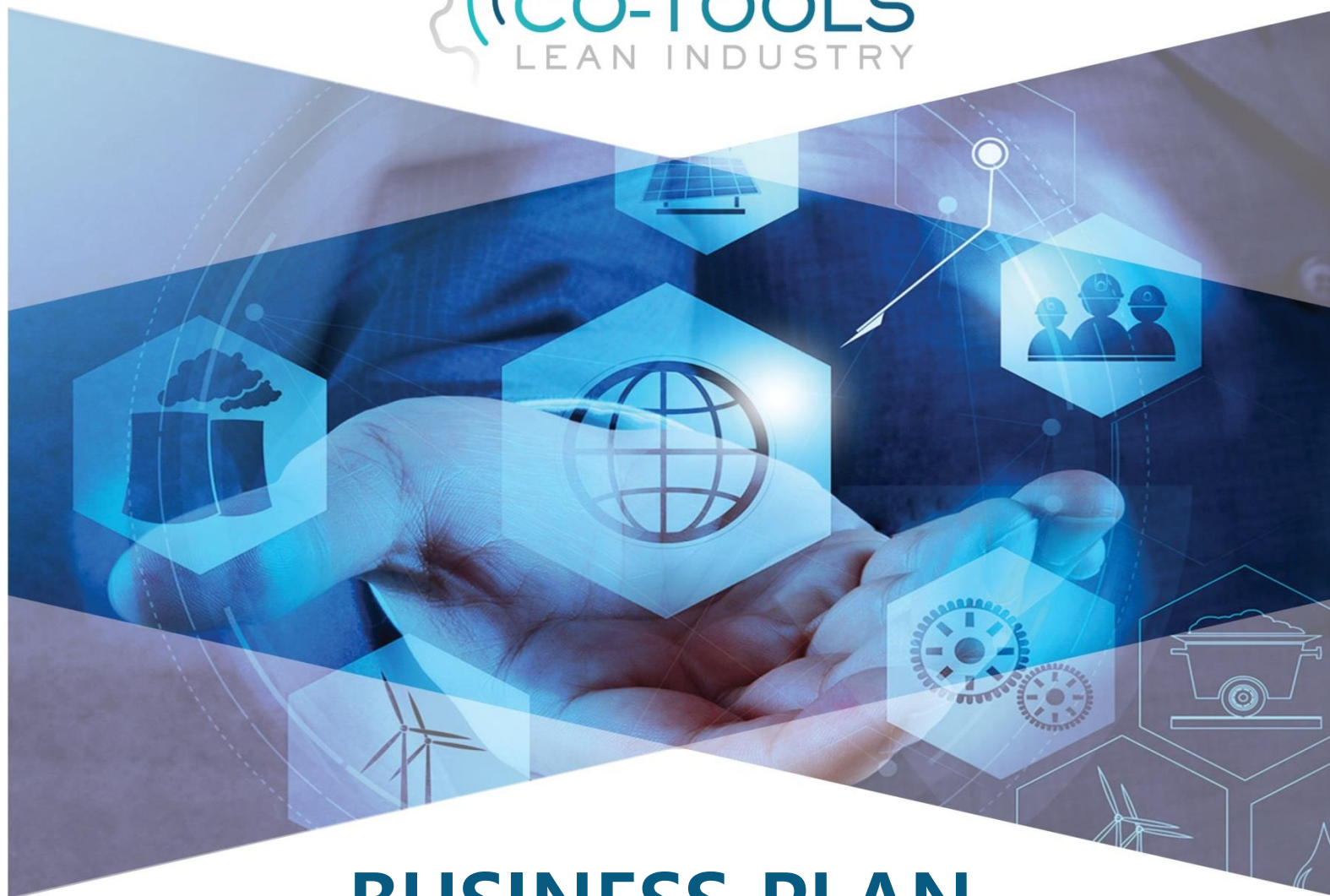




Industrya

Dossier de candidature



BUSINESS PLAN



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

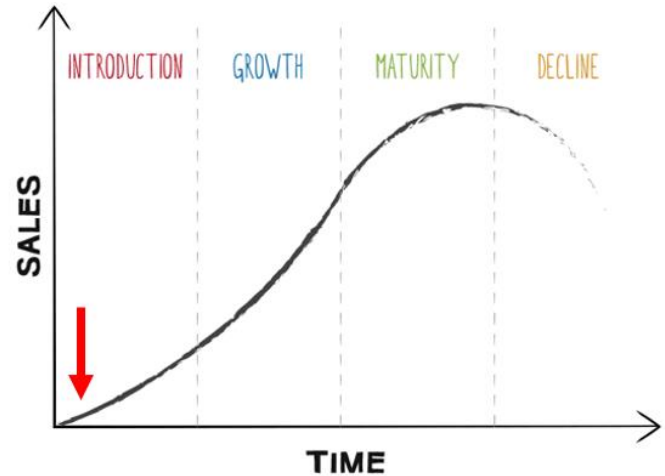
Date de création : 21/12/2016
Structure Juridique : SRL
Effectifs : 9
Capital Social : 188 k€

