

PROVIDE UP

Premier cabinet de recrutement collaboratif 100% automatisé

À destination des TPE / PME



**LES TPE / PME
ONT UNE MANIERE
BIEN SPECIFIQUE
D'ABORDER LEURS
RECRUTEMENTS**

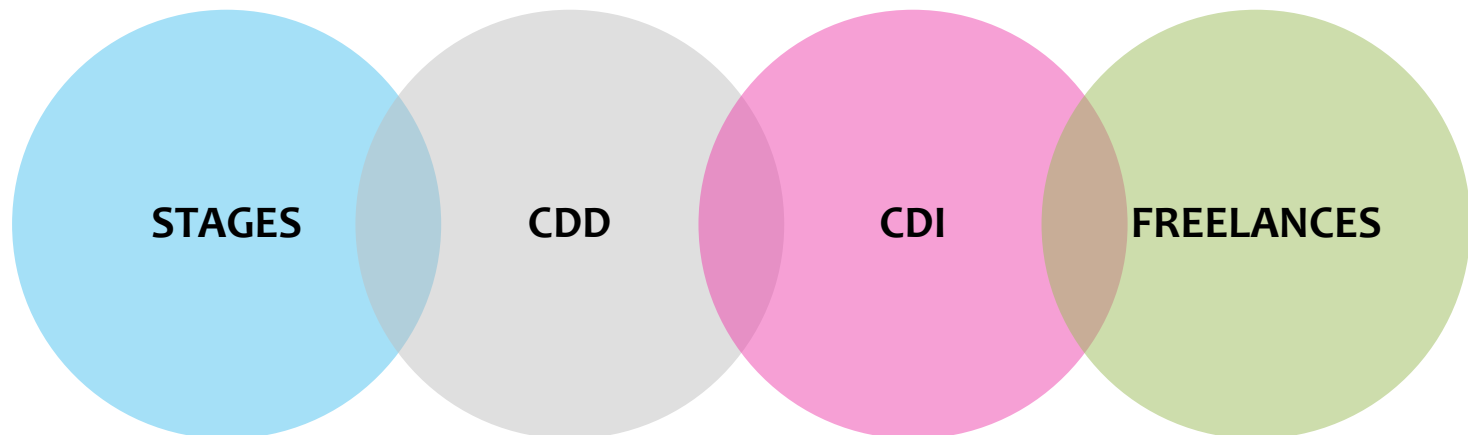
PROVIDEUP



LES TPE / PME
RECHERCHENT LA
SIMPLICITE ET LA
RAPIDITE DANS LEURS
RECRUTEMENTS

**DES BESOINS TRES VARIES DE
DERNIERE MINUTE**
et imprévus !

**UNE RECHERCHE DE
COMPETENCES AVANT TOUT**
peu importe le contrat
(CDI, freelance ..) !



**DANS QUEL
CONTEXTE
EVOLUENT-
ELLES ?**

**QUEL EST
LEUR
PORTRAIT
ROBOT ?**

**MOINS DE 100
COLLABORATEURS**

**SERVICE RH
LIMITE OU
INEXISTANT**

**UN BESOIN VITAL
DE FLEXIBILITE**

**PAS ACCES
AUX OUTILS
SAAS (entretien
video, etc)**

**DES BESOINS
URGENTS LIES A DES
PICS D'ACTIVITE**

**PEU DE TEMPS A
CONSACRER AU
RECRUTEMENT**

**PAS ACCES A UN
GROS RESEAU DE
CANDIDATS**

LES
ACTEURS ACTUELS
NE REPONDENT
PAS BIEN A
LEURS BESOINS

PROVIDEUP



DEUX GRANDES FAMILLES D'ACTEURS

JOBBOARDS

LES ENTREPRISES ACHETENT DE LA VISIBILITE

1. Les entreprises paient pour publier leur annonce
2. Les candidats ont le nom de l'entreprise et peuvent la contacter
3. Les entreprises reçoivent les candidatures sans aucun filtre

CABINETS DE RECRUTEMENT

LES ENTREPRISES ACHETENT UN RESULTAT

1. Les entreprises émettent gratuitement leur demande au cabinet
2. Le cabinet recherche des candidats adaptés
3. L'entreprise paye une commission uniquement si l'un de ces candidats est embauché



