



SHIFTEO SAS

Présentation de la Solution

Extrait

Un ERP adapté au « travel retail » ainsi qu'aux chaînes de restauration, et déjà adopté par des grands noms

Novembre 2016

Table of Contents

1. Présentation de la solution Shifteo.....	2
1.1. Un ERP adapté au « travel retail » & chaines de restauration et déjà adopté par des grands noms.....	2
1.2. Points forts de la solution Shifteo	3
1.3. Contraintes de la solution Shifteo.....	3
1.4. Historique et Clients ayant adopté Shifteo	3
2. Aspects techniques	4
2.1. Une solution Multi-supports	4
2.2. Le back-end est fiable et évolutif	4
2.3. Shifteo est compatible sur iOS et Android.....	4
2.4. Les infrastructures serveurs.....	4
2.5. La stratégie de déploiement back-end	5
2.6. Stratégie de déploiement applicatif.....	5
3. Marché.....	6
3.1. Shifteo répond à un réel besoin des Grande et Moyennes Entreprises.	6
3.2. Compétition : Positionnement de Shifteo sur le marché des ERP/PGI.....	7
4. Stratégie : Comment faire croître nos Parts de Marché	8
4.1. Les applications et Modules offert par Shifteo répondent aux exigences d'exhaustivité, d'efficience et de facilité d'utilisation émanant des acteurs.....	8
4.2. Shifteo anticipe les nécessités des intervenants du marché sur les processus de gestion	9
4.3. Une croissance à l'international est déjà actée avec des clients tels que Deutsh Bahn et va se poursuivre de façon plus agressive	10
4.4. Une tarification customisée pour un service customisé.....	10
5. Quelques métriques clés	11
5.1. Etude de cas : Evolution de la Démarque inconnue et du Taux d'effusion avant et après intégration de la solution Shifteo	11
5.2. Etude de cas : Evolution du Chiffre d'Affaires avant et après intégration de la solution Shifteo.....	11
5.3. Etude de cas : Amélioration drastique de la productivité des employés suite à l'intégration de la solution Shifteo.....	12
6. L'équipe	13
7. Aspects financiers	14
7.1. Tour de table.....	14
7.2. Projections financières (tous les chiffres sont exprimés en Euros)	14
8. Conclusions	15
8.1. Potentiel de Marché	15
8.2. Technologie.....	15
8.3. Equipe	15

1. Présentation de la solution Shifteo

1.1. Un ERP adapté au « *travel retail* » & chaines de restauration et déjà adopté par des grands noms

Shifteo, société par actions simplifiées (SAS) fut créé avec l'ambition de supporter des processus métiers variés à l'aide des technologies web et applicatives. Ces technologies offrant souplesse et réactivité, il nous est possible de développer un outil sur mesure pour chaque client et activité, tout en réduisant au minimum les contraintes sur le système d'information du client. Cela nous permet d'intervenir dans un large champ d'activités tels que les transports ferroviaires et aériens, la restauration ou encore la logistique. Shifteo est porté par trois fondateurs qui sont complémentaires dans la maîtrise des expertises nécessaires à la réussite d'une solution de pilotage d'activité : Expertise métier, Développement web & applicatif, et enfin Marketing.

Shifteo se positionne en tant que solution de pilotage d'activité (ERP) avec deux principes :

- Une plateforme de pilotage centralisant l'ensemble des données et organisée en modules : cette plateforme est le cœur de la solution Shifteo ;
- Des applicatifs permettant de piloter tous les segments de l'activité du client : opérations, finances, ressources humaines, logistique, distribution, gestion des points de ventes, etc.

Les technologies utilisées nous permettent une grande flexibilité et réactivité, et donc de couvrir n'importe quel besoin. De plus, nous pouvons garantir de courts délais de mise en place là où certains projets de développement IT prennent plusieurs mois à l'heure actuelle.

Chaque client se voit doté d'une solution personnalisée répondant à ses contraintes, articulée autour d'un noyau central commun à toutes les branches de Shifteo.

Shifteo est organisé autour de trois pôles permettant de faire du sur-mesure pour les clients :

- Expertise métier : logistique, opération, RH, retail, restauration, hygiène/qualité. La première étape du projet consiste à auditer le client afin de comprendre ses processus métiers et de proposer une solution sur mesure convenant à ses besoins ;
- Développement WEB : plateforme SASS, sécurité informatique, algorithme, Intelligence artificielle. Notre équipe de développement web est composée en fonction des besoins clients ;
- Développement applicatif : iOS, Android, Windows. Nous avons choisi une technologie permettant de pouvoir développer et déployer promptement nos solutions sur les trois systèmes mobiles les plus répandus. Nous avons ainsi quasi éliminé la contrainte vis-à-vis du système d'information du client.

La maîtrise des opérations et de la logistique sont des enjeux majeurs pour toutes les structures. Achat, approvisionnement, production, stockage, vente, distribution et gestion du personnel. Chaque pôle est fondamental et nécessite optimisation, synchronisation et coordination. Shifteo permet de gérer et coordonner l'ensemble des pôles en fonction des besoins métiers.

Il est estimé qu'une entreprise perd entre 15 et 20% du temps de travail annuel à rechercher des informations dans les différents pôles de sa propre structure. Cette perte de temps représente un coût de fonctionnement direct et peut dans certains cas engendrer des erreurs voire un manque d'implication des équipes, une baisse de leur performance, motivation... En associant judicieusement nos compétences, nous offrons à nos clients une centralisation de leurs informations en augmentant ainsi leur productivité.

Pour résumer, Shifteo permet de réduire les coûts, d'accroître la productivité et ainsi d'améliorer la compétitivité des entreprises de tailles moyennes ou grandes.

