

Partenaires technologiques

AGORIA



ValCori

OUTIL NUMERIQUE DE MISE EN CONCURRENCE DES FOURNISSEURS DE GAZ & D'ELECTRICITE

Dossier de candidature



Ed uminati

Nom COMMERCIAL



E-LUMINATI sprl

Ruiterslaan 16 3010 KESSEL http://www.enow.pro (mise en ligne 01/2021) Date de création : 28 août 2017 Structure Juridique : bvba/sprl

Effectifs: -

Capital Social: 50.000 EUR (capital souscrit)

E-NOW est un outil numérique dont le fonctionnement repose sur des conditions de mise en <u>concurrence</u> <u>parfaite</u> des fournisseurs de gaz et d'électricité pour chaque d<u>emande d'offres de prix</u>. En quelques clics, E-NOW permet ainsi aux entrepreneurs d'acheter leur énergie au prix le plus bas marché

Chiffres Clés:

	2018 ¹	2019 ²	20204
CA	0,00€	9.155,93 €	
Résultat net	-55.848 €	-86,046 €	
Capitaux propres (10/15)	-25.848 €	-56.406 €	
Effectifs	-	-	-

- 1. 28/08/2017 au 30/09/2018
- 2. 01/10/2018 au 30/09/2019
- 3. Un consommateur peut introduire plusieurs demandes d'offres de prix pour l'électricité ou le gaz
- 4. Clôture en cours

Marché:

Lancement commercial: 11 Janvier 2021

E-NOW s'adresse aux consommateurs professionnels c-à-d tout assujetti à la TVA disposant d'un code EAN

Notre business plan se focalise sur les consommations d'électricité > 50 MWh et de gaz > 100 MWh.

Notre marché cible a été estimé à **91.400 consommateurs annuels** en Belgique, 14.924 au Grand-Duché de Luxembourg, 392.667 en France et 116.272 aux Pays-Bas.

2



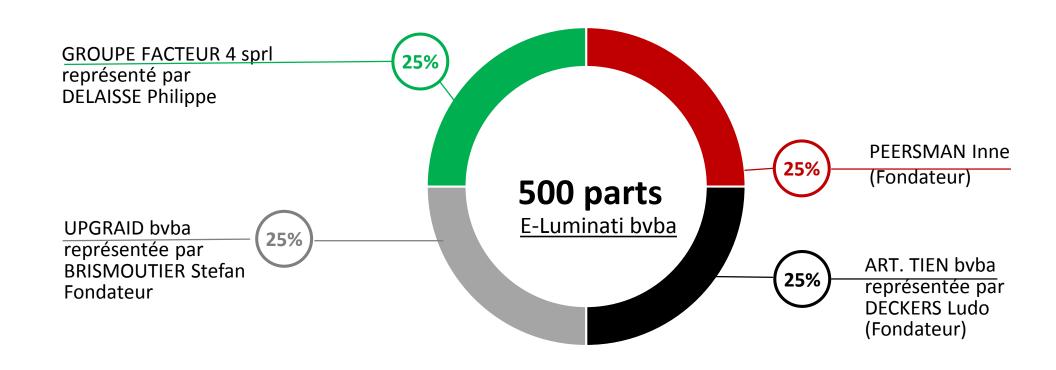
E-NOW, c'est le juste prix de l'énergie grâce à la mise en concurrence de chaque demande



L'EQUIPE

E-Luminati

L'ACTIONNARIAT



L'EQUIPE

Et uminati

L'ACTIONNARIAT



Ir. Philippe DELAISSE Administrateur - CEO

Philippe a une longue expérience dans le secteur industriel ainsi que dans le secteur des énergies renouvelables. Il est également associé à l'enseignement à la Louvain School of Management. Après avoir orchestré de manière enthousiaste et avec détermination les nombreuses compétences et expertises qui l'entourent, E-NOW et ses partenaires offrent désormais aux entrepreneurs un outil qui leur permet d'obtenir simplement et rapidement le prix de l'énergie le plus bas du marché.



Ludo DECKERS Administrateur en charge des affaires juridiques

Ludo a été directeur juridique à la VREG durant de nombreuses années. Autant dire, que l'indépendance, la transparence et l'éthique du marché de l'énergie sont des thèmes qui lui tiennent à cœur. Ludo est le gardien de ces valeurs fondamentales pour l'emarketplace E-NOW.



Ir. Inne PEERSMANN Administrateur en charge des relations fournisseurs

Inne a une forte expérience commerciale sur les marchés de l'énergie B to B notamment auprès de NUON et EDF Luminus où elle a occupé la fonction de Marketing Manager. Inne voit dans l'e-marketplace E-NOW, un outil qui permet aux consommateurs professionnels d'acheter des énergies vertes au prix le plus bas du marché. Une grande satisfaction pour cette ex-directrice de Goodplanet



Stef BRISMOUTIER Administrateur

Spécialiste des achats et en chaînes d'approvisionnement, Stef offre son expertise à des entreprises de divers secteurs tant à l'échelle nationale qu'internationale. Citons par exemple: EDF Luminus, BASF, Alpro, UCB, Base, Eandis, etc. A la VUB, il qui automatise et améliore les performances du processus d'achat d'énergie des entrepreneurs

.

