



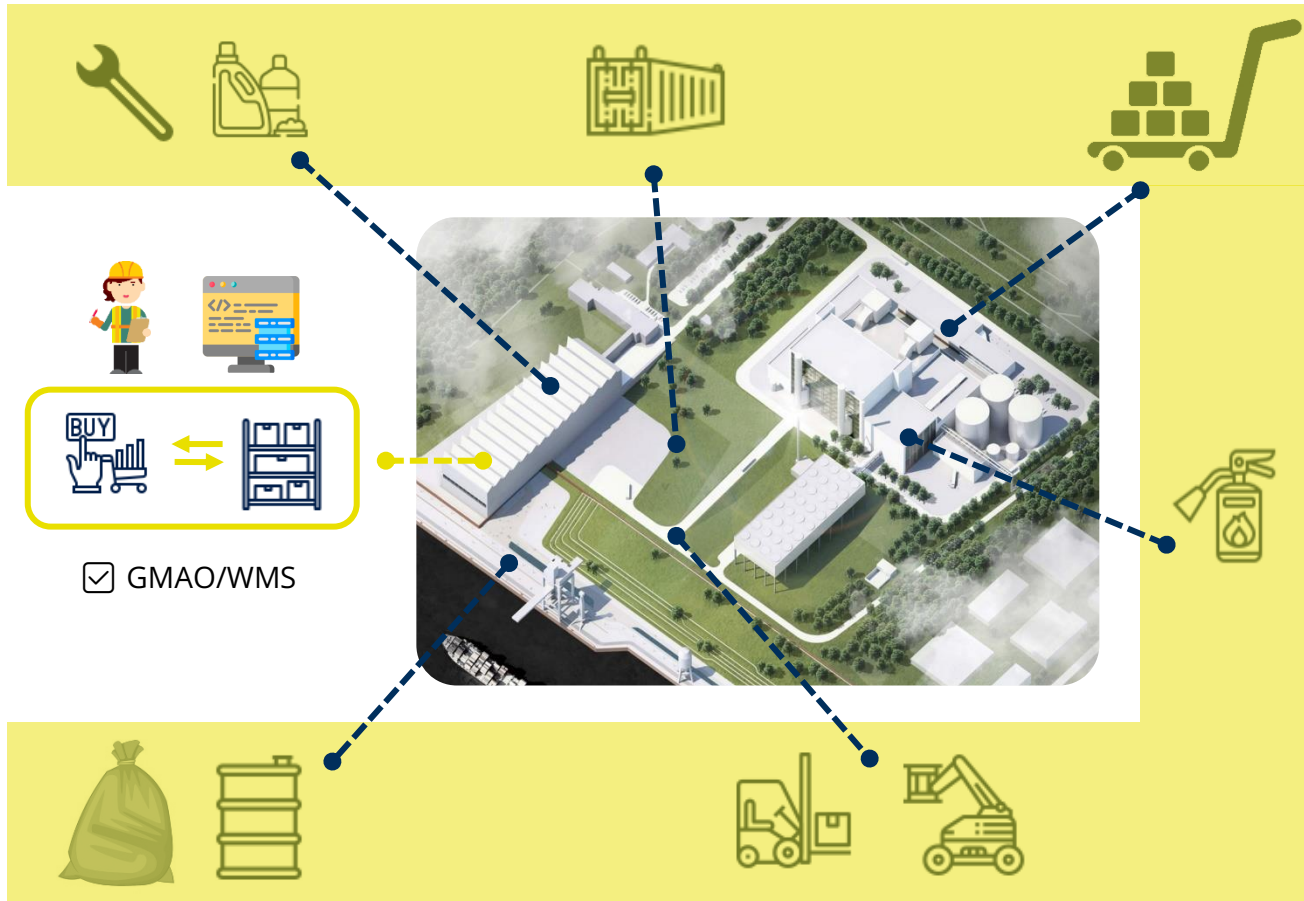
PITCH DECK BROLZ

L'App incontournable pour l'industrie et les centrales nucléaires



Les *brols*⁽¹⁾ dans une entreprise industrielle doivent être gérés par les équipes sur le terrain

⁽¹⁾ brol : nom masculin (BELGIQUE) FAMILIER : Désordre, fouillis, bazar.



De quoi parle t'on ?

Où est-il ?

Qui est responsable ?

A contrôler !