1.2. Points forts de la solution Shifteo

- Développements sur-mesure basés sur un audit minutieux des processus métiers ;
- Mise en œuvre simple, rapide et transparente ;
- Contrôle centralisé des informations de l'entreprise ;
- Optimisation des processus de gestion ;
- Homogénéité des informations ;
- Analyse des données (graphiques, images, tableaux...) ;
- Aide à la décision efficace ;
- Support et SAV réactif ;
- Sécurité : un serveur par client avec cryptage et sauvegardes journalières des données sur un serveur distant Allemand respectant les obligations et normes européennes en termes d'infrastructures réseaux et de sécurités.

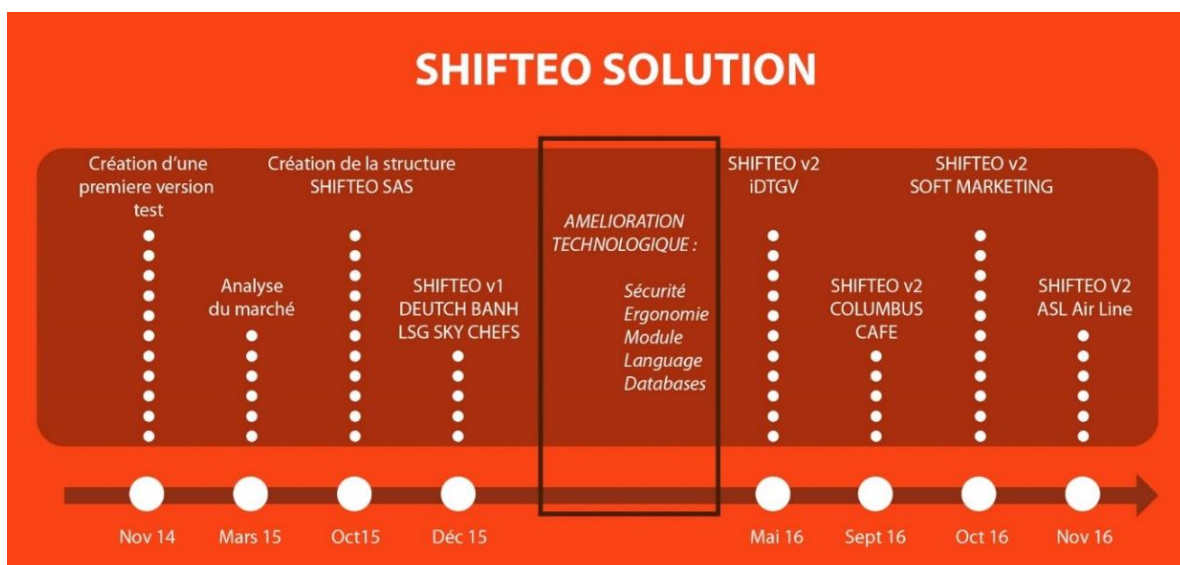
1.3. Contraintes de la solution Shifteo

- Nécessité de mettre à jour les protocoles de sécurités régulièrement afin de garantir un des outils les plus sûrs du marché ;
- Le sur-mesure implique une maintenance dédiée et non globale.

1.4. Historique et Clients ayant adopté Shifteo

Shifteo dénombre aujourd'hui plusieurs clients de premier ordre tels que Deutsche Bahn, iDTGV, LSG sky chefs France, Thello et Colombus Café. Concernant iDTGV, la SNCF a remplacé la solution Acteos par Shifteo. Acteos est coté en bourse sur le NYSE Euronext Paris et affiche un chiffre d'affaires de près de 11 millions d'euros en 2015. Colombus café est la chaîne qui dénombre le plus grand nombre de points de ventes en France et se classe devant Starbucks avec 110 points de vente. Colombus est présent sur tout le territoire et compte 14 points de ventes en ile de France dont 4 dans Paris intra-muros. Colombus s'est également développé à l'international avec près de 10 points de ventes répartis dans le golfe (Qatar, UAE, Koweït et Bahreïn) et souhaite poursuivre sa croissance en France et à l'international.

Shifteo est en discussion avancée avec des prospects et des contrats devraient être signés à court terme (3 à 6 mois) avec les prospects suivants : TGV Lyria (liaison TGV entre la France et la Suisse), ASL Airlines, Soft marketing. Le pipeline de prospects est très intéressant et comporte un tropisme international avec des acteurs tels que l'ONCF (compagnie nationale ferroviaire marocaine), Venizia Ice (première chaîne de café et glace au maroc), Saudi Airlines Catering et plusieurs chaînes de restauration aux Emirats Arabes Unis. La croissance sur les marchés français et européen demeurera le principal axe de création de valeur à court terme.



2. Aspects techniques

2.1. Une solution Multi-supports

Shifteo est disponible sur tous les terminaux équipés d'un navigateur web récent et connectés à internet que ce soit en Ethernet, Wifi ou 3G/4G : ordinateurs, tablettes, smartphones.

De plus, la plateforme est également mise à disposition sous la forme d'applications dédiées à des activités spécifiques : terminal de vente, compte-rendu, relevé de températures... Ainsi, l'utilisateur installe son application sur son matériel iOS ou Android et profite des fonctionnalités proposées par la solution.

De plus, les applications disposent d'un mode hors-ligne en cas de problème de connectivité des terminaux et renvoie les données au serveur une fois la connexion retrouvée.

2.2. Le back-end est fiable et évolutif

Shifteo Solution a choisi différentes technologies depuis sa création en novembre 2014 afin d'analyser leur performance, maintien, modularité et sécurité.

Afin d'être compétitif sur le marché des progiciels de gestion intégré et de pilotage d'activité, une technologie fiable et évolutive est requise. Après plusieurs versions de test, Shifteo a développé son propre Framework basé sur le modèle MVC et une surcouche de gestion SPIP. Le back-end est associé à deux types de base de données :

- Une base SQL de type MYSQL : sécurité, légèreté et modularité. Stockage classique et massif de données et documents JSON tout récemment intégré sur une nouvelle version ;
- Une base NOSQL COUCHDB / POUCHDB : remontée des données en temps réel utilisée notamment pour les données de ventes et relevés de température.

