet présente un fort potentiel de croissance sur un marché en expansion avec une demande croissante pour des solutions durables et locales, mais les risques liés à la concurrence et aux coûts doivent être pris en compte.

NIVEAU DE FINANCEMENT ACCEPTABLE POUR DES INVESTISSEURS

Un niveau d'investissement acceptable pourrait être de l'ordre de 500 Keuros, correspondant aux besoins de financement identifiés, tout en tenant compte des risques et des opportunités de croissance.

AXES D'AMELIORATION DU PROJET

Optimiser la structure de coûts pour améliorer le ratio coûts fixes vs coûts variables, renforcer la sensibilisation et l'adoption par le grand public, et diversifier les sources de financement.

EVALUATION DES RISQUES

Les principaux risques incluent la concurrence accrue, les coûts élevés de production et d'installation, la complexité réglementaire, et l'accès limité au financement.

VALORISATIONS DE VOTRE STARTUP

La valorisation de votre startup est calculée à partir de 5 méthodes de valorisation dont la pertinence dépend de l'avancement du projet. Plusieurs phases d'avancement sont prises en compte de l'idéation à la maturité en passant par les phases de développement du produit, de lancement commercial et de la croissance.

Le tableau suivant donne les différents calculs de valorisation de la startup ainsi que l'adéquation entre les méthodes et le niveau d'avancement du projet.

	Valorisation (K€)	Commentaires
Méthode Berkus	1350	<i>Peu adaptée</i>
Méthode Scorecard	5200	<i>Adaptée</i>
Méthode Venture Capital	2491	<i>Adaptée</i>
Méthode multiple EBITDA	250	<i>Peu adaptée</i>
Méthode DCF	3157	<i>Peu adaptée</i>

Méthode de valorisation Berkus

La méthode Berkus repose sur cinq critères clés, chacun pouvant ajouter 500 000 euros à la valorisation de l'entreprise, avec une valorisation totale maximale de 2,5 millions d'euros. Les critères d'évaluation sont les suivants : l'idée de base, le contenu de l'offre, les expertises de l'équipe, le positionnement stratégique, la capacité de pénétration du marché.

Méthode de valorisation scorecard

La première étape consiste à identifier la valorisation de startups équivalentes, même niveau d'avancement du projet, même secteur d'activité et même région. La valorisation est ajustée par plusieurs critères de performance clés, chacun étant pondéré en fonction de son importance pour le succès de l'entreprise. Voici les critères couramment utilisés, avec leurs pondérations typiques : équipe fondatrice (30%), taille du marché (25%), produit ou technologie (15%), concurrence (10%), marketing et partenariats stratégiques (10%), Autres facteurs (besoins financiers, localisation, etc.) (10%).

Méthode de valorisation venture capital

La méthode de valorisation Venture Capital est une approche basée sur les attentes de rendement des investisseurs en capital-risque. Elle est utilisée principalement pour valoriser des startups en phase de démarrage, souvent lorsque l'entreprise n'a pas encore généré de revenus substantiels ou de profits. Elle estime la valeur future de l'entreprise à un horizon donné (souvent 5 à 10 ans) en se basant sur des prévisions de croissance et des multiples de valorisation de sociétés comparables.

Méthode de valorisation des multiples d'EBITDA

La méthode de valorisation des multiples d'EBITDA s'appuie sur le calcul du multiple par comparaison avec des startups similaires (comparables) dans le même secteur ou des transactions récentes sur des sociétés du même type.