L'EQUIPE



AUTRES MEMBRES (extérieurs) DE L'EQUIPE



ROBERT Michel (Robert&Marien) Internet Media Plan (SEA, Facebook, Linkedin)



DEMOLIN Florence(GRAB-IT)Webdesign, Identité visuelle website, logo, code couleur



Prof. ERNST Damien Comité d'expertise Artificial Intelligence



JOBLIN David (GRAB-IT) Rédaction contenu SEO



DEFERM Frank (VALCORI)
Software



ANDRIEN Renaud Comité d'expertise Finance



HINS Jean (GRAB-IT)
Webdesign, Identité visuelle
website, logo, code couleur



PICTOEL André Comité d'expertise (Ex Président de la VREG)

DECKERS Ludo

CONSTAT(S), PROBLEME(S) IDENTIFIE(S)



ENERGIE TROP COÛTEUSE

51% est la différence max. constatée par la CREG (voir ci-après) entre les offres de prix aux consommateurs professionnels



Source: CREG, 50 MWh Elec. & 100 MWh Gaz, Oct.2020

200.000.000 €

GAIN qui pourrait être obtenu par une véritable mise en concurrence des fournisseurs.

CONSOMMATEURS PROFESSIONNELS

- Reconduction tacite des contrats est la norme (prix plus élevé)
- Peu de véritable mise en concurrence
- Mise en concurrence chronophage et complexe
- Offres difficilement comparables

COMPLEXE

FOURNISSEURS D'ENERGIE

« Price discrimination »
 Reconduction tacite: paie plus cher
 Nouveau client: moins cher
 Différenciation porte sur des
 services «périphériques » avec
 objectif de justifier prix plus
 DIFFERENCIATIONS élevés

CONCURRENCE IMPARFAITE

CARTES TARIFAIRES

Petits professionnels:
Conditions de mise en
concurrence très imparfaites
(cartes tarifaires identiques
pour tous) accentuées
par les commissions sur les ventes
Prix restent élevés

T TIX T COCCITE C

 Prestations énergétiques limitées

aux entreprises énergivores

• Conditions de mise en COMMISSIONS concurrence très imparfaites lorsque courtier reçoit des commissions cachées

COURTIER (CONSULTANT) EN ENERGIE

COMPARATEURS DE PRIX

E-NOW: UNE VERITABLE MISE EN CONCURRENCE



Certitude d'obtenir le meilleur prix du marché de l'énergie (partie libéralisée)

Comment?

E-NOW a mis en place des conditions de fonctionnement d'une concurrence parfaite

- Focus sur l'achat des électrons et des molécules de gaz à l'exclusion des autres services ;
- Mise en concurrence de chacune des demandes individuelles d'offre de prix (pas d'offres de cartes tarifaires);
- Des conditions contractuelles particulières identiques pour tous les fournisseurs (comparabilité des offres de prix);
- Principe de l'enveloppe fermée qui oblige le fournisseur a remettre sa meilleure offre de prix;
- Accès libre et gratuit de tous les fournisseurs (refus de toute commission) à l'outil numérique;
- Tarif d'utilisation transparent et faible pour le consommateur (TRI: heures-> 45 jours selon l'économie);
- Numérisation de l'ensemble de la procédure d'achat.

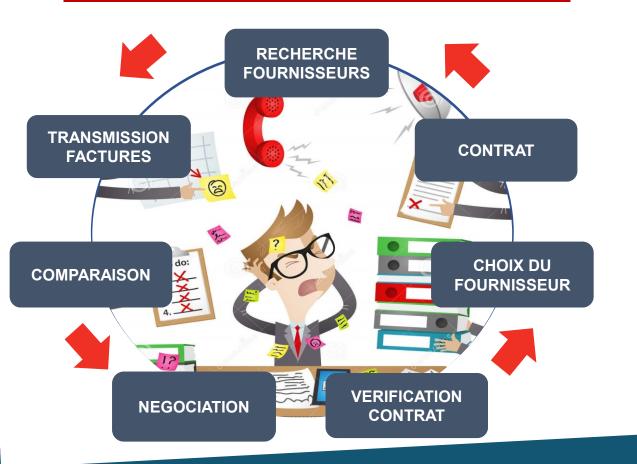
E-NOW offre aux entrepreneurs un outil sécurisé, simple d'utilisation qui permet en quelques clics de lancer ses demandes d'offres de prix et de reprendre ainsi la maîtrise de son énergie.