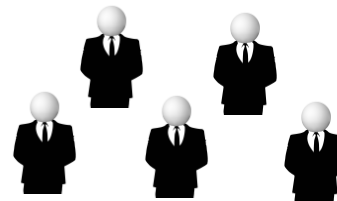
leboncoin.fr

WELCOME
TO THE
JUNGLE

indeed®



Qapa.fr



1600 cabinets de recrutement en France
Taille moyenne : < 5 employés
Fonctionnement type société de service

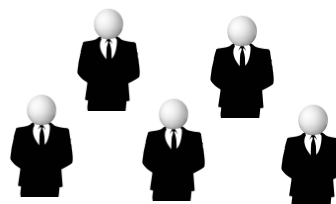
AUCUNE N'ABORDE BIEN LE PROBLEME DES TPE/PME

JOBBOARDS

RECEPTION DE CENTAINES DE CANDIDATURES
INADAPTEES / PAS DE FILTRE
PAS D'OUTILS D'AIDE A LA DECISION
RISQUE DE PAYER POUR RIEN

CABINETS DE RECRUTEMENT

LEURS PROCESS SONT TROP CHRONOPHAGES
DES COUTS TRES ELEVES



1600 cabinets de recrutement en France
Taille moyenne : < 5 employés
Fonctionnement type société de service

