



BUSINESS PLAN - 2018

Sommaire

1

Cowash en bref

2

Notre équipe

3

Marché et concurrence

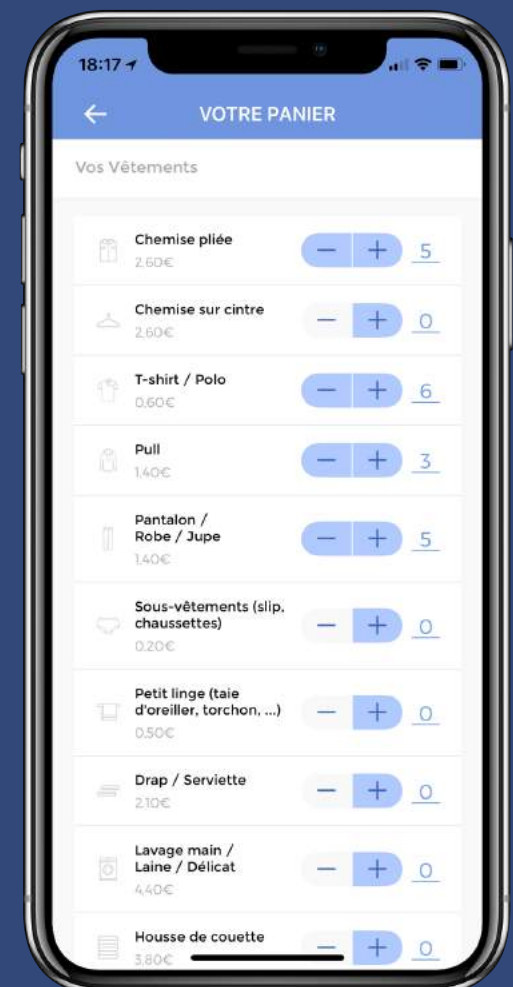
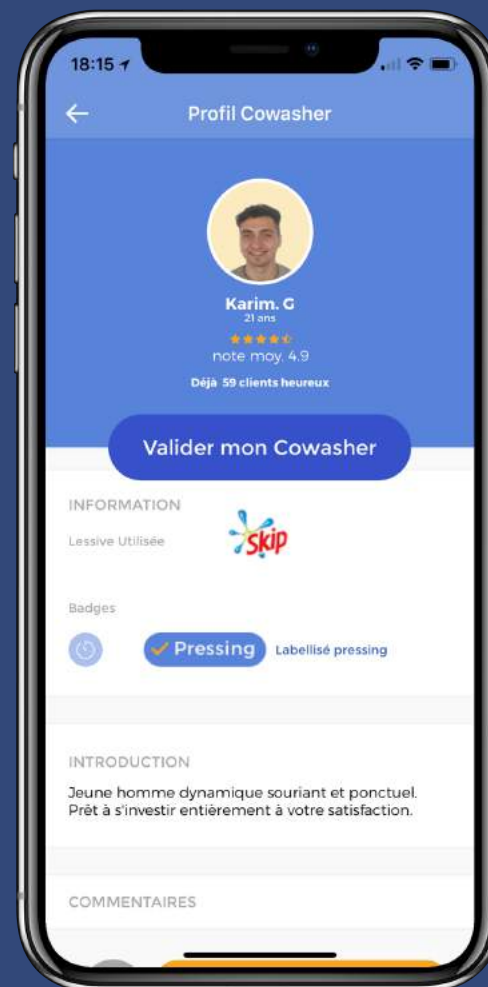
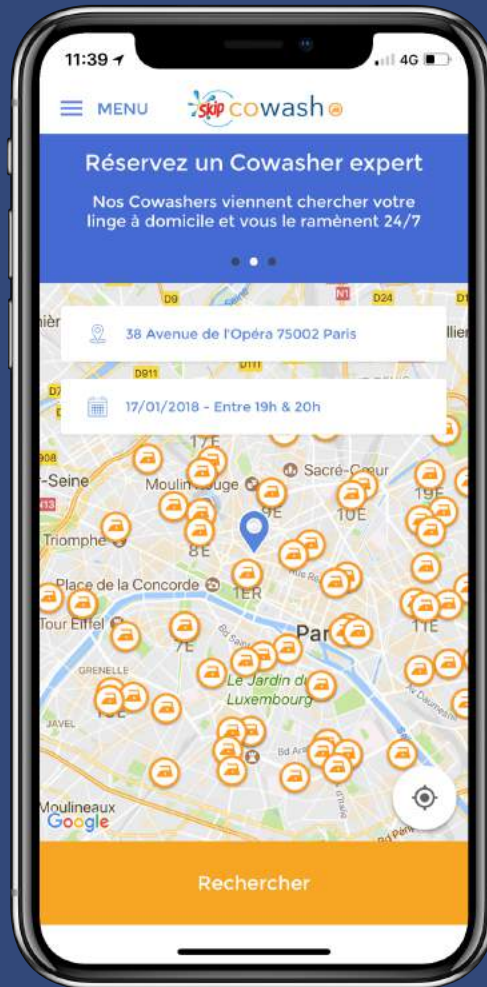
4

Stratégie d'acquisition

5

Finances et perspectives

Vous ne savez pas comment vous occuper simplement de votre linge ?
Des personnes proches de chez vous ont du matériel et du temps inutilisés !