Les langages utilisés sur la partie Back-end sont les suivants :

- HTML5 / CSS 3.0 / Bootstrap ;
- PHP 5.6 (7 à venir) / Ajax ;
- Javascript / JQuery ;
- EcmaScript 2016 ;
- Le transfert des données interne est fait de manière asynchrone sur toutes nos plateformes ;
- Le transfert des données externe entre le back-end et les applicatifs est réalisé par l'intermédiaire des API REST développées en interne.

2.3. Shifteo est compatible sur iOS et Android

Le marché du mobile, notamment tablette et tablette professionnelle a considérablement évolué ces dernières années. Les deux systèmes d'exploitation iOS et Android représentent à eux deux 98% de part de marché. C'est donc tout naturellement que Shifteo a décidé de développer des applications sur ces systèmes d'exploitation.

Nous utilisons la nouvelle version d'IONIC basé sur les technologies Angular2 de Google et TypeScript (Google et Microsoft).

Ces outils nous permettent de gagner en productivité dans le développement des applications dédiées à nos clients car il est très simple et rapide de compiler et déployer une application sur les trois plateformes mobiles les plus utilisées iOS, Android et Windows.

2.4. Les infrastructures serveurs

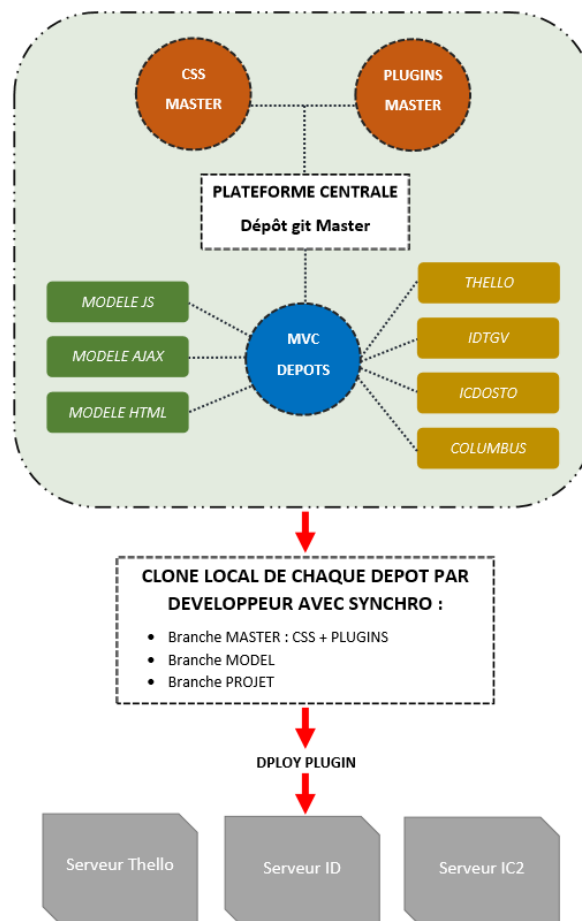
Chaque client à son propre serveur dédié Intel Xeon 8 cœurs 2.6 GHz 64 Go de RAM DDR4 avec 1 To de données en SATA SSD.

Chaque serveur est administré par un administrateur spécialisé dans la sécurité (administré sous Linux Ubuntu Server).

2.5. La stratégie de déploiement back-end

Shifteo utilise un système de versionning pour gérer et déployer ses projets.

GitHub/BitBucket est utilisé pour les dépôts de source distante et la technologie DployBot pour déployer sur tous les serveurs. Le schéma ci-dessous explique cette stratégie :



2.6. Stratégie de déploiement applicatif

Shifteo utilise le MDM (Mobile Device Manager) PushManager afin de pouvoir contrôler, installer, mettre à jour chaque terminal et application.

3. Marché

3.1. Shifteo répond à un réel besoin des Grande et Moyennes Entreprises.

La solution Shifteo fut conçue à l'origine par l'équipe pour combler les déficiences des solutions existantes dans le domaine du catering ferroviaire et aérien. L'équipe a utilisé son expérience opérationnelle pour développer une solution de pilotage d'activité qui se marie parfaitement avec le métier du catering dans le cadre d'un appel d'offre lancé par LSG Sky Chef France. Shifteo a remporté cet appel d'offre face à des concurrents bien établis sur le marché. La réalisation de ce projet a permis à l'équipe de prendre conscience que la solution Shifteo conçue pour le *travel retail* (ferroviaire, aérien, maritime) s'adapte en fait à tous les secteurs avec une composante logistique forte tels que mais la logistique pure, les chaînes de restauration franchisées, l'hôtellerie et tous ce qui est « ventes pour compte d'autrui ».

Shifteo est une solution robuste qui répond aux besoins croissants des entreprises de piloter leurs activités efficacement en disposant de l'information en temps réels et d'un outil très facile à utiliser. Shifteo se fixe trois objectifs majeurs à atteindre pour ses clients utilisateurs :

- Une réduction des coûts estimée à 15% qui se fonde sur l'expérience opérationnelle cumulée de plus de 20 ans de l'équipe dans la logistique. En effet, l'optimisation de la « *supply chain* » engendre une réduction des coûts de stockage et des charges d'intérêts relatives au financement du besoin en fond de roulement. Il a également été observé que la solution Shifteo a un impact significatif sur la réduction des pertes liée aux produits périssables et la démarque inconnue.
- Une augmentation du chiffre d'affaires résultant de la disponibilité d'une information fiable en temps réel permettant une focalisation accrue des équipes dans le développement des axes de croissances créateur de valeur. En effet, la solution Shifteo devient un outil d'aide à la décision.
- Rendre la gestion de la société plus simple et plus fluide.