NOUS
APPORTONS
UNE SOLUTION
INNOVANTE ET
SUR-MESURE

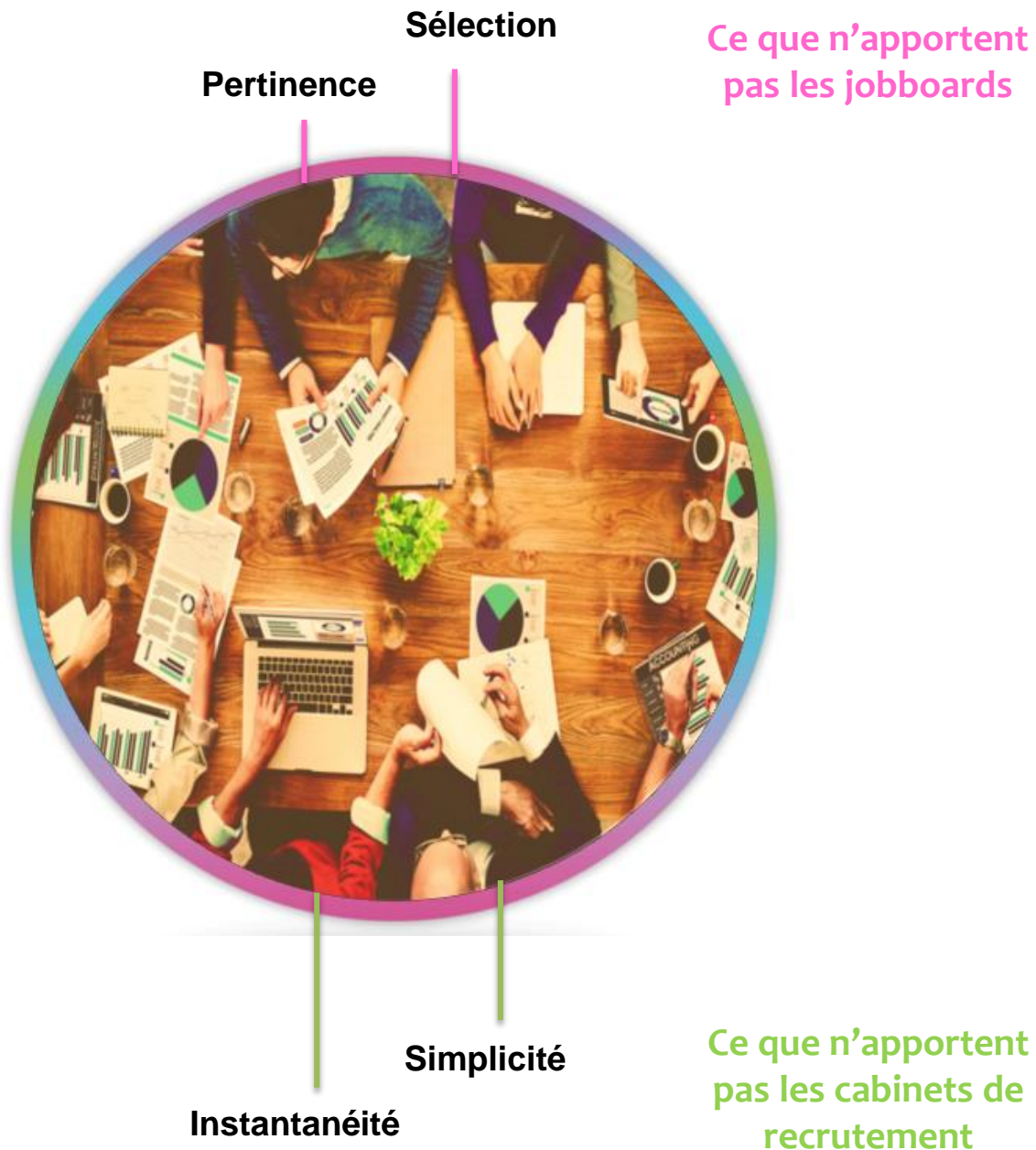
PROVIDEUP



N O T R E
PROPOSITION
DE VALEUR

PROVIDE
UP

C A B I N E T D E
R E C R U T E M E N T
D'UN NOUVEAU GENRE :
100% COLLABORATIF
100% EN LIGNE



1



DESCRIPTION DU BESOIN EN LIGNE

Le client décrit son besoin en ligne

2



CANDIDATURES ET SELECTION EN LIGNE

Des candidats postulent en ligne et l'algorithme de ProvideUP effectue une sélection des profils les plus adaptés

3



CHOIX FINAL PAR L'ENTREPRISE

L'entreprise reçoit sa shortlist et effectue son choix final parmi les candidats grâce à des outils d'aide à la décision (tests en ligne, entretiens vidéos, portfolios, ..)



UN FONCTIONNEMENT **FLUIDE ET RAPIDE**
POUR LE RECRUTEUR

NOS PRINCIPAUX AVANTAGES

BESOIN CLIENT

CONTRATS

BASE DE DONNEES

PRE-SELECTION

AIDE A LA DECISION

PRIX CLIENT

CABINETS DE RECRUTEMENT

Rendez vous physique
Prise de brief

Papiers

Croissance manuelle

Entretiens physiques

Avis subjectif d'un consultant

