

# BUSINESS PLAN



Ce document au format Power Point est une synthèse de notre business plan au format Word

## TABLE DES MATIÈRES

**cliquez sur un titre pour y accéder ...**

- 1- Carte d'identité de l'entreprise**
- 2- Proposition de valeur**
- 3- Problème**
- 4- Proposition**
- 5- Produit**
- 6- Exemple de projets**
- 7- Marché**
- 8- Clients**
- 9- Concurrence**
- 10- Avantages concurrentiels**
- 11- Business model**
- 12- Communication**

- 13- Acquisition**
- 14- Ventes en cours**
- 15- Développement international**
- 16- Prévisions du chiffre d'affaires**
- 17- Étapes**
- 18- L'équipe et le conseil d'administration**
- 19- Analyse SWOT**
- 20- Éléments financiers**
- 21- Emplois créés**
- 22- Financement**
- 23- Perspectives**

**... ou tournez la page ici**



# 1- CARTE D'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE



CO-TOOLS  
Rue Saint-Georges 66  
7090 Braine-Le-Comte  
[www.co-tools.be](http://www.co-tools.be)

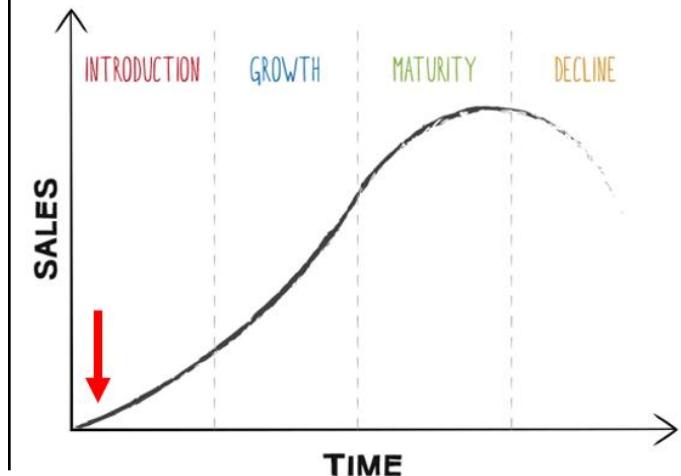
Date de création : 21/12/2016  
Structure Juridique : SRL  
Effectifs : 9  
Capital Social : 188 k€

Pour améliorer la **productivité** dans les usines, avec notre **framework**, nous récoltons des données par l'internet des objets, et nous développons des applications qui les présentent en informations **immédiatement exploitables**.

## Chiffres Clés :

|                  | 2017        | 2018        | 2019        | 2020        |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CA               | 14.345 €    | 10.544 €    | 38.410 €    | 240.226 €   |
| Résultat net     | -51.555 €   | -43.525 €   | 1.247 €     | 1.000 €     |
| Capitaux propres | 136.458 €   | 92.933 €    | 94.180 €    | 95.180 €    |
| Effectifs        | 4 (1,5 ETP) | 4 (1,5 ETP) | 4 (1,5 ETP) | 9 (2,5 ETP) |

Marché : digitalisation des usines (industries 4.0)  
Taille mondiale : 100 milliards \$ /an  
Wallonie et nord de la France : 4 milliards € sur 10 ans



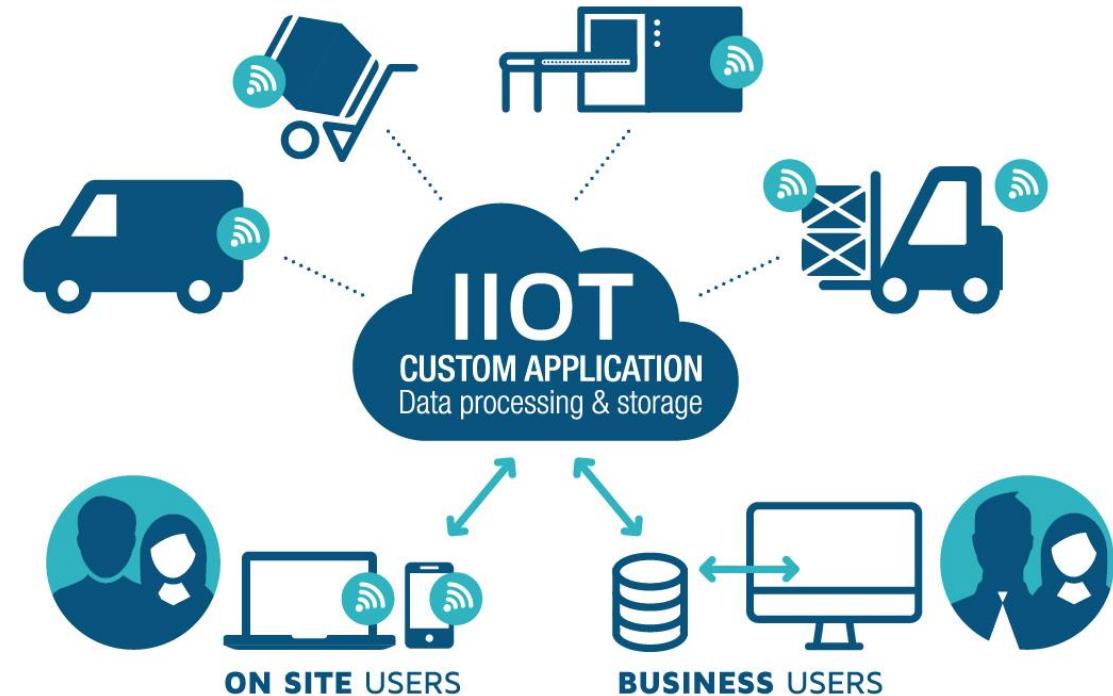
## 2- PROPOSITION DE VALEUR

Pour améliorer la **productivité** dans les usines, nous utilisons notre **framework** pour récolter des données grâce à l'internet des objets, et développer rapidement des applications qui les présentent sous forme d'informations **immédiatement exploitables**.

**Notre vidéo d'introduction courte et sympa**  
Cliquez sur l'image



<https://youtu.be/Ni-d5B4h08>





### 3- LE PROBLÈME

- Dans les usines, les ingénieurs cherchent constamment à maintenir et à augmenter la **productivité**.
- À cette fin, ils ont besoin de données **concrètes et fiables**.
- Aujourd'hui, la récolte des données est souvent manuelle. Des opérateurs remplissent des **formulaires papiers**. Il y a **beaucoup d'erreurs**. Les formulaires sont rarement exploités, et quand ils le sont, ils sont transmis tels quels, ou encodés dans un tableau Excel. Les données ne sont pas disponibles immédiatement, et il faut **les interpréter**.
- Il est donc difficile pour les responsables dans les usines, de **rassembler des données fiables**, puis de les consolider pour obtenir des informations claires, et prendre des **décisions rapidement**.