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

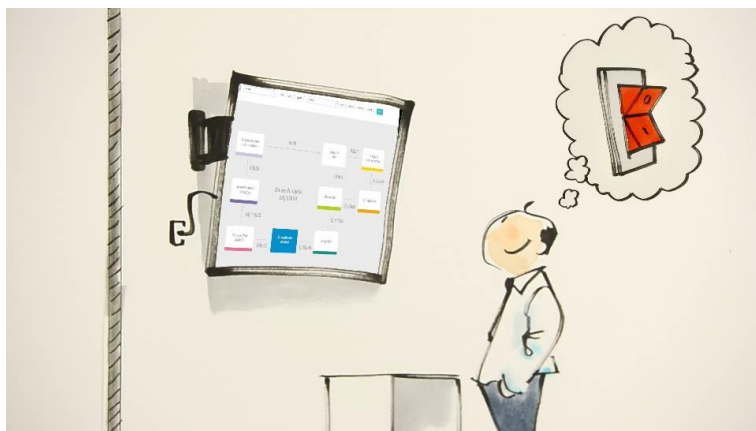


2- PROPOSITION DE VALEUR

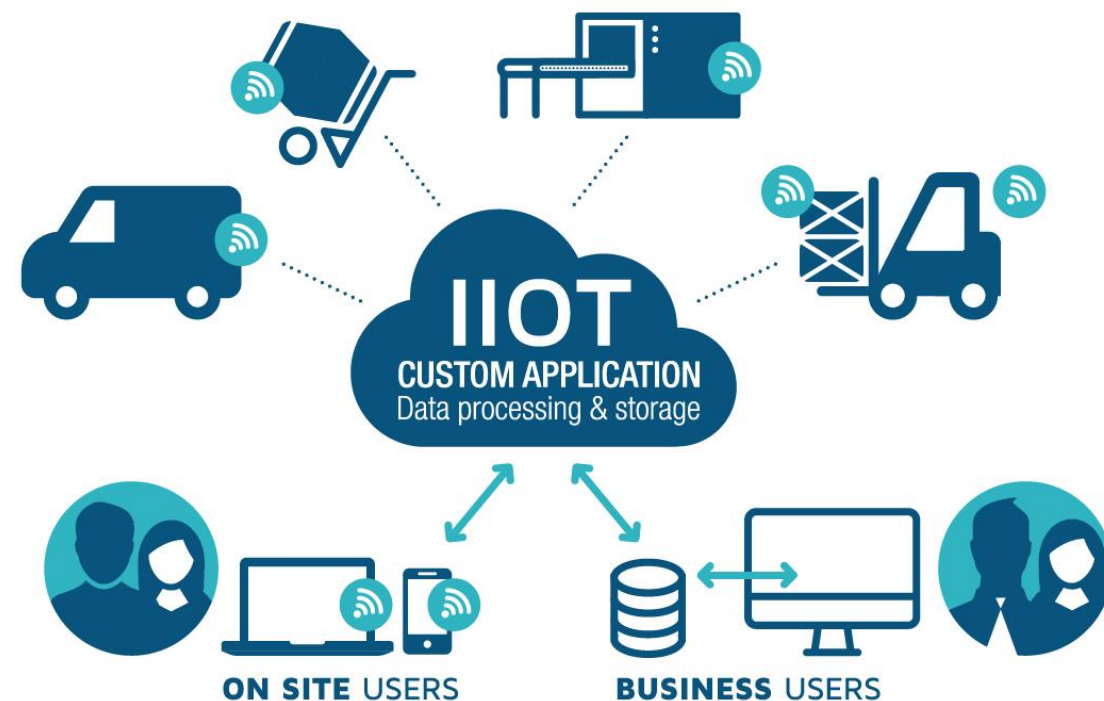
Pour améliorer la **productivité** dans les usines, nous utilisons notre **framework** pour récolter des données grâce à l'internet des objets, et développer rapidement des applications qui les présentent sous forme d'informations **immédiatement exploitables**.

Notre vidéo d'introduction courte et sympa

Cliquez sur l'image



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



3- LE PROBLÈME

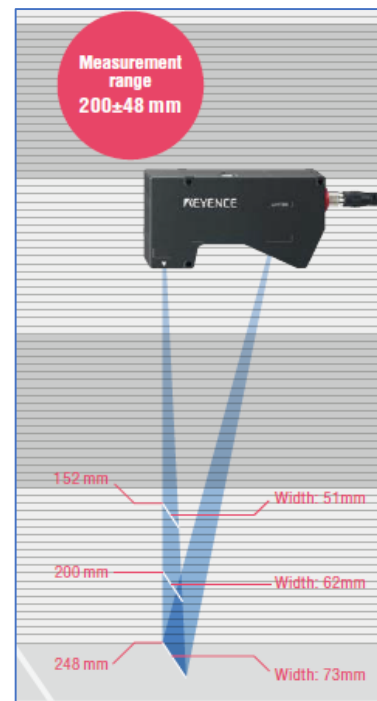
- Dans les usines, les ingénieurs cherchent constamment à maintenir et à augmenter la **productivité**.
- À cette fin, ils ont besoin de données **concrètes et fiables**.
- Aujourd'hui, la récolte des données est souvent manuelle. Des opérateurs remplissent des **formulaires papiers**. Il y a **beaucoup 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 LR		
Version : 74235-01			Désignation :	Moule collier de cheminement Ø306 Ø300 Ø31 (3506 Ø308)		
Echec : 25-04-2017						
Maintenance à réaliser tous les 4000 à 5000 cycles						
N° DE	Date	Nombres de cycles	Prove	Montage	Autres commentaires	Initiales
110180	24/11/18	—	BOE	X	Pompage en ABS + Nux clafaux	HP
11	21/12/18	1378	BOE	X	plasmaage en lachite (1378)	PS
110180	26/12/18	2684	BOE	X	travaux les valances et le sur (2)	CF
110180	27/12/18	—	BOE	X	Montage sur BOE	Jsh
110180	28/12/18	—	BOE	X	Niveau (1378)	Jsh
110180	13/01/19	2771	BOE	X	Dépose + Lubrif. sur E03	Jsh
110180	15/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	16/01/19	1291	BOE	X	niveau de	Jsh
110180	17/01/19	—	BOE	X	donc BOE qf N° 4 Réparé	Jsh
110180	18/01/19	647	BOE	X	(1378) complet d'abs sur (8)	Jsh
110180	19/01/19	2736	BOE	X	sur E03	Jsh
110180	20/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	21/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	22/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	23/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	24/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	25/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	26/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	27/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	28/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	29/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	30/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	31/01/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	01/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	02/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	03/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	04/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	05/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	06/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	07/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	08/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	09/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	10/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	11/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	12/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	13/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	14/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	15/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	16/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	17/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	18/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	19/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	20/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	21/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	22/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	23/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	24/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	25/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	26/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	27/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	28/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	29/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	30/02/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	01/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	02/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	03/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	04/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	05/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	06/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	07/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	08/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	09/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	10/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	11/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	12/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	13/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	14/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	15/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	16/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	17/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	18/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	19/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	20/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	21/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	22/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	23/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	24/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	25/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	26/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	27/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	28/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	29/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	30/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	31/03/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	01/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	02/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	03/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	04/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	05/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	06/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	07/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	08/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	09/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	10/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	11/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	12/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	13/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	14/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	15/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	16/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	17/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	18/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	19/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	20/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	21/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	22/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	23/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	24/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	25/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	26/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	27/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	28/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	29/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	30/04/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	01/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	02/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	03/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	04/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	05/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	06/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	07/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	08/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	09/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	10/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	11/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	12/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	13/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	14/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	15/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	16/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	17/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	18/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	19/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	20/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	21/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	22/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	23/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	24/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	25/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	26/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	27/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	28/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	29/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	30/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	31/05/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	01/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	02/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	03/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	04/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	05/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	06/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	07/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	08/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	09/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	10/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	11/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	12/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	13/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	14/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	15/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	16/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	17/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	18/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	19/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	20/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	21/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	22/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	23/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	24/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	25/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	26/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	27/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	28/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	29/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	30/06/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	01/07/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	02/07/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	03/07/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	04/07/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	05/07/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	06/07/19	—	BOE	X	et lubr sur E03	Jsh
110180	07/07/19	—	BOE	X		

