

/ INSPIRÉ D'UNE HISTOIRE VRAIE!



Il y a 3 ans, Layticia Audibert lance son « Birthday Project » et suggère à ses proches via les réseaux sociaux de faire un don à des associations, plutôt que de lui offrir un cadeau matériel.

Avec plus de **1500 « cadeaux »** et **150 000 vues sur les réseaux sociaux**, son désir de faire le bien fédère tellement de monde que l'idée de créer une cagnotte de la générosité germe...

Et si chaque évènement devenait l'occasion d'inviter son entourage à impacter le monde? Imaginez...

- Pour votre anniversaire, au lieu de recevoir un énième livre ou cravate, vous offrez 150 repas aux sans abris...
- Dire à votre enfant qu'à sa naissance son cadeau de bienvenue au monde fut de vacciner 50 orphelins...
- Pour votre mariage, au lieu de recevoir un four à micro-ondes, vous propagez votre amour en finançant une école...
- 🔇 Au lieu de fleurs jetées dans l'heure, les obsèques d'un proche servent à vaincre la maladie qui vous l'a enlevé...
- 🖒 A la place de calendriers, agendas, stylos... votre entreprise offre aux collaborateurs et clients d'avoir planté 500 arbres ...



/ LE CONTEXTE



« *Un jour, nous regarderons le XXe siècle et nous nous demanderons pourquoi nous possédions autant de choses* », affirmait Bryan Walsh dans TIME Magazine, qui consacrait la Consommation Collaborative comme l'une des dix idées amenées à changer le monde.

- En 2018 la recherche du bonheur ne s'incarne plus seulement dans l'accumulation d'objets.
- Notre société consumériste est en quête de sens.
- L'évolution de nos comportements en matière d'écologie, d'achat équitable, le boum de l'économie du partage sont désormais les modèles à de nombreux services.
 - √ 84% des Millenials pensent que l'on doit évoluer vers une société plus participative, plus juste et qui respecte mieux l'environnement
 - ✓ Ils sont 97% à dire qu'il est nécessaire de s'investir au quotidien pour faire évoluer les choses positivement.
 - √ 80% des consommateurs pensent qu'une entreprise peut être solidaire tout en poursuivant ses objectifs économiques et plébiscitent celles qui démontrent leurs engagements.
 - ✓ En alignant les valeurs de votre entreprise au désir de philanthropie des salariés, la productivité des salariés augmente de 15 à 30%.
 - ✓ 56 % des digital native sont en quête d'engagement dans leur vie professionnelle et privilégient des employeur investis dans une démarche de générosité.

L'envie de générosité est là, mais le manque de temps et d'information freinent souvent les intentions caritatives : comment donner, à qui et où ira l'argent ?

Les donateurs cherchent des éléments de confiance dont les critères sont le contrôle comptable (76%), la gestion rigoureuse des dons/ frais de fonctionnement (71%) et la conformité de la mission affichée (70%).



/ LA SOLUTION: UNE CAGNOTTE DE LA GENÉROSITÉ





/ POUR LES PARTICULIERS: multiplier les occasions de donner !



A l'occasion d'un anniversaire, d'une naissance, d'un mariage, d'un décès ou d'un autre évènement de la vie, l'utilisateur lance sa cagnotte Gandee au profit de l'association partenaire qui lui tient à cœur parmi le panel de causes défendues (environnement, santé, solidarité internationale, enfants, animaux...).

























Il invite ses proches à participer à sa cagnotte de la générosité en la partageant par mail, sur les réseaux sociaux ou tout autre support de son choix.

Cerise sur le gâteau: ses proches qui contribuent à la cagnotte bénéficient de la déduction fiscale (entre 66 et 75%). Un don de 100€ ne coûtera que 34€!





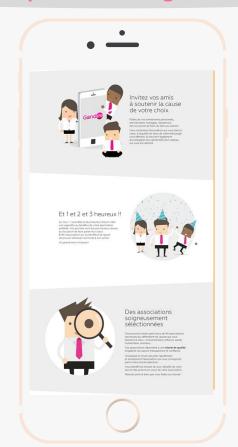
Bonus! Le supplément cadeau

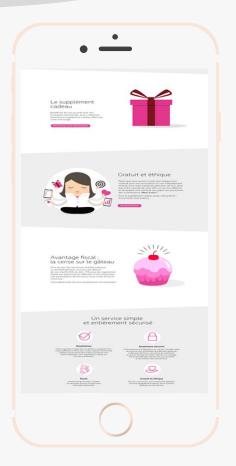
Au moment du paiement les invités se voient proposer la possibilité d'offrir également un cadeau à l'organisateur de la cagnotte pour fêter son évènement (anniversaire, mariage..) en ajoutant une somme complémentaire qu'il pourra dépenser sur les sites marchands partenaires de Gandee ((Smartbox, carte cadeaux à dépenser auprès des enseignes référencées...).