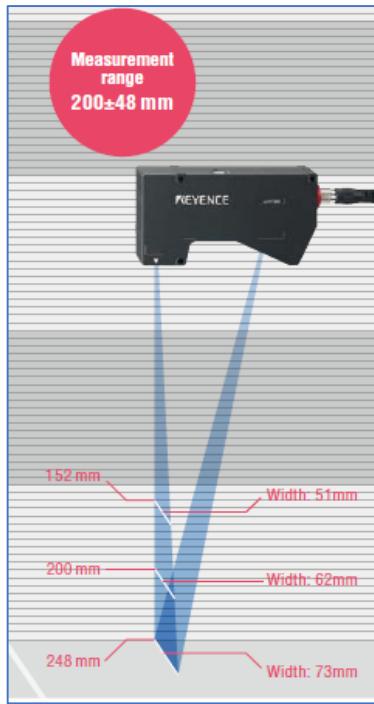
| Serviplast   |                        | Suivi de moule    |   | Localisation : ME03                         |          |  |  |
|--|------------------------|-------------------|---|---|----------|--|--|
| Moule n° :   | 3348                   | Client :          | AMPHENOL AIR LB   |   |          |  |  |
| Venir document :                                   | Y4225-03<br>08-08-2017 | Désignation :     | Moule collier de cheminement 8506 0060 001 (3506-0x08)                        |   |          |  |  |
| Maintenance à réaliser tous les 4000 à 5000 cycles |                        |                   |   |   |          |  |  |
| N° DE  | Date                   | Nombres de cycles | Prise Montage Réalisation en production Désassemblage moule Action prédictive | Autres commentaires                         | Initials |  |  |
| 180180   | 20/03/18               | 80E X             | X   | Panage en ABS + huile châtaigne             | H.P.     |  |  |
| 14   | 20/03/18 13:23         | 80E               | X   |   | PG       |  |  |
| S  | 20/03/18 2636          | 80E               | X   | plus passage en localité P.T.M et soufflage | CT       |  |  |
|  | 20/03/18 —             | —                 | X   | tous les raccordages débarré sur (2)        | Jsh      |  |  |
|  | 20/03/18               | —                 | X   | Montage serré 80E                           | TM       |  |  |
| 180533   | 08/03/18               | 80E X             | X   | niveau à l'heure                            | Jsh      |  |  |
|  | 18/03/18 17:20         | 80E               | X   | Dépose + Lubrifi sur EOS                    | TM       |  |  |
|  | 19/03/18 2771          | 80E               | X   |   | y        |  |  |
| 181639   | 15/03/18               | 80C X             | X   |   | Jsh      |  |  |
|  | 16/03/18 12:31         | 80C               | X   | + lubr sur EOS                              | Jsh DG   |  |  |
| 180510   | 15/03/18               | 80E X             | X   |   | CT       |  |  |
| S  | 16/03/18 6:47          | 80E               | X   | niveau à                                    | Jsh      |  |  |
|  | 17/03/18 21:36         | 80E               | X   | det serré qf N° 4 Reparer                   | Jsh DG   |  |  |
|  | —                      | —                 | X   | (Ph00) compléte débarré sur (8)             | Jsh      |  |  |
| 181201   | 14/03/18               | 80E X             | X   |   | Jsh      |  |  |
|  | 18/03/18 23:20         | 80E               | X   | sur EOS                                     | Jsh DG   |  |  |
| 183660   | 04/03/18               | 80E X             | X   |   | Jsh      |  |  |
|  | 14/03/18 7:22          | 80E               | X   | et lubr sur EOS                             | Jsh DG   |  |  |
|  | —                      | —                 | X   |   | Jsh      |  |  |
| 181918   | —                      | 80C X             | X   | 4h30) Mis compléte débarré sur (9)          | Jsh      |  |  |
| 182369   | 11/03/18               | 80E X             | X   |   | PG       |  |  |
| 180517   | 18/03/18               | 80C               | X   | niveau à                                    | Jsh      |  |  |
| 180945   | 18/03/18               | 80C               | X   | sur EOS                                     | Jsh DG   |  |  |
| 183  | 26/03/18               | 80C X             | X   | en PCC                                      | Jsh      |  |  |
|  | 24/03/18 12:1          | 80C               | X   | en ATCC                                     | Jsh DG   |  |  |
| 181635   | 10/03/18               | 70C X             | X   | en EC                                       | Jsh MM   |  |  |
| 180435   | 21/03/18               | 260               | X   | en EC                                       | Jsh DG   |  |  |
| 190264   | 07/03/18               | 70E X             | X   | TAD on ABS                                  | RZ Jsh   |  |  |
|  | 17/03/18 22:1          | 80E               | X   | ns ns                                       | Jsh      |  |  |
| S  | 20/03/18 23:37         | 80C               | X   |   | Jsh      |  |  |
|  | 22/03/18 20:52         | 80E               | X   |   | Jsh      |  |  |

Formulaire papier chez Serviplast

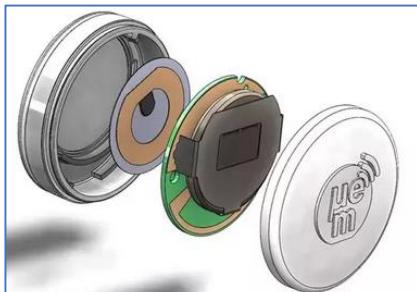


## 4- NOTRE PROPOSITION

- Nous proposons à nos clients d'**automatiser** le plus possible la récolte des données dans les ateliers grâce à l'internet des objets (IIOT : capteurs, balises, tags, ...), et de développer des formulaires digitaux pour les relevés manuels qui ne peuvent être automatisés.
- Les données sont **disponibles immédiatement** dans une base de données, et leur cohérence peut être vérifiées sur le champ.
- Nous utilisons notre **framework**, conçu à partir de technologies du web récentes, pour développer très rapidement des applications qui traitent les données et les présentent sous forme **d'informations immédiatement exploitables** pour les opérateurs et les ingénieurs.



*Le capteur laser pour Arsiton*



*La balise pour APERAM*

< Retour 01/01/2109 09:34 ⌂

OF Enregistrer

Moule numero  
1234

Amphenol AIR LB  
Moule 041121.000.86  
Doc version PH220-02-D5-04-2017  
Localisation MRC2

OF Numero  
123456

Nombre de cycles  
4321

Presse  
80E

Montage

Mise au point

Entretien en production

Dépose moule selon procédure





## 5- LE PRODUIT : NOTRE FRAMEWORK

Au fil des projets chez nos clients, nous avons identifié **5 fonctions récurrentes**. Elles répondent à des besoins dans toutes les usines :

- Le comptage
- La localisation
- La traçabilité
- Le contrôle qualité
- La coordination (notamment en télétravail)

Avec notre **Framework** il y a un module pour chacune de ses fonctions.

En même temps, chaque client a des besoins spécifiques. Notre **Framework** permet de les intégrer rapidement.

Il est conçu à partir des nouvelles technologies du web standards et largement répandues, pour que des développeurs puissent se l'approprier.

*Un **Framework** est constitué de **composants logiciels** et de **règles** pour le développement de nouveaux composants.*

*Nous avons réalisé plusieurs POC avec notre **Framework**.*

*L'analyse fonctionnelle pour le développement de la version commercialisable est bien avancée.*





## 6- EXEMPLES DE PROJET (cliquer pour zoomer)

**SONACA**

Comptage et localisation des grosses pièces sur les bords de chaîne  
Gains :

- ½ ETP = 30 k€ par an
- Identification des goulots d'étranglement

**Comptage et localisation**

**Carrières du Hainaut**

Localisation des blocs  
Gains :

- Réduction de 20 % du stock = 3,2 M€
- 1/3 ETP = 20 k€/an

**Comptage et localisation**

**ARISTON THERMO**

Mesures Admin Sortie Mesures du bords des viroles  
Gains :

- Réduction des arrêts de production : 150 k€/an
- Réduction des rebus : 15 k€/an

**Contrôle qualité**

**CENEXI**

Comptage des seringues  
Réductions des erreurs de comptage. Chaque erreur coûte 3 jours de travail pour 5 personnes et un retard dans le délai de livraison (pénalité)

**Comptage**

**Serviplast**

Gestion des moules  
Gains :

- Réduction des arrêts de production : 1/3 ETP = 20 k€/an
- Réduction des rebus : 15 k€/an
- Augmentation de la disponibilité des machines = 40 k€/an
- Amélioration des délais de livraison

**Comptage, localisation et traçabilité**

**APERAM**

Comptage et localisation des palettes de briques réfractaires  
Gains :

- Réduction de 20 % du stock = 120 k€
- ¼ ETP pour localiser les palettes = 15 k€/an

**Comptage et localisation**

**PANDROL**

Gestion des moules  
Gains :

- Réduction des arrêts de production : 1/4 ETP = 15 k€/an
- Réduction des rebus : 10 k€/an
- Augmentation de la disponibilité des machines = 15 k€/an
- Suppression de la recherche des moules : 1/3 ETP = 20 k€/an

**Comptage, localisation et traçabilité**

**AW Europe**

Gestion des tâches  
Gains :

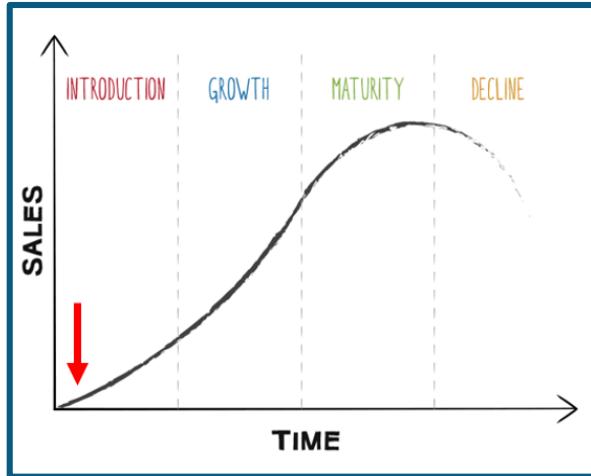
- Amélioration de la gestion des tâches et des priorités

**Coordination**



## 7- LE MARCHÉ

*Notre constat dans les usines : avant le big data, la data science, l'I.A., la réalité augmentée et autres technologies de pointe, il faut **d'abord remplacer le papier !***  
*La digitalisation de l'industrie européenne en est à ses **débuts**.*



Le marché de la digitalisation des usines est au début de sa croissance

**Wallonie** : 3.664 entreprises industrielles

source : [www.entreprisesdewallonie.be](http://www.entreprisesdewallonie.be)