Nos activités se concentrent sur les processus suivants :

- Achats
- Supply chain
- Distribution
- POS (points de ventes)
- Ressources humaines
- Gestion opérationnelle

Nous accompagnons nos clients sur l'ensemble de la chaîne logistique, de l'achat à la vente d'un produit en passant par le stockage.

Nos trois secteurs d'activité principaux sont :

- Travel Retail (ferroviaire, aérien, maritime) ;
- La restauration (grandes chaînes franchisées) ;
- La logistique (entreposage, transport, picking et réception).

A l'heure actuelle, les compagnies aériennes et les opérateurs ferroviaires ont besoin d'adapter leur stratégie de pilotage car elles se rendent compte que de nombreux facteurs clés de leur activité ne sont pas maîtrisés à cause d'outils non adaptés. De ce fait, il existe un réel besoin qui entraîne la création d'un marché à savoir celui des ERP adaptés à ce type d'activités.

Nous observons également que le secteur de la restauration rencontre les mêmes difficultés. Il leur faut centraliser l'ensemble de leurs informations, maîtriser leurs coûts et les relations avec leurs franchisés.

Le développement à l'international est au cœur de la stratégie de croissance de Shifteo. En effet, des marchés tels que le Moyen Orient avec des compagnies aériennes en fortes croissance (Saudi Airlines, Qatar Airways, Air Arabia, Flynas, Flydubai, Etihad Airways) et une grosse activité « *retail* » dans la restauration, l'Afrique du nord

avec des entreprises qui placent la gouvernance au centre de leurs préoccupations regorgent d'opportunités à saisir. Adil Rhazi dispose de contacts très intéressants dans ces régions.

3.2. Compétition : Positionnement de Shifteo sur le marché des ERP/PGI

Le tableau ci-dessous montre le positionnement de Shifteo sur les principaux processus de gestion par rapport aux solutions existantes sur le marché.

	POS Solution	Supply Chain Management	Logistics Distribution	Warehousing Management	Master Data Reporting & Analytics	Business Steering	HR Management	Operational Management	Performance Management Audit	Quality Hygiene	Loyalty Program	Mobile Payment	Social Network
RIM	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x	x	x	x	x	x
Guest Logix	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x	x	x	x	x	x
Wynd *	✓	x	x	✓	x	x	✓	x	x	x	✓	x	x
Thiller System	✓	x	x	✓	x	x	✓	x	x	x	x	x	x
SHIFTEO	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PI Solution	✓	✓	x	✓	✓	x	x	x	x	x	x	x	x
TCPOS	✓	x	x	✓	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Acteos	x	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x	✓	x	x	x
ORACLE	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x
SAP	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x

Le tableau ci-dessous montre le positionnement de Shifteo sur les secteurs d'activité qu'elle vise en priorité. En effet, le feedback des clients actuels intervenant sur ces secteurs utilisant la solution Shifteo est très positif. Shifteo ne souhaite pas se lancer dans une guerre des prix avec Thiller System et Wynd sur les restaurants et cafés indépendants.

	Airline	Rail	Maritime	Hotels	Restaurants	Franchise	Logistics
RIM	✓	x	x	x	x	x	x
Guest Logix	✓	x	✓	x	x	x	x
Wynd *	x	x	x	x	✓	S	x
Thiller System	x	x	x	x	✓	x	x
SHIFTEO	✓	✓	✓	✓	x	✓	✓
PI Solution	x	x	x	x	✓	✓	x
TCPOS	x	✓	x	x	✓	✓	x
Acteos	x	✓	x	x	x	x	✓
ORACLE	x	x	x	✓	x	x	✓
SAP	✓	✓	✓	✓	x	x	✓

* Wynd est plutôt orienté sur des activités B2C que B2B, et ce plus particulièrement dans le secteur de la restauration qui est leur cœur de métier. A l'heure actuelle, Shifteo fournit les même services et solutions que Wynd mais plus orientés B2B (type ERP SAP). Wynd a construit un POS nouvelle génération et a ensuite développé tout un système autour de celui-ci. Ils ont la certification PCI-DSS pour les moyens de paiement. Cela dit, Shifteo bénéficie de nombreux outils opérationnels que Wynd n'a pas. L'évolution de Shifteo ne sera pas limitée à un environnement POS. Les deux solutions utilisent la même technologie API REST.

Wynd a bénéficié de 3 levées de fonds ces 3 dernières années. La dernière en Novembre pour \$31.7million, \$7.4million l'année précédente et \$1.9million avant cela.

4. Stratégie : Comment faire croître nos Parts de Marché

4.1. Les applications et Modules offerts par Shifteo répondent aux exigences d'exhaustivité, d'efficacité et de facilité d'utilisation émanant des acteurs

Certains utilisateurs considèrent que les applications métiers ne sont pas adaptées aux besoins métiers, sont dissociées, obsolètes, trop complexes, ou ne sont pas flexibles et réactives. Ils sont alors moins productifs et cela peut engendrer une perte de temps considérable. Les applications doivent donc répondre aux besoins opérationnels de l'entreprise et s'adapter au profil et au contexte d'utilisation de l'utilisateur. C'est pour cette raison que Shifteo, dans sa démarche de supporter les processus métiers, offre la possibilité aux utilisateurs d'interagir via des applications et modules supportant les différents processus. Tous les modules Back end ou applicatifs sont interconnectés entre eux afin d'obtenir une exactitude et cohérence dans les données.

- **La gestion des stocks, des DLC, des livraisons**

Le cœur du système réside dans son puissant outil logistique permettant l'achat, la vente, le stockage et la réception des produits de façon ludique, intuitive et ergonomique. L'aide à la commande et à l'entreposage est également un élément fondamental de Shifteo. Ainsi, les fournisseurs sont directement mis en relation avec l'acheteur sur la plateforme, au même titre que les différents entrepôts devant recevoir les marchandises commandées.