E-NOW n'est pas un comparateur de prix

E-NOW: REPRISE DE LA MAÎTRISE DE SON ENERGIE



L'achat traditionnel d'énergie





Bénéfices clients

La reprise de la maîtrise de son énergie



- Garantie du prix le plus bas (concurrence)
- Simplification processus renouvellement contrat (plus de reconductions tacites et de contrats dormants hors de prix)
- Réduction des coûts (et temps) de gestion (Gain de temps: des jours -> (1/4) heure)
- Un vrai marché concurrentiel pour chaque demande

E-NOW: LA GARANTIE DU PRIX LE PLUS BAS



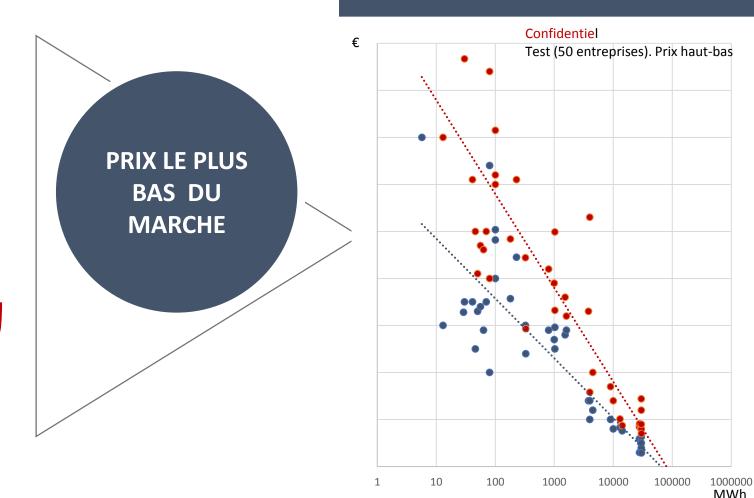
Processus de testing du software et du modèle d'affaire

2019: Validation expérimentale du software

2020:

- Testing du software dans un environnement client opérationnel réel (50 entreprises) et déplacement auprès des utilisateurs;
- Testing: demandes parallèles d'offres de prix selon la méthode traditionnelle par certaines entreprises participantes;
- Adaptation du business model: tarifs, canaux de distribution, chiffres de vente, communication, etc..

PROJET MÂTURE



CONSOMMATEURS PROFESSIONNELS

Hoog ······ Log. (Best) ····· Log. (Hoog)

TEMOIGNAGE DE 1 des 50 ENTREPRISES "TEST"





« Via E-Luminati tekenden wij op eenvoudige wijze een flexibel elektriciteitcontract aan een **heel** scherpe prijs »

Dirk DE LEUS,CEO Cemminerals

E-NOW: SIMPLE, RAPIDE et SECURISEE



E-NOW, comment ça marche

LA VOIE SIMPLE, RAPIDE ET SECURISEE VERS LE PRIX LE PLUS BAS

Créez votre compte d'utilisateur
 Choisissez votre mot de passe, ajoutez votre nom, prénom et coordonnées de facturation

Remplissez votre demande d'offres de prix Introduisez les paramètres demandés (EAN, TVA, consommation, durée du contrat, énergie verte ou non, date d'ouverture des offres) Vérifiez les informations et effectuez le paiement
 Tous les fournisseurs d'énergie reçoivent votre demande d'offres de prix

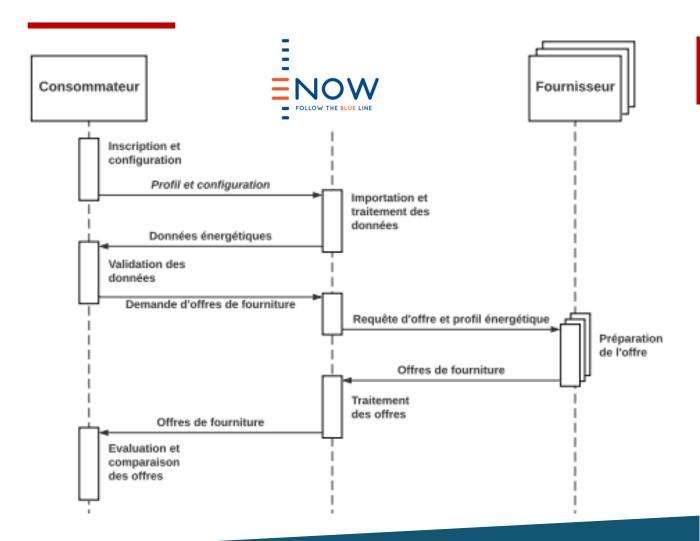
Choisissez le fournisseur qui vous convient

A la date choisie dans votre demande, ouverture de
l'enveloppe: il suffit de faire votre choix et de signer votre

nouveau contrat

E-NOW: SEQUENCE D'INTERACTIONS - Génération1





ACCEDEZ AU SOFTWARE

https://app.e-luminati.com/buyer/sign-in

Veuillez noter qu'il s'agit d'une version de démonstration (Fr, NL, En) qui ne comporte pas les actualisations qui sont en cours sur la version commerciale disponible en janvier 2021. Ainsi tous les liens vers le website d'origine (FAQ, Conditions générales, etc..) ont été intentionnellement supprimés en attendant le lancement du produit.

La version commerciale bien que révélée en janvier 2021, peut-être présentée à INDUSTRYA à partir de la fin du mois de novembre.