COWASH EN BREF



C'est à Lyon en 2016 que Adrien Hugon se trouve confronté au PROBLÈME du linge. Il imagine alors Cowash pour se simplifier la vie.

Une **APPLICATION MOBILE** géolocalisée permettant de solliciter 24/7 l'aide d'un Cowasher (particulier proche de chez vous) pour le nettoyage et le repassage du linge.



Le Cowasher vient chercher le linge à domicile et le ramène dans les 48h une fois **NETTOYÉ, REPASSÉ ET PRÊT À ÊTRE RANGÉ.**



Nos Cowashers sont **SÉLECTIONNÉS** pour fournir un travail irréprochable et assurées par la MAIF.

Le choix d'une **APPROCHE COLLABORATIVE** permet de **PROPOSER UN SERVICE 3X MOINS CHER QUE LE MARCHÉ** (public cible **25-35 ans**) tout en créant du **LIEN SOCIAL** (public cible **50-65 ans**)

Cowash, le premier pressing à domicile **100% collaboratif**

Process d'une commande:



Quel intérêt pour l'Utilisateur ?

6

ÉCONOMIQUE

Repassage et livraison inclus

Tarifs 2 fois inférieurs à Zipjet

QUALITÉ

Assurance MAIF jusqu'à 2.000€

Cowashers sélectionnés et formés

SIMPLICITÉ

Réservation en 1 clic 7j/7, 24h/24

Paiements bancaires sécurisés

RESPONSABLE

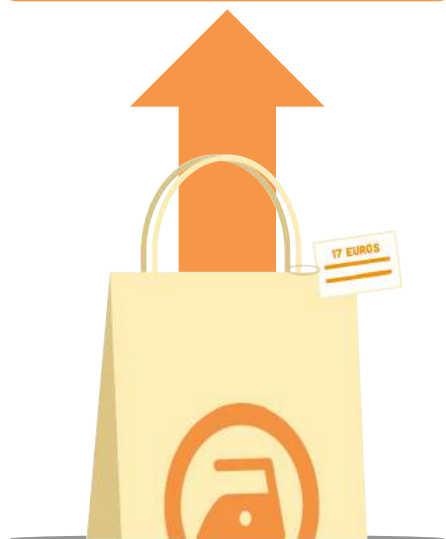
Faible impact écologique

Contribue à recréer du lien social

Quel intérêt pour le Cowasher ?

7

15% de commission
pour Cowash



Commande moyenne :
25,5€ / Panier



Déplacement moyen
14 min.



Gain moyen / mois :
175€

Les **DÉPENSES LIÉES À LA POSSESSION D'UNE MACHINE À LAVER SONT PRINCIPALEMENT FIXES.**
Cowash permet d'amortir ces frais simplement et constitue une **VRAIE OPPORTUNITÉ** pour les Cowashers.

Cowash en quelques dates

8

Avril 2016

Création de Cowash par
Adrien Hugon

Juillet 2017

Partenariat avec le groupe
Unilever et intégration du
nettoyage à sec



Décembre 2017

1.686 commandes et 41K€
réalisés en 2017, croissance
mensuelle >25%

2018

Croissance / mois :
20%

Janvier 2017

Lancement de l'application
mobile et du
service Cowash à Paris

Octobre 2017

Levée de fonds de 200K€
réalisée auprès de MPG
Partners et 2 autres BA

Mars 2018

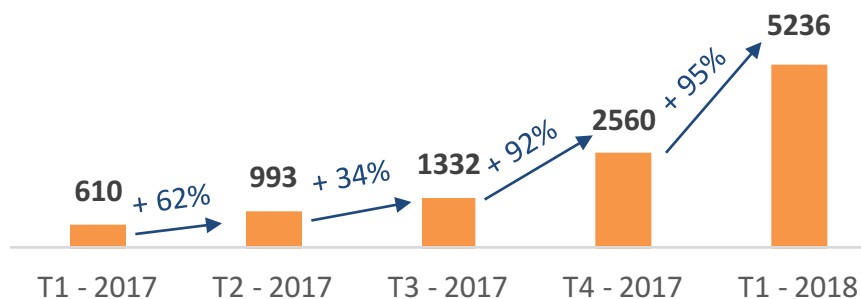
Cap des 500 commandes /
mois franchi



Cowash en quelques chiffres

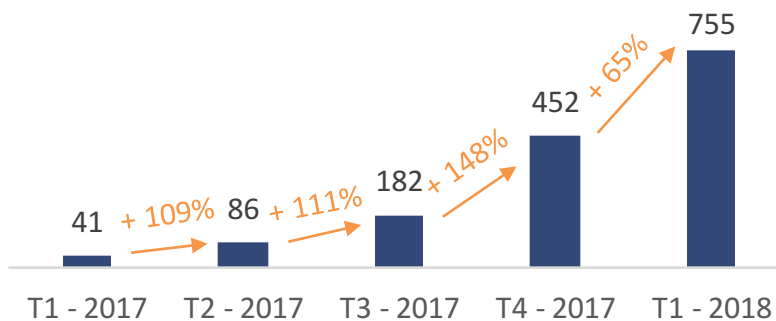
9

Utilisateurs (cumulés)