Une plateforme digitale B2C



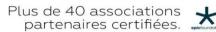




/ POUR LES ENTREPRISES: un formidable outil de RSE!



Lors d'évènements ponctuels tels que séminaires, cadeaux de fin d'année, team building ou pour accompagner des challenges sportifs... L'entreprise lance sa cagnotte Gandee afin de contribuer à une association dont la cause correspond à son ADN.









Voir toutes les associations















L'entreprise à le choix:

- soit de seulement communiquer sur son don.
- soit d'inviter ses collaborateurs, clients ou partenaires à participer à sa cagnotte de la générosité.

Cerise sur le gâteau: l'entreprise bénéficie d'une déduction fiscale de son don (60%) ainsi que chacun des donateurs invités (déduction selon leur statut -particulier ou professionnel).





Une plateforme digitale B2B







/ L'OUTSOURCING DU MÉCÉNAT D'ENTREPRISE POUR TPE/PME



Les petites et moyennes entreprises n'ont pas toujours le temps, les moyens ou les ressources en interne pour développer une véritable politique de mécénat. Pourtant le désir fédérer leur société et leurs collaborateurs sur des valeurs RSE fortes est réel. Le mécénat permet de valoriser l'ADN d'une entreprise: communiquer autrement sur ses valeurs - en externe, auprès des clients, partenaires ou du grand public - en interne, auprès du personnel.

Gandee propose une offre de service inédite aux TPE et PME afin d'outsourcer leur mécénat d'entreprise.

- Définition de la stratégie de mécénat : positionnement sociétal cohérent.
- Stratégie & Planification : critères et modalités de sélection grâce à notre portefeuille d'associations de confiance
- Conseil et outils d'implication des salariés : don sur salaire grâce au cagnottes, Do Good Day...
- Outils de communication internes et externes « clefs en mains » : newsletters, community management...

Dispositif fiscal incitatif: 60% des dons sont déductibles de l'IS ou IR. Une façon efficace de choisir où vont ses impôts!



Augmenter votre RSE



Communiquer vos valeurs à vos clients



Valoriser votre marque et humaniser votre image



Se démarquer de la concurrence



Fédérer vos collaborateurs



Attirer les talents



/ LA SÉLECTION DES ASSOCIATIONS PARTENAIRES

Comment choisir une association parmi plusieurs milliers recensées en France? Où ira le don ? Quelle sera la part des frais de fonctionnement de l'association? Telles sont les préoccupations des donateurs...

Afin d'offrir à l'utilisateur un choix en confiance, rapide et simple, Gandee sélectionne un nombre limité d'associations, classées par causes (environnement, santé, solidarité internationale, animaux...), en s'appuyant sur des acteurs indépendants de labélisation, vecteurs de confiance pour les donateurs : le Comité de la Charte du Don en Confiance, la Fondation Epic et IDEAS qui auditent et monitorent des associations respectant des critères rigoureux. : transparence, qualité de la gouvernance, gestion financière et efficacité de leurs actions. Les associations partenaires s'engagent à fournir leurs plannings d'actions et des outils permettant d'assurer un suivi des dons.

Pour les associations ne bénéficiant pas des labels, Gandee s'attache aux respects de critères de bonnes pratiques (traçabilité, frais de fonctionnement < à 30%, gestion des fonds...) à l'appui des comptes certifiés par des Commissaires aux comptes de premier rang. L'ensemble de ces points sont validés par un cabinet d'audit extérieur afin de garantir notre impartialité.



























ENTREPRENEURS du Monde



LA LİQUE















































LES MARCHÉS : le don et les cadeaux

Chaque année c'est:

- 66,9 millions d'anniversaires
- 235.000 mariages
- 785 000 naissances
- 587.000 décès
- 1,5 Mds€ cadeaux d'entreprise

Autant d'occasions de générosité!



Le marché du don annuel aux associations : 8,1milliards €

4,6 milliards € (particuliers) et 3,5 milliards € (entreprises)

- 1 français sur 2 (46%) donne au moins une fois par an pour un montant de 474€ en manuel ou 160€ en ligne.
- le digital ne représente encore que 7% : des perspectives de croissance importantes.
- Gandee arrive sur un marché connu : 1 français sur 2 connaît les cagnottes en ligne
- 47% des français utiliseraient une cagnotte pour lancer un appel aux dons afin de financer un projet solidaire ou associatif (Étude Yougov 2016).
- 22% des e-donateurs ont moins de 35 ans.
- Pour s'adapter aux souhaits des "digital natives" (moitié des actifs dans quelques années), les entreprises comprennent que le mécénat est une opportunité stratégique pour améliorer son attractivité, booster la productivité, satisfaire ses clients et engager ses employés.