**Nord de la France** : 4.321 entreprises industrielles

source : [www.manageo.fr](http://www.manageo.fr)

**Si chaque usine investi en moyenne 50 k€ par an pour sa digitalisation, la taille du marché pour ses 2 régions est de +/- 4 milliards € sur 10 ans**

|                                       |                       |       |       |
|---------------------------------------|-----------------------|-------|-------|
| Région parisienne                     | 95 - Val d'Oise       | 1.003 |       |
|                                       | 78 - Yvelines         | 1.059 |       |
|                                       | 91 - Essonne          | 925   |       |
|                                       | 77 - Seine-et-Marne   | 1.299 | 4.286 |
| Région lyonnaise                      | 25 - Doubs            | 761   |       |
|                                       | 69 - Rhône            | 2.481 |       |
|                                       | 38 - Isère            | 1.712 |       |
|                                       | 26 - Drôme            | 823   | 5.777 |
| Région marseillaise                   | 84 - Vaucluse         | 822   |       |
|                                       | 13 - Bouches-du-Rhône | 2.436 |       |
|                                       | 83 - Var              | 1.459 | 4.717 |
| Axe Montpellier - Toulouse - Bordeaux | 31 - Haute Garonne    | 1.485 |       |
|                                       | 34 - Hérault          | 1.434 |       |
|                                       | 33 - Gironde          | 1.830 | 4.749 |

Qté d'industries dans 4 régions cibles pour la suite de notre développement international

Nos ambitions sont globales !



## 8- CLIENTS

Une autre vidéo courte et sympa  
Cliquez sur l'image



[https://youtu.be/IR\\_15nMATs0](https://youtu.be/IR_15nMATs0)

Le R.O.I. est différent pour chaque projet.

Dans l'industrie il doit être inférieur à 2 ans.

Le coût du Framework représente entre 15 % et 4 % du projet, selon les cas.

### 1. Vente directe aux usines

- **Notre cible** : des ingénieurs sur le terrain, innovateurs, avec assez d'influence pour commander un Proof of Concept de 5 à 10 k€.
- **Objectif** : démontrer la pertinence du projet pour un déploiement opérationnel et obtenir un financement de 30 k€ à 150 k€ suivant les cas.
- **Exploitation commerciale business case** : les exploitants de moules (Serviplast et Pandrol).

### 2. Vente indirecte à des partenaires (développement international)

- Des intégrateurs industriels
- Des agences web et des entreprises de développement informatique
- Des développeurs freelance

### 3. Vente en dehors de l'industrie

- La traçabilité répond à la demande des consommateurs qui veulent plus de transparence sur les produits qu'ils achètent (emprunte carbone, alimentation bio, commerce équitable).
- Processus commercial en cours : POP Fresh, Res-sources, TreeBike



## 9- CONCURRENCE

|  | Framework                            | Plateformes IOT                         | Logiciels industriels      | SAAS        |
|--|--------------------------------------|---|----------------------------|-------------|
| Convivialité générale                    | ✓                                    | ✓ ✗                                     | ✓ ✗                        | ✓           |
| Adaptation opérateurs                    | ✓                                    | ✗                                       | ✗                          | ✓ ✗         |
| Indépendance technologique du client     | ✓                                    | ✗                                       | ✗                          | ✗           |
| Customisation                            | ✓                                    | ✗                                       | ✓ ✗                        | ✗           |
| Disponibilité des données pour le client | ✓                                    | ✓                                       | ✓ ✗                        | ✓           |
| Confidentialité des données              | ✓                                    | ✗                                       | ✓                          | ✗           |
| Interopérabilité applications tiers      | ✓                                    | ✓                                       | ✗                          | ✓           |
| Évolutivité                              | ✓                                    | pas applicable                          | ✓ ✗                        | ✗           |
| Crédibilité                              | ✗<br>À acquérir                      | ✓                                       | ✓                          | ✓ ✗         |
| Big data                                 | ✗<br>Interfaçage avec plateforme IOT | ✓                                       | ✓ ✗                        | ✓ ✗         |
| I.A.                                     | ✗<br>Interfaçage avec plateforme IOT | ✓                                       | ✓ ✗                        | ✓ ✗         |
| Généraliste / spécialiste                | Généraliste                          | Collecte données et <u>dashboarding</u> | Généraliste ou spécialiste | Spécialiste |
| Coût                                     | €                                    | €                                       | €€€                        | €           |



## 10- AVANTAGES CONCURRENTIELS



### Convivialité et expérience utilisateur (UI & UX)

Nos applications sont créées avec une conception graphique identique à celle des smartphones. Cela facilite beaucoup l'appropriation des applications par les opérateurs, quelle que soit leur formation.



### Indépendance technologique

Nous utilisons des technologies standards récentes. Nous partageons le code source avec le client. Il reste indépendant et garde le contrôle sur ses applications. Il peut également les auditer (fiabilité, sécurité).



### Customisation facile et rapide

Nous utilisons des technologies de développement récentes, qui permettent d'adapter rapidement les applications.



### Choix de l'architecture informatique

Le framework peut être déployés sur l'architecture du client, ou sur la nôtre dans le cloud.



### Interopérabilité

Nous utilisons des technologies ouvertes, facilement interfaçables (par exemple avec les ERP).



### Évolutivité

L'architecture du framework est conçue pour ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités.



## 11- BUSINESS MODEL

| <u>Modules</u>      | <u>Prix de vente</u> | <u>SAAS (prix par mois)</u> |
|---------------------|----------------------|-----------------------------|
| Cœur                | 1.000 €              | 40 €                        |
| Traçabilité         | 2.500 €              | 100 €                       |
| Comptage            | 1.875 €              | 75 €                        |
| Contrôle de qualité | 875 €                | 35 €                        |
| Coordination        | 4.000 €              | 160 €                       |
| Localisation        | 2.500 €              | 100 €                       |

**Choix entre un coût UNIQUE par module ou un coût MENSUEL**

- Une fois la version commerciale du **Framework** développée, il n'y a plus de coût de production propre, avant une nouvelle version (durée de vie de 4 à 6 ans).
- De nouveaux modules seront développés en réponse aux besoins du marché, financés sur plusieurs clients (par exemple un module « formulaire », un module « Market place », ...).
- Nous proposons du **support technique** à nos clients et partenaires qui veulent adapter des modules du Framework aux besoins spécifiques des utilisateurs. Ce support technique est **facturé 1% par mois** sur le prix de vente. Il inclut aussi la correction des bugs et l'amélioration des modules existants.



## 12- COMMUNICATION

### Principal outil de communication : nos vidéos

- Pour expliquer ce que nous proposons, et susciter l'intérêt de notre cible, nous devons faire passer un message relativement complexe en très peu de temps. Notre prospection téléphonique et par email n'a pas permis d'obtenir des résultats concluants.
- À partir de ce constat, nous avons produit fin 2018 une première vidéo, qui explique notre proposition de manière générale et conceptuelle. La vidéo a été vue plus de 4.000 fois.
- Au fur et à mesure de la production de nos vidéos, nous les rassemblons pour en faire [une chaîne Youtube](#).

Cliquez sur l'image



<https://youtu.be/Ni-d5B4hO8>



[https://youtu.be/IR\\_15nMATs0](https://youtu.be/IR_15nMATs0)



## 13- ACQUISITION (voir business plan détaillé pour plus d'informations)

- **Exploitation commerciale des business cases \***

Ex. : gestion des moules – 50 usines d'injection plastique en Wallonie (Serviplast) et autres (Pandrol)  
Hypothèse : 1 projet sur 4 exploitable en business case - 1 nouveau client par an par région

- **Clients existants (customer management) \***

Un à 3 modules par application -> des dizaines de modules à vendre chez chaque client  
Hypothèse : Un nouveau projet par an par client

- **Notre base de 6.000 contacts linkedin en Wallonie et dans le Nord de la France \***

Relance tous les ans avec une nouvelle vidéo. Des prospects nous ont contacté d'initiative (Ariston, Hoganas).  
Hypothèse : Taux de clic de 50 % - Taux de conversion de 0,05 %

- **Campagne Linkedin InMail + vidéo, pour développer la base de contacts \***

Hypothèse : Taux de clic de 25 % - Taux de conversion de 0,05 %

- **Développement viral**

Module de collaboration – les clients, partenaires et fournisseurs sont utilisateurs invités  
Hypothèse : 1 nouveau client par année suivante pour 4 clients existants