4- NOTRE PROPOSITION

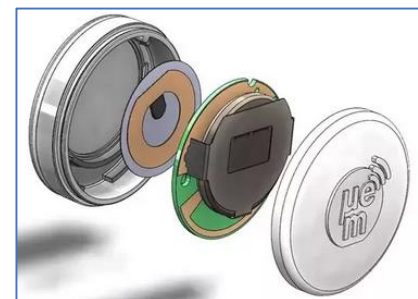
- Nous proposons à nos clients d'**automatiser** le plus possible la récolte des données dans les ateliers grâce à l'internet des objets (IIOT : capteurs, balises, tags, ...), et de développer des formulaires digitaux pour les relevés manuels qui ne peuvent être automatisés.
- Les données sont **disponibles 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*



*Le formulaire de
Serviplast
digitalisé
(utilisation
sur smartphone
industriel)*

*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

A320	DN	Left	TOP		TE		COMPLET				
		Right	TOP		TE		COMPLET				
A330	DN	Left	TOP		TE		A LIVRER				
		Right	TOP		TE		COMPLET				
A350	DN 1	Left	TOP 1		TOP 2		Girder		TE		A LIVRER
		Right	TOP 1		TOP 2		Girder		TE		COMPLET
	DN 2	Left	TOP 1		TOP 2		Girder		TE		COMPLET
		Right	TOP 1		TOP 2		Girder		TE		A LIVRER

Comptage et localisation des grosses pièces sur les bords de chaîne

Gains :

- % ETP = 30 k€/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 rebuts : 15 k€/an



Contrôle qualité

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

Serviplast



Gestion des moules

Gains :

- Réduction des arrêts production : 1/3 ETP = 20 k€/an
- Réduction des rebuts : 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€
- % ETP pour localiser les palettes = 15 k€/an

Comptage et localisation

PANDROL



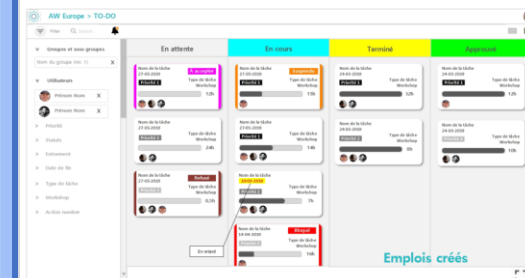
Gestion des moules

Gains :

- Réduction des arrêts production : 1/4 ETP = 15 k€/an
- Réduction des rebuts : 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

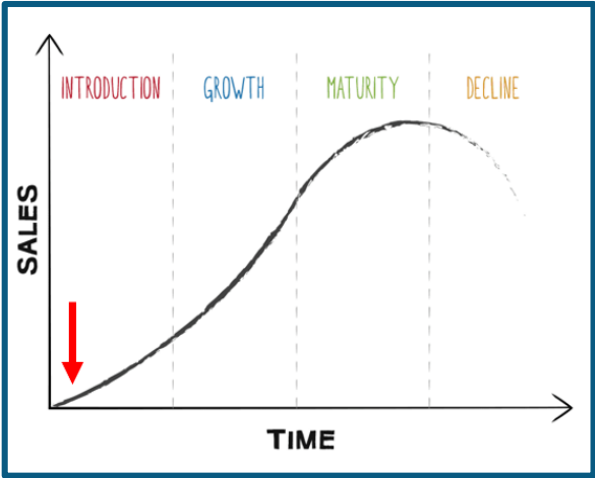
Gains :

- 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

Nord de la France : 4.321 entreprises industrielles

source : 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

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	✗ À acquérir	✓	✓	✓ ✗
Big data	✗ Interfaçage avec plateforme IOT	✓	✓ ✗	✓ ✗
I.A.	✗ 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