Contrôle réglementaire ?

Dernière utilisation ?

Checklist ?

A réparer !

Date de validité ?

Où est la notice ?

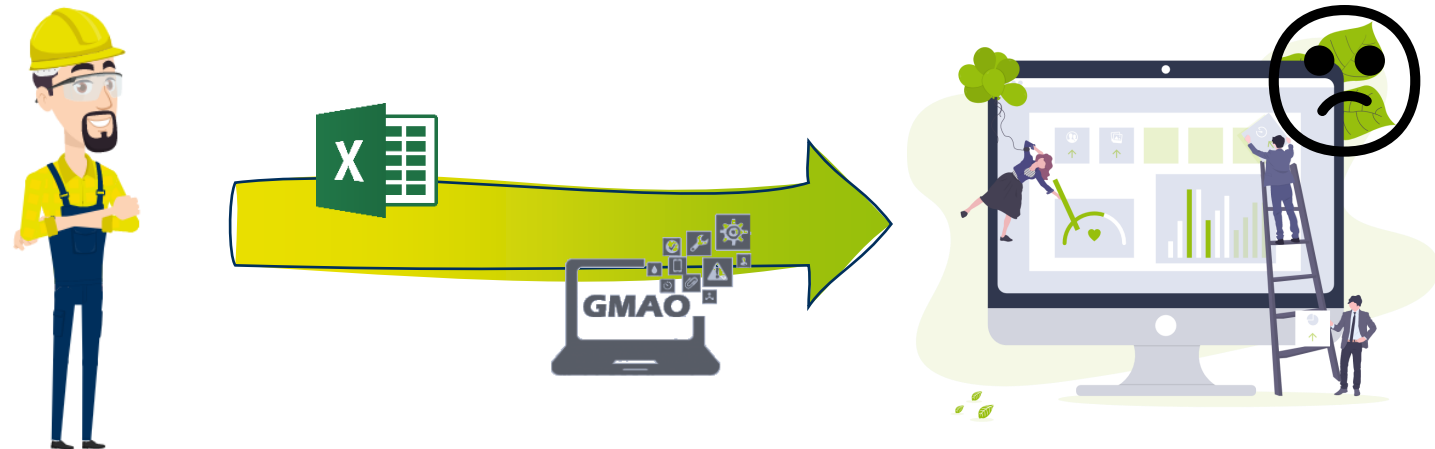
Combien ?

Données techniques

Le problème

Les entreprises industrielles utilisent **2 moyens totalement inefficaces** pour gérer les informations sur le terrain

1. Le **papier** et la transcription dans des tableaux **Excel**, dont le suivi est **peu qualitatif**
2. Des logiciels de **GMAO et WMS**, fonctionnels mais **trop complexes** pour la gestion de l'**outillage**, du **facility management** et des **relevés sur le terrain**.



Notre solution



[Lien YouTube](#)

Location

Data

Features

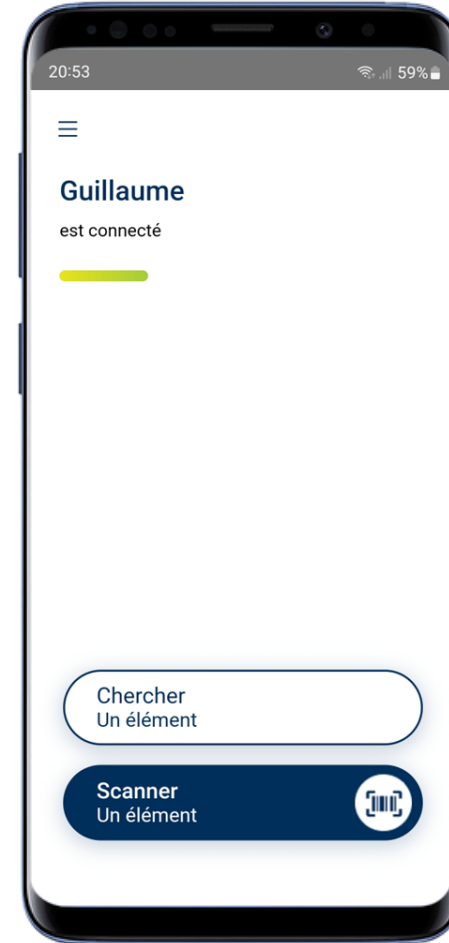


Notre méthode

- 📍 Nous concevons une **App unique sur le marché**

→ Notre secret dans le slide suivant 🧐

- 📍 **Hautement configurable** par les managers (no code)
- 📍 Mais qui reste **ultra simple** pour les utilisateurs sur le terrain (UX)



