

# Petit guide du drone pour l'entrepreneur

# Introduction

- Cette présentation est destinée à ceux qui envisagent de créer une entreprise en lien avec drones.
- Quelles sont les opportunités et les réalités ?
- Quelques suggestions sur les premiers pas
- Toutes les informations, données et recommandations diffusées sur ce document constituent une aide à la décision. Toute utilisation desdites informations et données s'effectuera aux risques et périls de l'utilisateur sans que la responsabilité du Dronologue puisse être mise en cause.

# Les opportunités du drone

- Les drones ouvre la voie à un nouvel âge d'or de l'aviation.
- Mais, pas seulement dans le domaine aérien, le monde entier de la robotique et des logiciels associés est en pleine explosion.
- Les technologies se développent à un tel rythme, que ce qui est possible aujourd'hui ne l'était pas il y a seulement deux ans.

# La réalité du marché

- En France, la réglementation permet le travail au drone, mais elle apparaît complexe pour les nouveaux entrants.
- Les questions sur la protection de la vie privée et la sécurité des biens et des personnes sont des enjeux majeurs
- Les drones sur le marché aujourd'hui sont souvent construits par des assembleurs – tout comme les premiers PC dans les années 1980. Quelles sont leurs performances et leur fiabilité ?
- Les assurances commencent à proposer des contrats compétitifs.
- Une multitude d'opérateurs (1000) est déjà sur le marché. La grande majorité sont des micro-entreprises, mais les grandes entreprises sont de plus en plus attirées par ce nouvel outil. Quel est le bon business model ?

# Avertissements

- Si vous attendez que ce soit facile, vous allez attendre longtemps.
- Attendre, c'est aussi laisser de l'avance à vos concurrents.

# Pourquoi démarrer aujourd'hui ?

- La technologie des drones n'est pas encore standardisée, mais si vous savez piloter un drone dès aujourd'hui, il sera possible d'apprendre à piloter un autre plus facilement ensuite
- Faites-vous connaître le plus tôt possible pour conquérir des parts de marché maintenant.
- Obtenez une longueur d'avance sur le développement de services à valeur ajoutée et des produits dérivés qui feront de votre entreprise une activité encore plus rentable.
- Devenez l'expert le premier tant qu'il n'en existe pas encore.

# Points clés pour votre entreprise

- Diversifier votre flotte : L'utilisation de différents types de drones engendrera encore plus de résultats
- Si vous ne voulez pas être juste un opérateur de drone, il vous faudra savoir résoudre les problèmes techniques liés à l'utilisation du drone.
- Créer votre propre niche pour exprimer votre expertise et avoir de plus grandes valeurs ajoutées.
- Rechercher et savoir allier des liens entre votre carrière précédente et votre nouvelle entreprise de services de drone.

# Guide de Démarrage rapide

Choisissez et recherchez vos marchés

1. Choisissez votre plate-forme
2. Créez des services à valeur ajoutée et des produits dérivés
3. Lancez votre entreprise et évoluez
4. Ajoutez différents types de véhicules
5. Développez des synergies entre vos offres



# Quel type de services puis-je fournir?

- Photographie / vidéographie
  - TV / cinéma
  - Publicité
  - Immobilier
  - Recherche
- Enquête sur les scènes de crime / accident
- Inspection techniques des infrastructures
- Recherche et sauvetage
- Agriculture et aquaculture
- Topographie
- Études environnementales
- ...

# Autres offres

- Services de valeur ajoutée
  - Traitement d'images / nettoyage
  - Production de vidéos
  - Mise en scène
  - Analyse de données et de stockage
- Produits dérivés
  - Banque d'images
  - Sites webs
  - Logiciels
  - Formation

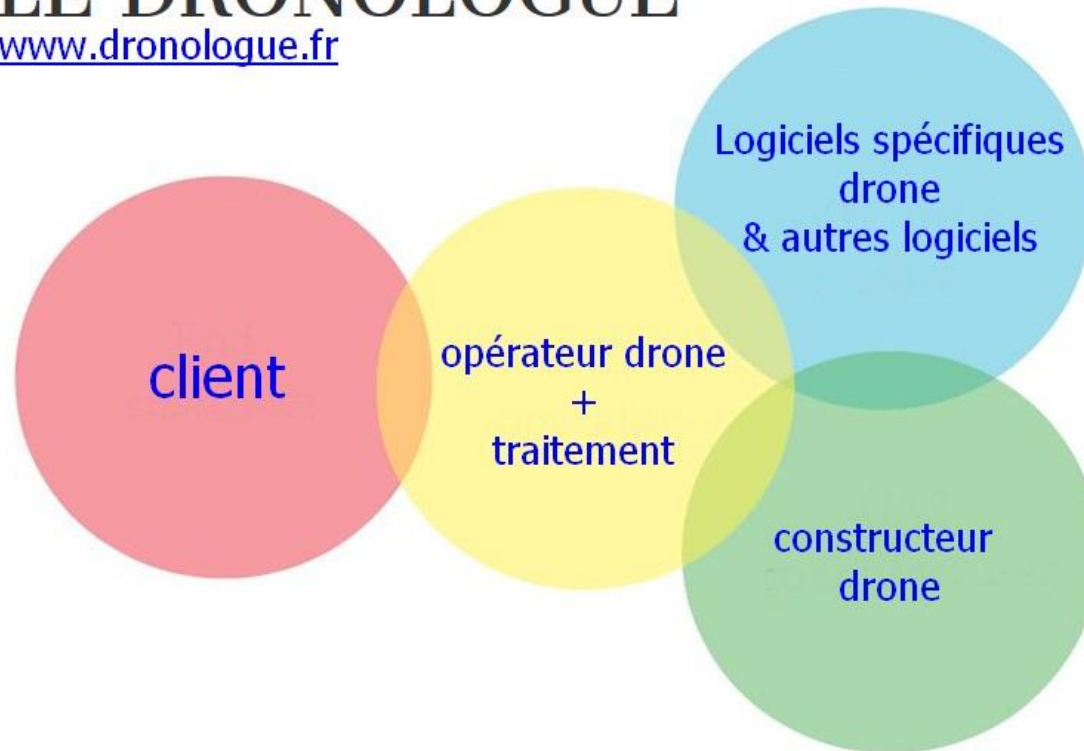
# Jusqu'à quelle taille mon entreprise peut-elle se développer ?

- Votre taille est liée à votre niche, votre territoire, votre motivation et votre investissement
- Assurez-vous que votre zone cible peut prendre en charge la taille d'entreprise que vous voulez
- Assurez-vous que vous ne passez pas trop de temps à voyager, à moins que vous ne soyez correctement indemnisé
- Votre entreprise doit pouvoir évoluer du plus petit vers le plus grand selon votre ambition

# Chaine des parties prenantes

LE DRONOLOGUE

[www.dronologue.fr](http://www.dronologue.fr)



Industrie du drone : chaine des parties prenantes

# Concurrence

- Bien distinguer le besoin du client (image) d'une demande (drone)
- Les drones sont à la mode, mais d'autres outils sont parfois plus économiques ou mieux adaptés à une situation donnée :
  - Mât télescopique / Nacelle
  - Cerf-volant / ballon captif
  - ULM / Avion / Hélicoptère
  - Satellite

# Les clés du succès

- Identifiez une grande niche et/ou un territoire
- Gardez les frais généraux sous contrôle
- Innovez
- Concentrez-vous sur les services à valeur ajoutée et les produits dérivés

# À venir

Bientôt

## le **Guide du drone pour l'entreprise**