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**

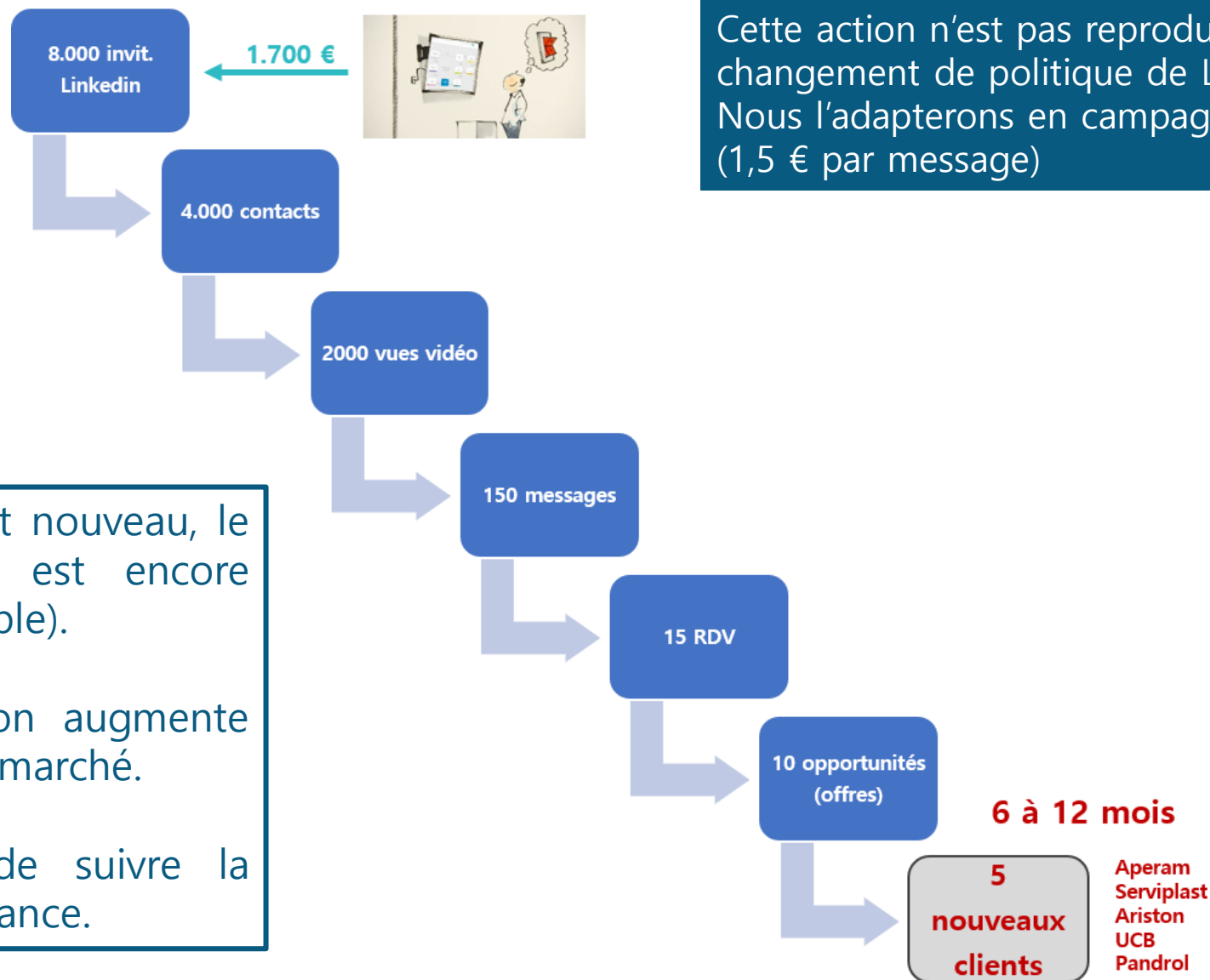
Hypothèse : rapport par projet que nous apportons -> 2^{ème} année 2/1, 3^{ème} année 3/1, 4^{ème} année 4/1...

* 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.

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 €
TOTAL	575.435 €		203.479 €

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	
Source d'opportunités	Leads	Nouveaux clients	Leads	Nouveaux clients	Leads	Nouveaux clients	Leads	Nouveaux clients
Contacts existants	23	7	33	10	47	15	57	18
Campagne InMail	28	9	38	12	50	16	57	18
Exploitation business case		2		8		14		20
Développement viral				5		8		11
Nouveaux clients		18		35		53		67

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

Résultats Wallonie & nord France					
		2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires :		73.805 €	245.252 €	539.037 €	938.740 €
Coût des ventes :		43.451 €	86.313 €	159.759 €	259.685 €
Marge :		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	Leads	Nouveaux clients	Leads	Nouveaux clients	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 €
TOTAL	64.158 €	256.783 €	608.305 €	1.118.615 €

Résultats d'une nouvelle région					
		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
Chiffre d'affaires :		64.158 €	256.783 €	608.305 €	1.118.615 €
Coût des ventes :		203.604 €	182.920 €	184.208 €	189.465 €
Marge :		-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





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/>

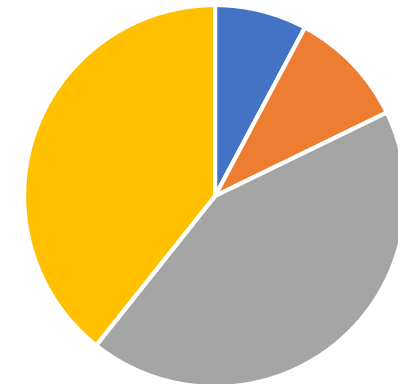


netseven
MANAGING YOUR ICT OPERATIONS

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.

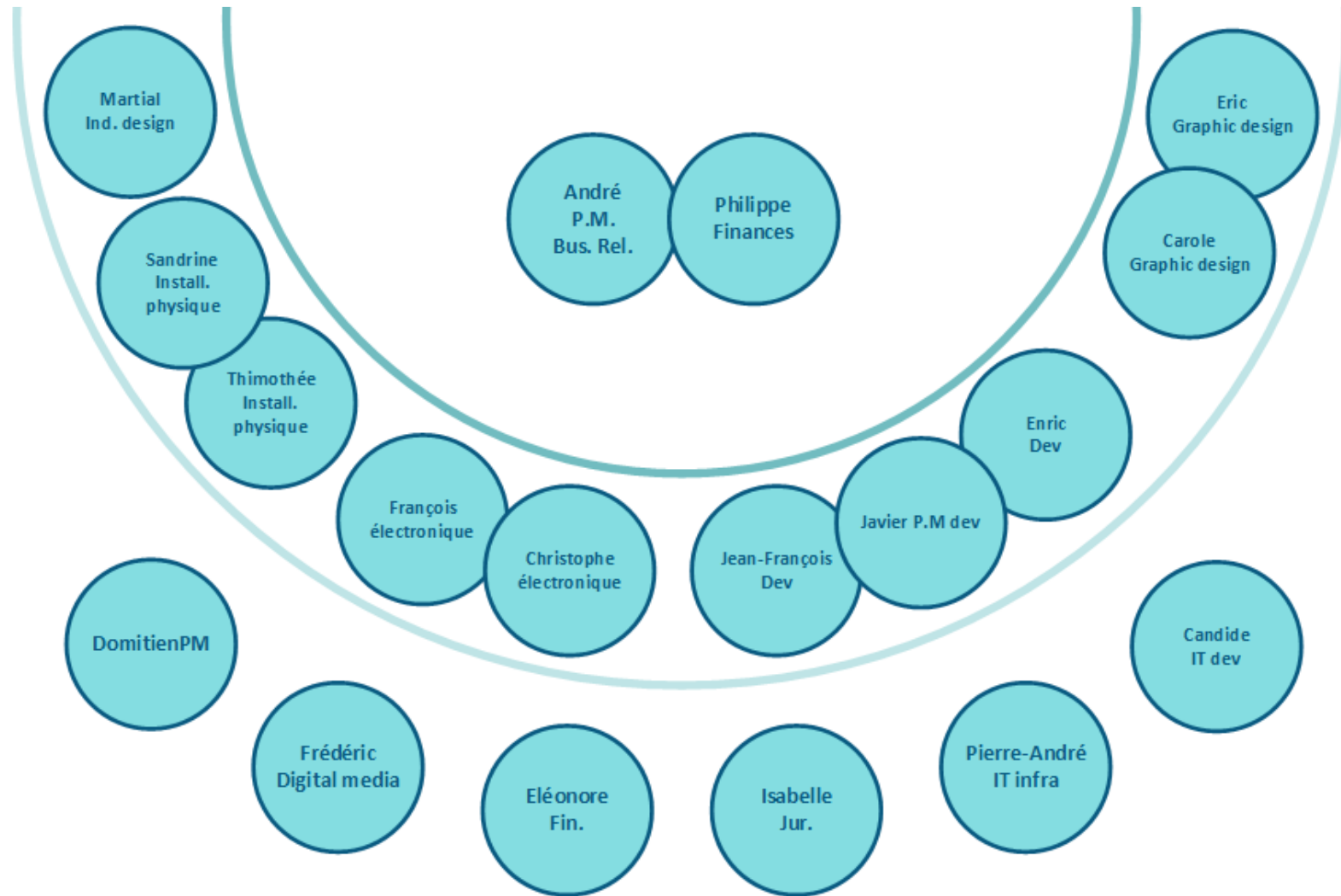
Développement commercial, Gestion projets, Stratégie marché, Communication, Développement de l'équipe, Développement du réseau des partenaires et fournisseur. <https://www.linkedin.com/in/andrecouchard/>