Notre secret

- 💡 Nous appliquons le principe des App B2C pour le B2B
 - 💡 **Loi de Pareto** : ne garder que 80% des fonctionnalités vraiment utiles
- 💡 Ce principe permet de **rassembler sous une même App un ensemble de fonctionnalités et de technologies** qui normalement ne peuvent cohabiter



Le cœur technique produit

- 📍 Pensé sur base d'une **vision mature** du résultat attendu
- 📍 Une architecture **scalable** et **modulaire**
- 📍 L'ensemble des composants sont **maitrisés en interne**
- 📍 Une stratégie de développement **Agile**
- 📍 Un environnement **organisé** et **structuré**
- 📍 Une stack futur-proof



Des modules reposant sur une fondation solide qui couvrent les besoins de métiers différents



Une approche *Asset Focus* permet de se distinguer des concurrents

GMAO/WMS

Centaines de logiciels sur le marché 🤖

- Focus plan de **maintenance & stocks**



HELLO HOUSTON

Outillage

Technologie IoT centrée autour d'une **localisation** (capteur)

- Focus **logistique & parc roulant**

Suivo

TRAXXEO
MASTERING MOBILITY

HERONTRACK

Safety

Inventorisation pour réaliser des **contrôles**

- Focus **Prévention & Normes**



Formulaires

Digitalisation de checklists & **processus papiers**

- Focus **Formulaires** (>< BROLZ focus objet)



PowerApps



PLUGNOTES

Un modèle SaaS dès 29,90 €/ mois / utilisateur

App mobile et plateforme WEB



BROLZ Easy

299 €/mois

La version **la plus avantageuse !**
Configurée pour vous, sans prise de tête.

Pour les petites équipes (< 10 personnes, < 500 articles) qui veulent gagner en efficacité avec une solution complètement déployée en moins d'un semaine.

BROLZ Industry

999 €/mois

Le BROLZ **idéal pour votre industrie**

Jusqu'à 20 utilisateurs et 1000 articles.

Inclus le mode Manager : vous garder la main sur la configuration et l'évolution de votre BROLZ

BROLZ Custom

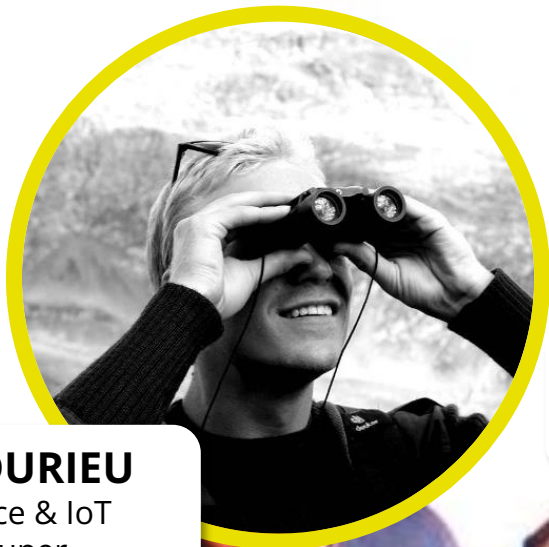
Sur offre

Votre application **adaptée à vos besoins spécifique.**

Développements sur mesure
Intégration à vos logiciels existants

Contactez-nous pour plus d'infos.





Jean-Vital DURIEU

Computer science & IoT
specialist | startup



Clément SEVY

Project & data engineer



Yves LAHAYE

Financial & legal adviser



Guillaume LAHAYE

Engineer, founder & product owner

Un projet construit autour d'une équipe expérimentée et complémentaire



📍 Nous sommes une **équipe métier** : > 25 ans d'expérience cumulée sur le terrain

📍 **Vision globale et synthétique** de tous les besoins d'une entreprise industrielle

- Maintenance Manager / Responsable opérationnel expérimenté
- Conseiller en Prévention (Niv. 1)
- Développeurs expérimentés
- Electroniciens (IoT startup)
- Business Analyst Multi-secteur (Industrie lourde, Agro-alimentaire, Logistique, Construction, ...)
- Responsables administratifs, achats, qualité & processus
- ...



