



**Plan de développement**  
*Juin 2018*

**CRÉER & DÉVELOPPER**

*des communautés de talents à forte valeur ajoutée*

**LES CONNECTER**

*aux organisations qui aiment les recruter*

# **L'ENTRAIDE**

*un puissant activateur de communautés*

**MVP**

---

**Connecter étudiants, alumni,  
entreprises qui aiment les recruter**

# NOTRE MARCHÉ

- **Contexte**

Pénurie de compétences appropriées à venir : **il manquera 1,5 million de salariés qualifiés à la France d'ici à 2030\***

Recrutement de salariés qualifiés très coûteux (15% à 20% du salaire) via des canaux de qualité inégale, demandant aux sociétés des moyens en GRH que toutes n'ont pas forcément

« Nous estimons que les alumni des écoles de la CGE\*\* sont entre 1,5 et 3 millions, auxquels on ne propose que peu de capacité d'interaction avec leur école (formation), leurs pairs (échange d'expérience) et les entreprises (employabilité) : **c'est un potentiel que l'on sous-estime et que l'on n'utilise moins que dans d'autres pays.** » - Anne-Lucie Wack présidente de la CGE Alumni

- **Marché**

**Des milliers d'entreprises de toutes tailles à qui il manquera 1,5 million de salariés qualifiés, pour qui le sourcing de talents est clé et qui vont donc être particulièrement intéressées par un accès privilégié aux 80+ grandes écoles d'ingénieurs et de management représentant des réseaux d'alumni de 1,5M+ personnes**

**Sources :**

\*étude Korn Ferry 2018

\*\*CGE - Conférence des Grandes Écoles

# NOTRE STRATÉGIE

- **Vision**

**Les grandes écoles et associations d'alumni** qui ont abandonné à LinkedIn et Facebook la gestion de leur communauté **doivent reprendre le pouvoir sur leurs données**, sur leur monétisation à court terme (recrutement de leurs talents par les entreprises) et à long terme (formation tout au long de la vie)

- **Mission**


Permettre aux grandes écoles et aux associations d'alumni de consolider leur communauté, en connectant intelligemment étudiants et alumni entre eux, et les connecter ensuite à ceux qui aiment les recruter.