En moyenne 20% de commission

NON DIGITAL

PROVIDEUP

Dépôt sur la plateforme

En ligne

Croissance automatique

En ligne / automatisée / vidéo

Questionnaires en ligne
Vidéos en ligne

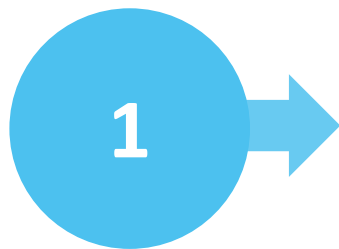
10% de commission

100% DIGITAL

NOTRE MODELE EST
PARTICULIEREMENT
RENTABLE GRACE A
NOTRE APPROCHE
I N N O V A N T E

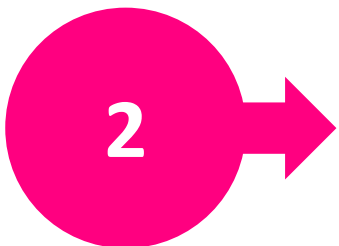
PROVIDEUP





FREELANCE

10% sur les revenus du freelance
pendant 12 mois



RECRUTEMENT CDI, CDD, STAGE

10% du salaire brut annuel du candidat recruté
versé par le recruteur

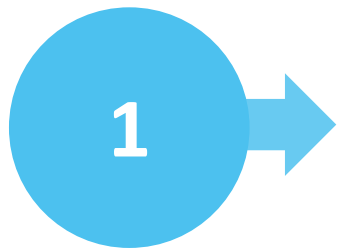


ACHAT DE COORDONNEES

Offre premium réservée aux freelances
sur certaines annonces



NOS PRINCIPALES
SOURCES DE
REMUNERATION ACTUELLES



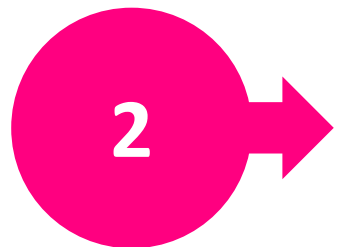
AGENCE DE COMMUNICATION (Lyon)

Recrutement d'un webdesigner

Temps investi par le chargé d'affaire ProvideUP : **8 minutes**

(publication de l'annonce : 1 min + filtre des candidats : 5 min + échange tél. : 2 min)

Gain ProvideUP : 2 200€ H.T.