Répartition des parts



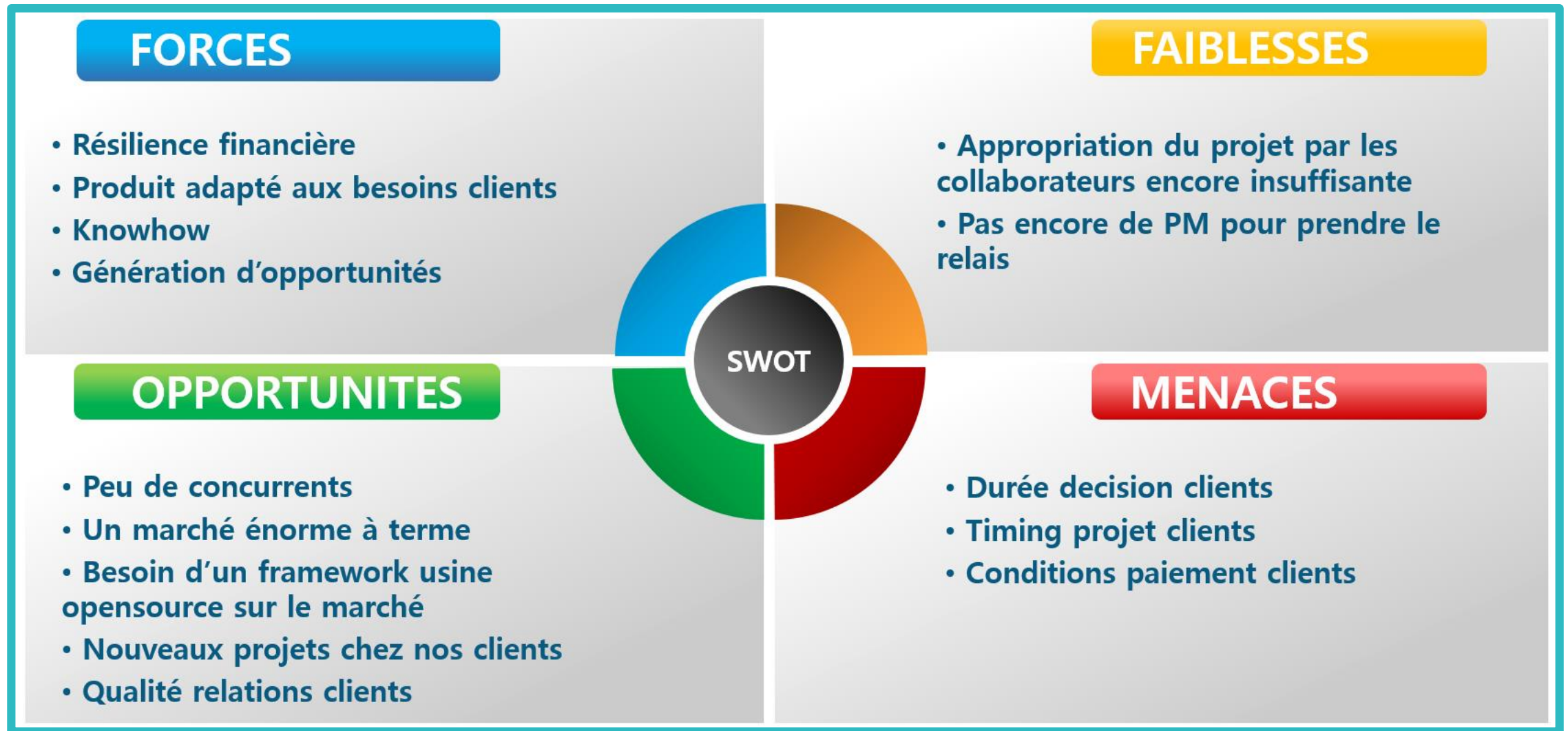
■ Bruno Labie ■ Philippe Pattyn
■ André Couchard ■ Friends

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.

