

Comment un Drone Suisse a Conquis le Nucléaire grâce au Market Opportunity Navigator

Flyability : Le Cas d'École

« Le MON nous a évité le piège du 'tout techno'. On aurait pu finir en startup spectacle. » Patrick Thévoz, CEO



Le Dilemme

Un drone incassable pour les milieux dangereux. 7 marchés possibles, mais...

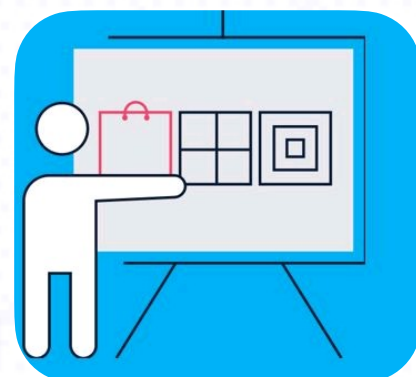
→ Choisir l'énergie ou le militaire ? Le sauvetage ou l'environnement ?

Un mauvais choix = l'échec assuré.

La Méthode Gagnante

1 Cartographie Express

32 applications identifiées avec la matrice Market Opportunity Navigator.



2 Priorisation Sans Pitié

L'inspection nucléaire a écrasé les autres options :

- ✓ Clients B2B prêts à payer (50 % des centrales nucléaires américaines)
- ✓ Régulations favorables (normes sécurité les drones Elios réduisent l'exposition humaine aux radiations)
- ✓ Aucun concurrent sérieux

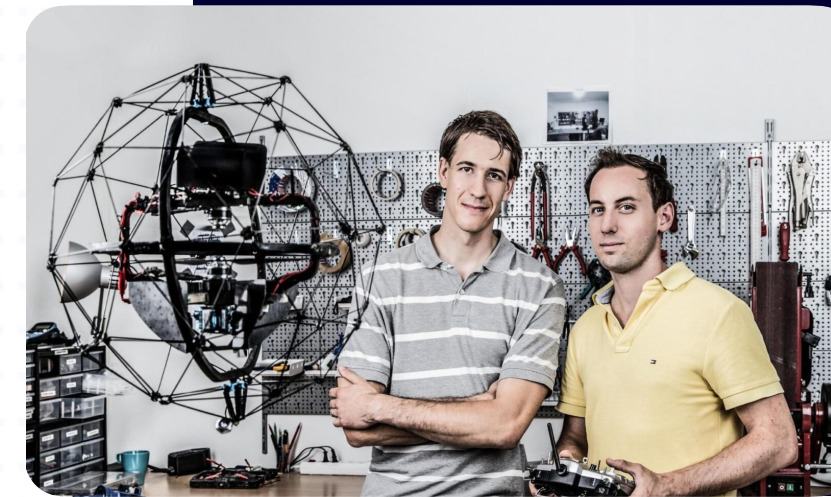
3 Focus Agile

Lancé dans le nucléaire, mais gardé le sauvetage en réserve.



Flyability commercialise des drones d'inspection aérienne robustes et protégés conçu pour naviguer en toute sécurité dans des environnements complexes et dangereux.

<https://www.flyability.com/>



Preuve par les Chiffres

- 2M€ de CA en 18 mois (sans équipe commerciale)
- 50% des centrales nucléaires US clientes
- Levée de 15M CHF en 2022 malgré la crise

Leçons pour l'Écosystème Français

- Oubliez le 'pivot' aléatoire : Une analyse MON = 80% de risque en moins.
- Ciblez les marchés qui paient : Les industriels > les applications grand public.
- Gardez des cartes en main : Flyability a sauvé 3 mineurs au Chili en 2023 grâce à leur option 'sauvetage'.

