

Mars 2018

Personnel et confidentiel

SYNTHESE ET POINTS CLES

Market Place digitale pour l'achat de prestation «IT & Digital» « SI » «source» le meilleur prestataire, disponible, au meilleur prix puis gère la mission jusqu'à la facturation.

Un positionnement de spécialiste reconnu par les clients La technologie de plateforme la plus complète du marché

- « SI » est la première plateforme d'achats spécialisée dans les services informatiques et digitaux où se rencontrent sélectivement donneurs d'ordre et prestataires.
- Le service **Short List** offre aux donneurs d'ordre la possibilité de Sourcer les meilleurs prestataires disponibles sur le marché, et de gérer la relation avec les prestataires tout au long de la vie du contrat : compte rendu d'activité, contrat, facture, règlement.
- Le service **Master Vendor Management**(MVM) permet aux grands donneurs d'ordre un outsourcing complet des achats de "petits" prestataires et des freelance :
 - sourcing des prestataires
 - détection de la sous-traitance masquée
 - portage commercial des contrats
 - déploiement d'un outil en mode SaaS pour piloter la relation avec les prestataires : gestion des référencements gestion des appels d'offres, tableau de bord financier et achat.
- Une offre Premium de mise en relation entre ESN permet de trouver instantanément des consultants disponibles et de diffuser la liste de leurs consultants en inter-contrats.

- « SI » crée une rupture du modèle économique de service Informatique existant, en permettant aux donneurs d'ordre d'accéder sélectivement et rapidement à un vivier de 250 000 consultants.
- Dans un marché des services informatique de 33 Md€ en France, en croissance de 3% par an caractérisé par :
 - une très grande diversité des métiers et des technos
 - des niveaux d'intervention variés
 - une forte tendance au freelancing +120% en 10 ans
 - un univers complexe, mouvant et essaimé
- « SI » offre les meilleures fonctionnalités du marché
 - un référentiel qualifiés de prestataires
 - une nomenclature de compétences multi-axes
 - un processus de consultation 100% digital
 - un tableau de bord de pilotage des missions en temps réel
- Des bénéfices opérationnels et financiers perçus par les clients
 - identifier les pépites aux compétences rares
 - trouver les prestataires disponibles en moins de 48 heures
 - garder le bénéfice des conseils humains d'experts du secteur
 - réduire les coûts jusqu'à 20%
 - optimiser le panel des fournisseurs grâce à au guichet unique
 - éliminer le risque juridique et contractuel

SYNTHESE ET POINTS CLES

Points clés

- Créée en mars 2005 par son Président
- Capital détenu à 89% Président et 11% Friends & Family
- Investissement R&D depuis la création : 1,3M€
- Nombre de salariés en 2017 : 11
- CA 2017 de 4,2 M€ en croissance de +50%
- Une entreprise rentable depuis 2013
- Un modèle économique avec 50% de récurrence
- Une base de consultants de plus de 250 000
- Récompensé par « Fast 50 Deloitte 2017 »
- Plus de 100 clients prestigieux et satisfaits

























Investissement proposé

- En 2017, « SI » accélère sa croissance (+50%) et atteint un chiffre d'affaires de 4,2M€ avec un résultat net positif de 186 K€. En 2018, le chiffre d'affaires devrait atteindre 7M€.
- « SI » doit profiter de son avance technologique et sa position de spécialiste sur son marché, pour accélérer son développement technique et commercial et devenir le numéro 1 des plateformes de Services pour l'achat de prestations « IT & Digital » auprès des donneurs d'ordres.
- Pour maintenir l'innovation technologique de sa plateforme, financer la promotion de ses offres et le BFR lié à sa croissance, « SI » a besoin de renforcer son capital à hauteur de 1.5 M€.

Les demandes d'informations complémentaires concernant le présent document et l'opération proposée doivent être adressées à :

Philippe Cadoux
Financière Kervellan
+ 33 6 58 12 80 73
pcadoux@kervellan.fr