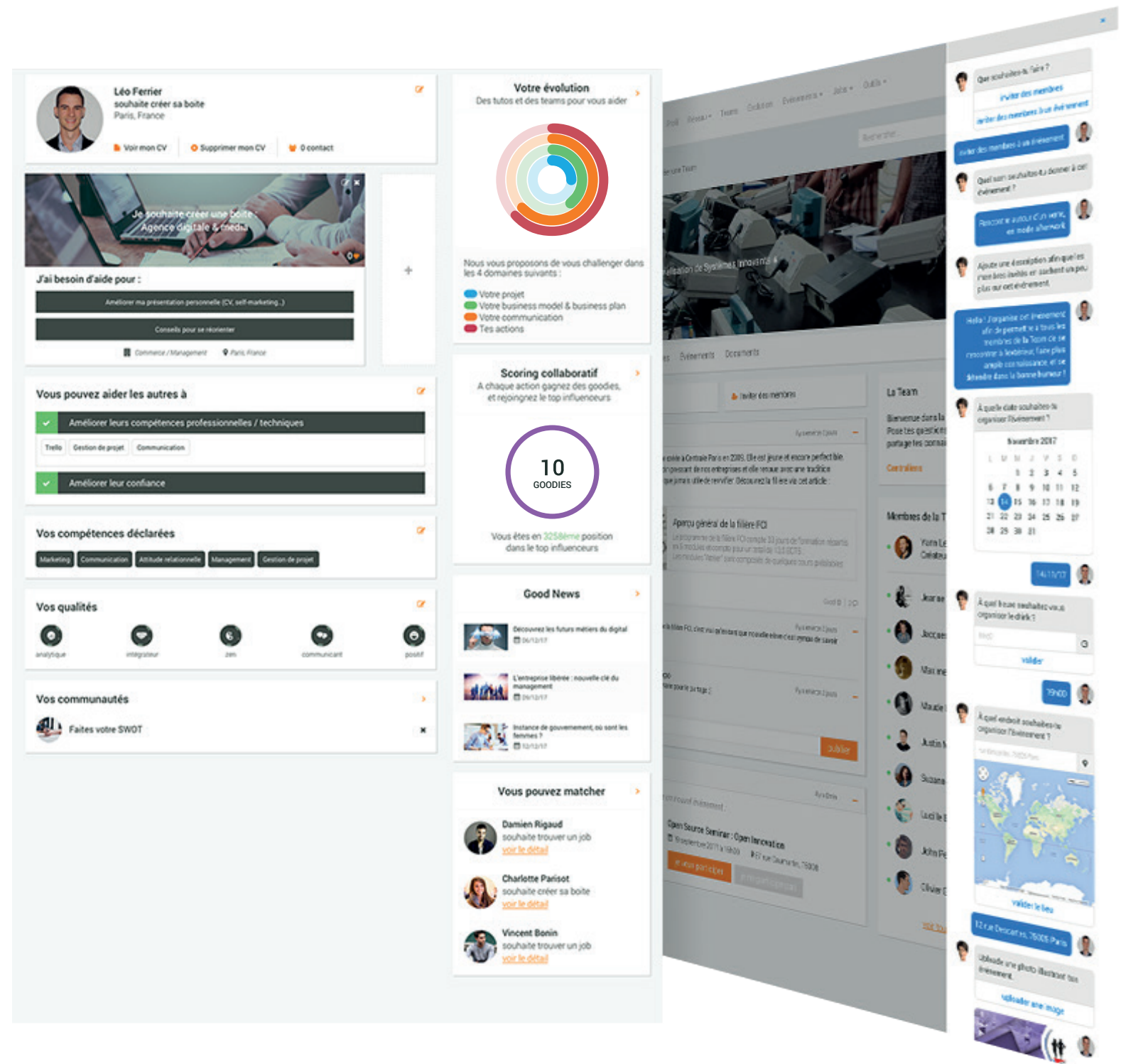
# NOTRE PROPOSITION DE VALEUR

**Une plateforme digitale 100% responsive et un service all-inclusive pour :**

- Animer l'écosystème de chaque réseau d'alumni en s'appuyant sur le sentiment d'appartenance, l'entraide et l'éthique
- Matcher les envies de cet écosystème et les besoins des recruteurs
- **Générer de nouveaux revenus pour les Associations d'Alumni et les Ecoles**

# LES SERVICES APPORTÉS PAR LA PLATEFORME - Assistance intelligente

ELLA  UN PEU D'ASSISTANCE  
INTELLIGENTE POUR AUGMENTER  
LES INTERACTIONS...






# LES SERVICES APPORTÉS PAR LA PLATEFORME - Intelligence collective

...ET BEAUCOUP D'HUMAIN  
POUR CRÉER DE L'INTELLIGENCE  
COLLECTIVE


[Teams](#) [Mes teams](#) [Créer une Team](#)



**L'intelligence collective grandit dans les Teams**


Partagez votre vision, partagez vos passions et rejoignez le programme influenceurs !

[Populaires](#) [Récents](#) [Privées](#) [Officielles](#) [Toutes](#)

**Réorganiser la Business Unit Gestion de fortune**  
Les intérêts de nos clients sont multiples et nécessitent une approche personnalisée, pouvant intégrer une dimension internationale.


**par BNP Paribas**  
1 discussion • 14 membres

★ Officielle

**Innovation au service de nos clients**  
Les clients et la banque : une relation de plus en plus digitale. Imaginer de nouveaux moyens d'interagir avec nos clients, leur faciliter les services bancaires du quotidien.

**par BNP Paribas**  
42 discussions • 61 membres

★ Officielle

**Les métiers de la banque : administrateur backoffice services financiers**  
Focus sur le métier d'administrateur backoffice services financiers en 5 questions, retours d'expériences, conseils...