Rétention
après 1 mois:
64%

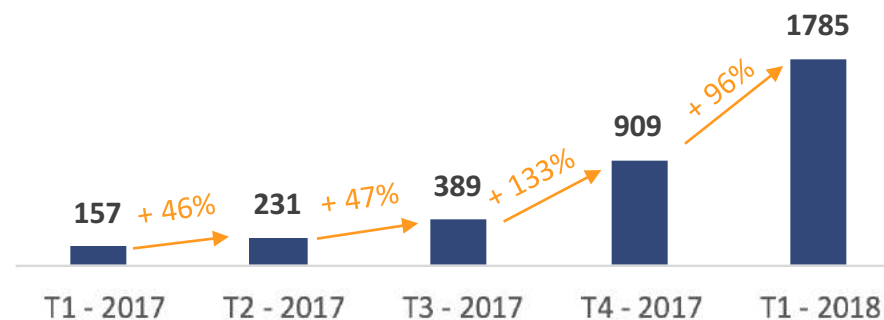
Clients (cumulés)



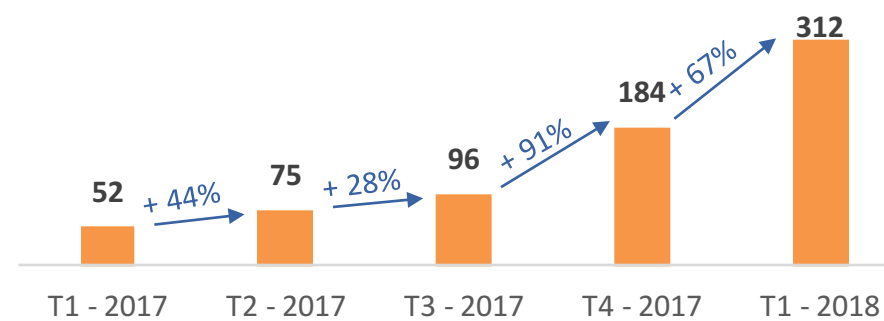
Panier Moyen:
25,5€

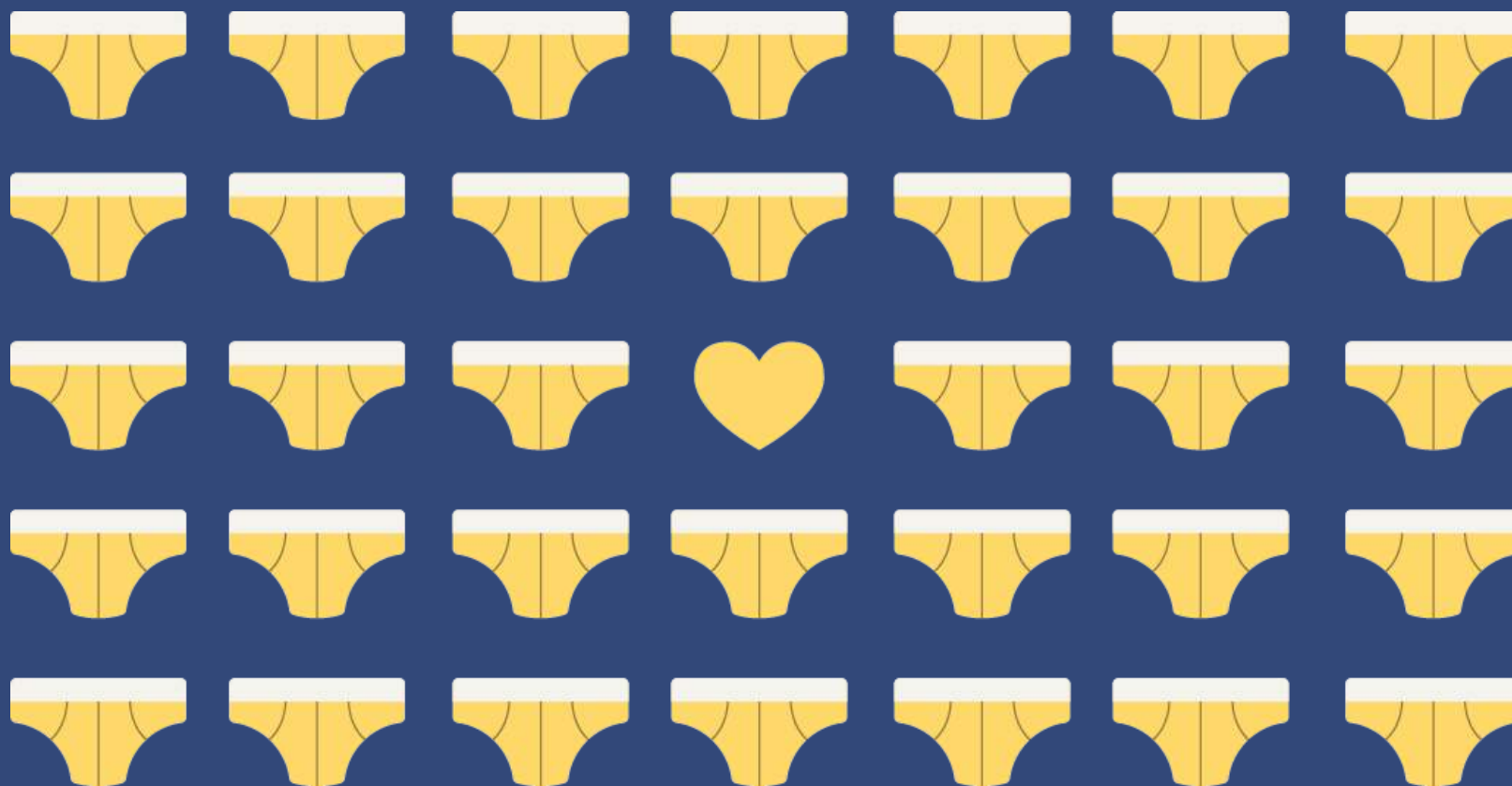
Nb de commande
/mois
2,4

Commandes



Cowashers (cumulés)