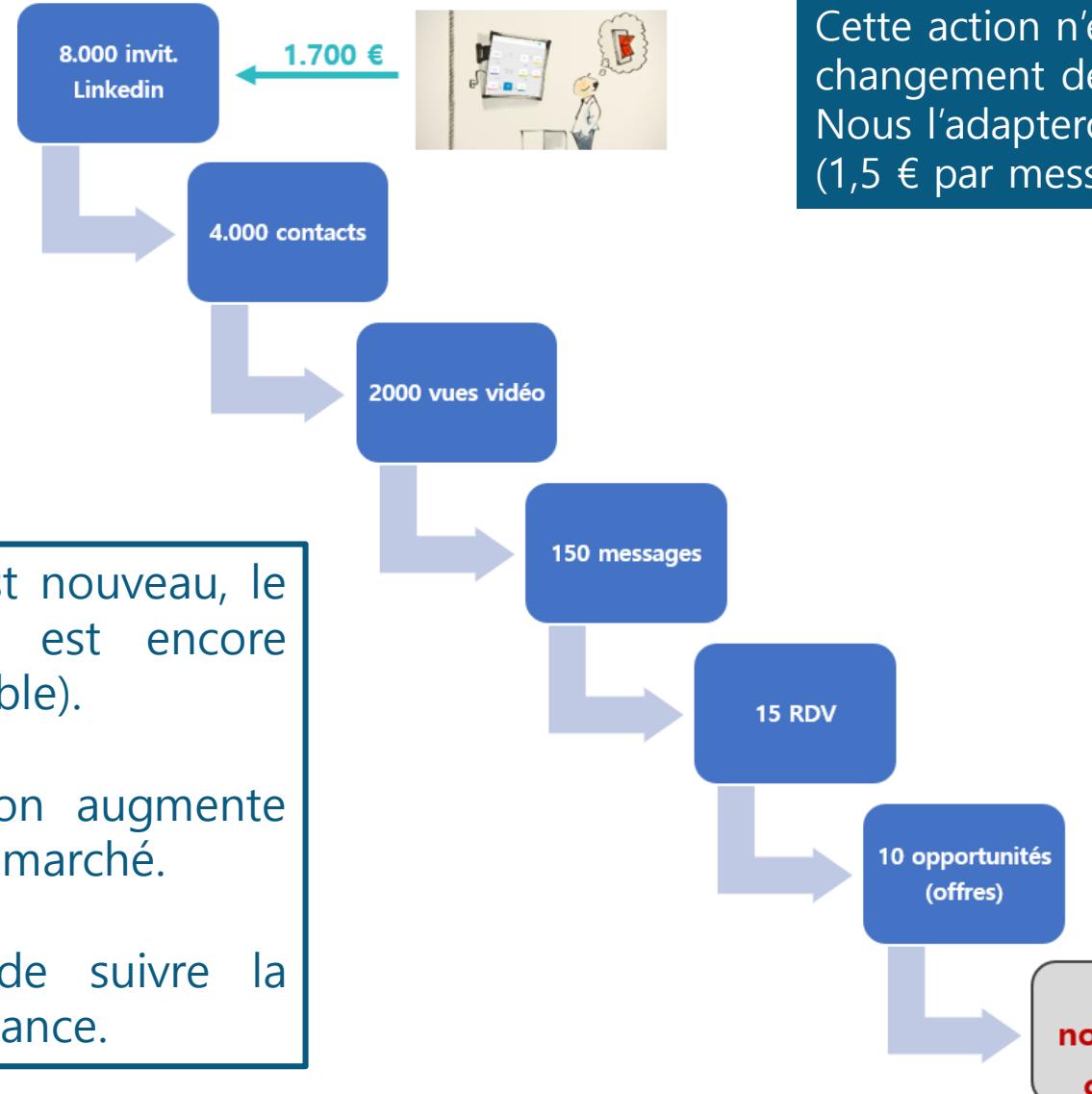
- **Projets des partenaires**

Hypothèse : rapport par projet que nous apportons -> 2<sup>ème</sup> année 2/1, 3<sup>ème</sup> année 3/1, 4<sup>ème</sup> année 4/1...

\* Hypothèse validée au moins partiellement sur le terrain

## 13- ACQUISITION

### Action Linkedin + vidéo en 2019



Cette action n'est pas reproductible en raison d'un changement de politique de Linkedin.  
Nous l'adapterons en campagnes InMail  
(1,5 € par message)

Comme le marché est nouveau, le taux de conversion est encore faible (bien que rentable).

Le taux de conversion augmente avec la croissance du marché.

L'approche permet de suivre la vitesse de cette croissance.

**6 à 12 mois**

Aperam  
Serviplast  
Ariston  
UCB  
Pandrol





## 14- VENTES EN COURS

### En attente de décision des clients

|                                | Total            | Probabilité | Prévision        |
|--------------------------------|------------------|-------------|------------------|
| Sonaca BDC pilote              | 18.864 €         | 20%         | 3.773 €          |
| Sonaca POC étireuses           | 4.850 €          | 20%         | 970 €            |
| Sonaca Traçabilité navettes    | 25.000 €         | 20%         | 5.000 €          |
| Aperam Prototype               | 24.465 €         | 30%         | 7.340 €          |
| Aperam Pilote                  | 12.334 €         | 25%         | 3.084 €          |
| GEI usines                     | 54.278 €         | 50%         | 27.139 €         |
| Cenexi comptage seringues      | 33.653 €         | 20%         | 6.731 €          |
| Serviplast app suivi des moule | 13.791 €         | 70%         | 9.654 €          |
| GSK Digitalisation formulaire  | 70.000 €         | 30%         | 21.000 €         |
| UCB Suivi analyses chimiques   | 36.000 €         | 10%         | 3.600 €          |
| Ariston Arrêt machine          | 10.000 €         | 70%         | 7.000 €          |
| Pandrol proto                  | 4.200 €          | 70%         | 2.940 €          |
| POPFresh                       | 93.000 €         | 50%         | 46.500 €         |
| Res-sources                    | 150.000 €        | 35%         | 52.500 €         |
| TreeBike                       | 25.000 €         | 25%         | 6.250 €          |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>575.435 €</b> |             | <b>203.479 €</b> |

Les projets Sonaca et Aperam sont reportés *sine die* en raison du Covid





## 15- DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

- Notre capacité démontrée de générer des opportunités nous donne une **position favorable** sur le marché.
- Une campagne Linkedin InMail sera lancée par région géographique, sélectionnée pour son **potentiel de croissance**.
- Grâce à cette campagne nous identifierons des projets de digitalisation dans des usines, que nous proposerons à des **partenaires locaux**.
- Selon notre expérience, la meilleure manière de convaincre un partenaire potentiel, c'est en collaborant sur un **projet que nous lui apportons**.
- La campagne sera gérée par un commercial senior. Ça fonction est de suivre chaque projet, chaque client final, de sélectionner des partenaires locaux, et de gérer le partenariat **sur le long terme**.





## 16- PRÉVISIONS DU CHIFFRE D'AFFAIRES

### Wallonie et nord de la France

| Nouveaux clients                  | 2021  |                  | 2022  |                  | 2023  |                  | 2024  |                  |
|-----------------------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|
|                                   | Leads | Nouveaux clients |
| <b>Contacts existants</b>         | 23    | 7                | 33    | 10               | 47    | 15               | 57    | 18               |
| <b>Campagne InMail</b>            | 28    | 9                | 38    | 12               | 50    | 16               | 57    | 18               |
| <b>Exploitation business case</b> |       | 2                |       | 8                |       | 14               |       | 20               |
| <b>Développement viral</b>        |       |                  |       | 5                |       | 8                |       | 11               |
| <b>Nouveaux clients</b>           |       | <b>18</b>        |       | <b>35</b>        |       | <b>53</b>        |       | <b>67</b>        |

| Chiffre d'affaires | 2021            | 2022             | 2023             | 2024             |
|--------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
|                    |                 |                  |                  |                  |
| <b>One Shot</b>    | 68.000 €        | 212.500 €        | 442.000 €        | 726.750 €        |
| <b>SAAS</b>        | 5.805 €         | 32.752 €         | 97.037 €         | 211.990 €        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>73.805 €</b> | <b>245.252 €</b> | <b>539.037 €</b> | <b>938.740 €</b> |

| Résultats Wallonie & nord France | 2021     | 2022      | 2023      | 2024      |
|----------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|
|                                  |          |           |           |           |
| <b>Chiffre d'affaires :</b>      | 73.805 € | 245.252 € | 539.037 € | 938.740 € |
| <b>Coût des ventes :</b>         | 43.451 € | 86.313 €  | 159.759 € | 259.685 € |
| <b>Marge :</b>                   | 30.354 € | 158.939 € | 379.278 € | 679.055 € |





