

Projet “Rémitance productive”

Série A : 2 million d’euros

Développement de l'entreprise

Fin 2016

Lancement officiel et déploiement commercial du segment Rémitance

Septembre 2016

Second client stratégique B2C – accès à +2000 utilisateurs

Aout 2016

Seed Financing : première levée de fonds de 500 k€

Juin 2016

Phase de test grand public Luxembourg sur 2000 utilisateurs

Avril 2016

Premier client B2C intégrant la solution de paiement Première génération de revenus

Septembre 2015

Ouverture de la *private beta* au Salon du E-Commerce de Paris

Fin 2014

Démarrage du développement des solutions Fintech



Description de l'entreprise

Initialement autofinancée par ses activités de conseil, Koosmik est une **start-up Fintech luxembourgeoise en phase de lancement** sur le marché du paiement électronique et du transfert d'argent. Sa plateforme technologique indépendante et évolutive s'aligne sur les meilleurs standards en matière de sécurité.

L'entreprise se positionne comme un acteur innovant sur le segment en pleine mutation des opérateurs de transfert d'argent (MTO), autrement dénommé « **marché de la Rémitance** ». La Rémitance se définissant comme la part des revenus que les expatriés rapatrient vers leur pays d'origine.

Le problème adressé :

Les principales difficultés exprimées par les expatriés sont l'**accès à des services de transfert et de retrait d'argent rapides, peu coûteux et pertinents**. La notion de pertinence caractérise le fait que les solutions actuellement disponibles orientent vers l'acte de consommation aux dépens de l'investissement et de l'épargne. Ceci limitant considérablement l'**impact de la Rémitance sur l'essor économique** des pays cibles.

La proposition de valeur différenciante :

La mise à disposition d'une plateforme mobile de transfert d'argent multicanal, orientée “**Rémitance productive**”, permettant aussi bien :

- d'opérer des transferts directs à destination du cercle familial (axe aide à la consommation)
- d'opérer des transferts vers des projets de développement dans divers domaines tels que l'éducation, l'associatif, l'agriculture, l'entrepreneuriat ou encore l'immobilier (axe don-investissement)
- d'améliorer les interactions communautaires intra-diaspora et (axe crédit-épargne)

En complément, la solution offre un accès « à la carte » à des services de paiement et des services bancaires.

Principaux concurrents directs :



Marché Adressable

Marché global du payment mobile (Source : Research & Markets)



\$2.17 trillion

taille du marché en 2020, croissance annuelle moyenne de 39% sur la période 2015-2021)

+34,2%
&
+36,2%

projection de croissance annuelle moyenne en Europe
projection de croissance annuelle moyenne en Afrique

jusqu'à 2020

Vers une adoption en masse pour les régions sous-bancarisées d'Afrique Sub-Saharienne (Source : GSMA Intelligence)



\$540m de smartphones en SSA en 2020, une croissance de 380m depuis 2015

\$500bn

Marché mondial de la Rémitance



+57% de connexion haut débit en 2020, contre seulement 24% en 2015

\$35bn

Marché de la Rémitance vers SSA



Stratégie marché

Priorisation géographique :

À partir de ce segment Rémitance productive, une analyse d'opportunités a permis d'établir un axe prioritaire sur le **couloir Europe-Afrique Sub-Saharienne** (SSA). Cette dernière région, largement sous-bancarisée, étant à ce jour un des marchés les plus matures pour l'adoption des solutions de paiement mobile. De plus, la capacité à organiser une meilleure utilisation de l'argent privé rapatrié est considérée, par de nombreux experts, comme un préalable déterminant à l'émancipation économique de ces régions.

Priorisation cible :

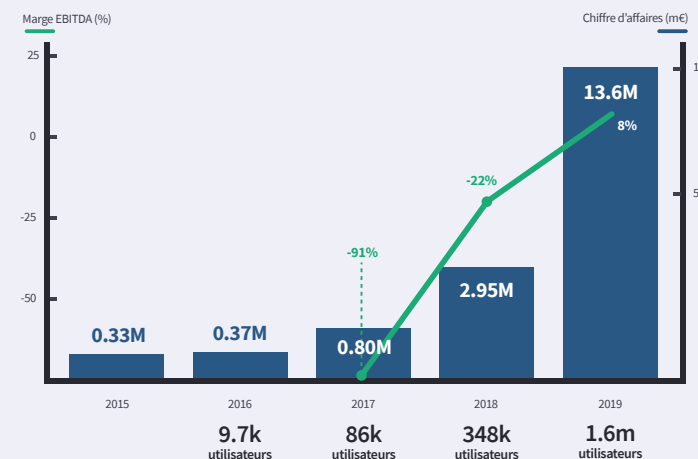
La stratégie d'approche marché se focalise sur un **positionnement “Diaspora – Repat”** qui forme un pont d'influence et d'échanges entre l'Europe et la région SSA. Les membres de la diaspora sont en quête de relais pour valoriser au mieux l'argent rapatrié. Les “repats”, quant à eux, sont pour la très grande majorité des porteurs de projet associatif ou entrepreneurial et recherchent en cela des financements pertinents. L'expertise qu'ils ont pu acquérir à l'international leur confère, en outre, une vraie légitimité et influence sociale vis à vis de la population locale.