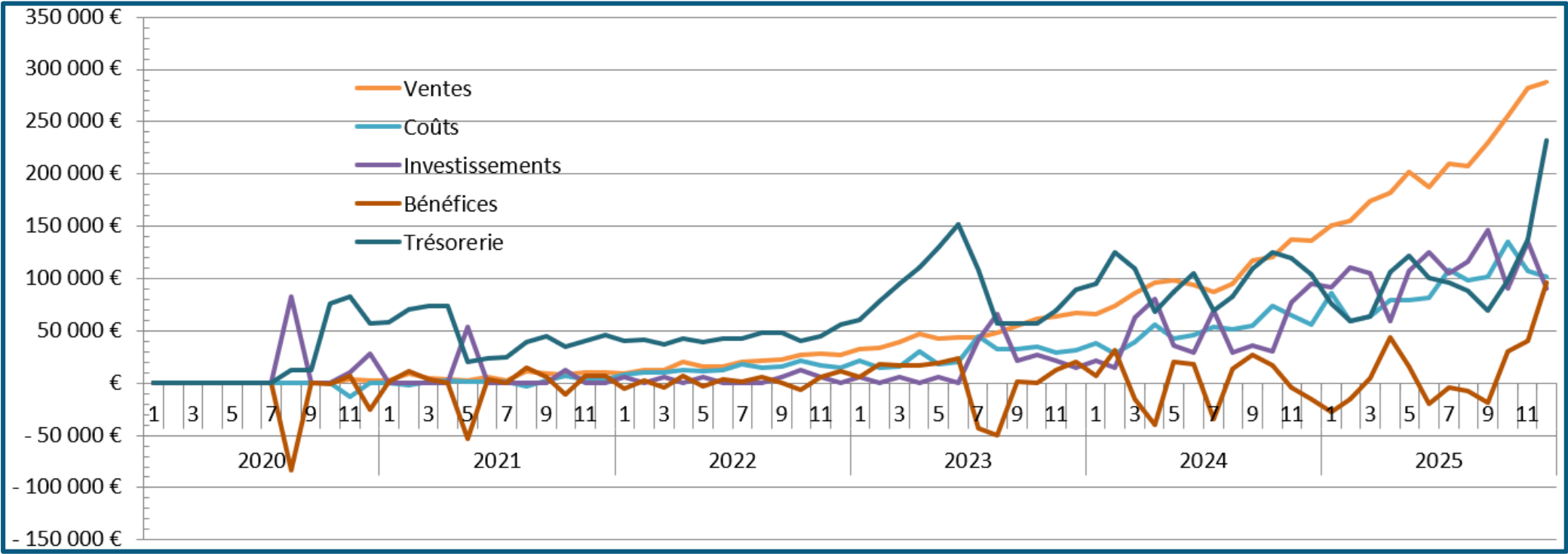
19- SWOT



20- ÉLÉMENTS FINANCIERS

Approche prudente - Financement 160 k€

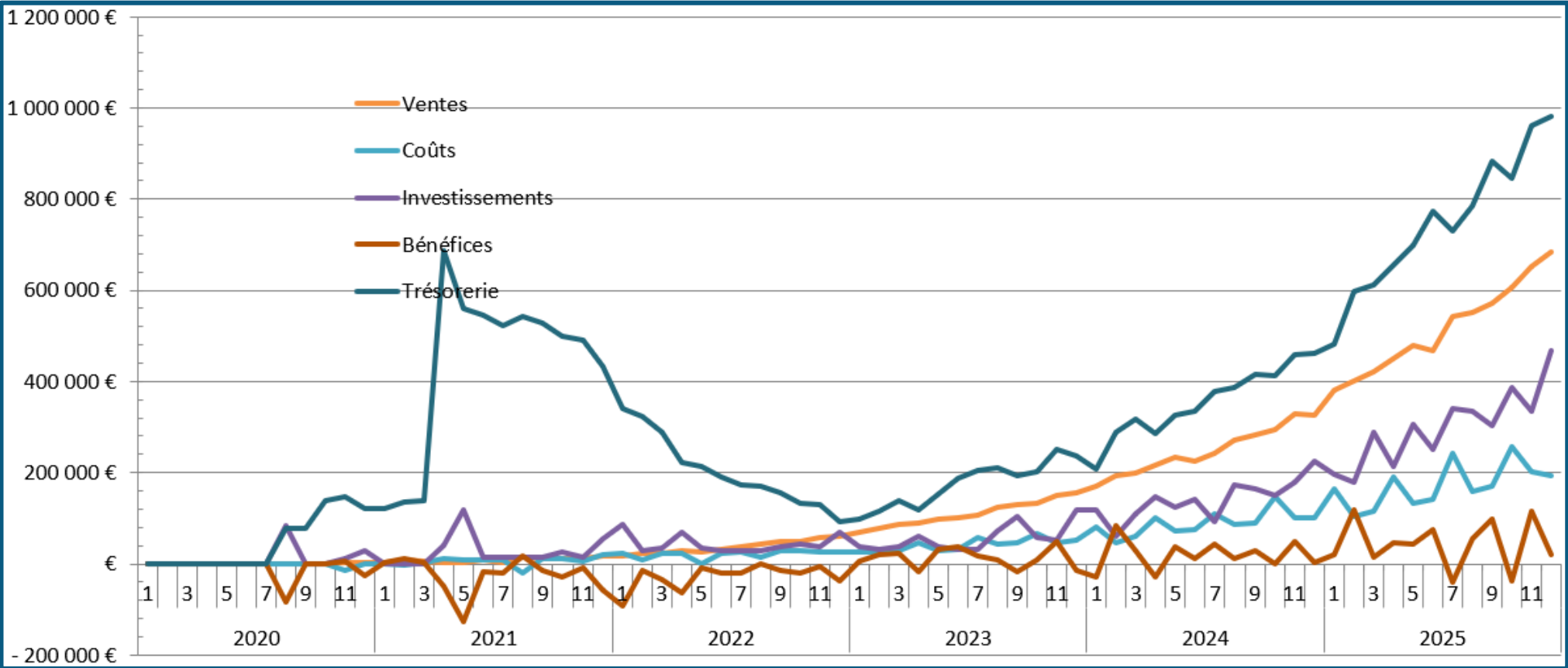
FF Prudente	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventes	7.202 €	79.360 €	233.185 €	578.546 €	1.209.839 €	2.523.381 €
Coûts	-12.405 €	18.997 €	168.482 €	325.988 €	603.982 €	1.103.250 €
Investissements	122.170 €	68.647 €	45.254 €	210.350 €	580.955 €	1.282.741 €
Bénéfices	-102.562 €	-8.284 €	19.449 €	42.208 €	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 €