L'ÉQUIPE

Adrien Hugon
Fondateur



EM Lyon & barreau de Paris
Exp. Private Equity (Siparex)

Kenza El Ghadouini
Responsable opérations



KEDGE Business School
Exp. Opérations (Foodora)

Robin Monnier
Resp. Marketing & CTO



Epitech
Exp. Free-lance

Raphael Boukhecha
Chargé de Communication



Stage

Juliette Germain
Chargée d'Opération



Stage

Maxime Dejean
Chargé d'Opération



Stage

Sacha Beraud
Alphanova (externe)



Développeur full-stack

Un Comité stratégique comptant parmi ses membres **Claire Gomard** (Milestone Investisseurs), **Matthias Poirier** et **Germain Mathieu** (MPG Partners), **Théo de Bentzmann** (Chefing)

Hervé G - Utilisateur

Très pro. Très sympathique Les chemises ont été repassées à la perfection.

Hanane, Cowasheuse



Alexandre D. - Utilisateur

Un service exceptionnel ! C'est exactement pour ce genre de rapport qualité/prix que je choisis Cowash! Je rechoisirai Katherine sans hésiter.

Katherine, Cowasheuse



Sophie E. - Utilisateur

Ronan est un exemple de professionnalisme et offre un service de très grande qualité !

Toujours disponible et vraiment accommodant, je le recommande vivement.



Ronan, Cowasher



Cowash permet aux Cowashers d'effectuer un **PARTAGE DES FRAIS** engendrés par l'usage de leur machine. Les commandes sont **LIMITÉES À 500€ PAR MOIS** afin de ne pas sortir de ce cadre.

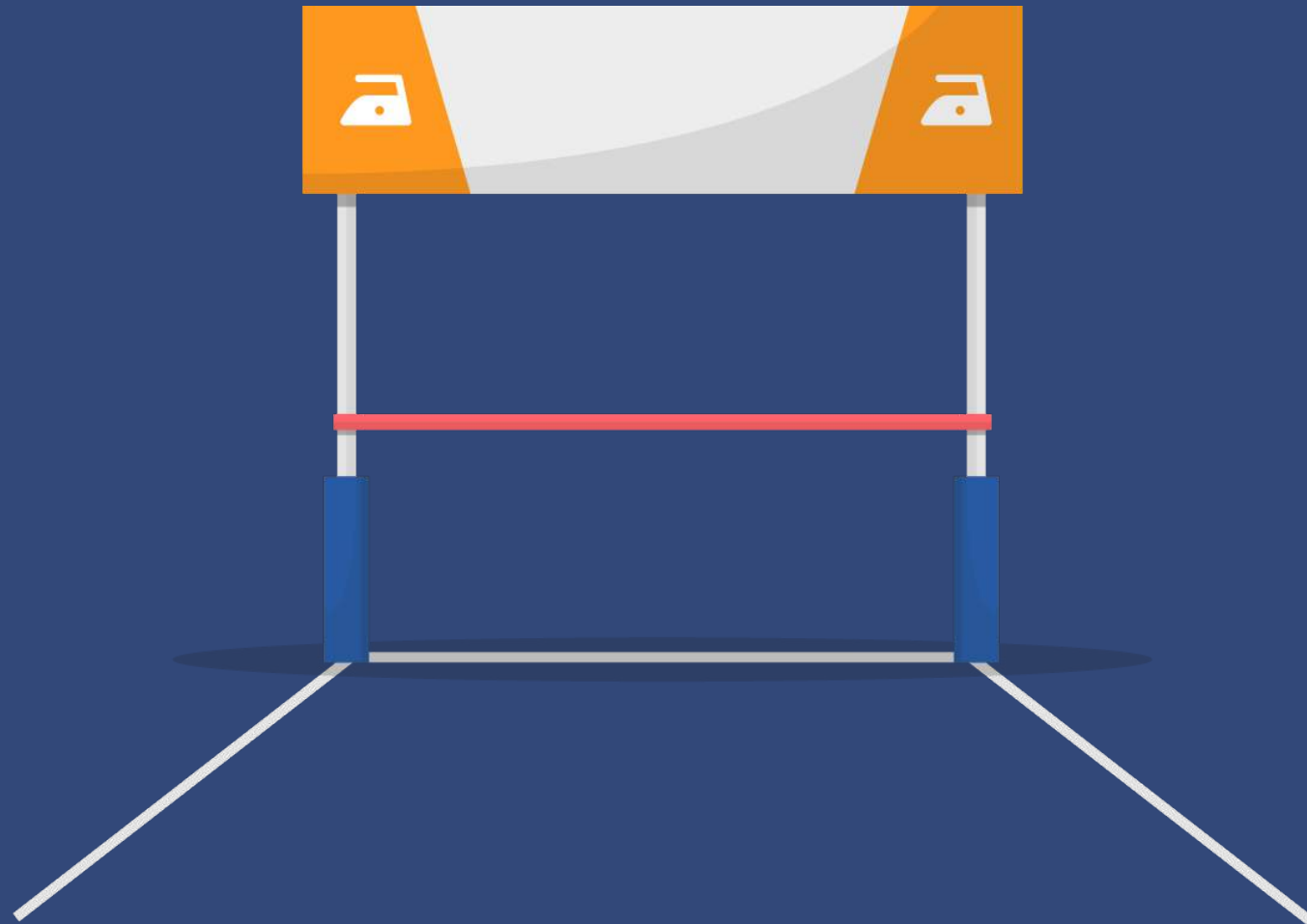
Cowash satisfait aux **OBLIGATIONS LÉGALES D'INFORMATION**, transmet un relevé annuel des opérations à chaque Cowasher et se conforme aux exigences RGPD.