**par Thibault Le Marguer**  
3 discussions • 61 membres

Activités de vos Teams

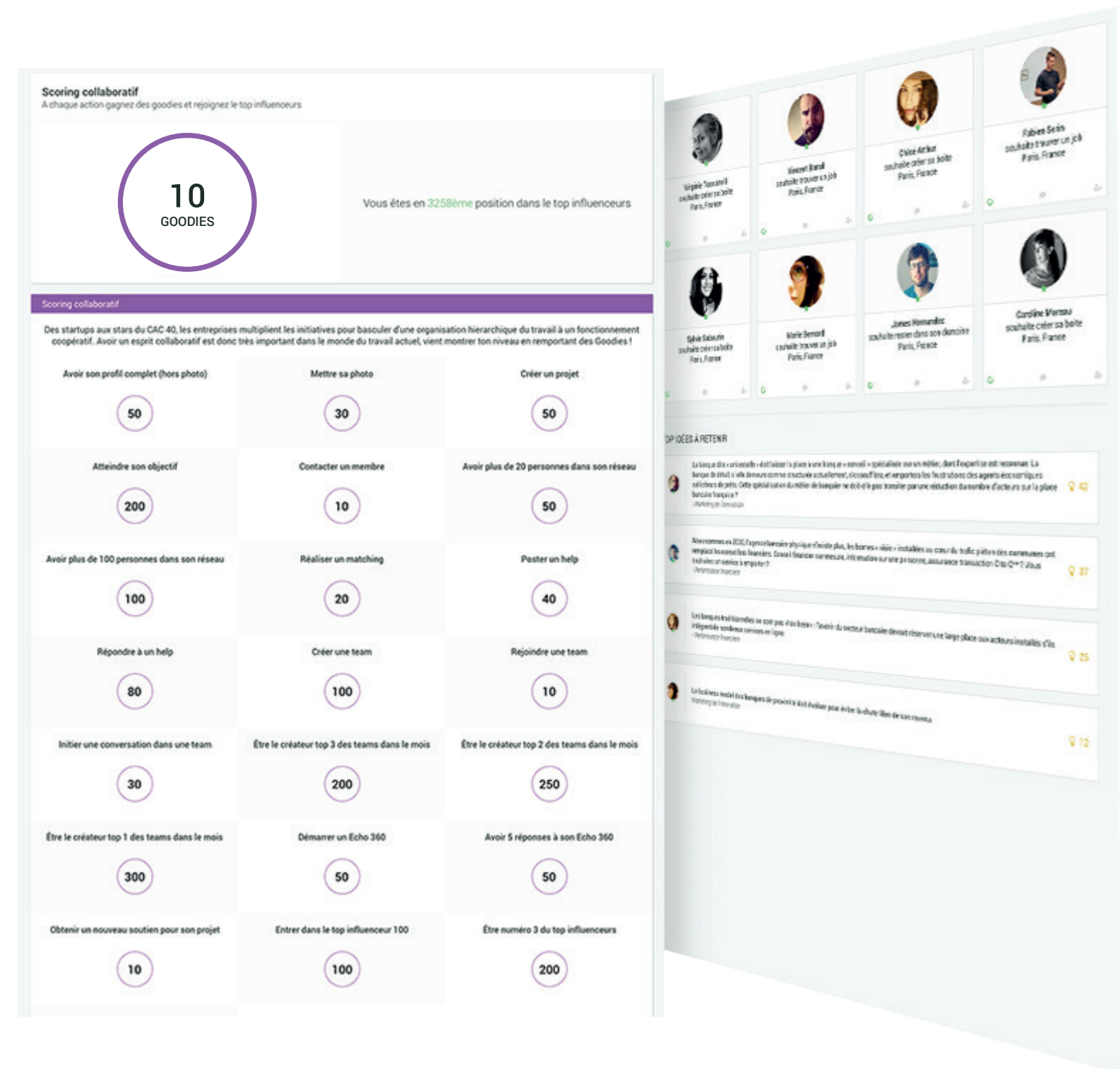
Aucune activité récente

créer une Team

voir plus

## LES SERVICES APPORTÉS PAR LA PLATEFORME - Système de gamification

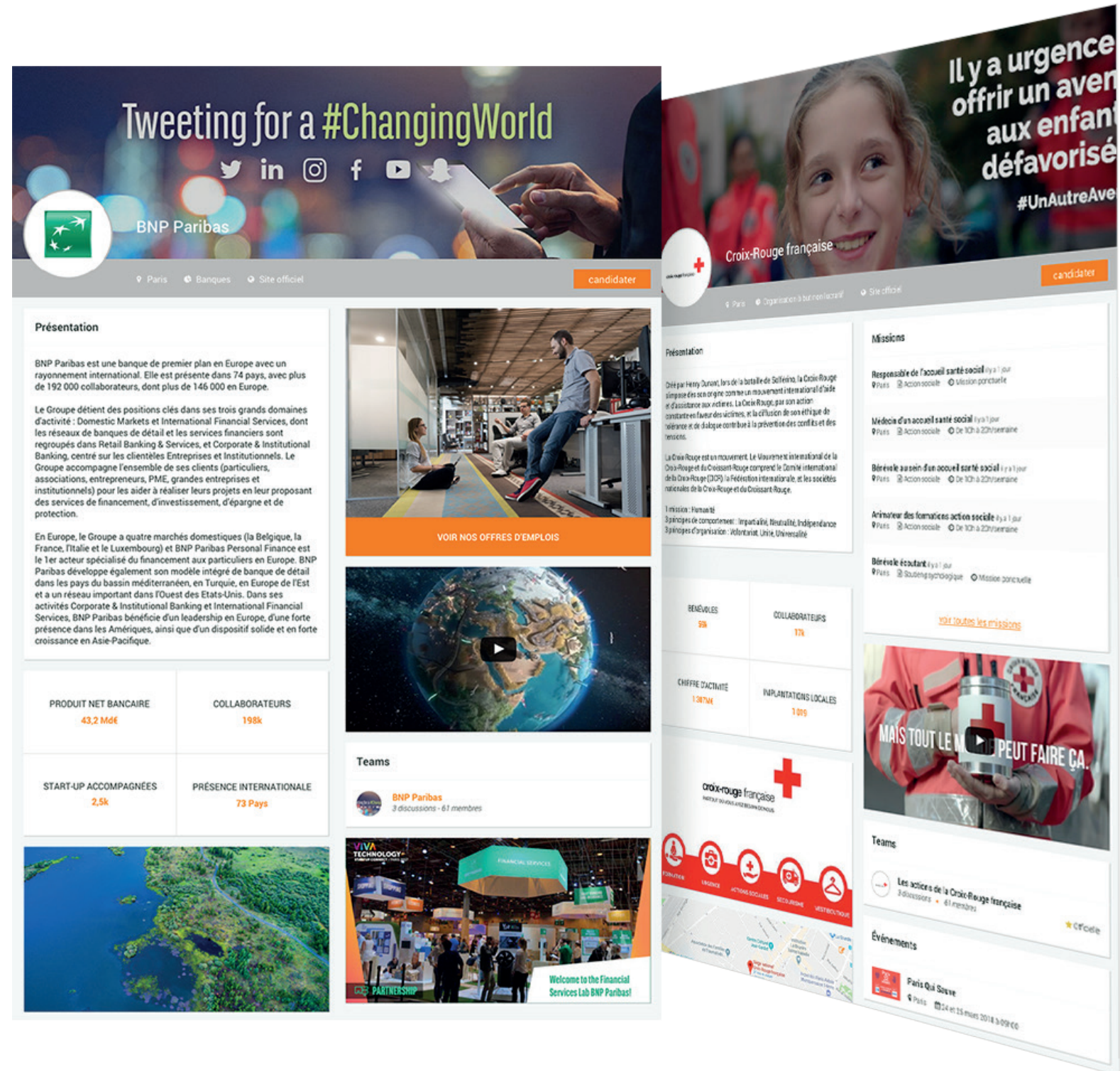
# UN SYSTÈME DE GAMIFICATION AU SERVICE DE LA DATA





# LES SERVICES APPORTÉS PAR LA PLATEFORME - Espaces pour échanger

DES ESPACES POUR DÉCOUVRIR  
LES ORGANISATIONS ET ÉCHANGER  
DIRECTEMENT AVEC ELLES



# VALEUR PERÇUE PAR CHAQUE ACTEUR

## Etudiants/Alumni

- >> Renforcement du sentiment d'appartenance à un réseau puissant
- >> Mentoring / mentoring inversé pour la réalisation de projets
- >> **Connexion à l'écosystème professionnel par le partage d'expériences et de valeurs**