	2021	2022	2023	2024	2025
Approche prudente					
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
Approche ambitieuse					
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





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^{ère} phase 160 k€
Exemple de CAP TABLE (selon opportunités)

		CAPITAL PROPRE			QUASI-CAPITAL
			Apport en nature	Participation en %	
Actionnaires		Cash			
	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%	
Total capital propre		431 k€			
Total financement en cash		160 k€			

- 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	●	TE	●	COMPLET				
		Right	TOP	●	TE	●	COMPLET				
A330	DN	Left	TOP	●	TE	●	A LIVRER				
		Right	TOP	●	TE	●	COMPLET				
A350	DN 1	Left	TOP 1	●	TOP 2	●	Girder	●	TE	●	A LIVRER
		Right	TOP 1	●	TOP 2	●	Girder	●	TE	●	COMPLET
	DN 2	Left	TOP 1	●	TOP 2	●	Girder	●	TE	●	COMPLET
		Right	TOP 1	●	TOP 2	●	Girder	●	TE	●	A LIVRER

Comptage et localisation
des grosses pièces sur
les bords de chaîne

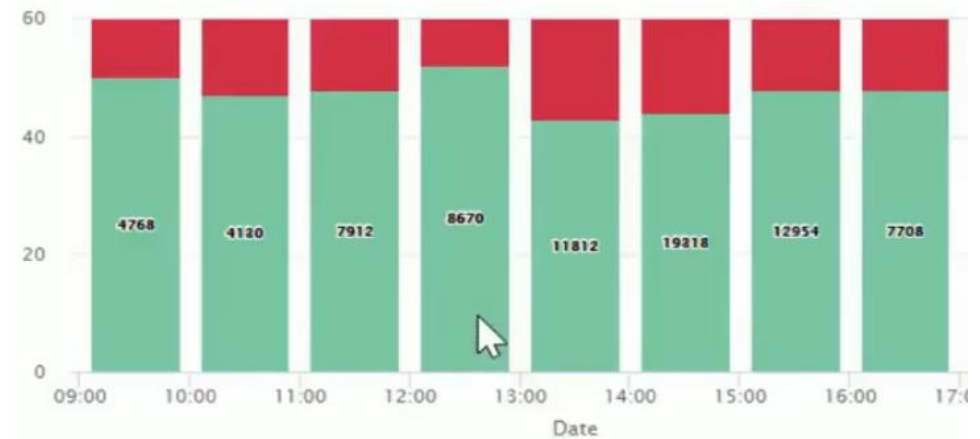
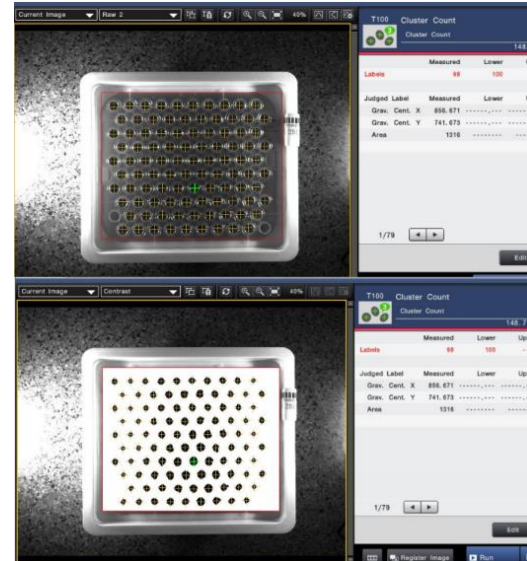
Gains :

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

Comptage et localisation



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

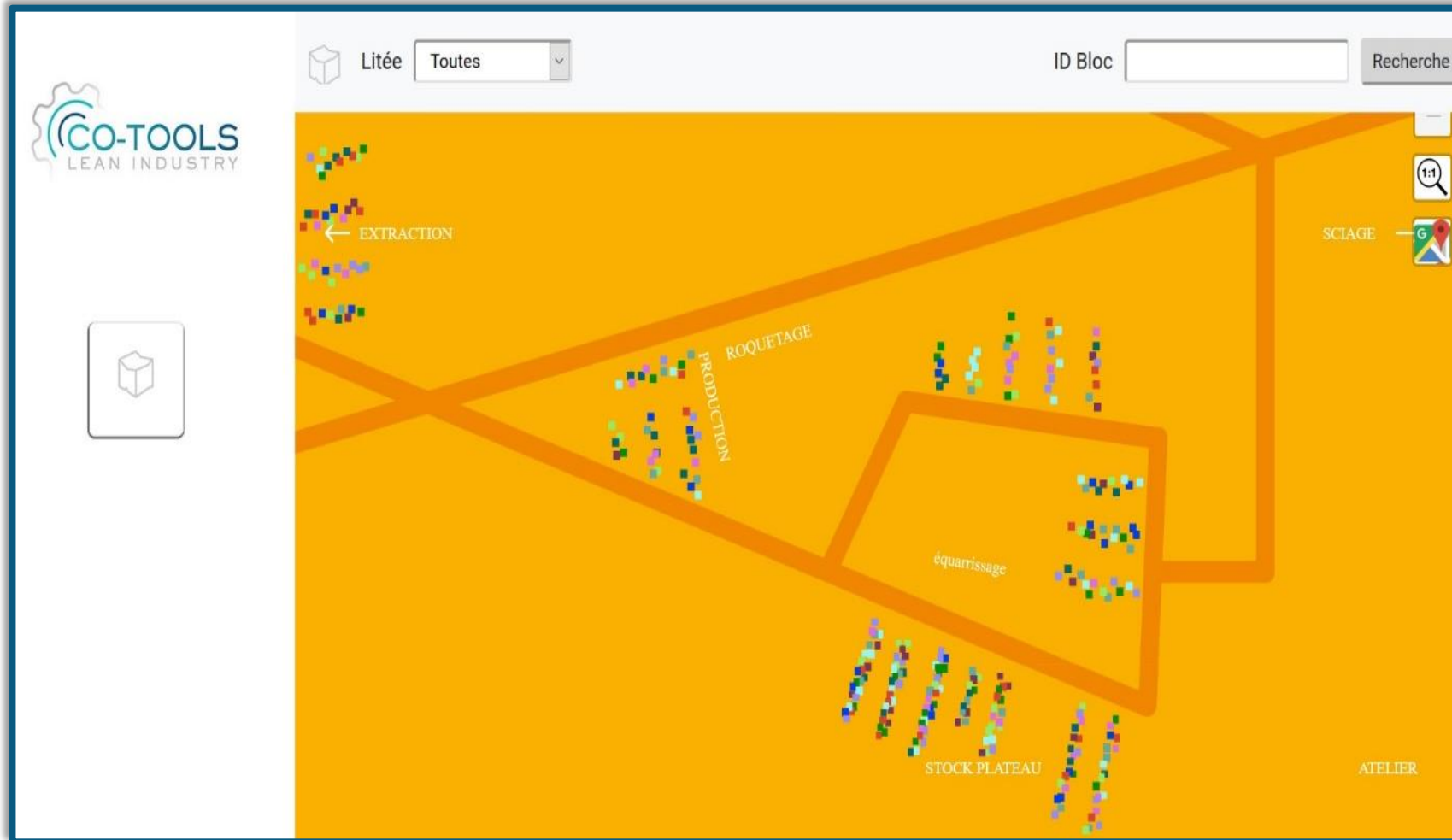
Gains :