CAS PARTICULIER

Le marché nucléaire



Le marché nucléaire ☢ (1/2)

📍 Notre marché n°1 à court terme !

📍 C'est notre **histoire**, notre **métier**, notre **crédibilité**

📍 **Enjeux de traçabilité** de l'industrie nucléaire !

- Déprimogènes, sas, UFS, outils, ...
- Suivi des **déchets**, en opération et pour le démantèlement
- Gestion du **risque incendie** (charges calorifiques mobiles)
- Suivi de la **contamination** des équipements mobiles
- Autres sujets particuliers liés à la **logistique nucléaire**

📍 Best Practice **WANO & AIEA**

Le marché nucléaire ☢ (2/2)




📍 Nous sommes déjà **présents dans 2 sites nucléaires** – France & Belgique

📍 Bientôt 3 + discussions en cours (EPR Finlande, ...)

📍 Concurrence inexistante (niche)

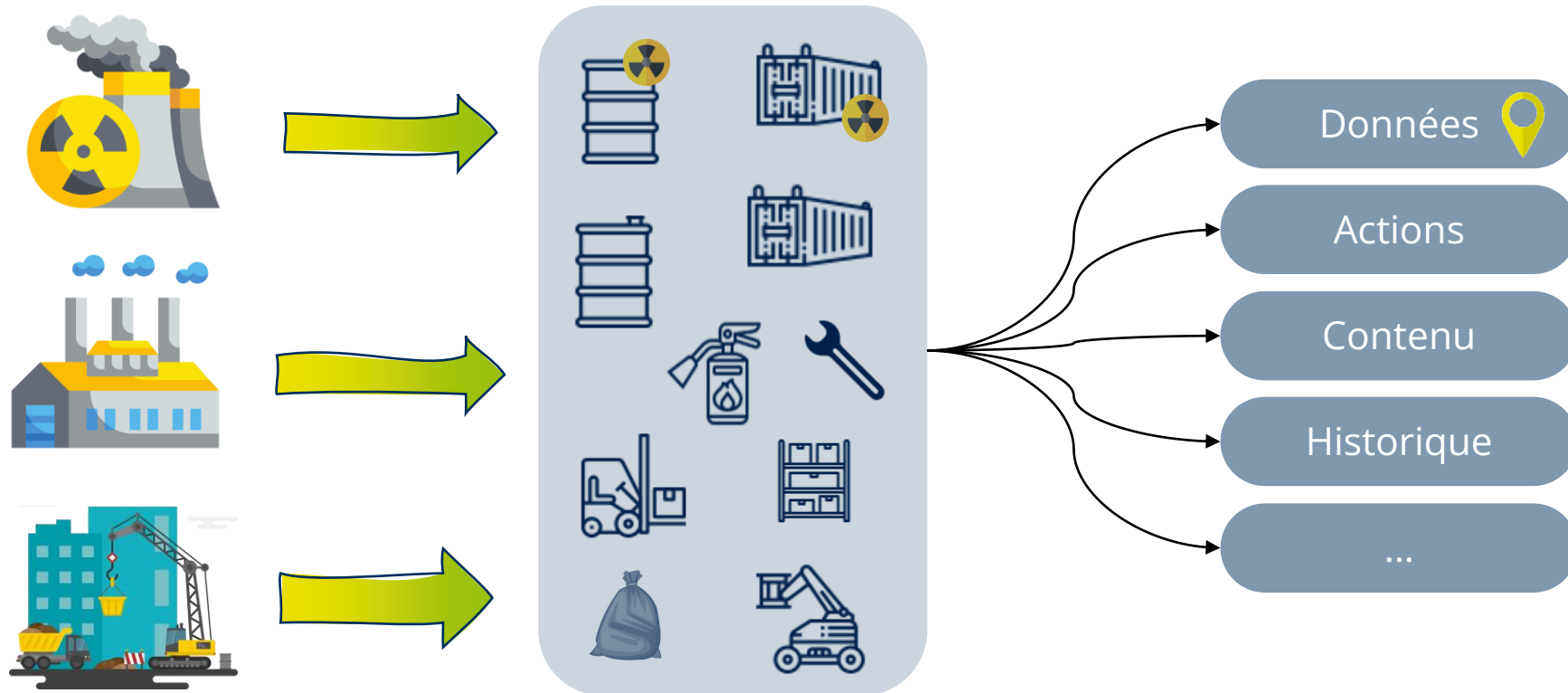
- 443 réacteurs nucléaires civils dans 30 pays
- Autres activités nucléaire : transport, décontamination, ...