## Associations/Ecoles

- >> Fluidification du passage d'étudiant à alumni
- >> Renforcement de la légitimité du réseau alumni géré par l'Association
- >> **Création de nouveaux revenus, directement et indirectement (fondation)**

## Recruteurs

- >> Relations privilégiées dans les Ecoles qui les intéressent
- >> Démocratisation de l'accès aux talents (plus seulement réservé aux grands groupes)
- >> **Lieu idéal pour articuler leur marque employeur et rechercher les talents en phase avec leurs besoins et valeurs**

## NOTRE MODÈLE ÉCONOMIQUE

- Une plateforme dédiée par réseau d'étudiants/alumni d'une école
- **Un set-up fee et une licence annuelle réduite payés par l'Association d'Alumni** pour la mise en place de sa plateforme dédiée et la fourniture des services de base à sa communauté
- **Une licence annuelle (très inférieure aux coûts de recrutement classiques)** payée par chaque recruteur entreprise pour les services de la plateforme de chaque réseau d'alumni qui l'intéresse
- **La possibilité pour les recruteurs d'acheter des services complémentaires** à faible coût pour avoir un support à la gestion de leur positionnement sur la plateforme
- **Un partage des revenus générés avec l'Association d'Alumni et l'Ecole**

Logique de partage avec chaque Association d'Alumni / chaque École

START UP FEE (k€)	COULOIR PRIORITAIRE FIG (k€)	% DE RÉPARTITION* (FIG / École)	REVENU NET POUR ASSO / ÉCOLE ANNÉES N À N+5 (k€)
40	45	60 / 40	192
30	55	65 / 35	142
20	65	70 / 30	122
10	75	85 / 15	49,6

\* au-delà du couloir prioritaire réservé à FIG      \*\*pour 50 entreprises pour un CA moyen de 3k€/entreprise/an

## NOS ASSETS

- **600k€ d'investissements cash (hors apport en industrie) déjà effectués au cours des 4 dernières années** pour arriver à une plateforme opérationnelle, complètement scalable, délivrant une première version de l'ensemble des services à nos clients
- **Des premiers clients Associations d'Alumni** dont une première plateforme mise en place et gérée pour CentraleSupélec sur laquelle sont déjà connectés 2000 utilisateurs satisfaits représentant chacun des types d'acteurs (étudiants/alumni, école/association, recruteurs)
- **Un savoir-faire dans le domaine de la communication** vers et entre tous types de profils acquis par 20+ années de pratique de l'agence NoProblemo, à l'origine du projet Futur Is Good
- **Un modèle d'entreprise diffuse 100% digital à la scalabilité dynamique** autour d'un réseau d'experts reconnus au niveau européen et partageant une communauté de vision

## BENCHMARK / AUTRES ACTEURS CONCURRENTS

- Pas de service équivalent apporté par d'autres acteurs, même dans d'autres pays

### **Concurrents n'apportant qu'une partie des services de FIG :**

- Les acteurs classiques de l'employabilité : job boards, cabinets d'outplacement
- Les coaches en vie professionnelle
- Les applications de job boards digitaux avec services (ex : JobTeaser)
- Les applications de mises en relations entre étudiants et professionnels autour d'un sujet / projet (My Job Glasses, 10000 coffees)
- Les réseaux sociaux (Facebook) et professionnels (Linkedin, Viadeo)



# DIFFÉRENTIATEURS PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE

- **Utilisation de réseaux « bienveillants »** (alumni) afin de maximiser l'impact des principes de collaboration
- **Valorisation des data des réseaux d'alumni** et non simplement des datas étudiants des écoles, qui de plus restent leur propriété
- Stratégie relationnelle fondée sur la **communication**
- **Partage des revenus** avec les Associations d'Alumni et Ecoles, détentrices des bases de données

SWOT

FORCES
Plateforme bilingue
Modèle économique
Produit unique
Innovation
Vision de la mutation du monde professionnel et des nouvelles attentes
Agilité / souplesse / rapidité
Entertainment
Capacité à engager les futurs acteurs du marché dans la mutation
Marché de Long Terme générant un avantage au first mover qui peut créer des barrières futures à l'entrée

OPPORTUNITÉS
Internationalisation (Canada, Belgique, Afrique)
Passage au campus connecté
Mutation des entreprises impliquant de nouveaux besoins en recrutement