- **La gestion des plans de transport**

Le plan de transport est le second élément composant le cœur du système puisqu'il représente à lui seul une source d'erreur pouvant créer d'énormes dysfonctionnements sur le projet. Comme chaque client fonctionne différemment, cet élément est entièrement revu pour chaque nouvelle demande.

- **La gestion des commandes, des Fournisseurs, des entrepôts.**

En lien avec la partie stockage, Shifteo a mis au point un système de commandes ergonomique, simple et fiable à la fois pour le fournisseur que pour le client. Grâce à un catalogue de produits gérant tous les items dont le client a besoin : Multi TVA, multi fournisseurs, multi prix, marge en temps réel, temps de disponibilité et de livraison de chaque produit en fonction du lieu de l'entrepôt, quantité minimum, colisage ou encore unité ne sont qu'une partie des options qui permettent de gérer les commandes à partir d'un module central.

- **La facturation**

Toute transaction effectuée à la suite d'échanges réalisés à travers le module logistique (achat / vente) génère un ou plusieurs bons de livraison / réception ainsi qu'une facture pour un rapprochement précis. Chaque envoi ou réception peut être mis à jour dans Shifteo à n'importe quelle étape de la transaction.

- **Les terminaux de ventes**

Nos terminaux de ventes sont les nouvelles générations de POS (*Point of sale*) que nous pouvons trouver sur le marché. Intuitifs, ergonomiques, respectant les normes financières françaises et européennes, il permet d'avoir un contrôle total sur les ventes et peut s'adapter à tout secteur. Via un MDM centralisant l'ensemble de notre parc applicatif, ces terminaux sont surveillés puis administrés à distance en cas de besoin.

- **Le Pick & Pack**

Dans le cadre des projets de restauration à bord, le *Pick&Pack* s'avère être primordial pour la préparation des produits à charger puis à vendre. Sa facilité d'utilisation et sa faculté à s'adapter à chaque activité, fait de lui un élément incontournable pour atteindre les taux de conformité les plus hauts.

- **Les suivis des températures**

Utilisant la technologie Emerald, cette innovation permet de contrôler la conformité des marchandises dites fraîches devant respecter une chaîne du froid positive ou négative. Nous sommes capables de

garantir une conformité du produit lors des TRI ou lors des ventes à n'importe quel moment du circuit. Ces données peuvent être collectées en temps réel.

- **Les audits**

L'analyse des opérations, le respect des procédures, la conformité contractuelle, nous pouvons analyser chaque processus avec une méthode propre à Shifteo. Ce module permet à tous nos clients de mettre en place des actions correctives simples sur les domaines plus faibles.

- **La planification**

Dans chaque activité opérationnelle, une planification des agents doit être effectuée. Respect du code du travail, du décret de l'activité ou de la convention collective de l'entreprise, nous respectons tous types de planification manuellement. La planification automatisée de ces éléments est en phase projet.

- **Les transferts de responsabilités**

Nommé TRI pour transfert de responsabilité informatisé, ils permettent de garantir une conformité sur tous types d'échanges entre prestataire ou en interne. Cet outil permet de diminuer considérablement la démarque inconnue mais également de garantir un processus fiable dans les opérations avec une traçabilité complète.

- **Système social de motivation financière lié à la performance**

Pour certaines activités, motiver ses collaborateurs en particuliers les vendeurs est un atout indéniable en termes de croissance. Après avoir travaillé avec différents cabinets de consulting, Shifteo a mis en place un système de rémunération variable en temps réel pour les vendeurs. Lié à notre POS, ce module permet au vendeur d'avoir sa commission actuelle au fur et à mesure des ventes.

- **La communication opérationnelle**

Shifteo est un outil de pilotage, il permet logiquement de communiquer avec son personnel à travers différents modules aussi utiles que pertinents : manuel de bord, notifications, actualités, chat.

- **Réseau social d'entreprise**

Mieux qu'une page d'actualité, Shifteo met à disposition un véritable réseau social pour ses clients et leurs salariés.

- **La gestion documentaire (Procédure interne, plan HACCP, note de service communication, ...)**

Ce module est en phase projet. Chaque secteur possède sa propre gestion documentaire avec une gestion de versions automatisées et validations des diffusions.

4.2. Shifteo anticipe les nécessités des intervenants du marché sur les processus de gestion

Shifteo est dans une démarche de veille informationnelle, aussi bien technologique que métier, afin d'anticiper les évolutions et de s'adapter aux activités d'aujourd'hui et de demain. Nos équipes sont systématiquement à la recherche de l'innovation afin d'offrir la meilleure solution possible à nos clients.

Notre identité est le produit de la fusion de l'expertise métier et technologique, du développement, de la proactivité et de la réactivité.

Les acteurs de nos domaines d'activité principaux tentent constamment d'améliorer leur capacité opérationnelle afin de s'adapter aux besoins spécifiques changeants de leur métier et aux objectifs et motivations des différents groupes d'utilisateurs interne et/ou externe. Afin de rester compétitives, les entreprises doivent également faire preuve d'une gestion optimisée de l'information afin de la rendre accessible et de la faire circuler rapidement entre ses différents services et ainsi obtenir une réelle synergie. Dans cette démarche d'offrir toujours plus, Shifteo est en train de développer son offre avec un module de fidélisation & paiement dématérialisé ainsi que les modules relatifs au plan de maîtrise sanitaire et aux ressources humaines.

- **La fidélité et le paiement dématérialisé**

Associant un système de fidélisation, une simplification du système de paiement en caisse et une plateforme de commande à distance, l'idée est de proposer une solution tout en 1 aux différents acteurs de la restauration (les grandes chaînes) utilisant Shifteo Solution. Ce module permet de centraliser tous les comptes clients sur le back office afin d'analyser leurs consommations, de pouvoir communiquer de manière automatisée grâce notre algorithme interne. Les clients ont la possibilité de commander un café dans un des franchisés les plus proches de sa position, paye directement grâce à son application et se rend au magasin pour récupérer sa commande. Le client a la possibilité d'approvisionner son compte afin de payer en caisse directement grâce à son application. Ainsi, Shifteo propose de rassembler toutes les franchises, compagnies aériennes, opérateurs ferroviaires afin que le client puisse commercer dans une seule application.