## 16- PRÉVISIONS DU CHIFFRE D'AFFAIRES

### Nouvelle région européenne

| Nouveaux clients           |       | Année 1          |       | Année 2          |       | Année 3          |       | Année 4          |  |
|----------------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|--|
| Source d'opportunités      | Leads | Nouveaux clients |  |
| Contacts existants         | 2     | 0                | 5     | 1                | 10    | 3                | 15    | 5                |  |
| Campagne InMail            | 47    | 15               | 50    | 16               | 50    | 16               | 38    | 12               |  |
| Exploitation business case |       |                  |       | 4                |       | 4                |       | 5                |  |
| Développement viral        |       |                  |       | 4                |       | 4                |       | 5                |  |
| Clients des partenaires    |       |                  |       | 15               |       | 40               |       | 60               |  |
| Nouveaux clients           |       | 15               |       | 40               |       | 67               |       | 87               |  |

| Chiffre d'affaires |                 |                  |                  |                    |
|--------------------|-----------------|------------------|------------------|--------------------|
|                    | Année 1         | Année 2          | Année 3          | Année 4            |
| One Shot           | 59.500 €        | 225.250 €        | 505.750 €        | 879.750 €          |
| SAAS               | 4.658 €         | 31.533 €         | 102.555 €        | 238.865 €          |
| <b>TOTAL</b>       | <b>64.158 €</b> | <b>256.783 €</b> | <b>608.305 €</b> | <b>1.118.615 €</b> |

| Résultats d'une nouvelle région |  |            |           |           |             |
|---------------------------------|--|------------|-----------|-----------|-------------|
|                                 |  | Année 1    | Année 2   | Année 3   | Année 4     |
| <b>Chiffre d'affaires :</b>     |  | 64.158 €   | 256.783 € | 608.305 € | 1.118.615 € |
| <b>Coût des ventes :</b>        |  | 203.604 €  | 182.920 € | 184.208 € | 189.465 €   |
| <b>Marge :</b>                  |  | -139.446 € | 73.864 €  | 424.097 € | 929.150 €   |





## 17- ÉTAPES

1. Edition d'une **version commercialisable** du framework et **accélération** du développement commercial en Wallonie et dans le nord de la France

**2. Nouvelles zones économique** en Europe

- 1° Région parisienne
- 2° Région lyonnaise
- 3° Région marseillaise
- 4° Région Bordeaux – Toulouse – Montpellier
- 5° Catalogne
- 6° Etc.

Le développement européen peut être décidé à n'importe quel moment par notre conseil d'administration. Il peut être lancé dès 2021.

**3. Développement** sur les autres continents



# 18- CONSEIL D'ADMINISTRATION



**CATERPILLAR**

**Bruno Labie** Consultant, ex-directeur opérations & excellence opérationnelle et membre du comité de direction de Caterpillar. Ingénieur Civil (mécanique, Mons).

Lean Manufacturing, Six Sigma, Top management, Gestion de projet, Intelligence stratégique (dimension internationale), Gouvernance technique.  
<https://www.linkedin.com/in/bruno-labie-62865449/>



**BOMBARDIER  
TRANSPORT**

**Philippe Pattyn (Administrateur délégué)**  
Ingénieur civil (Gand), il dirigeait le bureau d'étude de Bombardier Transportation (400 personnes).

Expert industrie, Mécanicien, Gestion financière et administrative, Mathématiques appliquées (analyse préalable au développement des algorithmes).  
<https://www.linkedin.com/in/philippe-pattyn-6aa350124/>

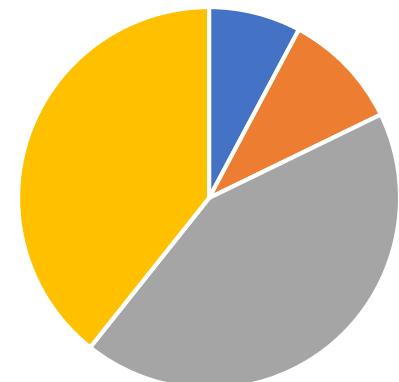


**netseven**  
MANAGING YOUR ICT OPERATIONS

**André Couchard (Fondateur)** Entrepreneur sur Internet depuis 1994. En 2015, il a revendu sa participation dans Net7, un projet fructueux qu'il a initié en 2004.

Développement commercial, Gestion projets, Stratégie marché, Communication, Développement de l'équipe, Développement du réseau des partenaires et fournisseur. <https://www.linkedin.com/in/andrecouchard/>