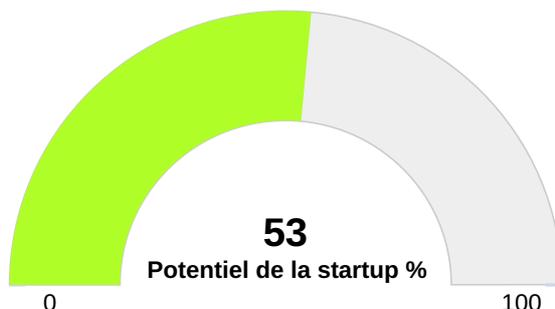
Méthode de valorisation DCF

La méthode de valorisation DCF (Discounted Cash Flow, ou flux de trésorerie actualisés) est une approche couramment utilisée pour évaluer la valeur d'une entreprise en fonction de ses flux de trésorerie futurs. Elle est souvent utilisée pour les startups, bien que son application puisse être plus complexe en raison de l'incertitude et de la prévisibilité limitées des flux de trésorerie dans ces entreprises en phase de croissance.

POTENTIEL DE VOTRE STARTUP

Le potentiel de votre startup dans son environnement économique est mesuré à partir des réponses de ChatGPT à un questionnaire élaboré pour évaluer les principaux critères investisseurs qui sont regroupés autour de trois thèmes : l'attractivité de l'offre, du marché et de l'entreprise.

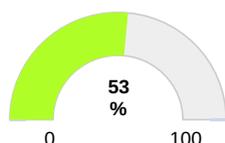
POTENTIEL STARTUP



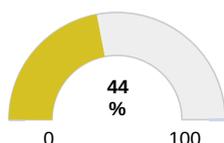
Note	Évaluation	Commentaires
Note > 70	Excellente	La startup présente un excellent potentiel. Seul un critère d'évaluation ayant une note très faible pourrait l'invalider
60 < Note < 70	Bonne	Le potentiel de la startup est bon mais peut encore être améliorée. Les axes d'amélioration sont donnés par les critères ayant les notes les plus faibles
50 < Note < 60	Correcte	Le potentiel de la startup est correct mais pas clairement identifiée, la couverture de certains critères d'évaluation peut être optimisée
40 < Note < 50	Faible	Le potentiel de la startup est faible, elle doit encore travailler pour améliorer son projet
30 < Note < 40	Insuffisante	Le potentiel de la startup est insuffisante, beaucoup de réponses à des critères investisseurs ne sont pas satisfaisantes
Note < 30	Négative	Le potentiel de la startup est négatif, elle ne maîtrise pas son environnement économique

Les graphes : "Attractivité de l'offre", "Attractivité du marché" et "Attractivité de l'entreprise", proposent respectivement une mesure de la qualité de votre offre, du potentiel de votre marché et de votre capacité à mener à bien votre projet.

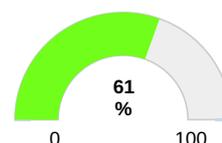
ATTRACTIVITÉ DE L'OFFRE



ATTRACTIVITÉ DU MARCHÉ



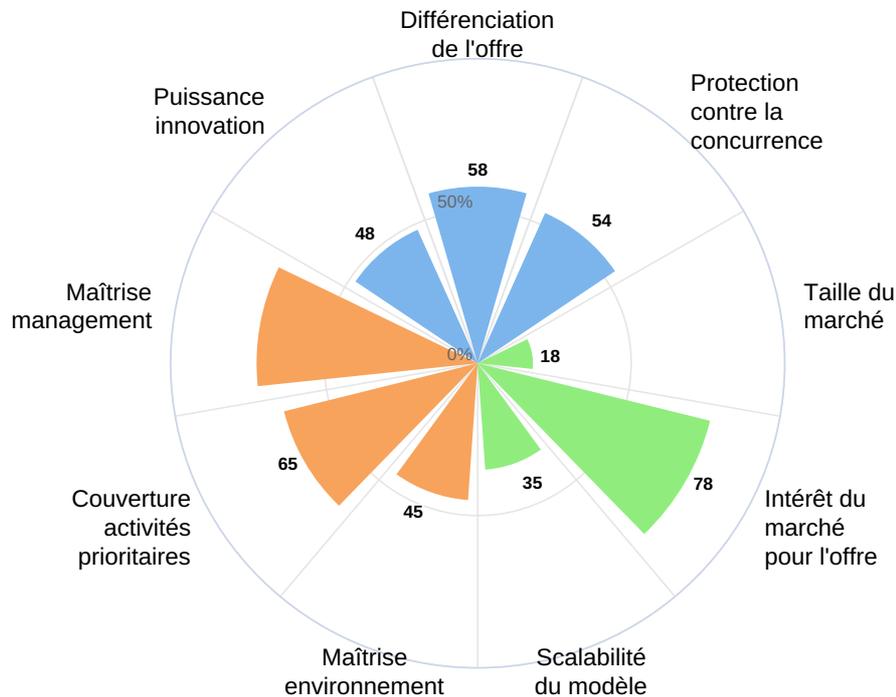
ATTRACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE



Le graphe "Couverture des critères investisseurs" présente les neuf principaux critères pris en compte pour mesurer l'attractivité de la startup : la puissance de l'innovation, la différenciation de l'offre, la protection contre la concurrence, la taille du marché, l'intérêt du marché pour l'offre, la scalabilité du modèle économique, la connaissance par l'équipe de l'environnement économique, des activités clés de la startup et du management d'une entreprise. Le graphe permet ainsi d'identifier les

éléments qui représentent des forces ou des faiblesses du projet.

COUVERTURE DES CRITÈRES INVESTISSEURS



INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR VOTRE STARTUP

Pour rappel nous avons regroupé ci-dessous les informations que vous avez fournies concernant, votre secteur d'activité, les besoins clients, la description de votre offre et des éléments d'innovation de votre projet.

Votre secteur d'activité

Notre marché est celui de l'agriculture urbaine indoor pour la production de plantes (fruits, légumes, plantes médicinales et aromatiques), implantable partout.

Les besoins de vos clients

Les clients de l'entreprise recherchent une autonomie dans la production de produits biologiques pour leurs usages.

Le contenu de votre offre

ILB propose des systèmes pour la production de plantes, de fleurs et de légumes indoor dans un environnement urbain. ILB produit de plantes, de fleurs et de légumes.

Eléments d'innovation

Les opérations de R&D en cours visent à déterminer les paramètres idéaux de production, stockage et consommation énergétique afin d'atteindre une indépendance calorique totale sur toute l'année, quelle que soit la saison. Les besoins en eau du système ILB sont entièrement couverts par un système de condensation de l'humidité de l'air, de collecte, de stockage, de filtration et purification d'eau de pluie. Les opérations de R&D tendent à optimiser ce système et in fine, la consommation d'eau dans le système ILB. Le fonctionnement de l'ensemble est piloté automatiquement par un système électronique et informatique développé par ILB. C'est en quelque sorte un Smart grid sur

mesure qui gère à la fois la température, la ventilation, l'humidité de l'air et de la terre. Le suivi des cultures se fait en temps réel. La R&D travaille à optimiser ces systèmes électroniques développés en interne.

La suite du rapport propose l'évaluation ou l'identification par ChatGPT de plusieurs éléments clés de votre projet :

- Les moteurs et les freins de votre environnement économique
- Les listes de vos concurrents français et internationaux
- Les éléments d'innovation de votre offre
- l'intérêt des clients pour votre offre
- Les axes de différenciation de votre offre

MOTEURS ET DES FREINS DU MARCHÉ

Les moteurs et les freins du marché sont déterminés en fonction du contenu de votre projet et de votre environnement économique.

Principaux moteurs du marché	Impact en %
Innovation technologique	85
Demande croissante pour l'agriculture urbaine	90
Durabilité et écologie	80
Flexibilité d'installation	75
Partenariats stratégiques	70

Principaux freins du marché	Impact en %
Concurrence accrue sur le marché de l'agriculture urbaine	85
Coûts élevés de production et d'installation	78
Complexité réglementaire et législative	72
Accès limité au financement et aux investissements	68
Sensibilisation et adoption limitées par le grand public	65

LISTE DES CONCURRENTS

Nous avons demandé à ChatGPT d'identifier les 5 principaux concurrents de votre startup sur le marché français et à l'international.