- 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

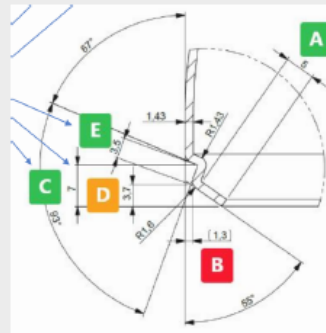


Mesures Admin

Sortie

Mesures du bords des viroles
Gains :

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

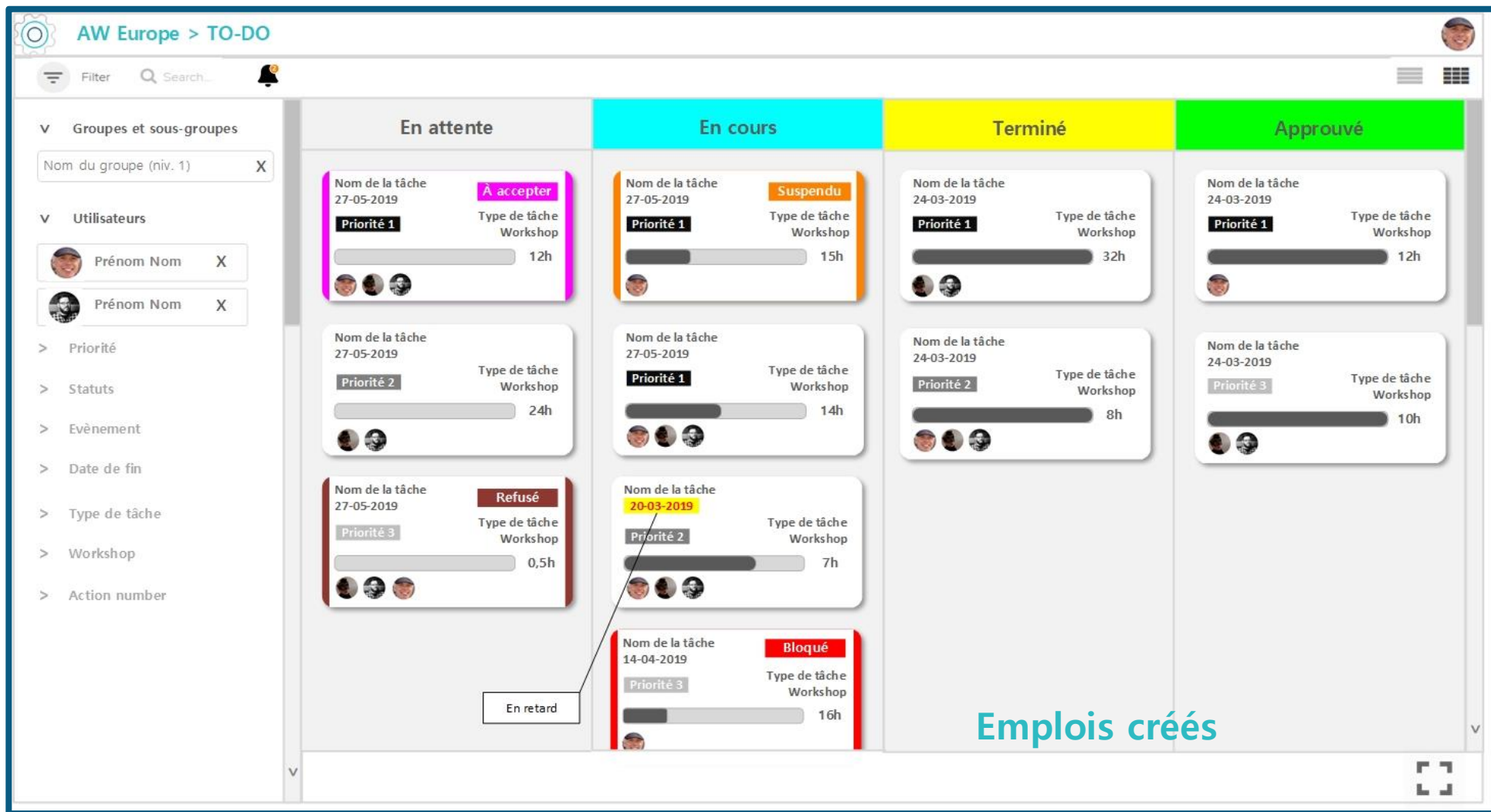


Spécification	Valeur	Date et heure
D495	494.8	05/02 13:33 ⚙
D450	450.2	05/02 13:33 ⚙
A	5.02	05/02 15:21 ⚙
B	1.45	05/02 13:33 ⚙
C	7.02	05/02 15:21 ⚙
D	3.62	05/02 13:33 ⚙
E	3.48	05/02 15:21 ⚙

Contrôle qualité



AW Europe



Gestion des tâches

Gains :

Amélioration
de la gestion
des tâches et
des priorités

Emplois créés

Coordination