Ce software est inséré dans un nouveau website www.enow.pro en cours de traduction Fr-> NI

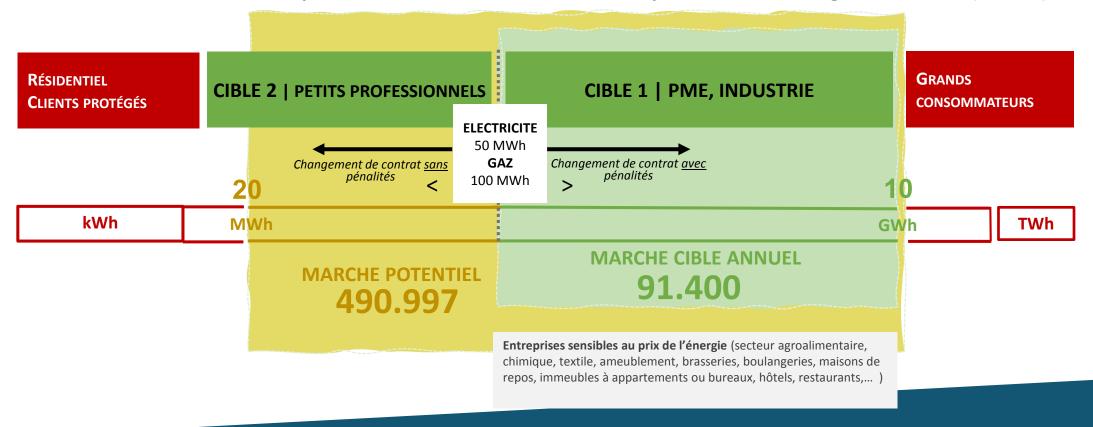
SEGMENTATION-POSITIONNEMENT

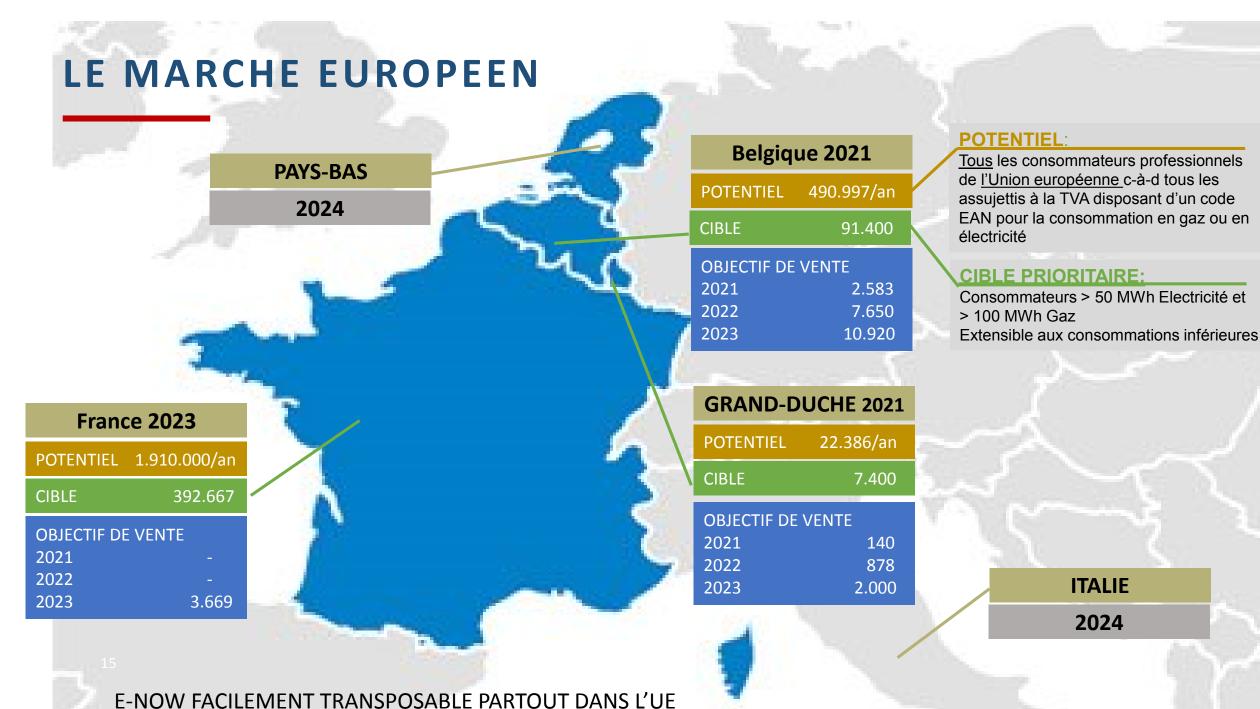


UTILISATEURS: l'ensemble des consommateurs professionnels (CIBLES 1+2)

c-à-d tout assujetti à la TVA disposant d'un code EAN. Consommations comprises entre 20 MWh et 10 GWh.