START-UP EN AMORCAGE (Paris)

Recrutement d'un business developer

Temps investi par le chargé d'affaire ProvideUP : **6 minutes**

(publication de l'annonce : 1 min + filtre des candidats : 5 min)

Gain ProvideUP : 3 000€ H.T.



START-UP EN DEVELOPPEMENT (Madrid)

Recrutement de 30 business developers pour une start-up française

Temps investi par le chargé d'affaire ProvideUP : **2 heures et 21 minutes**

(publication de l'annonce : 1 min + filtre des candidats : 2 heures + échange tel : 20 min)

Gain ProvideUP : 15 000€ H.T.



ILLUSTRATION DE NOTRE RENTABILITE PAR
TROIS RECENTS CAS CLIENTS

IL EST DIFFICILE
POUR LES ACTEURS
TRADITIONNELS DE
NOUS IMITER

PROVIDEUP





Barrière technologique 1

Plateforme aboutie
5 ans de développement

Barrière technologique 2

Evolutions et ajustements
permanents de la plateforme

Barrière technologique 3

Fonctionnement unique du back office
non copiable par les concurrents,
fruit de nos itérations

BARRIÈRES
À L'ENTRÉE

PROVIDE
UP

NOTRE SOLUTION
RENCONTRE
L'INTERET
DES TPE / PME

PROVIDEUP



NOS PREMIERS CLIENTS

UP

NOTRE COEUR
DE CIBLE : LES
T P E - P M E

AGENCES, CABINETS DE CONSEILS & SSII



TPE PME & START-UPS



QUELQUES GRANDS COMPTES

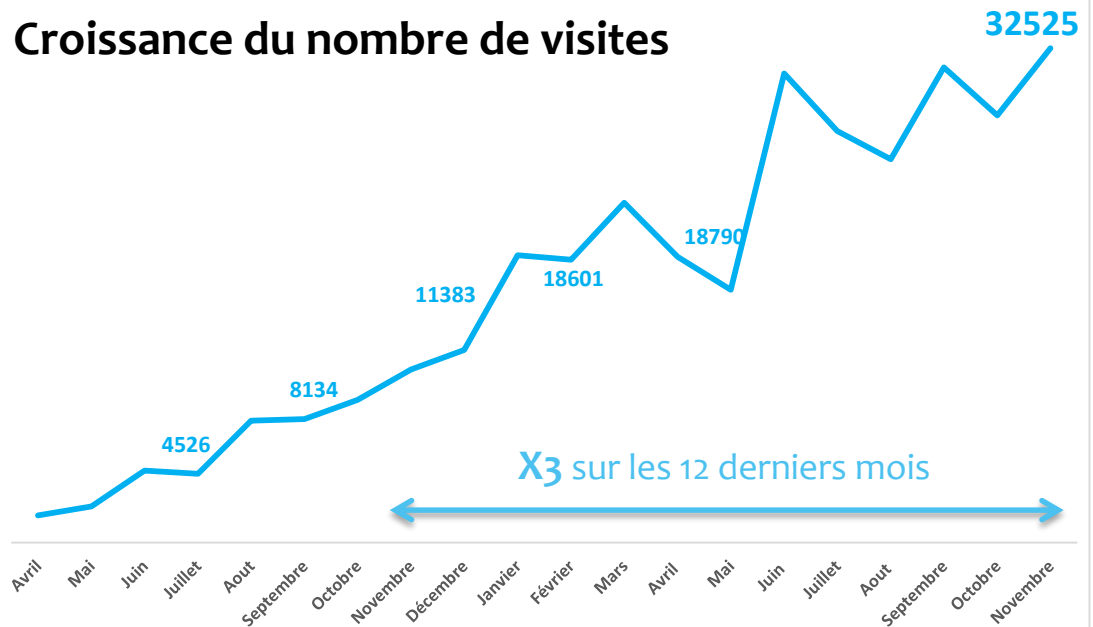


DES CHIFFRES
EN FORTE
PROGRESSION

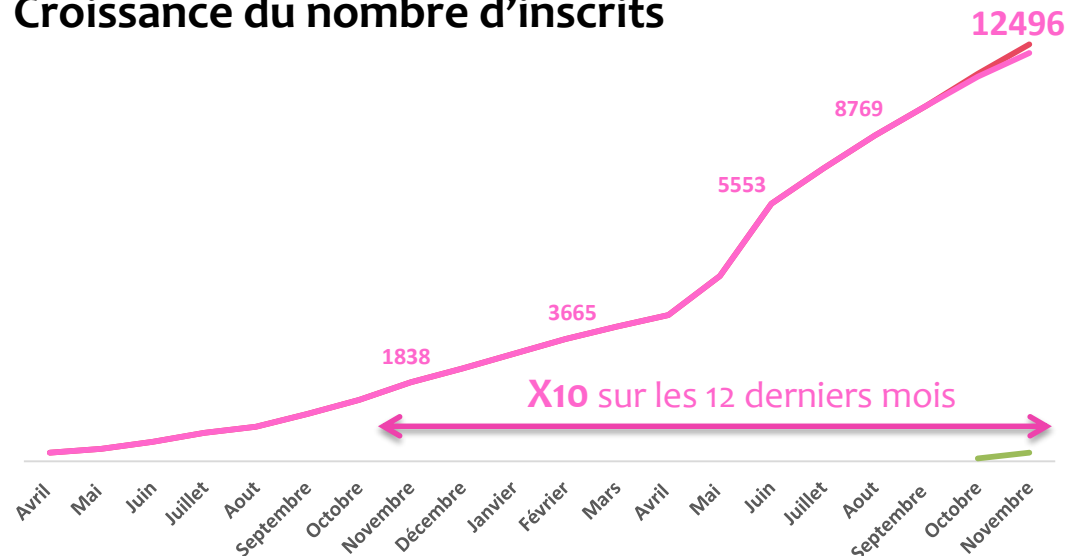
UP

R E S U L T A T S
O B T E N U S S A N S
A U C U N
I N V E S T I S S E M E N T

Croissance du nombre de visites



Croissance du nombre d'inscrits



+2 900
fans



+2 500
abonnés



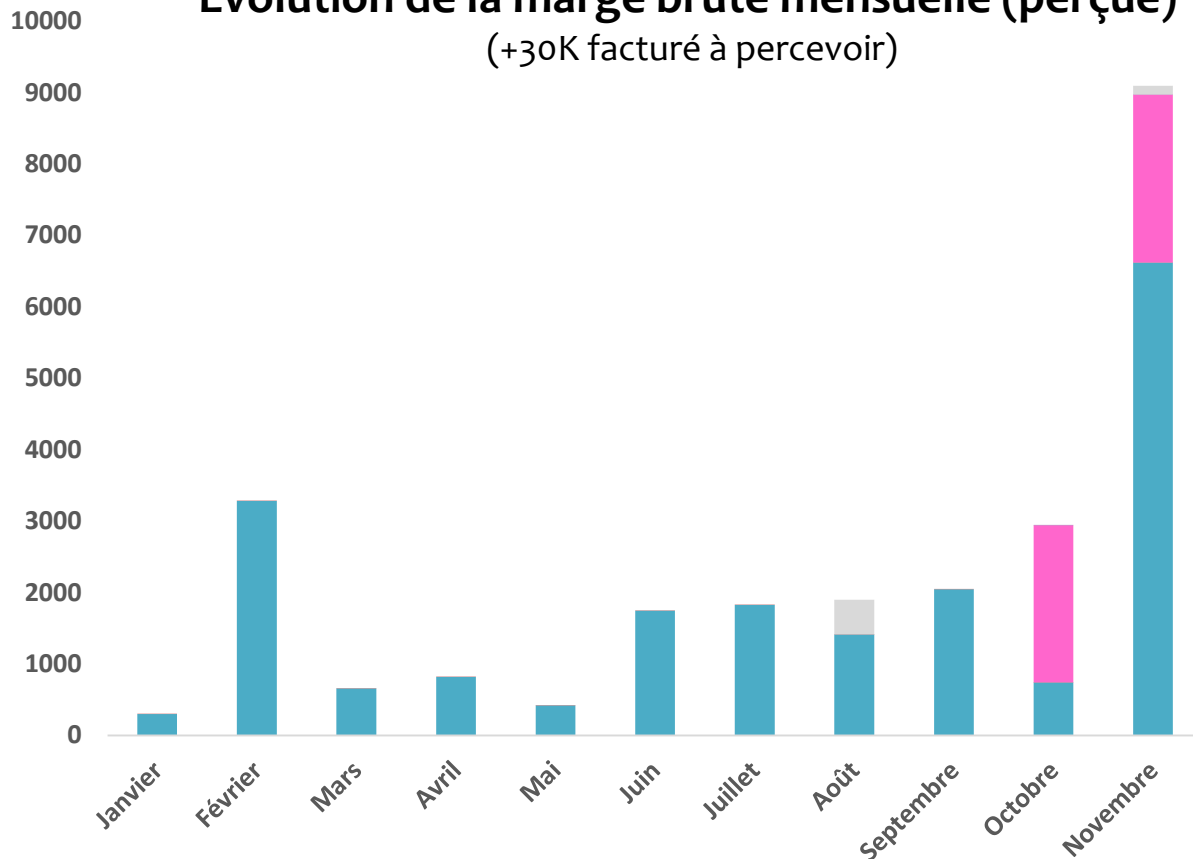
+5 600
followers

DES CHIFFRES
EN FORTE
PROGRESSION

UP

R E S U L T A T S
O B T E N U S S A N S
A U C U N
I N V E S T I S S E M E N T