FAIBLESSES
Longueur du cycle de vente
Pas dans la map des acteurs du monde traditionnel
Solution qui n'apparaît pas dans toute sa richesse au jour 1
Scalabilisation de la solution au départ (jusqu'à ce qu'elle amène un premier niveau de service) demandant beaucoup d'énergie

MENACES
Sécurité des données
Possibilité de bascule de réseaux déjà en place vers ce modèle (Viadeo, Alumforce)

## VISION À 5 ANS POUR FIG & RELAIS DE CROISSANCE

- Acteur de référence pour l'évolution professionnelle des étudiants et alumni de plus de 30 grandes écoles, avec plus de 25% de ceux-ci utilisant la plateforme de leur réseau (soit plus de 250000 personnes)
- Utilisation de la plateforme dans les Universités d'Entreprises et leur réseaux propres d'alumni
- Développement spécifique de plateformes engageant une communauté dans un système de collaboration bienveillant à but professionnel (ex : mise en relation de salariés d'entreprise et d'associations à la recherche de compétences, entraide professionnelle au sein des réservistes de l'armée, orientation professionnelle en lycée)
- Utilisation de la même mécanique de plateforme pour la gestion dynamique de la mobilité et de l'employabilité des salariés d'une grande entreprise
- Développement à l'international

## DES MOYENS DIGITAUX ET AUTOMATISÉS POUR UN GO TO MARKET EFFICIENT

- **Nouvelle plateforme liée à une école : approche télémarketing digitale structurée de l'Association d'Alumni et de la première série de recruteurs qu'elle souhaite attirer sur sa plateforme**
  - >> Identification et contact des cibles via les réseaux sociaux
  - >> Présentation et ventes des services par visioconférence
  - >> Optimisation des scripts utilisés avec processus d'amélioration continue
- **Croissance d'une plateforme existante : approche automatisée gérée directement par l'intelligence de la plateforme**
  - >> Proposition de services supplémentaires aux recruteurs
  - >> Mention à un recruteur de la création d'une nouvelle plateforme liée à un réseau d'alumni qui peut l'intéresser

# BUSINESS MODEL - Récapitulatif des principales hypothèses prudentes prises

## RQ : objectif général associé

un chiffre d'affaires l'ordre de 100 à 150k€ / an par plateforme alumni d'une école, sur laquelle on attend 5000 + alumni inscrits)

### Hypothèses sur nombre de communauté d'alumni et nombre d'entreprises recruteurs :

>> 26 réseaux d'école conclus en 5 ans (montée très progressive de 1 réseau durant toute la première année à 1 réseau par mois en année 5)

>> Moyenne de 50 entreprises recruteurs intéressées par chaque réseau

### Hypothèses sur chaque plate-forme liée à une école :

>> Choix par l'école de la mécanique lui permettant de minimiser son investissement initial (10k€ de set-up fees et accès à 15% des revenus générés auprès des entreprises)

>> 5k€ de licence annuelle pour l'accès de la communauté d'alumni à tous les services de la plateforme

>> 3k€ de licence annuelle par entreprise recruteur

### Hypothèses générales :

>> 15% du CA utilisé pour couvrir les frais commerciaux afin de maximiser la dynamique commerciale (puis fixe une fois que le CA a atteint 1M€)

>> 15% du CA pour couvrir les frais généraux (puis fixe une fois que le CA a atteint 1M€)

>> 100k€ / an destinés à couvrir les coûts de management de la société

>> 150k€ / an de coût de maintien et d'évolution de la plateforme

## **BUSINESS MODEL - Activités et ressources clés associées**

- **4 activités avec des savoir-faire clés liés aux réseaux d'experts correspondants :**
  - >> **Pôle technique** (intégration avec les autres outils du client, accès, scalabilité et sécurité de la plateforme)
  - >> **Expérience utilisateur** (GUI et stratégie de gamification)
  - >> **Construction de la mécanique conversationnelle** : psychologues, auteurs, game designers, professionnels de la communication
  - >> **Présence commerciale** sur les différents marchés visés

## OPÉRATIONS - Moyens et structure de coûts

- **Equipe FIG initiale couvrant les activités clés en logique d'entreprise diffuse :**