- **La gestion du plan de maitrise Sanitaire**

Enregistrements des relevés obligatoires quotidien, contrôles à réception des marchandises, suivi du plan de nettoyage, traçabilité des produits ou encore étiquetage, nous avons un système complet permettant de garantir un suivi de l'hygiène et de la qualité complète.

- **Les ressources humaines**

Gestion des salariés, absences, temps de travail, suivi des incidents, L'intégration dans la solution des notes de frais et la gestion des candidatures & recrutements (documentation de CV Thèque) est en cours de développement.

4.3. Une croissance à l'international est déjà actée avec des clients tels que Deutsh Bahn et va se poursuivre de façon plus agressive

Le tropisme international est au cœur de la stratégie d'expansion de Shifteo. En effet, la solution a été adoptée par des groupes qui ont des opérations d'envergure mondiale (SNCF, Colombus). Le pipeline de prospects à l'international est bien fourni avec des acteurs tels que l'ONCF (compagnie nationale ferroviaire marocaine), Venezia Ice (première chaîne de café et glace au Maroc), Saudi Airlines Catering et plusieurs chaînes de restauration aux Emirats Arabes Unis.

4.4. Une tarification customisée pour un service customisé

Nous n'avons pas de prix fixe et unique étant donné que la solution s'efforce à faire du sur-mesure pour chaque client. Cependant nous fonctionnons avec des coûts de startup liés aux développements sur-mesure réalisés par rapport à notre outil puis des licences mensuelles d'utilisations séparées en deux lots :

- Licence mensuelle d'utilisation de la plateforme back-end
- Licence mensuelle d'utilisation des applications mobile

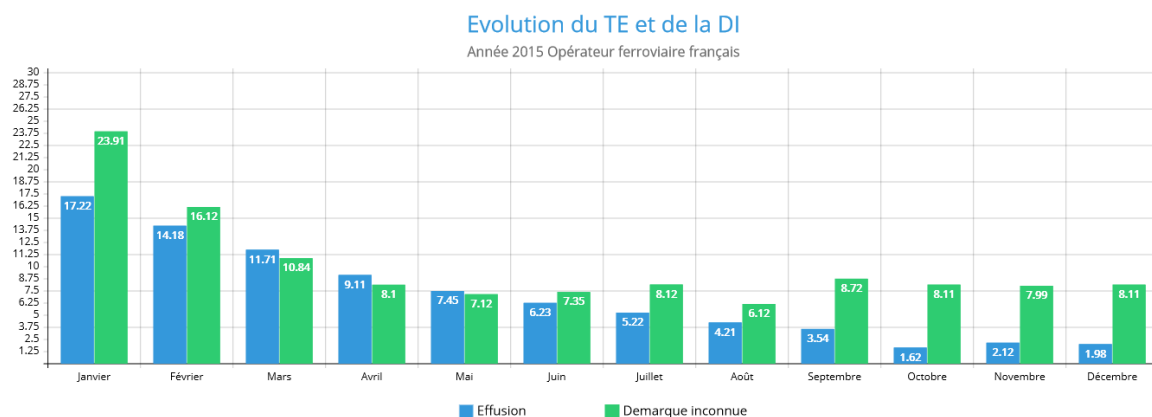
Nous avons établi une classification des clients en fonction de leurs tailles et on distingue trois catégories :

- Les gros clients dont les frais de startup sont supérieurs à 100.000€ et les revenus annuels dépassent 1.000k€ (plateforme back-end et applicatif)
- Les clients moyens dont les frais de startup sont supérieurs à 50.000€ et les revenus annuels dépassent 200k€
- Les petits clients dont les frais de startup ne dépassent pas 50.000€ et les revenus annuels ne dépassent pas 200k.

5. Quelques métriques clés

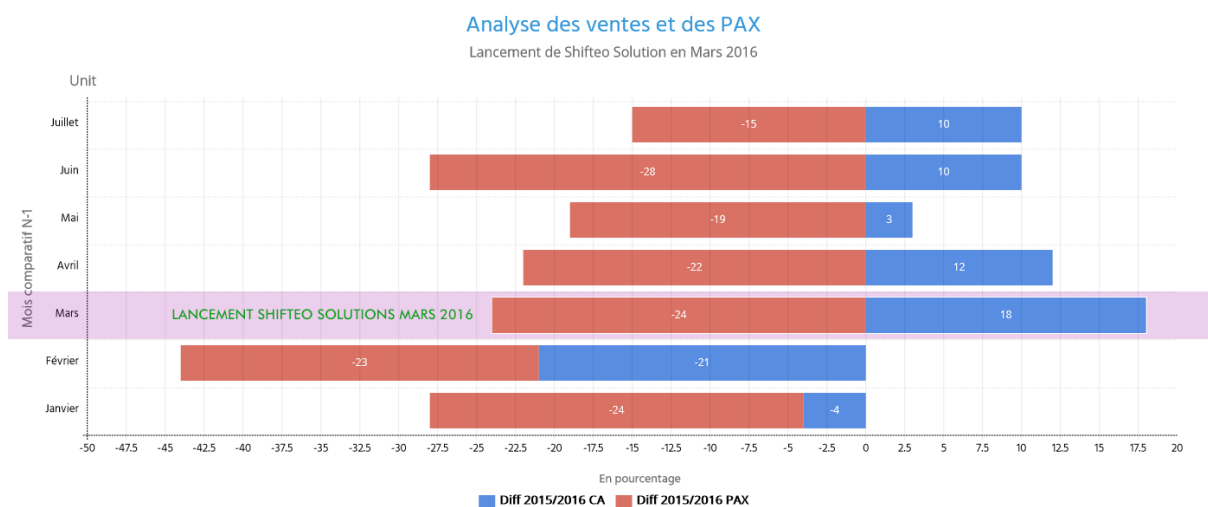
5.1. Etude de cas : Evolution de la Démarque inconnue et du Taux d'effusion avant et après intégration de la solution Shifteo