📍 Pourquoi ce marché ?

- C'est le **berceau des tendances industrielles** en terme de qualité, sécurité et traçabilité
 - C'est le **marché le plus complexe**, qui nous permet d'étudier tout types de problématiques
 - Il permet d'acquérir la **meilleure réputation**
- 

Le principe appliqué à l'industrie nucléaire se retrouvent dans les autres environnements industriels

📍 **Même types de besoins** dans l'ensemble du **marché industriel**

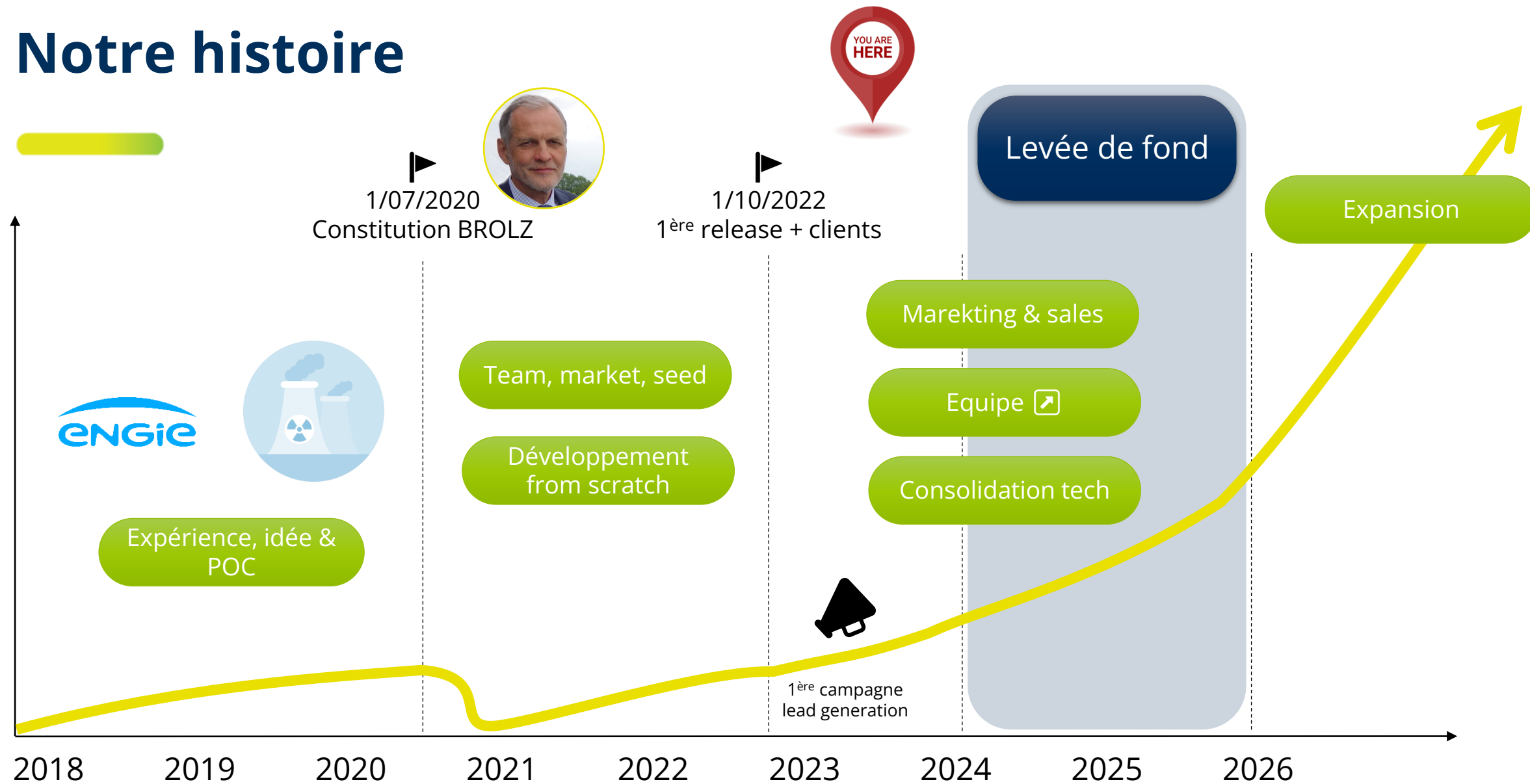


STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Jusqu'à fin 2025



Notre histoire



Notre business modèle : abonnement SaaS B2B avec un prix d'entrée "Success Pack"