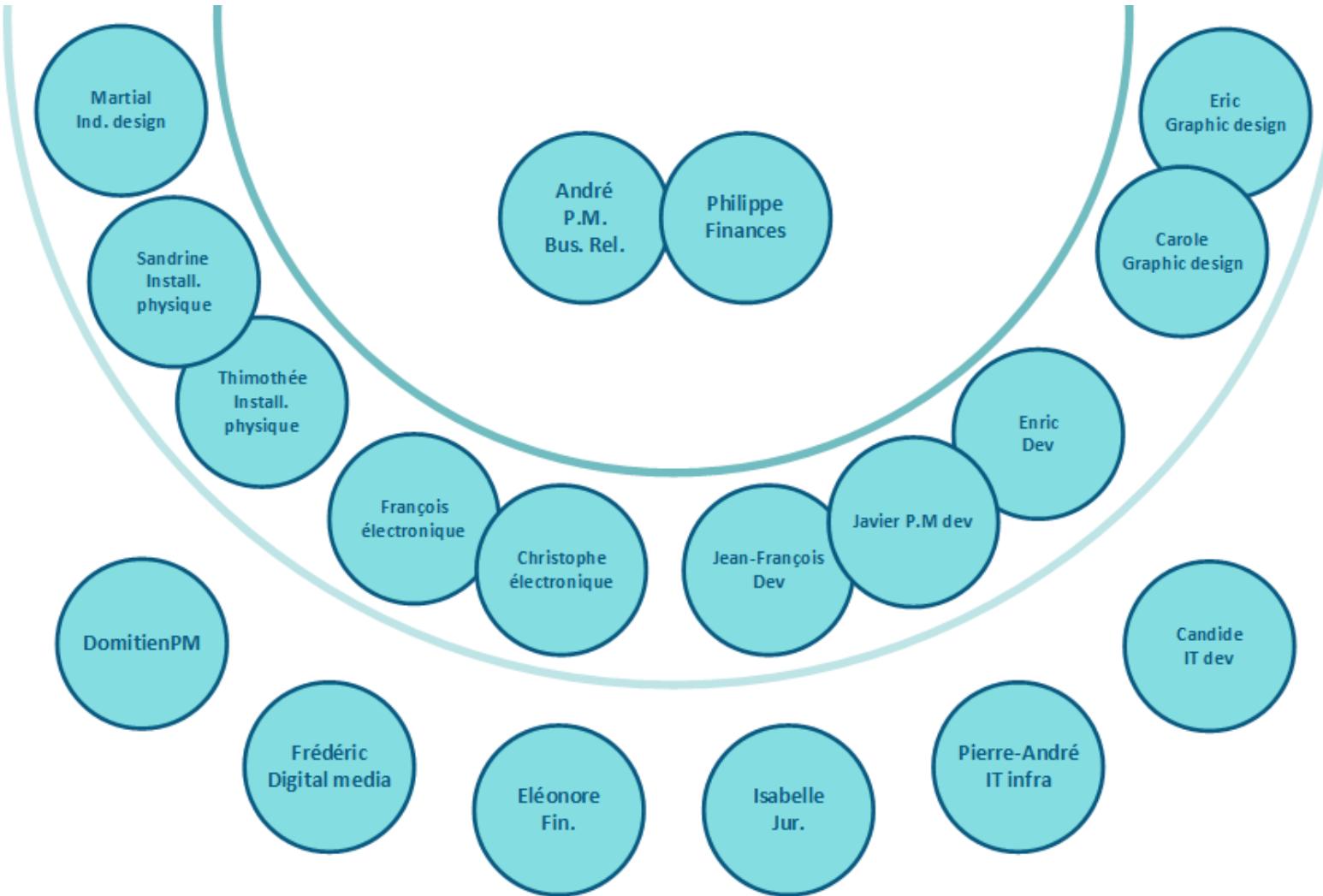
Répartition des parts



- Bruno Labie      ■ Philippe Pattyn
- André Couchard      ■ Friends



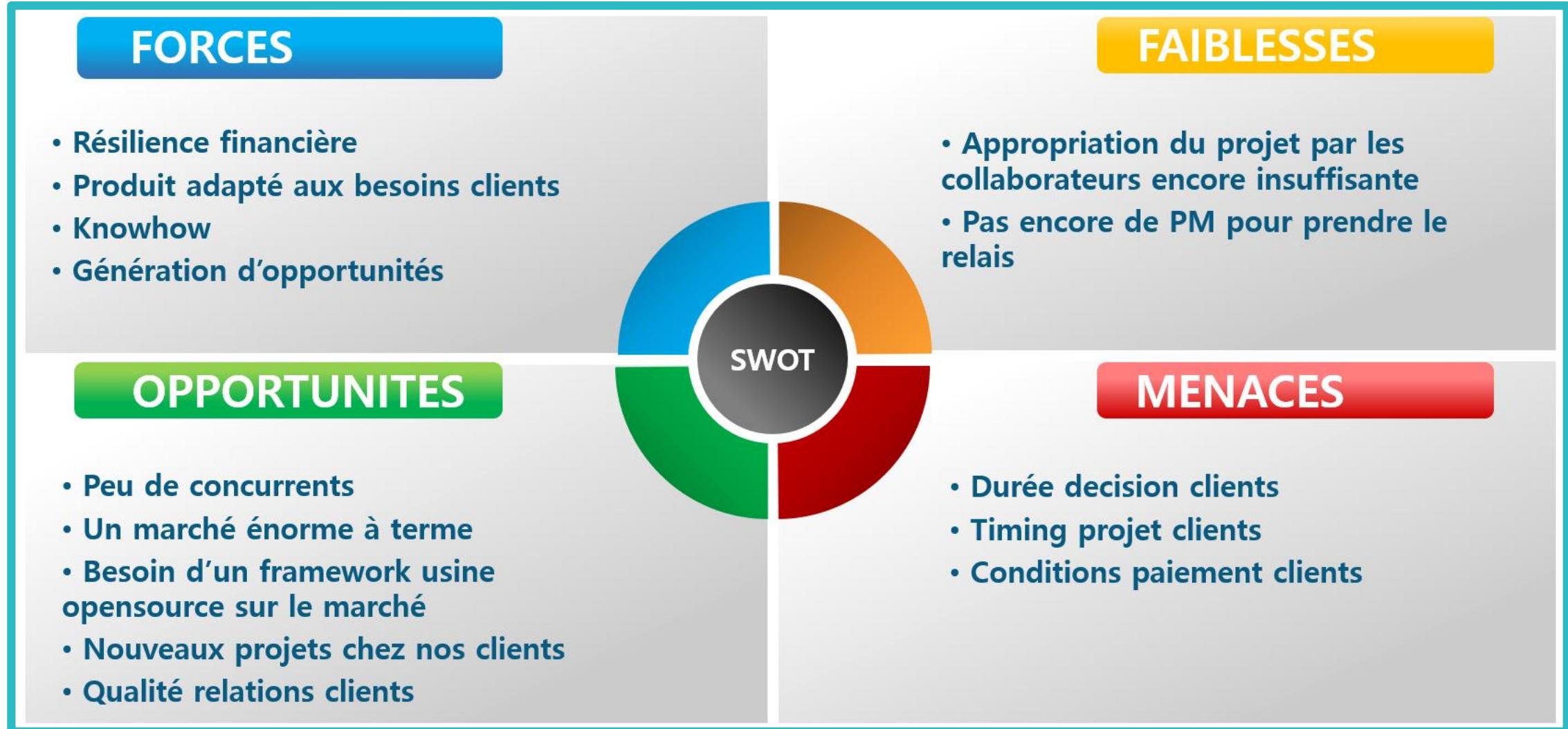
## 18- ÉQUIPE



*Notre réseau est étendu et nous n'avons pas de difficulté à trouver des développeurs et des ingénieurs pour suivre la croissance de nos activités.*



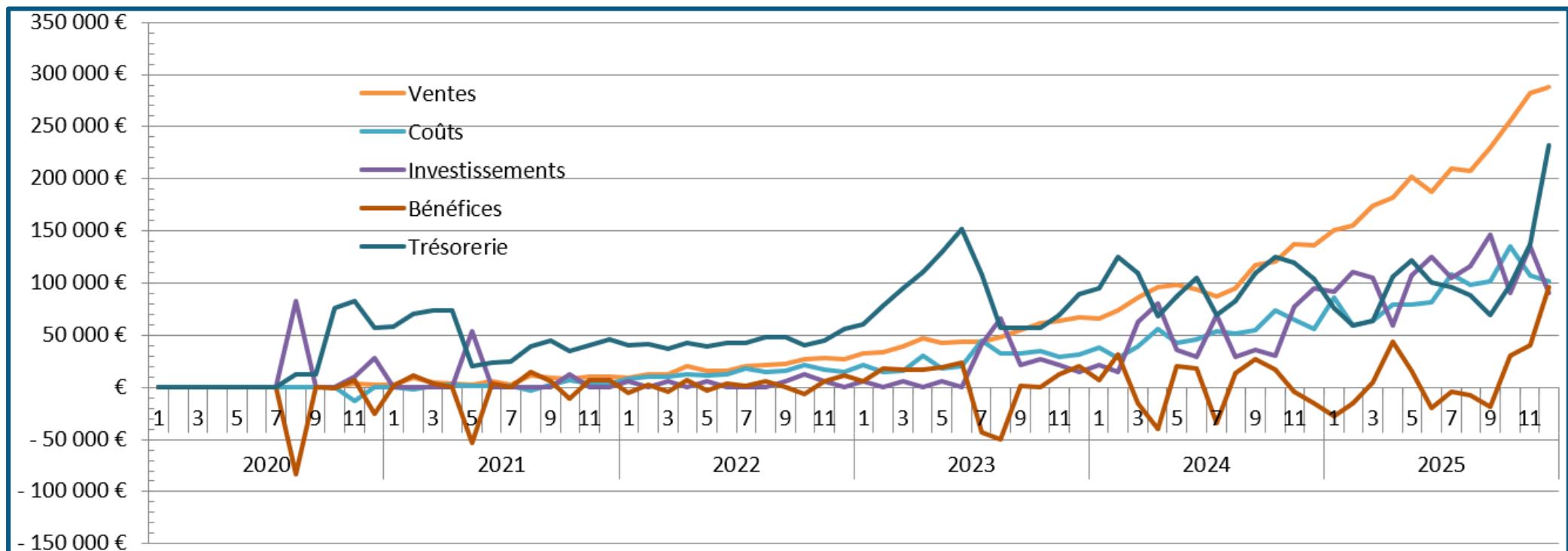
## 19- SWOT



## 20- ÉLÉMENTS FINANCIERS

### Approche prudente - Financement 160 k€

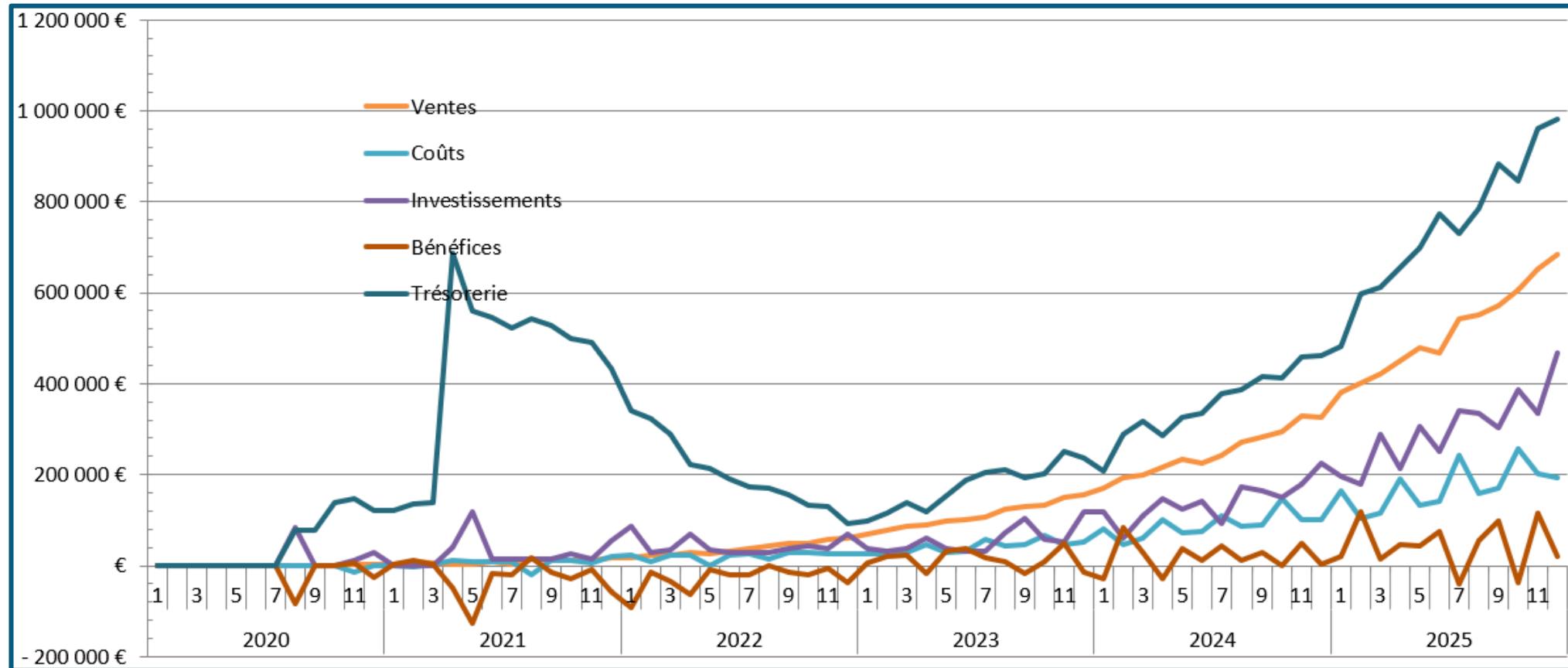
| FF Prudente              | 2020       | 2021     | 2022      | 2023      | 2024        | 2025        |
|--------------------------|------------|----------|-----------|-----------|-------------|-------------|
| Ventes                   | 7.202 €    | 79.360 € | 233.185 € | 578.546 € | 1.209.839 € | 2.523.381 € |
| Coûts                    | -12.405 €  | 18.997 € | 168.482 € | 325.988 € | 603.982 €   | 1.103.250 € |
| Investissements          | 122.170 €  | 68.647 € | 45.254 €  | 210.350 € | 580.955 €   | 1.282.741 € |
| Bénéfices                | -102.562 € | -8.284 € | 19.449 €  | 42.208 €  | 24.902 €    | 137.389 €   |
| Trésorerie à fin d'année | 56.904 €   | 46.361 € | 56.257 €  | 88.911 €  | 104.260 €   | 232.095 €   |