Approche Marché :

L'entreprise entend tirer avantage du cadre d'affaires luxembourgeois, à partir duquel elle va pouvoir se déployer de manière optimale vers les grandes métropoles d'Europe occidentale, terre d'accueil des diasporas africaines. En parallèle, elle entend capitaliser son réseau de partenaires stratégiques pour atteindre ses cibles sur le marché SSA, et ce de manière très priorisée. La dimension marketing et commerciale sur le terrain est au cœur de la stratégie d'acquisition d'une traction de marché sur ces territoires cibles. Ceci fait l'objet d'un investissement tout particulier qui doit permettre à terme d'étendre l'offre vers des solutions de paiement complémentaires et ainsi bâtir un écosystème intégrant les professionnels et commerçants.



Prévisions revenus, marge Ebitda & base utilisateurs



Projet “Rémitance productive”

Série A : 2 million d’euros

Utilisations des fonds

- Obtention de la licence bancaire avec la CSSF (en cours) et du Passeport Européen
- Renforcement du management avec profils très ciblés déjà identifiés
- Consolidation des équipes techniques (production et R&D)
- Démarrage des efforts commerciaux, activation du programme de fidélité et des mécanismes d’incitation
- Effort continu de R&D

Calendrier d’Innovations

- **Juin 2016**
Paiement en magasin et Transfert d’argent entre particuliers
- **Septembre 2016**
Solution innovante de retrait d’argent
- **Novembre 2016**
Paiement et collecte groupés
- **Mars 2017**
Remittance 3.0 - Expat-Repat
- **Juin 2017**
Services d’e-banking – Smart wallet, assurance, etc.
- **Septembre 2017**
Obtention de la licence CSSF
- **Décembre 2017**
Technologie de paiement décentralisée



Propositions de valeur

- 1 Start up Fintech, **100% autofinancée jusqu’en 2016**, et génératrice de revenus, n’ayant **pas de dette** et bénéficiant de plus de **7** mois de trésorerie.
- 2 **Licence Européenne de monnaie électronique** en cours d’instruction auprès de la CSSF (régulateur luxembourgeois des marchés financiers) pour offrir une indépendance très recherchée et une meilleure efficacité dans la définition du modèle d’affaires.
- 3 Une **expertise informatique éprouvée** auprès de clients fidélisés, dont des sociétés cotées en France, au Luxembourg et en Afrique.
- 4 **Appui d’un actionnaire historique** engagé à mobiliser son réseau d’affaires et expertise pour accompagner le développement de l’entreprise. Grosse présence sur marchés cibles, y compris en Afrique.
- 5 **Stratégie d’approche marché très différenciante** sur l’axe Rémitance, transfert d’argent multicanal et focus sur l’influence des repatriés.
- 6 Une entreprise **100% luxembourgeoise**, avec propriété intellectuelle sécurisée, structure fiscale optimisée et très bonne intégration à l’écosystème d’innovation national donnant accès à un portail d’aides publiques avantageuses.
- 7 Une équipe managériale aux **expériences très complémentaires** (Informatique, Banque et Consulting).
- 8 **Agenda réglementaire favorable** pour les start-ups Fintech avec la nouvelle directive européenne sur les services de paiement (DSP2) en cours de supervision, qui va permettre d’élargir le périmètre des services e-banking (assurance, prêt, etc.).
- 9 **Opportunités d’exit diversifiées**

Croissance organique - IPO
Crowdfunding

Banques & Acteurs Fintech

Groupe Internet/Tech



Management

GY (28)

PDG & Fondateur

GY a fondé la première de ses trois sociétés (agence web) alors qu’il n’avait pas 20 ans. Déjà entrepreneur alors qu’il étudiait les mathématiques (Master Science - MSC Paris), il a choisi de s’établir au Luxembourg pour lancer sa start-up Fintech. Doté d’une expertise et d’une vision technologique, il a réinvesti l’ensemble des revenus générés par ses missions de conseil pour financer le développement de la solution Fintech.

GC (36)

DAF

Actuellement en poste en tant que directeur des liquidités pour une top banque européenne, GC a également acquis plus de 3 ans d’expérience chez un des leaders du consulting stratégique. Il est diplômé d’une grande école de commerce.

MC (32)

Directeur du Développement

Matthieu a acquis une expérience significative en entrepreneuriat, stratégie d’innovation et financement d’entreprise au sein de PwC’s Accelerator ainsi que dans des jeunes entreprises en croissance. Il possède également une excellente connaissance du cadre d’affaires luxembourgeois. Il est diplômé de l’ESC Toulouse.