Récurrent

SaaS B2B

Prix adaptable dépendant de :

- Des modules acquis (Off-line, Outillage, Rondes & Contrôles ...)
- Des connecteurs au système d'information existant
- Du nombre d'utilisateur et d'assets

Average ~ 11 712 € / year / client

Frais d'entrée

Success Pack

Prestation de consultance incluant :

- La formation des utilisateurs
- La mise en place et le paramétrage initial de l'application
- Le suivi de la bonne mise en place

Average ~ 3 780 € / client



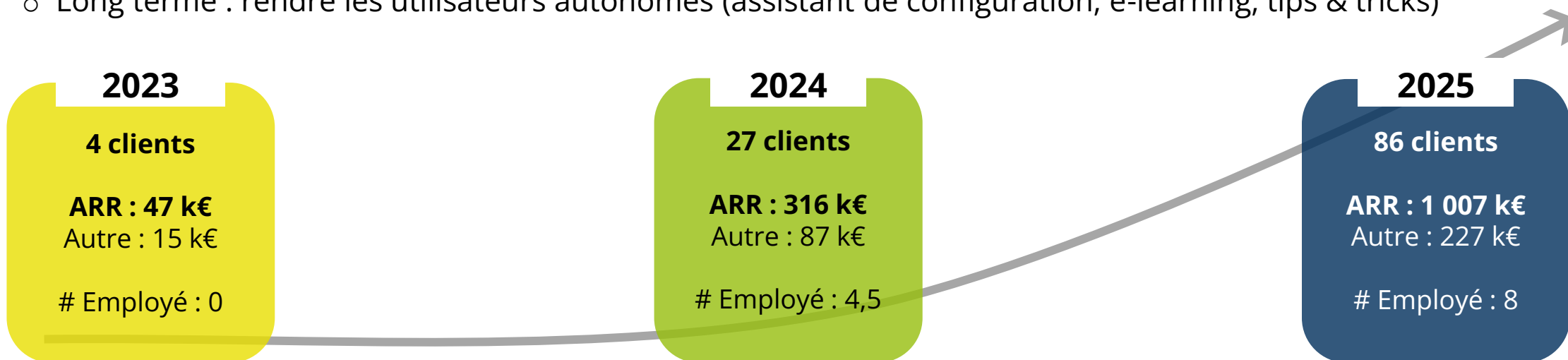
Un prix en lien avec les pratiques du marché permettant d'atteindre 1M€ d'ARR en deux ans

📍 Abonnement récurrent SaaS avec une moyenne de ~12 k€/an ⁽¹⁾

- Mise en œuvre d'un **success pack** de 3 à 6 jours dépendant de la taille de l'entreprise
- Ambition long terme : ☒ le prix ☒ l'accessibilité (PME)