## 20- ÉLÉMENTS FINANCIERS

### Approche ambitieuse - Financement 160 k€ + 600 k€ (Q2 2021)

| FF Ambitieuse            | 2020       | 2021       | 2022       | 2023        | 2024        | 2025        |
|--------------------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| Ventes                   | 7.202 €    | 99.622 €   | 450.733 €  | 1.322.737 € | 2.984.205 € | 6.205.226 € |
| Coûts                    | -12.405 €  | 67.031 €   | 250.868 €  | 500.583 €   | 1.065.994 € | 2.074.426 € |
| Investissements          | 122.170 €  | 318.999 €  | 530.813 €  | 667.640 €   | 1.683.301 € | 3.602.202 € |
| Bénéfices                | -102.562 € | -286.408 € | -330.949 € | 154.513 €   | 234.910 €   | 528.597 €   |
| Trésorerie à fin d'année | 120.904 €  | 432.238 €  | 91.736 €   | 236.695 €   | 462.052 €   | 981.095 €   |





## 21- EMPLOIS

|                            | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Approche prudente</b>   |      |      |      |      |      |
| Commercial                 |      |      | 1    | 3    | 6    |
| IT                         |      | 0,5  | 1    | 2    | 3,5  |
| Admin                      |      |      | 0,5  | 1,5  | 3    |
| TOTAL                      |      | 0,5  | 2,5  | 6,5  | 12,5 |
| <b>Approche ambitieuse</b> |      |      |      |      |      |
| Commercial                 | 2    | 2    | 4    | 9    | 18   |
| IT                         | 1,5  | 1,5  | 2,5  | 5    | 9,5  |
| Admin                      | 1,5  | 1,5  | 2,5  | 5    | 9,5  |
| TOTAL                      | 5    | 5    | 9    | 19   | 37   |

*Équipe dirigeante non comprise*



## 22- FINANCEMENT

### Création d'une structure juridique spécifique (SRL)

*Si nous voulons trouver des partenaires locaux, l'éditeur du framework ne peut pas, en même temps, être un concurrent potentiel (CO-TOOLS est intégrateur industriel).*

#### Financement 1<sup>ère</sup> phase 160 k€

Exemple de CAP TABLE (selon opportunités)

| Actionnaires                      | CAPITAL PROPRE |                  |                    | QUASI-CAPITAL |
|-----------------------------------|----------------|------------------|--------------------|---------------|
|                                   | Cash           | Apport en nature | Participation en % |               |
| LLE                               | 40 k€          |                  | 9,3%               |               |
| Autre(s) investisseur(s) privé(s) | 56 k€          |                  | 13,0%              |               |
| Invest public ou semi public      |                |                  |                    | 64 k€         |
| CO-TOOLS                          |                | 335 k€           | 77,7%              |               |
| <b>Total capital propre</b>       |                | <b>431 k€</b>    |                    |               |
| <b>Total financement en cash</b>  |                |                  | <b>160 k€</b>      |               |

- LLE : business angel (nouveau)
- Valorisation apport CO-TOOLS : détail disponible sur demande
- Tax Shelter applicable

### Exit ?

*Les fondateurs souhaitent mener l'entreprise le plus loin possible.*

*Lorsqu'elle ne se développera plus, nous proposerons la vente à un gros acteur de l'Industrie 4.0.*





## 23- PERSPECTIVES

A l'instar d'**ODOO** et de **Drupal** à leurs débuts, nous évoluons d'intégrateur (service), vers une activité d'éditeur logiciel (produit).

Notre **vision**, c'est le déploiement, dans **chaque usine**, d'une **plateforme web** pour le suivi de la production, de la logistique et de la supply chain, construite au fil du temps à partir de notre **Framework**, par un réseau international de **partenaires** qui répondront aux besoins spécifiques de leurs clients grâce à une **customisation rapide**.

Dans notre future relation avec **Industrya**, nous souhaitons, outre un financement :

- **Participer** à un écosystème wallon de l'Industrie 4.0
- **Bénéficier** de l'expérience et du point de vue positif mais sans concession d'entrepreneurs et d'experts



*Merci pour votre attention*



# **Annexes :**

## **Exemples de projets chez nos clients**



# SONACA

|      |      |       |       |                                      |       |                                      |  |
|------|------|-------|-------|--------------------------------------|-------|--------------------------------------|--|
| A320 | DN   | Left  | TOP   | <span style="color: green;">●</span> | TE    | <span style="color: green;">●</span> | COMPLET  |
|      |      | Right | TOP   | <span style="color: green;">●</span> | TE    | <span style="color: green;">●</span> | COMPLET  |
| A330 | DN   | Left  | TOP   | <span style="color: green;">●</span> | TE    | <span style="color: red;">●</span>   | A LIVRER   |
|      |      | Right | TOP   | <span style="color: green;">●</span> | TE    | <span style="color: green;">●</span> | COMPLET  |
| A350 | DN 1 | Left  | TOP 1 | <span style="color: green;">●</span> | TOP 2 | <span style="color: red;">●</span>   | Girder <span style="color: green;">●</span> TE <span style="color: green;">●</span> A LIVRER |
|      |      | Right | TOP 1 | <span style="color: green;">●</span> | TOP 2 | <span style="color: green;">●</span> | Girder <span style="color: green;">●</span> TE <span style="color: green;">●</span> COMPLET  |
|      | DN 2 | Left  | TOP 1 | <span style="color: green;">●</span> | TOP 2 | <span style="color: green;">●</span> | Girder <span style="color: green;">●</span> TE <span style="color: green;">●</span> COMPLET  |
|      |      | Right | TOP 1 | <span style="color: red;">●</span>   | TOP 2 | <span style="color: red;">●</span>   | Girder <span style="color: green;">●</span> TE <span style="color: red;">●</span> A LIVRER   |

Comptage et localisation  
des grosses pièces sur  
les bords de chaîne

Gains :

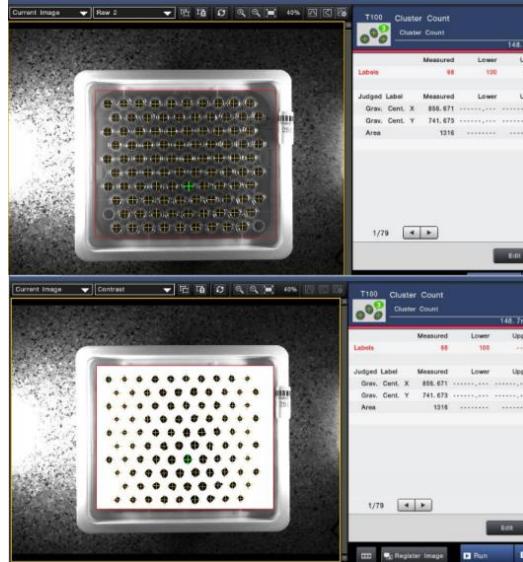
- $\frac{1}{2}$  ETP = 30 k€ par an
- Identification des goulots d'étranglement

