

PURE GLIDE SAS

APPEL A PRESTATIONS – SMARTDECQuantification de la valeur de la solution PUREGLIDE – GREENOV ITES

Dans le cadre du projet européen Interreg Espace Atlantique [SMARTDEC](#), un appel d'offres est lancé pour définir précisément la proposition de valeur des solutions PUREGLIDE pour nos clients armateurs. Le projet [SMARTDEC](#) vise à promouvoir l'innovation en contribuant à la décarbonation du transport maritime le long de l'Espace Atlantique Européen.

L'objet du présent cahier des charges est de définir les modalités de réalisation d'une **étude de marché internationale** portant sur le **lancement de deux nouveaux produits dans le secteur maritime**.

Cette étude a pour but d'évaluer la **faisabilité commerciale**, d'identifier les **marchés prioritaires** et de proposer des **recommandations stratégiques** en vue du positionnement des produits.

Le tableau ci-dessous synthétise les informations clés de cet appel d'offres :

Société bénéficiaire	PUREGLIDE SAS PureGlide révolutionne la lutte préventive du biofouling et de la corrosion sur des surfaces immergées grâce à 2 solutions innovantes, écologiques et permanentes : ✓ PureGlide Shield est une technologie de revêtement de surface biomimétique et sans biocide qui offre une protection durable pour prévenir le biofouling et la corrosion de tous équipements sous-marins. ✓ PureGlide UVC est une technologie de robots sous-marins autonomes qui utilisent une technologie de lampes ultraviolettes avancée pour nettoyer préventivement les coques et les hélices des navires sans émissions polluantes. Grâce à ces 2 solutions innovantes, nos clients réduisent la traînée des navires, optimisent leurs performances et s'engagent pour des océans plus propres. Ces 2 technologies sont complémentaires et améliorent significativement les résultats finaux quand elles sont associées. Cependant, elles peuvent également être vendues et utilisées individuellement.
Besoin	Le secteur maritime étant fortement concurrentiel, internationalisé et soumis à des réglementations spécifiques, une analyse approfondie des marchés cibles est nécessaire pour : • Identifier les opportunités commerciales à court, moyen et long terme. • Comprendre les besoins et attentes des acteurs clés (armateurs, chantiers navals, ports, autorités maritimes, distributeurs). • Évaluer la viabilité économique et réglementaire du projet à l'international.

	Ces éléments sont clés pour définir notre business plan, notre positionnement concurrentiel ainsi que notre stratégie commerciale afin d'accélérer notre développement. Les marchés prioritaires de ces 2 technologies sont actuellement orientés vers les navires de commerces, les navires militaires et les navires de travaux off-shore. D'autres marchés secondaires sont déjà identifiés mais ne font pas l'objet de cet appel d'offre.
Objectif	• Évaluer la demande potentielle pour les nouveaux produits sur les marchés internationaux. • Identifier les barrières à l'entrée et les facteurs de succès. • Quantification des gains pour des clients types avec les solutions PureGlide Shield et PureGlide UVC vendues individuellement et les solutions combinées. • Évaluer les attentes des clients finaux et les critères de décision d'achat. • Identifier les zones géographiques prioritaires (Europe, Asie, Moyen-Orient, Amériques, etc.). • Identifier les canaux de distribution et partenaires potentiels. • Formuler des recommandations stratégiques pour le lancement (prix, distribution, communication, adaptation produit).
Méthodologie attendue	• Analyse documentaire et statistique : ○ Données macroéconomiques du secteur maritime. ○ Études existantes, bases de données professionnelles, rapports institutionnels (OCDE, IMO, etc.). ○ Étude des parts de marché et des positionnements. • Enquêtes qualitatives : ○ Entretiens avec des experts, distributeurs, décideurs d'achat. ○ Analyse des retours clients potentiels. • Enquêtes quantitatives (si pertinent) : ○ Sondages auprès d'un panel représentatif. ○ Analyse statistique de la demande potentielle. • Synthèse et recommandations : ○ Scénarios de développement international. ○ Proposition de stratégie de pénétration de marché.
Livrables	- Rapport d'étude complet (format PDF + version PowerPoint synthétique). - Tableaux de données et sources documentaires. - Recommandations stratégiques : priorisation des marchés, positionnement, stratégie d'entrée. - Liste de distributeurs, clients, partenaires potentiels
Profil du prestataire recherché	Le prestataire devra présenter : • Une expérience avérée en études de marché internationales dans le secteur maritime. • Des références clients dans des contextes similaires. • Une équipe pluridisciplinaire (analystes, experts sectoriels, économistes).

Tarif	Il est estimé qu'un montant minimum de 15K€ TTC est nécessaire pour réaliser ces travaux. Le montant maximum de la prestation dans le cadre de cet appel d'offres ne pourra pas excéder 20k€ TTC
Dossier de candidature	Le dossier de candidature devra comprendre : - Votre devis (détaillé) - Le CV de l'équipe impliquée et les références associées - Un descriptif de votre méthodologie et calendrier pour obtenir les livrables
Critères de sélection	Le critère de sélection appliqué sera le meilleur ratio qualité/prix. La qualité sera évaluée en fonction des : - Connaissances et du savoir-faire de l'équipe (références) - Pertinence de la méthodologie et du plan de travail - Expertise et/ou accès à un réseau d'experts et de clients dans les domaines visés
Calendrier	Date limite de remise des dossiers de candidatures : 05/12/2025 Date de notification des résultats début de la prestation : 15/12/2025 Durée estimée de la prestation : 3 mois La fin de la prestation est donc estimée au : 31/03/2026
Contacts	Pour toutes questions à propos du projet Greenov et de l'appel d'offres, veuillez-vous adresser à : Antoine Thebaud, Innovation Engineer, PureGlide SAS antoine.thebaud@greenov.green Pour le dépôt de votre candidature, veuillez envoyer tous les documents aux personnes suivantes : Antoine Thebaud, Innovation Engineer, PureGlide SAS antoine.thebaud@greenov.green Boris Teillant, Chargé de projet SMARTDEC : teillant@atlanpole.fr Eric Voinson-Kergrohenne, Conseillé développement et innovation : voinson-kergrohenne@atlanpole.fr