Evolution de la marge brute mensuelle (perçue) (+30K facturé à percevoir)



Commissions mise en relation entreprises / freelances

Commissions recrutements (CDI, CDD, stages)

Achats de coordonnées clients par les freelances

Revenus issus du blog (articles sponsorisés)

LES PRINCIPALES ETAPES DU PROJET

2015

LANCEMENT

- Création de la société
- Lancement de la version beta
- Site entièrement gratuit en 2015

*10 K€ apportés par les
fondateurs (51-49%)*

2016

Janvier

Juillet

Décembre

MONETISATION ET DEPLOIEMENT

**Début de la mise
en relation
monétisée entre
entreprises et
freelances
(commissions)**

**Elargissement de
la mise en
relation à du
recrutement
(CDI, stages, ..)**

**Développements
de nouvelles
fonctionnalités
(cooptation,
achat de
coordonnées)**

UNE EQUIPE COMPLEMENTAIRE



ALEXIS BLANVILLAIN

29 ans, CEO

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- **Colombus Consulting - CDI (2 ans et 8 mois)**
Consultant en transformation digitale
- **Engie - Stage (6 mois)**
Assistant analyste en Fusions et Acquisitions
- **Henkel - Stage (1 an)**
Assistant Chef de Produit

FORMATION

- East China Normal University
- EM Lyon Business School
- Classe préparatoire Chaptal



FLORENT BLANVILLAIN

38 ans, CTO

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- **DGA-MI - CDI (4 ans)**
Développeur web et architecte technique
- **Université Rennes 2 - CDI (4 ans)**
Développeur web et administrateur de base de données
- **Etablissement Technique de Bourges - CDI (4 ans)**
Développeur web et administrateur de base de données

FORMATION

- Diplôme d'ingénierie technique des systèmes terrestres et d'information au CFBS (DGA, Ministère de la Défense)
- IUT Informatique de gestion Orléans