Le graphique ci-dessous montre l'évolution de deux ratios majeurs dans le *travel retail* que sont la démarque inconnue et le taux d'effusion. Shifteo fut installé chez ce client en Novembre 2014 et après 12 mois, la démarque inconnue est passée de plus de 25% à environ 8%. Le taux d'effusion a quant à lui été ramené à moins de 2%. La gestion des produits frais et de la DLC est un enjeu économique majeur et nos clients montrent un taux d'effusion inférieur à 2% grâce à nos modules dédiés à cette problématique.



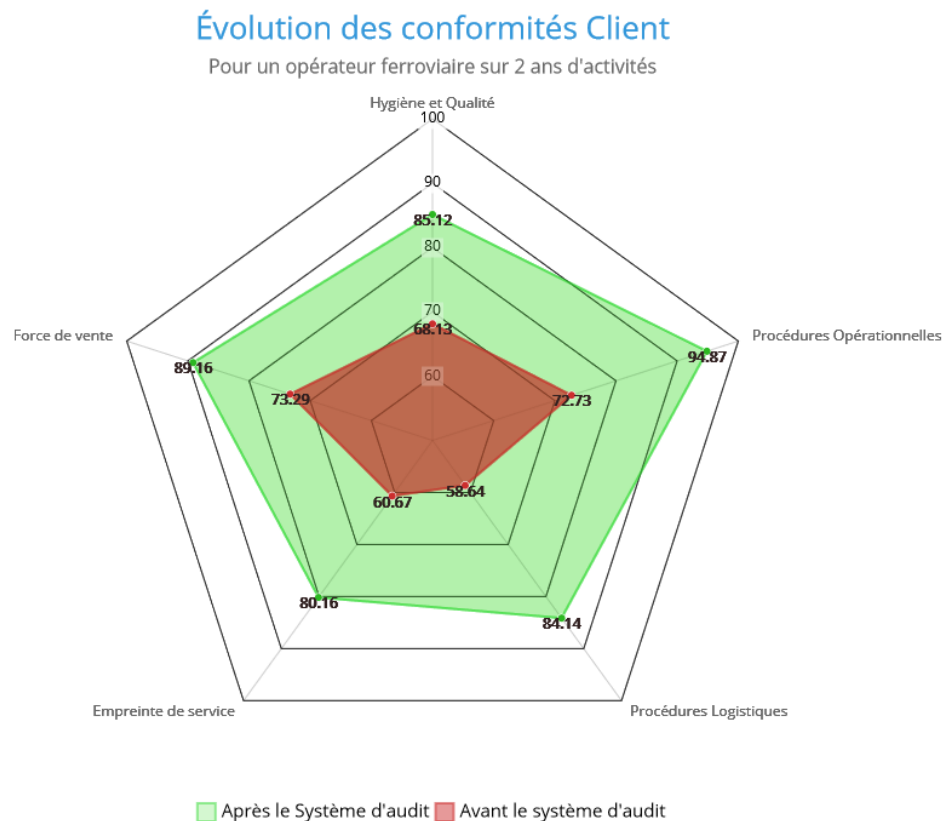
5.2. Etude de cas : Evolution du Chiffre d'Affaires avant et après intégration de la solution Shifteo

Le graphique montre clairement l'impact très positif de Shifteo sur les performances de l'activité. Grâce à notre système interconnecté permettant d'analyser les stocks et conformités des transferts de responsabilités entre les différents prestataires. Nous avons fait augmenter de plus de 50% les ventes sur différentes activités et atteint des chiffres bien au-delà des objectifs prévus contractuellement. Notre POS permet également de conseiller les vendeurs en fonction des produits vendus avec des propositions de ventes additionnelles, promotionnelles, croisées.



5.3. Etude de cas : Amélioration drastique de la productivité des employés suite à l'intégration de la solution Shifteo

Le graphique ci-dessous montre l'évolution des conformités clients suite à l'adoption de la solution Shifteo. Grâce à une communication centralisée et des outils adaptés aux systèmes d'informations des clients. Les salariés des structures ont accès à toutes les communications employeurs, note de services, manuel et échange avec l'équipe d'encadrement se traduisant par une productivité accrue mesurée par l'évolution positive des conformités clients. Une bonne formation aux outils de communication intégrés améliore considérablement les échanges et la motivation des salariés qui sont davantage impliqués dans la culture d'entreprise.



6. L'équipe

Shifteo est le produit de la fusion de l'expertise métier et technologique portés par ses trois fondateurs. Chaque fondateur détient un tiers des actions de Shifteo. Shifteo s'appuie sur des prestataires sélectionnés de façon drastique pour les aspects programmation, support dans la gestion de la plateforme back end et applicatif et la gestion des serveurs. Shifteo s'inscrit dans le modèle d'ubérisation de son fonctionnement. La compétence métier et la compréhension des attentes des clients dans les secteurs visés constituent la force de Shifteo et ces deux atouts sont maîtrisés en interne par la symbiose de l'équipe fondatrice.

Adil Rhazi - PDG / Programmation

Adil Rhazi est titulaire d'un Master en Informatique et en Gestion des Systèmes d'Information. Après une année en tant que chef de projet pour une agence web à Paris, il décide de créer sa propre entreprise en web design se focalisant sur l'e-commerce. Rapidement, il a des clients importants tels que l'Equipe.fr, Lagardère Sport, Isla Délice, Naturéo, Fédération française de Golf, Viadeo, Topito, LSG Skycheffs. Il développe ensuite un système ERP sur mesure pour les petites entreprises afin de connecter leur e-commerce à leurs points de ventes. Il aime la programmation et a également développé un système de réseau social basé sur son propre cadre. Adil est un entrepreneur qui aime prendre des risques et donner vie à des projets à partir de zéro.