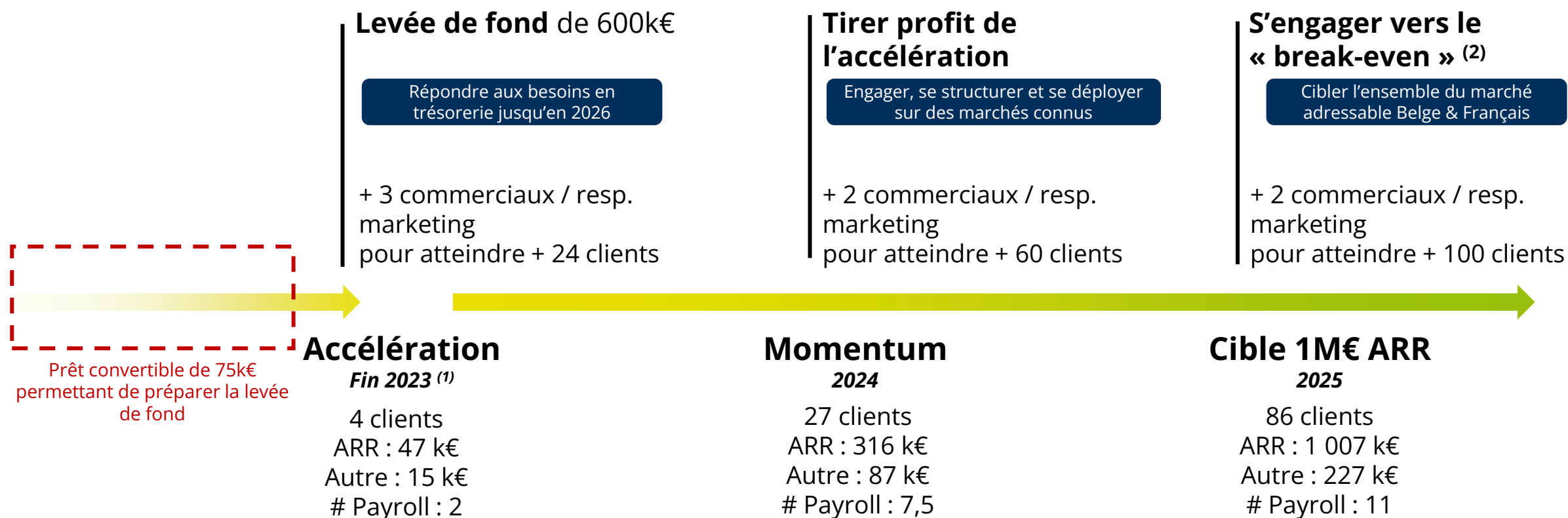
📍 Accompagnement des grands comptes

- Consultance à haute valeur ajoutée
- Court terme : capitaliser sur le feedback utilisateur
- Long terme : rendre les utilisateurs autonomes (assistant de configuration, e-learning, tips & tricks)



(1) ARR moyen par vente : 11 712 € ; Autre revenu moyen généré par vente : 3 780€

Une stratégie et une levée de fond de 600k€ permettant d'atteindre 1M€ d'ARR d'ici deux ans



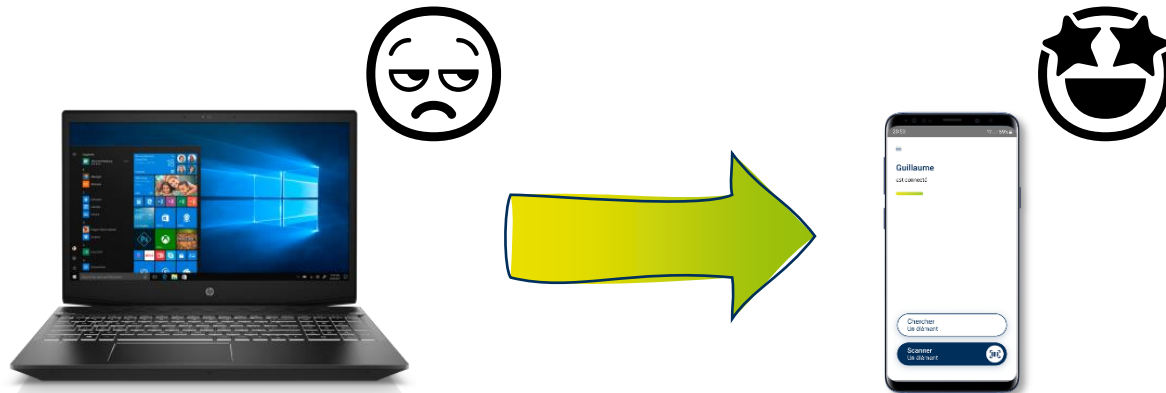
(1) Période estimée sur la base d'un prêt convertible estimé à 75k€

(1) Break-even estimé en 2026

Notre vision long terme

💡 Transformer l'industrie

- Pour passer d'une logique ordinateur à une logique smartphone



💡 Être le leader de l'App B2B dans l'industrie : **Tools, Checks in the field & Facility** 🚀

- Facilement configurable, extrêmement flexible
- Temps de mise en place < 1 jour

Vous avez des questions ?



📍 Bonne nouvelle !

- Nous sommes ravis d'y répondre

📍 Guillaume LAHAYE

- Founder & CEO
- guillaume@brolz.app
- +32 499 37 26 74



That's all Folks!