



InUse business plan

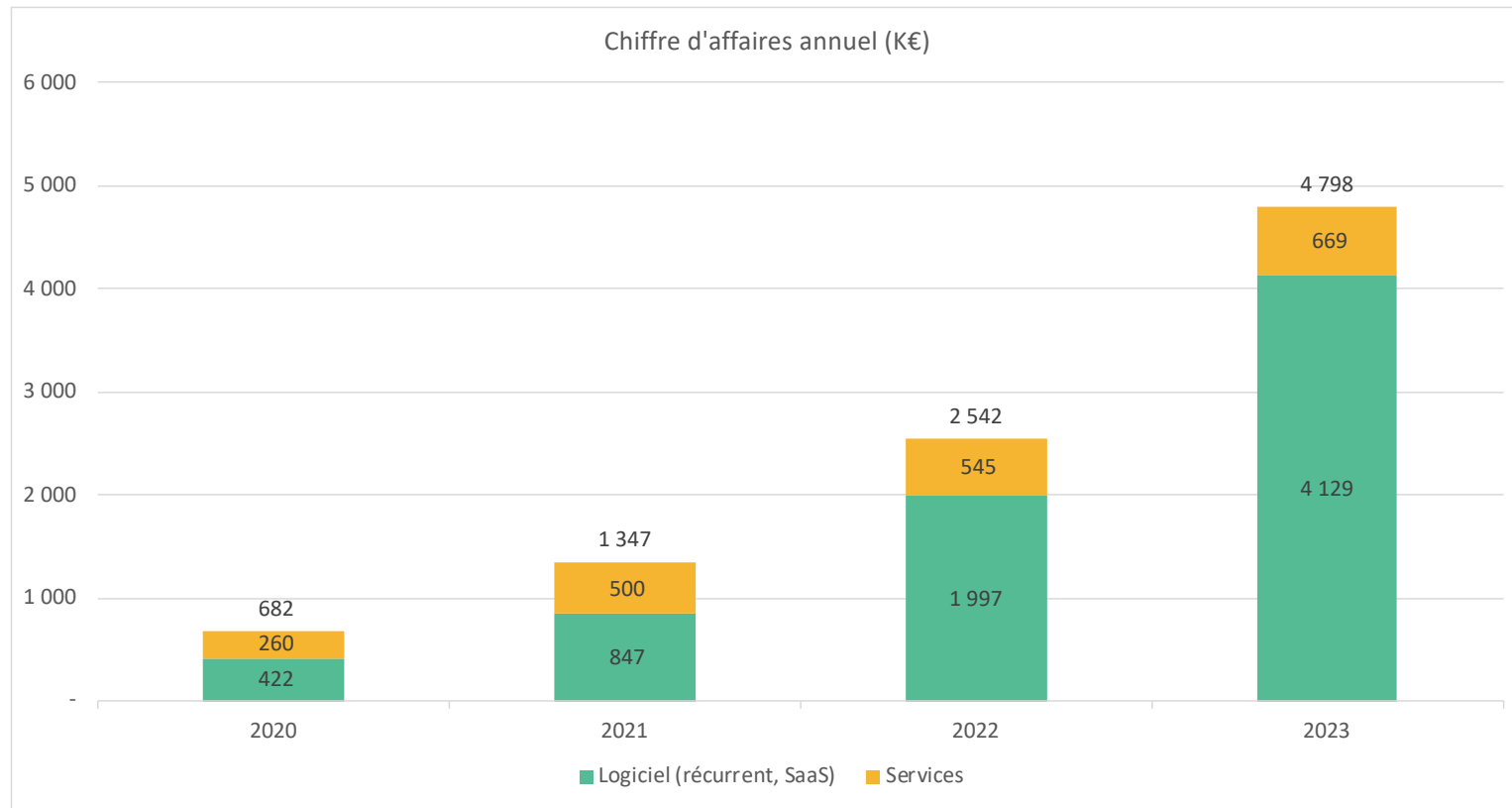
8th February 2021



Strictly private & confidential



Synthèse – Chiffres d'affaires



Focus sur l'objectif de CA 2021

1 350K€



**607K€ de new business à reconnaître en 2021 sur la base de nouveaux contrats
>> Environ 90K€ sont en signature sur la base de 3 signatures obtenues à fin février 2021 (Yoplait, Sabatier et OCP)**

740K€ sous contrat existant avec la base clients de 2020⁽¹⁾

(1) Incluant le churn d'un client MRM existant pour cause de liquidation judiciaire

Business Plan – Hypothèses topline

Année 1:

Logiciel - 29K€ / 12 mois
= plateforme intégrée - 20K€
+ 20 machines connectées - 9K€

+

Services 12€ / 3 mois
Implémentation et formation

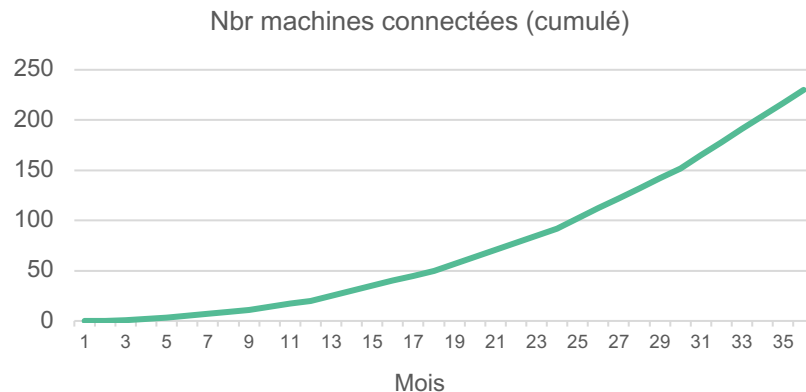
Hypothèses de prix

À partir de 20 machines connectées le prix unitaire de la machine connectée diminue comme suit:

Inf.	Sup.	€/equip./an	Discount
0	20	450	0,0%
21	70	428	5,0%
71	120	405	10,0%
121	170	383	15,0%
171	220	360	20,0%
221	270	338	25,0%
271	320	315	30,0%
321	370	315	30,0%
371	420	315	30,0%

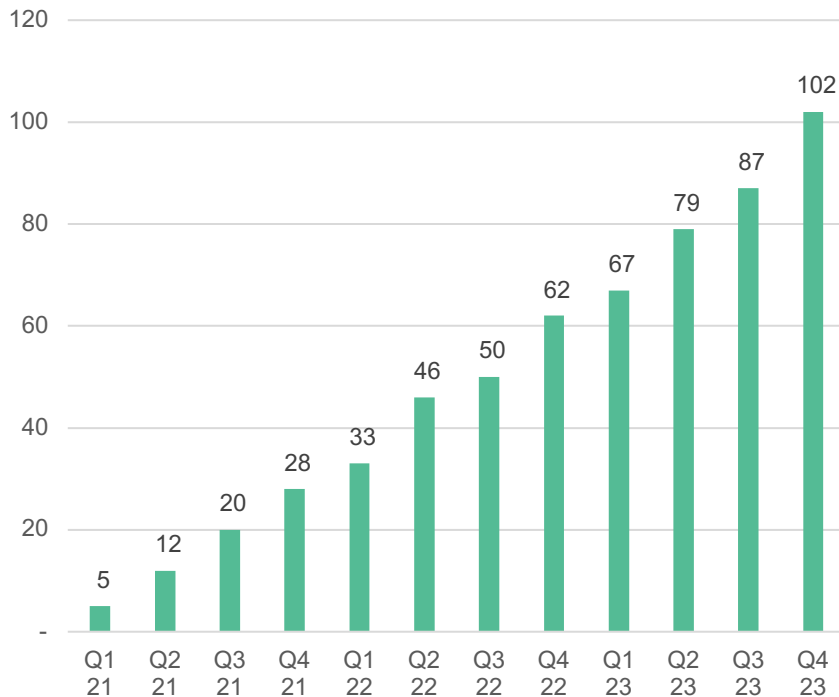
Hypothèses de volume

Le client MRM type suit le rythme de connexion machines ci-dessous.
Un client connecte ses 20 premières machines en 12 mois.

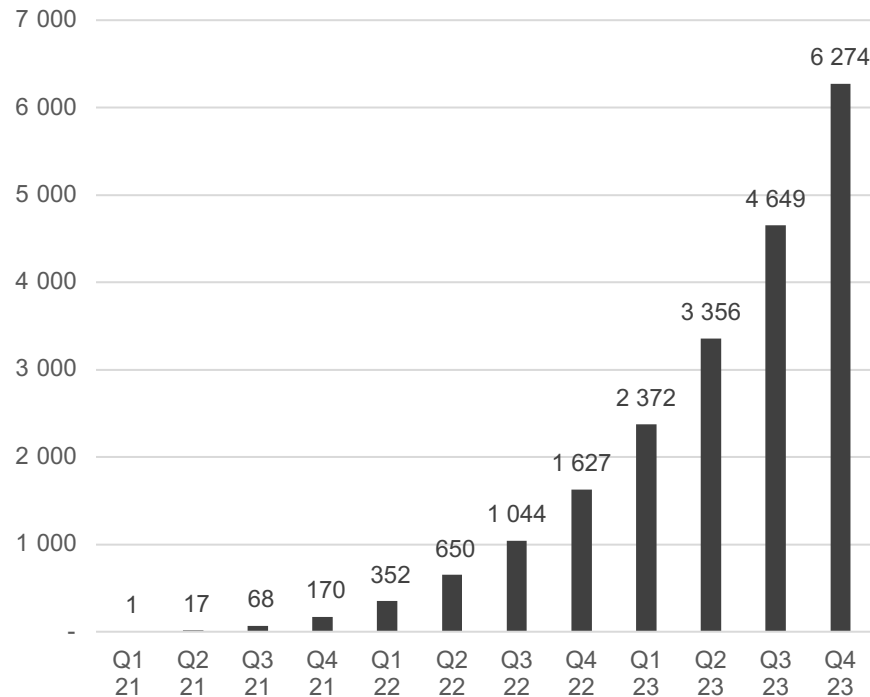


Business Plan – Hypothèses topline

Nbre. nouveaux clients MRM
(cumulé)



Nbre. nouvelles machines connectées
(cumulé)



Business Plan – Hypothèses coûts

Masse salariale:

Recrutements prévus après le T2 2021:

- 1 commercial senior
- 1 chargé de marketing digital
- 1 product manager
- 2 customer success engineers
- 1 data scientist
- 1 office manager

Recrutements prévus en 2022 et 2023:

- 1 commercial par semestre
- Doublement de l'équipe customer success pour viser 10 projets par ingénieur en moyenne
- 1 ingénieur R&D par semestre

Autres coûts opérationnels:

Coûts clouds à 9% du CA en 2021 puis 8% du CA en 2022 et 2023

Coûts marketing (hors salaires): 7% du CA en 2021 puis respectivement 6% et 5% en 2022 et 2023

Apporteurs d'affaires: 7% de la valeur transactionnelle (10% des clients apportés sur la période 2021-2023)

Sous-traitance connectivité et hardware: 2K€ par transaction MRM

Administratif: frais de fonctionnements RH, juridique et comptable

Honoraires divers: conseil, recrutement (20K€ par nouvel ETP)

Voyages et déplacement: 1K€ par mois par commercial

Projections de l'EBITDA

Prévisions d'EBITDA trimestriel (K€)