L'ensemble des points juridiques sont suivis par le **CABINET D'AVOCATS PDGB** (Maître Thomas Bedoiseau) basé à Paris.

La dernière proposition du Sénat (29 mars 2017) irait dans le sens d'une **FRANCHISE SOUS 3.000€ DE REVENUS** toutes plateformes confondues.

Scénario où la législation changerait :

- Possibilité pour les Cowashers de **DEVENIR AUTO-ENTREPRENEURS** (imposition de 6 à 8% pour les 2 premières années avec l'ACCRE puis 23% par la suite)
- **PAS DE CHANGEMENT DE TARIFS** car contrebalancé par la **BAISSE DU TEMPS DE TRAJET** pour aller chercher les commandes lorsque le nombre de Cowashers augmente



MARCHÉ ET CONCURENCE

Attendu en **CROISSANCE DE 36% PAR AN** à horizon 2025, le marché mondial de l'économie collaborative est **ESTIMÉ À 35 MDS €** en 2018.

Des **TENDANCES FORTES** comme l'uberisation, la désintermédiation, les circuits courts...

Bla Bla Car

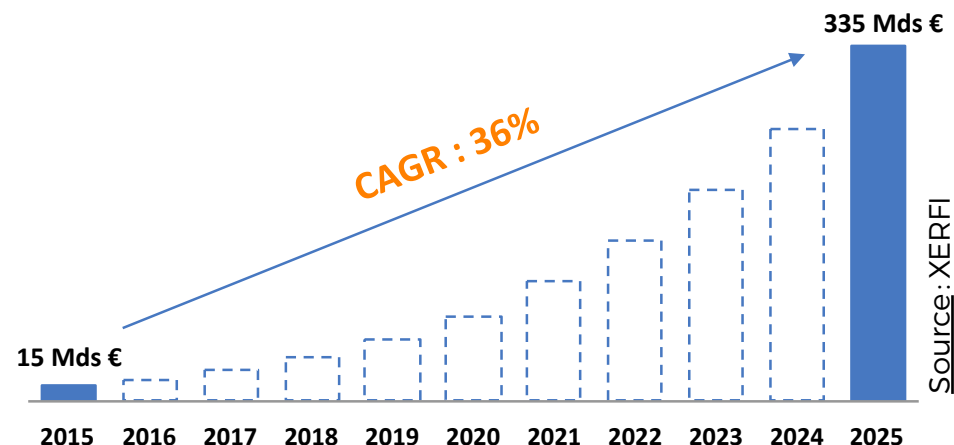


drivy



VESTIAIRE
{ COLLECTIVE }

MARCHÉ MONDIAL DE L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE



En **MUTUALISANT LES RESSOURCES**, l'économie collaborative **PROPOSE DES TARIFS 2X INFÉRIEURS AUX ACTEURS TRADITIONNELS**

• Et si vous ne vous souciez plus de votre linge ?

24-35 ANS (45% des utilisateurs Cowash)

- 438.000 de 24-35 ans dans Paris intra-muros
- Sensibilité prix qui favorise Cowash vs. concurrents
- Familiers de l'économie collaborative

45-55 ANS (35% des utilisateurs Cowash)

- 405.000 de 45-55 ans dans Paris intra-muros
- Sensibles à la dimension collaborative et lien social
- Rétention et récurrence fortes

842.000 utilisateurs soit 632M d'€/an à Paris seul

Time-to-market
idéal



- 3% notoriété spontanée
- 800 commandes / mois
- + 25% croissance/mois



- 30% notoriété spontanée
- 3.000 commandes / mois
- 8M€ levés en deux ans



- 20% notoriété spontanée
- 4.000 commandes / mois
- 11M€ levés en avril 2018

UN CONSTAT : L'absence d'acteur 100% collaboratif sur le marché

PRESSINGS LIVRÉS À DOMICILE

- Tarifs 2x supérieurs qui réduisent la cible aux seuls cadres supérieurs
- Ex. acteurs : Zipjet, Lavoir Moderne



PLATEFORMES GÉNÉRALISTES

- UX et réflexe de consommation pénalisés par la non spécialisation
- Ex. acteurs : Stootie, Mon Super Voisin



AIDES À DOMICILE

- Engagement sur la durée et présence à domicile peu pratique
- Ex. acteurs : Shiva, Helping



LAVERIES

- Service limité au nettoyage et consommateur de temps
- Ex. acteurs : Wash'n dry, Speed Queen