CIBLE PRIORITAIRE: Les entrepreneurs dont la consommation électrique > 50 MWh et de gaz > 100 MWh (CIBLE 1)

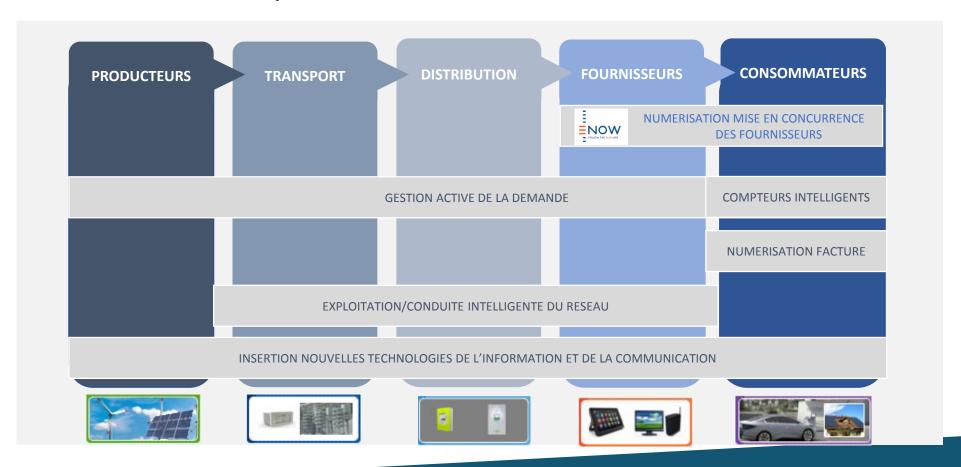




LE MARCHE: CHAÎNE DE VALEUR



LE CHAÎNON MANQUANT DE LA NUMÉRISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR



CONCURRENCE

		CONCURRENCE INDIRECTE (actuellement pas de concurrence directe connue)					
Cette analyse est valable pour les autre cibles géographiques (GDL, FR, NL)	es FOLLOW THE BLUE LINE	COMPARATEURS DE PRIX	ACHATS GROUPES	COURTIERS EN ENERGIE « COMMISSIONNES »*			
(1)Clientèle cible	Cible principale: CAT.1 Cible secondaire : CAT.2	Cible principale: CAT.2 Si cible CAT.1: traditionnel	CAT.2	CAT.1			
(2)Prix	Forte intensité concurrentielle : Garantie du prix le plus bas Prix individualisé: mise en concurrence de chaque demande d'offres de prix Pas d'interactions entre les fournisseurs : enveloppe fermée	Comparaison de carte tarifaire préétablie Pas de garantie du prix le plus bas -> (Risque d')alignement des prix	Carte tarifaire prénégociée Pas de garantie du prix le plus bas (étude CREG). Prix identique pour tous les consommateurs	Mise en concurrence de chaque demande d'offres auprès de fournisseurs présélectionnés Pas de garantie du prix le plus bas			
(3)Transparence procédures	Procédure de génération automatique du classement des offres sur base du prix proposé (enveloppe fermée aucune interférence extérieure)	Procédure automatisée et interférence du comparateur sur le classement des cartes tarifaires (CAT.2) et la sélection des fournisseurs.	Aucune transparence sur les commissions (perçues par shift)	Peu de transparence sur les fournisseurs sollicités et leurs offres de prix			
(4)Accès marché offreurs	Accès gratuit pour les fournisseurs	Commissions « cachées » sur les ventes					
(5) A c c è s marché d e mandeurs	Accès payant au service CAT.1.Max. 149 EUR CAT.2 Max. 49 EUR	Accès non payant (Fausse gratuité)	Accès non payant (Fausse gratuité)	Facturation service au client (incluant d'autres services)			
(6) Homogénéité du produit	Conditions contractuelles particulières identiques négociées avec fournisseurs: focus sur l'achat d'électrons et de molécules	Carte tarifaire mensuelle et préétablie Les offres ne sont pas toujours comparables et risques de différenciation	Cahier des charges préétabli	Cahier des charges préétabli			
(7) I n d é p e n d a n c e	Aucune commission des fournisseurs	Commission « cachée »	Commission « cachée »	Commission « cachée »			

AVANTAGES CONCURRENTIELS



La plateforme offre un service de mise en concurrence des demandes d'offres de prix individuelles qui repose sur les principes de la concurrence parfaite.

La plateforme est unique en Belgique et nous n'avons pas encore relevé dans l'Union européenne d'outils similaires.

Pour la CATÉGORIE 1 (notre cible prioritaire, la base de notre business plan) des consommateurs professionnels. Nous ne parlerons pas de concurrence mais d'un REJET DE LA SOLUTION par les courtiers (bureau d'études) qui effectuent l'achat d'énergie pour leur clients et qui perçoivent des « commissions cachées » des fournisseurs. Ce qui n'est pas le cas, des courtiers (bureaux d'études) non commissionnés qui considèrent E-NOW comme un outil pour améliorer leur performance et avec qui nous avons commencé à établir DES PARTENARIATS

Pour la CATÉGORIE 2 (non comptabilisée dans le business plan), les comparateurs de prix pourraient être considérés comme des concurrents. Toutefois, cette concurrence diminue avec l'augmentation de la consommation des petits professionnels. Notre stratégie se différencie de celles des comparateurs puisque nous établissons un réseau de partenaires qui bénéficient de la CONFIANCE CLIENT dans leurs domaines de compétences. PARTENA Professional en est un exemple et proposera à ses clients et starters la solution E-NOW tout comme elle propose déjà des solutions LEASING avec Athlon ou encore des ASSURANCES avec P&V.