LA FABRIQUE
DE SUCCÈS

bpi!france

Mars 2016

Intégration et soutien
au développement

Avril 2016

Obtention du PIA1
Subvention de 30 000 €

NOS
SOUTIENS
ACTUELS

NOUS AVONS UNE
STRATEGIE TRES
PRECISE POUR
NOUS IMPOSER SUR
CE MARCHÉ

PROVIDEUP



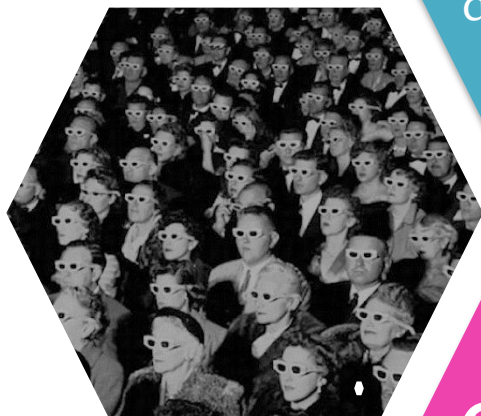
LES 3 PILIERS
DE NOTRE
REUSSITE



Un
OUTIL
de mise en relation
en constante
amélioration

Une
acquisition
gratuite
et permanente
de nouveaux
CLIENTS

Une
communauté de
CANDIDATS
en croissance
rapide



1. FOCUS ALGORITHME

RANKING
NOURRI PAR LES
ACTIONS DES
RECRUTEURS



Un
OUTIL
de mise en relation
en constante
amélioration

RANKING
AUTOMATISE DES
CANDIDATS

Notre algorithme permet **de pré-construire des shortlists** de profils parmi les candidats, en fonction d'éléments résultant des actions des autres recruteurs.

Exemple : un candidat fortement apprécié et recontacté est favorisé.

2. FOCUS CLIENTS

ACHAT DE
COORDONNEES
DES CLIENTS

Une
acquisition
gratuite et
permanente
de nouveaux
CLIENTS

REMBOURSEMENT
DES ACHATS
GOOGLE
ADWORDS

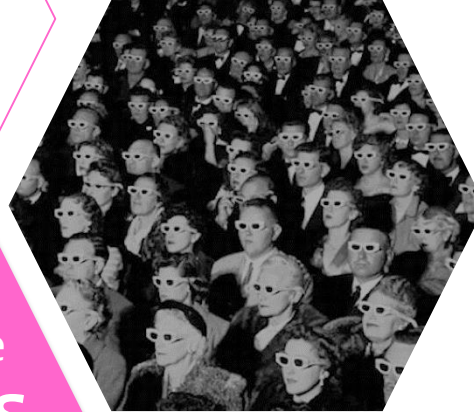


Pour certaines annonces, un nombre limité de freelances peuvent acheter les coordonnées des clients, **remboursant ainsi nos investissements adwords.**

Les clients acquis gratuitement et venus pour des freelances passent ensuite leurs demandes pour des CDI, CDD, etc..

3. FOCUS CANDIDATS

SYSTEME
DE **COOPTATION**
AUTOMATISE



Une
communauté de
CANDIDATS
en croissance
rapide

CROISSANCE
ILLIMITEE DE NOTRE
BASE DE DONNEES
DE CANDIDATS

Des internautes (ou sites partenaires)
coopteurs **partagent nos annonces**
en un clic sur leurs réseaux sociaux
(à leurs visiteurs)

Les coopteurs perçoivent 20% des revenus de
ProvideUP sur chacun de leurs cooptés recrutés

NOUS
ALLONS REpondre
AUX BESOINS DE
MILLIERS D'AUTRES
T P E / P M E

PROVIDEUP





AMELIORER
NOS OUTILS
DE SELECTION
INNOVANTS

ATTEINDRE UNE
COMMUNAUTE
DE MILLIONS
DE CANDIDATS

D E V E N I R
L E L E A D E R
F R A N C A I S
DU RECRUTEMENT
EN LIGNE 100% VIRAL
D ' I C I 3 A N S

A M B I
T I O N

D E V E N I R
L E L E A D E R
E U R O P E E N
DU RECRUTEMENT
EN LIGNE 100% VIRAL
D ' I C I 6 A N S

FINANCEMENT
DE LA
CROISSANCE

UN **BESOIN DE**
500.000€

POUR FINANCER **18 MOIS** DE CROISSANCE

1

RENFORCER NOTRE EQUIPE COMMERCIALE
Recrutement de business developers, webmarketeurs

2

RENFORCER NOTRE EQUIPE TECHNIQUE
Recrutement de développeurs web

3

NOURRIR NOTRE SYSTÈME D'ACQUISITION CLIENTS
Campagnes adwords ciblées

L'EQUIPE A CONSTRUIRE

(à court terme)

NON TECHNIQUE

TECHNIQUE

CEO

Responsable produit
Management de l'équipe

CTO

Stratégie de développement
Supervision de l'équipe
technique

CDI

Business Developer
TPE / PME

CDI

Lead Developer
Management quotidien de
l'équipe technique

CDI

Chargé d'affaires (gestion
des annonces entrantes)

CDI

Développeur junior

CDI

Responsable cooptation
Démarchage sites partenaires

CDI

Développeur junior

STAGIAIRE

Assistant cooptation
(particuliers et partenaires)

STAGIAIRE

Responsable communication
(blog, réseaux sociaux, ..)