Le marché des cadeaux d'entreprise

Outils essentiels pour les entreprises :

- L'incentive et les cadeaux d'affaires représentent plus de 850 millions d'euros annuel.
- Les cadeaux d'entreprise à leurs employés correspond à un marché de 1,5 milliards d'euros annuel.
- 35% des sociétés ont réalisé plus de quatre opérations d'incentive en 2016 (Source Omyagué)

Plusieurs objectifs:

- Pour près des 2/3 des sociétés : «stimuler et motiver les partenaires et les collaborateurs»
- 34% pour «marquer un moment fort de l'entreprise» (départ à la retraite, premier contrat).
- Dans tous les cas, les entreprises veulent des cadeaux qui donnent une bonne image de l'entreprise. (Stratégie.fr -2016)

/ L'ECOSYSTÈME CONCURRENT



Le crowdfunding

Campagnes publiques de collecte de fonds, le plus souvent par des particuliers à destination d'autres particuliers (actions solidaires ponctuelles, ou crowdfunding classique (art, études...). Rémunération au pourboire depuis mai 2018.

<u>Problématique</u>: avec 100 000 nouvelles campagnes chaque mois, la plateforme n'a pas la capacité de contrôler toutes les campagnes.



Outils pour association de collecte de dons, de lancement de campagne de financement participatif en marque blanche, de billetterie ou de gestion des adhésions. Rémunération aux pourboires versés par les contributeurs.

<u>Problématique</u>: pas de sélection ; pas de visibilité particulière pour les associations; pas d'acquisition de nouveaux donateurs (l'association utilise sa base existante).



Outil de financement participatif permettant à ses utilisateurs de collecter de l'argent pour des organisations caritatives ayant une page sur le site.

<u>Problématique</u>: Pas de sélection. Très peu d'associations françaises (environ 15). Pas de commission. Activité très accessoire par rapport au business model du site (volonté d'image philantropique de Facebook).

Les cagnottes classiques



Cagnottes solidaires type GoFundMe (en marge de l'activité principale de cadeau commun). Sur ce segment, l'activité est majoritairement de particuliers à particuliers (ex: loger temporairement une famille après un cyclone), mais certaines associations lancent ponctuellement des cagnottes pour financer des projets. Les commissions vont de 2,9% à 3,5% (cagnotte < 2000€).

Problématique : Positionnent sur le marché du cadeau commun, et non du don.

Notre solution



Gandee se positionne comme pionnier sur le marché des cagnottes solidaires et de l'offre pour les entreprises.

Notre service de **sélection es associations de confiance** est un **modèle unique**. Si nos concurrents sur le marché des cagnotte, venaient à cibler la récolte de fonds pour des associations ciblées, ces acteurs devraient changer leur business model. En outre, leur modèle économique de commission fixe déduite du montant levé est antinomique avec la déontologie des associations caritatives membre du Don en Confiance notamment qui y voit une diminution des frais affectés aux missions des associations. Enfin, renseignement pris auprès de Leetchi et du pot commun, cette activité n'entre pas dans leur roadmap des deux prochaines années au moins.

/ LES ATOUTS DE GANDEE

	Gandes La cagnotte des Do-Goodes !	gofundme	HelloAsso	facebook	@leetchi	le pot commun
Offre dédiée aux entreprises	✓	X	X	X	X	X
Déduction fiscale automatique	✓	X	✓	X	×	X
Rémunération au pourboire	✓	✓	✓		X	X
Sélection des associations et traçabilité	✓	X	X	X	×	X
Evènements de vie des particuliers	✓	X	X	✓	✓	✓



/ LES INNOVATIONS



Innovation d'usage

- Une nouvelle façon d'utiliser les cagnottes en ligne face à un besoin de marché.
- Rendre le don accessible et digital.
- Nouvelle audience: particuliers et entreprises non donateurs mais qui souhaitent le devenir et/ou qui désirent amplifier leur action en impliquant leur entourage.
- La seule plateforme qui met en avant une présélection des associations (charte de qualité)

Innovation sociale

- Répondre à un besoin social mal satisfait et à un intérêt collectif, durable ou juste.
- La seule plateforme solidaire qui s'adresse aux entreprises (outsourcing du mécénat et cagnottes d'évènements ponctuels).
- Un nouvel outil d'acquisition et de collecte pour les associations.