AVANTAGES CONCURRENTIELS



Actuellement, nous n'avons aucune inquiétude par rapport aux « entreprises » en place (comparateurs et courtiers commissionnés).

La menace est celle d'un **NOUVEL ENTRANT** (produit similaire ou version plus avancée) en Belgique ou dans l'Union européenne.

Si la plateforme actuelle est fonctionnelle et dispose des qualités nécessaires à l'amorçage de l'activité commerciale, celle-ci va toutefois devoir très rapidement évoluer.

Le projet comporte le coût de développement d'une 2ème génération dotée de capacités intelligentes permettant d'étendre les produits et services du marché numérique de 1ère génération.

Cette deuxième génération apportera grâce à l'intelligence artificielle plus de valeur aux consommateurs et aux fournisseurs d'énergie.

Avec **BLACKLIGHT ANALYTICS**, une spin-off de l'Université de Liège, nous avons établi un premier cahier des charges visant à développer une **PLATEFORME DE MARCHE NUMERIQUE PLUS INTELLIGENTE**.

E-NOW 2ème génération

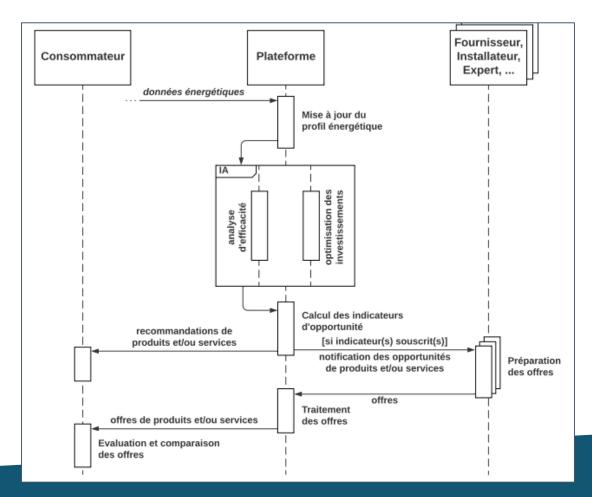


DEVELOPPEMENT D'UNE PLATEFORME DE MARCHE NUMERIQUE INTELLIGENTE

OBJECTIFS

Augmenter progressivement le périmètre fonctionnel de la plateforme:

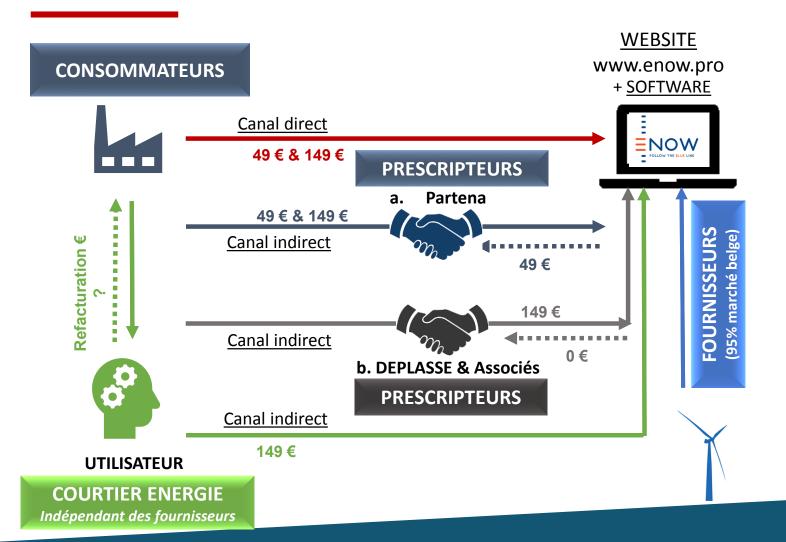
- Mécanisme d'analyse d'opportunités de services et d'investissements (avec l'optimisation de la gestion des données de comptage EAN);
- Publication d'indicateurs d'opportunité (ex.: opportunité d'audit énergétiques, de panneaux solaires, de pompes à chaleur, stockage);
- Traitement des offres liées par les fournisseurs, installateurs et autres acteurs (ex.: dimensionnement optimal dispositifs énergétiques)





MODELE ECONOMIQUE, MODELE DE REVENUS





MODELE DE REVENUS: PRINCIPES Gaz + Electricité

(1) Prix de base

CIBLE 1: 149,00 € /demande d'offres

CIBLE 2: 49,00 €

(TRI: heures-> 45 jours selon l'économie)

(2) Canal indirect: Prescripteurs

Partena professional (221.000 clients)

- Prix lancement 16.000 starters: 19,00 €
- Commission: 19,00 € (sur 49,0 €) et 49,00 € (sur 149,00 €)

DEPLASSE & Associés (250 bâtiments/an)