## Comptage et localisation





# CENEXI

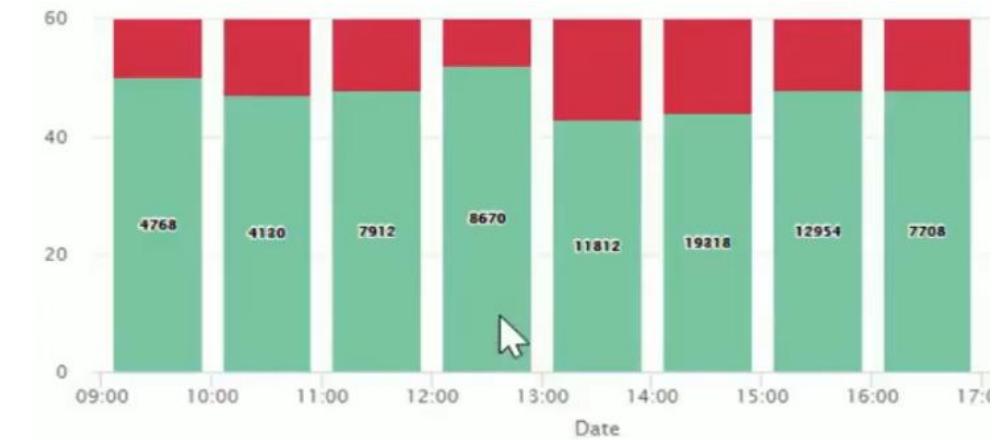


## Comptage des seringues

### Gains :

Réduction des erreurs de comptage. Chaque erreur coûte 3 jours de travail pour 5 personnes et un retard dans le délai de livraison (pénalité)

# Comptage



# APERAM



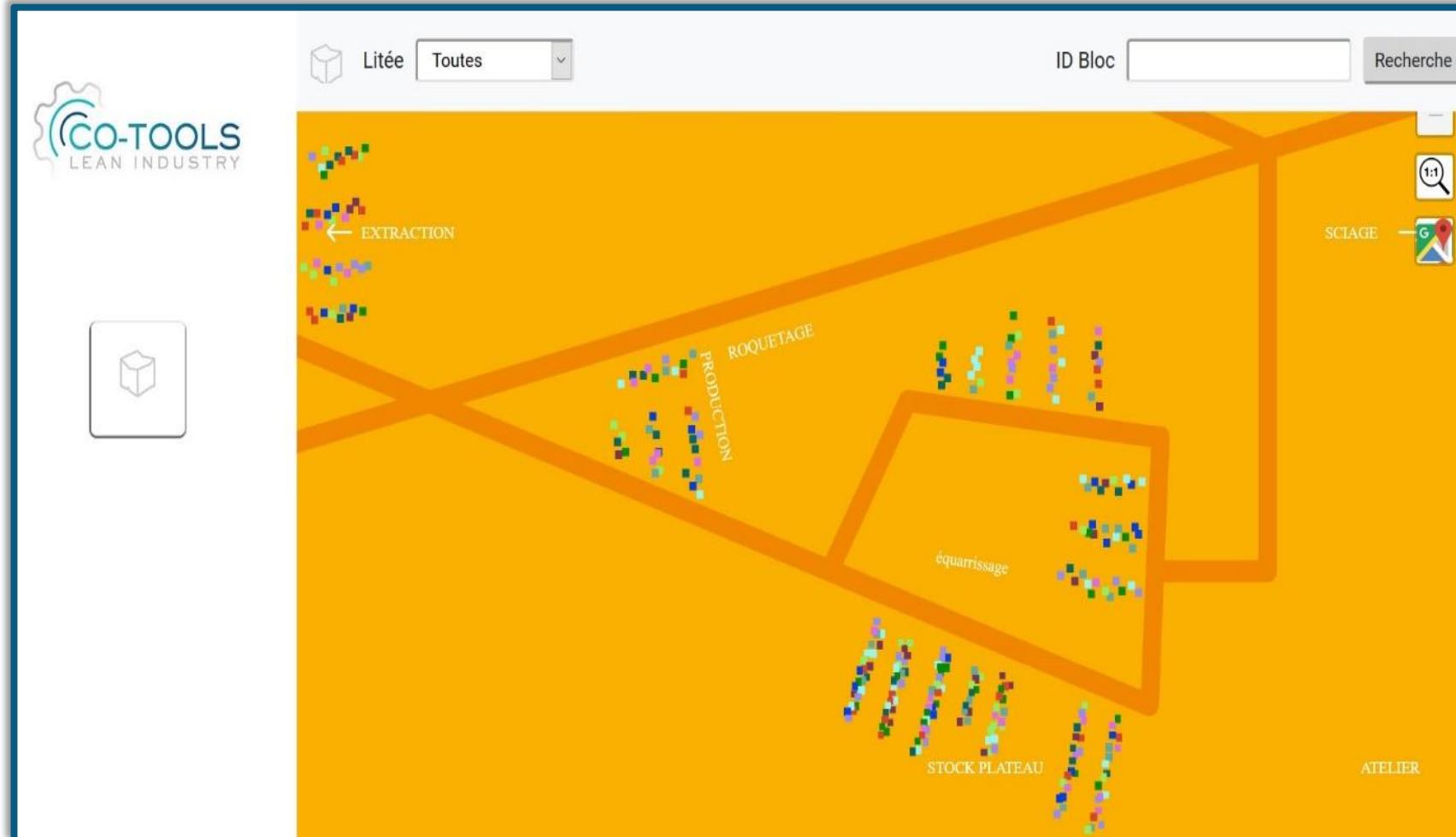
**Comptage et localisation  
des palettes de briques  
réfractaires**

**Gains :**

- Réduction de 20 %  
du stock = 120 K€
- $\frac{1}{4}$  ETP pour localiser  
les palettes = 15 k€/an

**Comptage et localisation**

# Carrières du Hainaut



## Localisation des blocs

### Gains :

- Réduction de 20 % du stock  
= 3,2 M€
- 1/3 ETP = 20 k€/an

Comptage et localisation

# Serviplast



## Gestion des moules Gains :

- Réduction des arrêts production - 1/3 ETP = 20 k€/an
- Réduction des rebus = 15 k€/an
- Augmentation de la disponibilité des machines = 40 k€/an
- Amélioration des délais de livraison

## Comptage, localisation et traçabilité

# PANDROL



**Gestion des moules**  
**Gains :**

- Réduction des arrêts production - 1/4 ETP  
= 15 k€/an
- Réduction des rebus  
= 10 k€/an
- Augmentation de la disponibilité des machines = 15 k€/an
- Suppression de la recherche des moules - 1/3 ETP  
= 20 k€/an

**Comptage, localisation et traçabilité**

# ARISTON THERMO



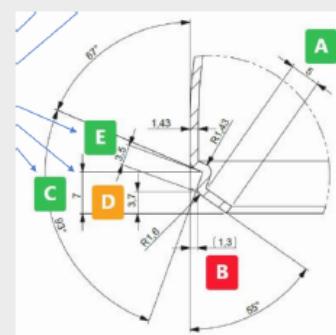
Mesures Admin

Sortie

## Mesures du bords des viroles

### Gains :

- Réduction des arrêts de production : 150 k€/an
- Réduction des rebus : 15 k€/an



| Spécification | Valeur       | Date et heure |
|---------------|--------------|---------------|
| D495          | <b>494.8</b> | 05/02 13:33   |
| D450          | <b>450.2</b> | 05/02 13:33   |
| <b>A</b>      | <b>5.02</b>  | 05/02 15:21   |
| <b>B</b>      | <b>1.45</b>  | 05/02 13:33   |
| <b>C</b>      | <b>7.02</b>  | 05/02 15:21   |
| <b>D</b>      | <b>3.62</b>  | 05/02 13:33   |
| <b>E</b>      | <b>3.48</b>  | 05/02 15:21   |

# Contrôle qualité



# AW Europe

AW Europe > TO-DO

The screenshot shows a task management interface with the following sections:

- Left sidebar:** Includes "Groupes et sous-groupes" (Groups and sub-groups) with a search bar, "Utilisateurs" (Users) with two search bars, and filters for "Priorité" (Priority), "Statuts" (Status), "Evènement" (Event), "Date de fin" (End date), "Type de tâche" (Task type), "Workshop", and "Action number".
- Top navigation:** Filter, Search, and Bell icon.
- Header:** En attente (Waiting), En cours (In progress), Terminé (Completed), and Approuvé (Approved).
- Tasks:** A grid of tasks with columns for Name, Date, Priority, Status, Type, and Duration. Some tasks have additional status indicators like "À accepter" (To accept), "Suspendu" (Suspended), "Refusé" (Rejected), and "Bloqué" (Blocked). A callout box points to one task labeled "En retard" (Delayed).
- Bottom right:** A summary "Emplois créés" (Jobs created) with a value of 16.

## Gestion des tâches

### Gains :

**Amélioration  
de la gestion  
des tâches et  
des priorités**

Coordination