STAGIAIRE

Support au Business
Developer

PROJECTIONS A COURT TERME

COMPTE DE RESULTAT	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Revenus issus des Commissions CDI	18667	397311	1273227	2564203	5041208	8691395
Revenus issus des Commissions STAGES	1867	39731	127323	256440	504141	869189
Revenus issus des Commissions ALTERNANCES	6240	143032	458362	923785	1814907	37129082
Revenus issus des Commissions PRESTATAIRES	7467	119793	297086	586749	1008282	1738379
Revenus issus des achats de coordonnées	4032	42910	91672	158260	272236	469362
CHIFFRE D'AFFAIRES	38272	742177	2247670	4488437	8640974	14397907
TOTAL MASSE SALARIALE	0	233319	685587	1522803	2464671	34412423
TOTAL FRAIS ANNEXES	4064	28252	45235	87579	135233	184822
TOTAL FRAIS MARKETING	400	319335	743342	1289006	2212011	3498033
TOTAL CHARGES	4464	580906	12474164	2899387	4311915	7124278
MARGE BRUTE	33308	161271	773505	1589050	3329059	7773529
Impôt sur les Sociétés	-11269	-53757	-257835	-529683	-1276353	-2591210
RESULTAT NET	22539	107514	515670	1059367	2552706	5182419

Nous souhaitons effectuer une seconde levée de fonds plus importante fin 2018 pour financer notre développement dans d'autres pays européens

PROVIDE UP

CONTACTEZ NOUS !

Alexis
BLANVILLAIN
CEO

07 83 42 17 86
alexis.blanvillain@provideup.com



PROVIDE UP

ANNEXES

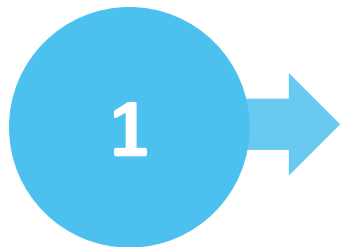
TECHNOLOGIES UTILISEES

TECHNOLOGIES

- CSS3/HTML5
- Javascript/jQuery
- Java
- Programmation objet et modèles MVC
- Ember.js, node.js/npm, LESS
- Grails/groovy
- Tomcat

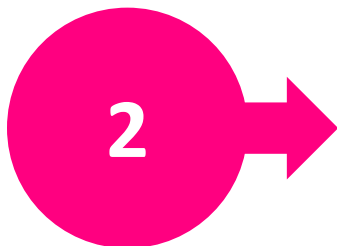
SERVICES

- Amazon Web Services
- Redis
- Cloudinary
- Prerender.io
- Compass/lucene
- MySQL



VENTE DE SERVICES PREMIUM AUX ENTREPRISES

- Vente de notre plateforme en marque blanche à des grands comptes
- Options supplémentaires pour leurs annonces (mises en avant, gestion prioritaire)



VENTE DE SERVICES PREMIUM AUX CANDIDATS

- Monétisation accrue de la base de données via des services premium (aide à refonte de CV, mises en avant, photos profils qualitatives, ...)



ACCES PAYANT A NOTRE BASE DE CONTENU

Abonnements donnant accès à :

- Notre catalogue de ressources
- Notre catalogue de réalisations



NOS POTENTIELLES FUTURES
SOURCES DE **REMUNERATION**

DEUX TENDANCES DE FONDS sur le marché du recrutement

RAPPORT XERFI

UN SECTEUR EN CROISSANCE

Multiplication des offres d'emplois

+ 3,0% de chiffre d'affaires en 2016

+ 3,5% de chiffre d'affaires en 2017

UN SECTEUR EN PLEINE DIGITALISATION

Externalisation croissante
d'une partie des process

Un besoin de solutions innovantes
pour gagner en efficacité



PREVISIONS
COOPTATION

MISE EN PLACE D'UN SYSTEME VIRAL DE CROISSANCE GRATUITE DE NOTRE B A S E D E D O N N E E S

DEPUIS NOVEMBRE 2016

UNE VISIBILITE
TOUJOURS
PLUS FORTE

HORS
PRISE EN COMPTE
DE NOS FUTURS
COOPTEURS
"PARTENAIRES"
Jobboards, blogs...

1 coopteur
rapporte
100 cooptés / mois