Les tarifs Cowash

18

	Chemise	Pantalon	T-Shirt	Veste de costume	Services
cowash 🚚	2.60€	1.40€	0.60€	6.80€	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Livraison 24/7 incluse ✓ Nettoyage à sec ✓ Travail hors du domicile du client ✓ Sans formalités administratives
ZIPJET	4.50€	8.50€	4.90€	8.50€	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Livraison 24/7 incluse ✓ Nettoyage à sec ✓ Travail hors du domicile du client ✓ Sans formalités administratives
PRESSING TRADITIONNEL	3.50€	7€	8.50€	7€	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Livraison 24/7 incluse ✓ Nettoyage à sec ✓ Travail hors du domicile du client ✓ Sans formalités administratives
Femme de ménage personnelle (20€/h)	2.66€	0.66€	0.50€	X	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Livraison 24/7 incluse ✗ Nettoyage à sec ✗ Travail hors du domicile du client ✗ Sans formalités administratives

Pour



x 7



Facturé 18,2€

Coût Livreur / Pressing

Coût Cowasher : 15,5€

TVA : 2,52%* = 0,45€

= 2,25€

Marge Nette



Facturé 31,5€ +73%

Coût Livreur : 6,5 x 2 = 13€

Coût Pressing : 16,8€

TVA : 16,6% = 5,25€

= -3,45€

Des tarifs qui rendent accessible à **TOUS** le pressing livré.
Un modèle **scalable** et **réplicable** sans investissement supplémentaire.

* La TVA n'est applicable que sur la commission prélevée par Cowash et non sur le montant versé au Cowasher (régime du partage de frais propre à l'économie du partage)





STRATÉGIE D'ACQUISITION

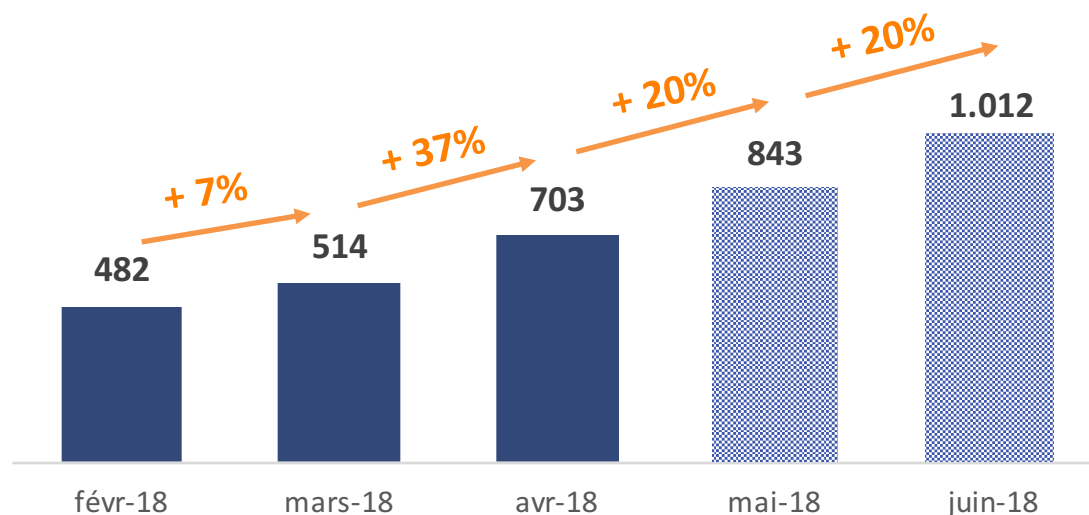
Marketing online (Facebook / Google)	3,4€ / installation Taux de transformation : 16%	Acquisition client : 21,2€*
Offline (Affichage urbain, flyers...)	Forte visibilité et gain de notoriété Crédibilisation du service	Gain de notoriété : +80 %
Parrainage (Bouche à oreille)	Programme de parrainage de 5€ basé sur une forte capacité d'attraction du concept	Concerne déjà 30% des nouveaux utilisateurs
Presse (Autour d'un concept novateur)	Parutions dans les Echos, le Figaro, le Point, Capital, le Parisien... Passage télé sur BFM...	Acquisition gratuite et crédibilisation du service

Le recrutement des Cowashers se fait par bouche à oreille et sur des sites spécialisés à un rythme rapide (≈ 15 personnes / semaine sourcing et formation incluses)

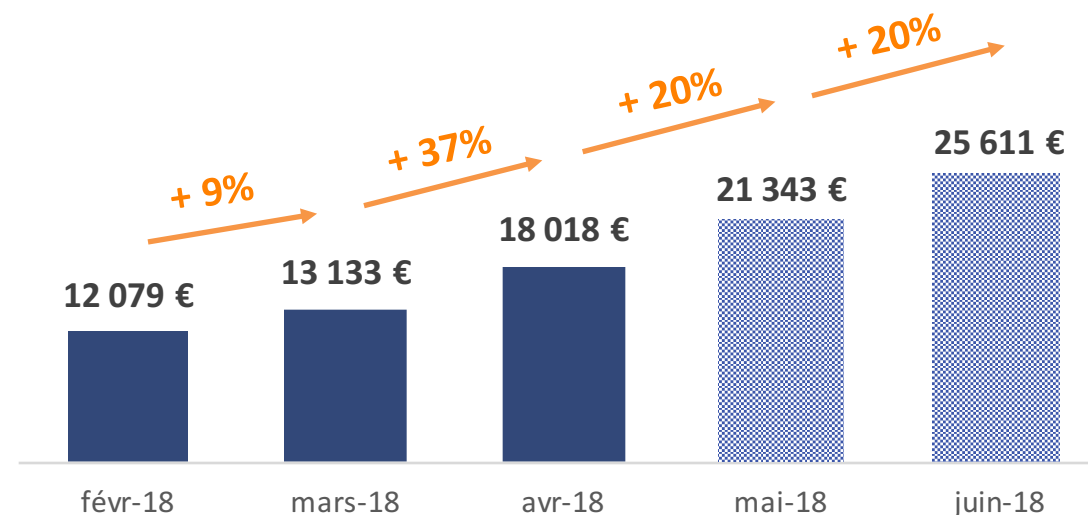
* Coût d'acquisition client en baisse constante avec la hausse de la notoriété de Cowash. Objectif : Coût d'acquisition < 5€