- >> 1+ expert architecture système / product owner
- >> 1+ expert intégration
- >> 3+ développeurs
- >> 1+ expert expérience utilisateur
- >> 1+ expertise conversationnelle
- >> 1+ BD

- **Absence de coûts de structure non liés aux ressources :**

- >> Société diffuse - pas de bureau physique



# P&L ET CASH FLOW CUMULÉ PRÉVISIONNEL

								NORMATIF ANNUEL sur base stock école à fin 2022
<u>Chiffre d'Affaires</u>	2018 H1 (NoProblemo)	2018 H2	2019	2020	2021	2022		
<b>CA par année (net FIG)</b>	<b>13 750 €</b>	<b>26 250 €</b>	<b>157 500 €</b>	<b>396 563 €</b>	<b>1 027 813 €</b>	<b>2 066 250 €</b>		<b>3 542 500 €</b>
+CA gardé par les écoles (pour mémoire)	0 €	0 €	0 €	15 938 €	34 688 €	101 250 €		487 500 €
<u>Marge sur coûts variables</u>	2018 H1 (NoProblemo)	2018 H2	2019	2020	2021	2022		
<b>Marge sur coûts variables par année</b>	<b>-8 125 €</b>	<b>13 125 €</b>	<b>56 250 €</b>	<b>122 813 €</b>	<b>376 563 €</b>	<b>840 000 €</b>		<b>1 527 500 €</b>
<u>Autres charges</u>	2018 H1 (NoProblemo)	2018 H2	2019	2020	2021	2022		
Frais commerciaux	3 000 €	3 000 €	23 625 €	59 484 €	150 000 €	150 000 €		150 000 €
Frais généraux	3 000 €	3 000 €	23 625 €	59 484 €	150 000 €	150 000 €		150 000 €
Coûts généraux de management	50 000 €	50 000 €	100 000 €	100 000 €	100 000 €	100 000 €		100 000 €
Coût de maintien et d'évolution de la plateforme	75 000 €	75 000 €	150 000 €	150 000 €	150 000 €	150 000 €		150 000 €
<b>TOTAL Autres charges</b>	<b>131 000 €</b>	<b>131 000 €</b>	<b>297 250 €</b>	<b>368 969 €</b>	<b>550 000 €</b>	<b>550 000 €</b>		<b>550 000 €</b>
<u>Résultat</u>	2018 H1 (NoProblemo)	2018 H2	2019	2020	2021	2022		2022
<b>Résultat net par année</b>	<b>-139 125 €</b>	<b>-117 875 €</b>	<b>-241 000 €</b>	<b>-246 156 €</b>	<b>-173 438 €</b>	<b>290 000 €</b>		<b>977 500 €</b>
<b>Résultat net cumulé hors No Problemo</b>		<b>-117 875 €</b>	<b>-358 875 €</b>	<b>-605 031 €</b>	<b>-778 469 €</b>	<b>-488 469 €</b>		<b>977 500 €</b>
Nombre d'écoles sur la plateforme en fin de période	1	1	3	8	16	26		26



## CRÉDIBILITÉ ÉQUIPE



**François MOULLEC**

Etudes de médecine

Formations complémentaires dans les métiers de la communication

---

20 années d'expérience à la tête d'une agence de communication

Pionnier en utilisation de techniques digitales dans le monde de la communication

Expertise dans l'utilisation des sciences cognitives appliquées à la communication audiovisuelle



**Jacques MILLERY**

Ingénieur diplômé de l'Ecole Centrale Paris

Formations additionnelles : Économie, Expertise comptable, Histoire de l'art

---

26 ans de carrière dans le conseil et les services IT, expert de la transformation digitale de différents secteurs

Développement d'activités de services importantes dans un contexte international

6 ans d'expérience du monde des grandes écoles et des associations d'alumni



**Thomas MARTIN**

Diplômé de l'ECS Paris

Formations additionnelles : Management, Machine Learning, Data Sciences

---

11 ans de carrière dans le digital, du QA au management en passant par la communication (Ubisoft, Kiss Kiss Bank Bank, Datawallet...)

Plus de 100 millions en levées ou acquisitions par les trois dernières start-ups avec lesquelles il a travaillé