Peter Rebelo Coelho – Directeur des Operations / Marketing

Peter est diplômé en Suisse en Gestion Hôtelière, ainsi que d'un BSc en Gestion Internationale Hospitalière de l'Oxford Brookes University. Au cours des 15 dernières années, Peter a cumulé divers postes au sein de la branche restauration « en vol » de Lufthansa (LSG Group), notamment au Mexique, en Allemagne et en France. Il a ensuite passé une année à Djeddah en Arabie Saoudite comme consultant pour Arishop Solutions, où il était en charge de développer le nouveau concept de service à bord pour Saudi Airlines. Il retourne ensuite en 2011 chez LGS Group, responsable des Marchés Emergents avec une mission longue durée en Angola, à Bahreïn et à Moscou. En 2013, Peter devient le PDG des activités aériennes et ferroviaires de LSG Group pour la France, l'Allemagne, la Belgique et la Scandinavie. Il parle 5 langues et maîtrise tout l'aspect logistique et opérationnel des activités ferroviaires, aériennes, d'accueil et de restauration.

Gregory Senaud - Directeur des systèmes d'information

Gregory est autodidacte en programmation, même si sa formation est dans la gestion financière. Le mot « découverte » décrit le mieux sa vie : Comptable, Ceinture noire de judo, Head room chez Accord Hotel Arena, PDG de sa propre entreprise de jeu en ligne, et Directeur Général des comptes chez LSG (Lufthansa Service Gesellschaft). Sa volonté d'apprendre l'a amené à maîtriser les nouveaux langages de programmation web et application. Sa double qualification en programmation et gestion opérationnelle et logistique a été la clé de la création d'une plateforme spécialisée pour les clients de Shifteo. Il est toujours à la recherche de nouveaux moyens afin de satisfaire non seulement les clients.

7. Aspects financiers

7.1. Tour de table

Shifteo cherche à lever 2.5 millions d'euros pour le premier tour de table afin de financer sa croissance et de couvrir principalement les salaires et dépenses opérationnelles. Les projections financières sont construites sous l'hypothèse que les trois fondateurs seront dédiés à 100% à Shifteo à compter de janvier 2017, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

7.2. Projections financières (tous les chiffres sont exprimés en Euros)

Compte de résultats

	2016r	2017p	2018p	2019p	2020p	2021p
Implementation	145,350	322,000	857,000	1,229,000	1,325,000	1,325,000
Cout Mensuel	146,965	991,200	2,332,800	3,894,000	5,484,000	7,074,000
Cout / Utilisateur		319,200	1,475,880	3,133,200	5,086,200	7,039,200
Chiffre D'Affaires	292,315	1,632,400	4,665,680	8,256,200	11,895,200	15,438,200
<i>growth</i>		458%	186%	77%	44%	30%
Salaires Management	95,500	484,748	741,600	763,848	786,763	810,366
Couts Fixes/ Semi variable	87,330	197,000	452,000	565,440	959,760	1,478,880
Couts Variables		920,667	1,942,333	2,928,333	3,904,333	4,880,333
Couts	182,830	1,602,415	3,135,933	4,257,621	5,650,857	7,169,580
Résultat Net avant Impôts	109,485	29,985	1,529,747	3,998,579	6,244,343	8,268,620
<i>margin</i>	37%	2%	33%	48%	52%	54%
Imposition	36,459	9,985	509,406	1,331,527	2,079,366	2,753,451
Résultat Net	73,026	20,000	1,020,341	2,667,052	4,164,977	5,515,170
<i>margin</i>	25%	1%	22%	32%	35%	36%

r : réalisé ; p : projections

Détail des couts

	2017	2018	2019	2020	2021
Salaires Management	484,748	741,600	763,848	786,763	810,366
Couts Variables	920,667	1,942,333	2,928,333	3,904,333	4,880,333
Outsourced development	160,000	260,000	270,000	270,000	270,000
Support	560,000	1,240,000	1,960,000	2,680,000	3,400,000
Serveurs	132,000	288,000	450,000	612,000	774,000
Hardware	11,667	25,833	40,833	55,833	70,833
Divers Prestataires (tel, hébergements, tansp	42,000	93,000	147,000	201,000	255,000
Juridique. Cout / Contrat	15,000	35,500	60,500	85,500	110,500
Autres couts fixes ou semi variable	197,000	452,000	565,440	959,760	1,478,880
Voyages & Representation	57,600	115,200	138,240	207,360	311,040
Loyer Bureau	60,000	138,000	165,600	331,200	397,440
Sales & Marketing	45,000	90,000	108,000	162,000	324,000
Prestataires (Compta, legal, Banque, etc...)	20,000	80,000	96,000	144,000	216,000
Divers (telephone, stationery, etc...)	14,400	28,800	57,600	115,200	230,400
Total Couts	1,602,415	3,135,933	4,257,621	5,650,857	7,169,580

8. Conclusions

8.1. Potentiel de Marché

Le potentiel est énorme et la combinaison des expertises métier et programmation constituent un avantage compétitif fort. Shifteo a déjà des belles signatures dans son portefeuille et le pipeline est très prometteur.

8.2. Technologie

La technologie back-end est fiable et évolutive. Shifteo a développé son propre Framework basé sur le modèle MVC et une surcouche de gestion SPIP. L'ergonomie du système et sa facilité d'utilisation sont des points forts.

8.3. Equipe

Shifteo est le produit de la fusion de l'expertise métier et technologique portés par ses trois fondateurs. Les compétences clefs sont réunies avec Adil, Peter et Gregory.