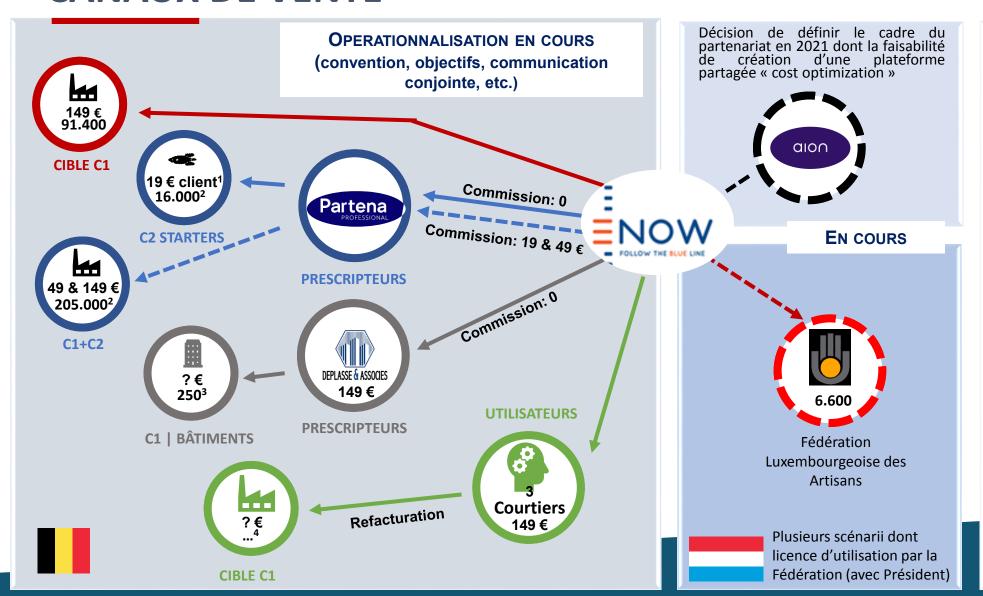
- Prix: 149,00 €
- Commission: « 0 » (service client)

(3) Courtier énergie

Utilisation du software comme outil de travail Prix d'utilisation: aux prix de base Revente du service aux clients selon leurs tarifs (convention en cours de préparation avec plusieurs courtiers)

CANAUX DE VENTE





EN PREPARATION

Renforcement du réseau de vente et définition de nouvelles formes de partenariat.

- 1. Renforcement du réseau de **courtiers** (et adoption de notre charte déontologique)
- Renforcement du réseau de prescripteurs avec une complémentarité des services
- 3. UCM (discussion en cours depuis un an), SNI et UNIZO

25 novembre:

CREG organisme de régulation du Gaz et de l'Electricité)

- Présentation de E-NOW
- Demande de développement d'un label pour la plateforme de mise en concurrence



STRATEGIE MARKETING/COMMUNICATION¹



Prélancement: 11 janvier 2021 | **Conférence de presse**: 8 janvier 2021²



Budget marketing/Communication: 117.000 EUR (2021 Belgique)

Internet mediaplan: 76.000 EUR, 27.500 clics garantis (plan détaillé disponible)

- 1. Plan susceptible d'être modifié selon les résultats et le contexte extérieur
- 2. Date susceptible d'être adaptée selon le contexte Covid19
- 3. en cours de finalisation par l'équipe marketing : enow.pro
- 4. Internet Mediaplan proposal, Robert&Marien Agency

ROADMAP

7	

		20	21		2022			2023				
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	Т3	T4
PENETRATION	ESTIMATION VOLUMES DES VENTES (nombre d'ui								nités vend	T2 T3 T4 endues) a 3266 3446 3626 endues) 825 825 825 endues) 746 836 937		
MARCHE	254	559	739	1031	1903	2078	2258	2438	3086	3266	3446	3626
	GO!											
			=	ESTIMA	ATION VOL	UMES DES	VENTES (n	ombre d'u	nités vend	ues)		
EXTENSION		15	135	265	438	488	488	488	725	825	825	825
GEOGRAPHIQUE	ESTIMATION VOLUMES DES VENTES (nombre d'unités vendues)											
									361	746	836	937
INNOVATION	Phase 1 Expérience & Architecture											3626 825
DEVELOPPEMENT DU PRODUIT & DIVERSIFICATION					Données de optage							
						Phase 3 Opportunités produits/services						
(Blacklight Analytics)												

ELEMENTS FINANCIERS

Les comptes sont abondamment détaillés dans un tableau .xls qui est accessible sur demande

HYPOTHESES DE CALCUL

Résultats des ventes:

- Clics garantis selon le montant de la campagne média x % croissant de clients (1,5 | 3,0 | 4,5%)
- Estimation sur base du nombre des clients annoncés par Deplasse, les courtiers et Partena (730 clients sur les 220.000 clients et l'opération spéciale auprès des 16.000 starters)
- Pour le GDL, il est tenu compte d'un accord avec la Fédération des Artisans d'où un taux de pénétration du marché plus important qu'en Belgique ou en France