Focus 3 derniers mois - # commandes



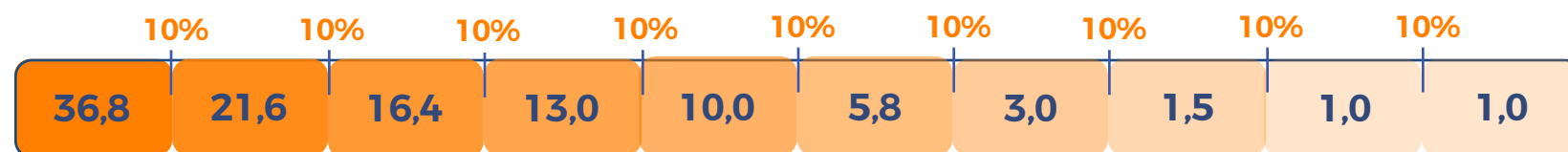
Focus 3 derniers mois - Volume d'affaires



RÉTENTION SUR UN AN :

43% des clients passent 1 commande ou plus / mois

commandes sur 1 an : répartition par déciles



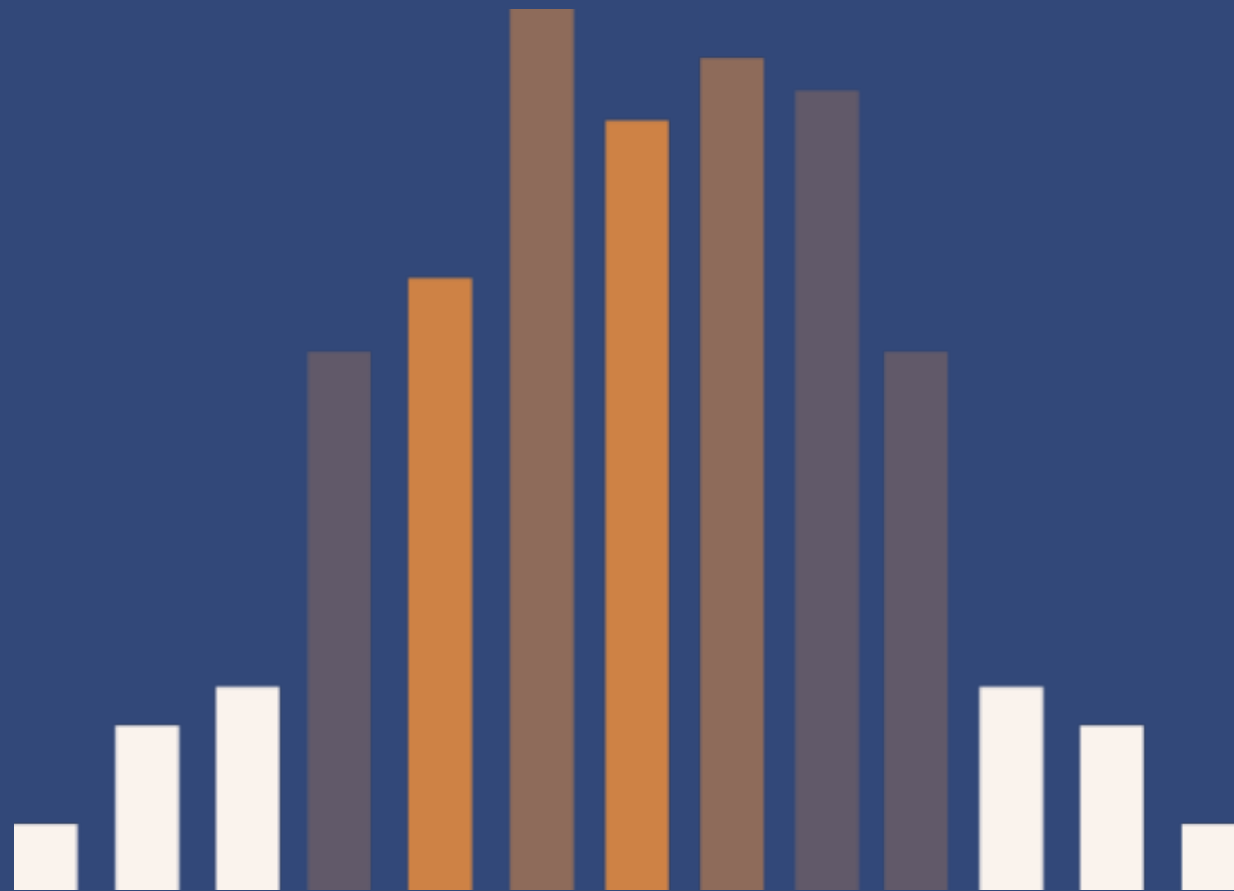
Taux de rétention après 3 mois : 73%

com. moyen / utilisateur / an : 11

Un plan de développement ambitieux

25

	2018		2019			2020			2021	
	Sept. 18	Janv. 19	Mai 19	Sept. 19	Janv. 20	Mai 20	Sept. 20	Janv. 21	Mai 21	
Produit	Web app Cowash		Plateforme Onboarding des Cowashers 100% online		Accélération B2B		Offre premium 100% pressing		Extension à de Nouveaux services	
Équipe	Développeur Full Stack		Graphiste UX/UI		Internalisation complète IT		City managers		Country managers	
Implantation	Lyon		3 villes françaises pour tester onboarding en ligne		Déploiement dans les principales capitales européennes					
Communication	Acquisition à coûts maîtrisés à travers le digital (Facebook Ads principalement)									
	PLV avec Unilever (Monoprix notamment)				Campagnes offline d'affichage urbain				Dev. B2B	
# Commandes /mois	1.094	1.890	3.330	6.570	8.900	15.700	24.900	33.900		



FINANCES & PERSPECTIVES

COÛTS D'ACQUISITION ET PANIER MOYEN

Coût d'acquisition : 21,2€ / utilisateur

Durée de vie client : 2 ans

Panier moyen : 25,5€

COÛTS VARIABLES / COMMANDE

SAV : 1 commande / 30 (Coût : 0,06€/com.)

Acquisition et formation Cowasher : 0,08€/com

SMS / Mangopay / Assurance : 0,34€/com



RÉCURRENT - 2 com. / mois (17%)

Coût acquisition
21,2€

Coût variables
23,0€

CA total généré
171,4€

Marge nette
(CA – coût acquisition – coûts variables)
+ 127,2€



PONCTUEL - 8 com. / an (56%)

Coût acquisition
21,2€

Coût variables
7,7€

CA total généré
57,1€

Marge nette
(CA – coût acquisition – coûts variables)
+ 28,2€



CLIENT UNIQUE (27%)

Coût acquisition
21,2€

Coût variables
0,48€

CA total généré
3,6€

Marge nette
(CA – coût acquisition – coûts variables)
- 18,1€



MOYENNE

Coût acquisition
21,2€

Coût variables
8,4€

CA total généré
62,1€