Concurrents français
Fermes Lufa :
Pionnière des fermes sur toits, elle cultive des légumes frais en milieu urbain avec un modèle de distribution directe.
Agricool :
Spécialisée dans la culture de fruits et légumes en conteneurs urbains, elle utilise des techniques hydroponiques pour une production locale et durable.
Jungle :
Producteur vertical de plantes aromatiques et de salades, elle utilise des technologies avancées pour optimiser la croissance en milieu contrôlé.
Les Nouvelles Fermes :
Axée sur l'aquaponie, elle combine pisciculture et culture de légumes pour une production durable et locale.
Infarm :
Fournisseur de fermes verticales modulaires, elle installe des unités de production dans les supermarchés et restaurants pour une agriculture urbaine décentralisée.

Concurrents internationaux
Plenty :
Utilise des technologies avancées pour cultiver des légumes frais en intérieur avec une efficacité accrue.
AeroFarms :
Pionnier de l'agriculture verticale, utilisant l'aéroponie pour produire des cultures sans sol.
Bowery Farming :
Exploite l'agriculture verticale en intérieur avec une technologie de pointe pour fournir des produits frais.
InFarm :
Propose des solutions d'agriculture urbaine modulaire pour cultiver des herbes et légumes localement.
Freight Farms :
Transforme des conteneurs maritimes en fermes hydroponiques pour cultiver des produits frais n'importe où.

ELEMENTS D'INNOVATION

Les éléments d'innovation de la startup sont décomposés autour de trois caractéristiques : technologiques, économiques et spécifiques au secteur d'activité qui n'ont pas forcément un impact technologique ou économique.

Innovations avec un impact technologique
Indépendance calorique totale grâce à l'optimisation des paramètres de production, stockage et consommation énergétique.
Système de condensation de l'humidité de l'air pour couvrir les besoins en eau.
Collecte, stockage, filtration et purification d'eau de pluie pour optimiser la consommation d'eau.
Innovations avec un impact économique
Indépendance calorique totale grâce à l'optimisation des paramètres de production, stockage et consommation énergétique.
Système de condensation et de purification de l'eau pour couvrir entièrement les besoins en eau.
Innovations sans impact technologique ou économique
Système de condensation et collecte d'eau de pluie

INTERET DES CLIENTS POUR L'OFFRE

Le tableau ci-dessous indique l'importance pour vos clients des différents critères caractéristiques de votre offre.

Critères caractéristiques de l'offre	Intérêts des clients
Production sans produits chimiques et pesticides	Très important
Production locale	Très important
Autonomie énergétique	Très faible
qualité gustative des aliments	Important
Production continue	Très important
Tout type de plantes	Très faible
Ponctualité des livraisons	Très important
Réduction de la consommation d'eau	Très important

ELEMENTS DE DIFFERENCIATION

Ci-dessous, les niveaux de différenciation associés aux critères caractéristiques de votre offre par rapport à celle de vos concurrents.

Critères caractéristiques de l'offre	Niveau de différenciation
Production sans produits chimiques et pesticides	faible
Production locale	faible
Autonomie énergétique	Très fort
qualité gustative des aliments	faible
Production continue	faible
Tout type de plantes	Très fort
Ponctualité des livraisons	faible
Facilité d'annulation des commandes	faible
Réduction de la consommation d'eau	faible

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Ci-dessous, sont regroupés des informations sur la startup et son environnement qui proviennent de la startup elle-même mais aussi de ChatGPT.

Données	Informations
Taille équipe	5
Chiffre d'affaires (K€)	500
Revenu Récurrent Mensuel (K€)	100
Nombre de clients	4
Taille marché français (M€)	175
Taille marché français, info startup (M€)	600
Taille marché européen (M€)	2250
Taille marché mondial (M€)	9900
Taux de croissance du marché (%)	20
Avancement projet	Lancement commercial de l'offre
Besoins de financement auprès des investisseurs (K€)	500