Comptes de résultats prévisionnels			
	TOTAL 2021	TOTAL 2022	TOTAL 2023
Chiffre d'affaires	344.563	1.575.675	2.906.394
Marge brute d'exploitation	344.563	1.575.675	2.906.394
Charges d'exploitation	477.999	1.477.011	2.076.324
1. Frais généraux	352.507	776.400	1.027.231
Loyers et charges locatives	19.980	31.116	33.000
Leasing matériel roulant	-	34.100	52.800
Déplacement (train, hôtel, repas)	5.250	17.000	30.000
Fournitures - Téléphone, GSM, Internet	2.700	3.975	9.000
Fournitures de bureaux	3.000	10.500	4.500
Assurances hors RH (incendie, vol, autos)	1.100	5.700	7.600
Prestations de tiers - Travaux Software	11.500	19.200	12.000
Prestations de tiers - Comptables & fiscalistes	1.200	2.400	4.800
Prestations de tiers - Secrétariat social, recrutement, etc.	35.125	67.200	75.000
Prestations de tiers -Support juridique	5.000	10.000	15.000
Prestations de tiers- Marketing (campagne media numérique)	76.000	176.000	394.000
E-NOW génération II	86.250	198.750	78.000
Prestations de tiers Website and graphics	26.000	18.000	18.000
Prestations de tiers updating content Website and graphics	15.000	36.000	36.000
Assurances du personnel	1.080	4.860	6.480
Commissions sur les ventes (32,9%)	51.322	129.599	239.051
Imprévus	12.000	12.000	12.000
2. Rémunérations	125.492	700.610	1.049.093
Personnel employé	85.492	568.610	596.666
	-		308.427
Administrateurs et gérants	40.000	132.000	144.000
EBITDA	-133.436	98.664	830.070

ELEMENTS FINANCIERS EVOLUTION DU NOMBRE DE SALARIES

Employees			Employees		
Personne ou fonction à remplir	Brut mensuel	Date	Personne ou fonction à remplir	Brut mensuel	Date
•	de départ	d'entrée	· ·	de départ	d'entrée
Digital Marketing Director Junior (future Head of SC)	5.000	1/02/21	HR	3.500	
Call Center and Customer Support 1 Junior	2.600	1/01/22	Business Development Manager Senior (International)	7.000	
Call Center and Customer Support 2 Junior	2.600	1/01/22	Billing and accounting manager Junior	3.500	
Call Center and Customer Support 3 Junior	2.600	1/03/22	Billing & Accounting Manager Junior	3.500	
Call Center and Customer Support 4 Junior	2.600	1/01/23	Data Digital Analyst	4.500	
 Un call center est budgétisé: l'objectif étant d'évir 	ter de devoir acco	mpagner	Market analyst	4.500	1/01/23
les utilisateurs du software. La période de tests et			CRM Manager	4.500	
nous ont permis d'identifier les questions les plus		•	Head of Data and Analytics Service	7.000	
FAQ et la simplicité de l'utilisation de la plateform			Project Development Manager Senior	7.000	
permettre d'éviter le recours à un call center;			Head of Promotion & Planning Services	7.000	
Les services de soutien : - RH, - support administr	atif (finance, comp	otabilité) –	Business Relation Manager Luxembourg (1/2 temps)	5.000	1/01/22
gestion website seront sous-traités les premières	années.		Business relation Manager France	8.000	1/10/22
			Business Relation Manager France	8.000	
		_	Business Relation Manager The Netherlands	8.000	
Website & mobile marketer managerJunior	3.500	1/01/22			
Webmaster Junior	3.500	1/01/22			
Content writer Intermediair	4.500	1/01/22			
Campaign Manager—	3.500				
Social Media Marketing Manager	4.500	1/01/23			
Augmentation annuelle à prévoir		2,0%	Augmentation annuelle à prévoir		2,0%
Taux moyen cotisation patronale ONSS		34,0%	Taux moyen cotisation patronale ONSS		34,0%

BESOINS EN FINANCEMENT



	Cash-flow statement			
		TOTAL 2021	TOTAL 2022	TOTAL 202
1.	Cash-flow opérationnel			
	Résultat hors amortissements	-143.598	92.978	604.182
	Variation du besoin en fonds de roul.	47.681	49.754	68.962
	Cash-flow issu de l'activité	-95.917	142.732	673.145
Va	ariation de trésorerie	-98.917	127.732	661.145
Tre	ésorerie	-98.917	28.815	689.960
	Prélèvement sur crédit de caisse	98.917		-
	Valeurs disponibles sur compte	-	28.815	689.960

BESOINS DE FINANCEMENT

Sur base de nos estimations, nous évaluons le besoin de financement à 200.000 EUROS sur une période de 3 ans.

CONCLUSIONS



Notre vision

« Permettre aux entrepreneurs européens d'obtenir en quelques clics le juste prix pour leurs services et produits énergétiques grâce à la plateforme numérique E-NOW »

Pourquoi souhaitons nous intégrer Industrya

« Tout simplement, lors de mon premier contact avec Monsieur TAVARES, j'ai directement ressenti que nous partagions des visions et des valeurs communes »



Question --->
philippe.delaisse@e-luminati.com
Mobile: +32(0)471/91.54.95