Marge nette
(CA – coût acquisition – coûts variables)
32,5€

	2017	2018	2019 p.	2020 p.	2021 p.	2022 p.
Commandes	1.632	10.066	51.075	173.173	473.542	972.396
Volume réalisé (K€)	40	252	1.328	4.676	13.259	27.227
Marge brute (K€)	-4	12	184	682	2.028	4.164
EBIT (K€)	-107	-372	-416	-75	1.131	2.766
Total Utilisateurs	304	2.650	14.700	55.540	167.240	396.600
Utilisateurs actifs	304	780	2.940	9.240	23.270	41.800
Cowashers actifs	138	420	740	2.310	5.900	10.440

- Déjà 47K€ réalisés sur les 4 premiers mois de 2018
- Croissance mensuelle moyenne attendue :
 - 20% en 2018
 - 12% en 2019
 - 10% en 2020
 - 8% en 2021
 - 5% en 2022
- CMGR réalisé 6 derniers mois : 24,6%

Cowash s'appuie sur un modèle qui ne supporte ni les coûts logistiques de transport du linge ni le coûts du nettoyage pour être bénéficiaire sur chaque commande et atteindre rapidement son point mort.

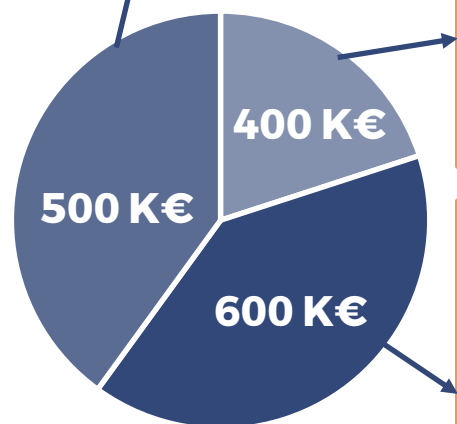
Les coûts d'acquisition client réduisent à mesure que la notoriété du service s'accroît et que le bouche à oreille fonctionne (coût d'acquisition 0).

1M€ À 2M€ POUR IMPOSER COWASH COMME LEADER SUR UN MARCHÉ EN PLEIN BOOM

Élévation de barrières à l'entrée avec un produit technologique d'avant-garde

Lancement test dans 4 villes françaises afin de préparer le déploiement international

Développement de la base d'utilisateurs à partir de coûts d'acquisition connus avant l'émergence de concurrents



ALLOCATION DES FONDS

Time-to-market idéal

- Un marché porteur en pleine expansion
- Des concurrents bien financés mais pas encore implantés

Un business model différenciant

- Une marge positive est réalisée sur chaque commande
- Des tarifs accessibles qui élargissent le marché adressable

Une traction prouvée

- CMGR 6 derniers mois : 24,6%
- Produit finalisé qui génère déjà +15K€/mois

Des soutiens de poids

- Forte implication de Unilever
- Levée de 200K€ bouclée en Octobre 2017



Contact :

Kenza El Ghadouini
kenza@cowash.fr
06.88.99.93.82

Adrien Hugon
adrien@cowash.fr
07.82.19.51.23

Robin Monnier
robin@cowash.fr
06.51.84.77.37