Innovation incrémentale et de rupture

- Rupture: changer le comportement des consommateurs dans le domaine du cadeau et en faire un outil d'impact social.
- Incrémentale: lève l'inquiétude concernant l'utilisation de l'argent donné et sur le risque de fraude des projets de crowdfunding/cagnottes solidaires (le plus souvent entre particuliers).



/ MARKETING et bouche à oreille 2.0



Un potentiel au démarrage de 220740 utilisateurs potentiels dès le lancement!

Grâce aux
communications
des associations:
11 700 000
utilisateurs
potentiels de
Gandee par an

La viralité naturelle

Les cagnottes de Gandee bénéficient d'un bouche à oreille décuplé propre à la solidarité: partage aux proches, et promotion sans gêne sur les réseaux sociaux et ailleurs.

Les outils d'amorçage : outre son budget de communication (RP, Adwords...), Gandee bénéficie d'une base de données d'environ 66.000 personnes et d'une exposition permanente sur le Provocateur de Sourires avec 500 000 vues par an. D'après le baromètre 2016, le taux de conversion moyen d'une audience est de 3%. Le nombre moyen de participants par cagnotte classique est de 13 personnes (sur 22 invités).

La viralité via les associations partenaires

Gandee bénéficie contractuellement d'une communication trimestrielle des associations auprès de leurs donateurs/symathisants. Sur une moyenne de 150 000 donateurs par association, avec 100 associations partenaires, la viralité atteindra potentiellement 15 Millions de vues 4 fois par an, que nous diviserons par 2 par prudence : 30 millions de vues X 3% = 900 000 cagnottes.

Avec 13 personnes participantes en moyennes on obtient **11 700 000 utilisateurs potentiels de Gandee** par an.

Concernant l'outsourcing du mécénat d'entreprise, les associations partenaires nous ont informé qu'elles reçoivent des demandes très régulières de TPE/PME mais qu'elles ne sont pas équipées pour y faire face.

Elles se disent ravies et prêtes à nous envoyer ces demandes que nous estimons à une moyenne basse de 2 par an et par association soit, en vitesse de croisière avec 100 associations : **200 clients B to B** pas an

/ LE BUSINESS MODEL



LES REVENUS (HT)

Pour les particuliers

Rémunération sur le pourboire des utilisateurs

Algorithmes de pourboire suggéré (modifiable) :

de 1 à 20 euros : 2€
de 21 à 50 euros : 10%
de 51 à 100 euros : 8%
à partir de 101 euros : 5%

Ce dispositif de confiance est un excellent vecteur de communication en ligne avec notre métier et 60 % des donateurs laisse 4% (Étude Hello Asso 2017)

Commission d'apporteur d'affaires des sites marchands partenaires (Smartbox, Spirit of cadeaux, Illcado, Amazone...) dans le cadre du supplément cadeau : entre 3 et 10 %

Pour les entreprises

Rémunération sur la cagnotte :

4%HT du montant (en sus du don).

Service d'outsourcing du mécénat d'entreprise

Forfait annuel:

- 3000€ HT (1 association soutenue)
- 5400€ HT (2 associations)
- 6600€ HT (3 associations)
- Devis sur mesure selon projet.

NB: Pour bénéficier du service, les entreprises doivent s'engager à faire en outre un don minimum de 3000€ HT à l'association via la cagnotte Gandee (4%HT) afin d'éviter tout greenwhashing.

LES COÛTS PAR TRANSACTION (HT)

Les flux transitent sur MangoPay (groupe CMA) jusqu'au paiement à l'association. Ce système d'encaissement pour autrui permet la sécurisation des transactions (anti-blanchiment d'argent).

Le pourcentage négocié est de 1,5% (contre un tarif habituel de 1,8%).



/ NOS HYPOTHESES DE TRAVAIL



Cible année 1

150 000 utilisateurs

soit **11 538 cagnottes** créées (pour une moyenne de 13 participants par cagnotte).



Cible Année 5

3 Millions d'utilisateurs

soit 230 800 cagnottes crées.

Perspective justifiée par la viralité des cagnotte solidaire + viralité grâce aux communications des associations à leurs adhérents.

Pour les particuliers

Panier moyen : 30€ par contributeur (hypothèse conservatrice) correspondant au panier moyen des cagnottes classiques. 40€ en hypothèse moyenne et 50€ en hypothèse haute.)

Sans tenir compte de l'effet de levier de la **déduction fiscale** (30€ ne coûte que 10,20€ après les 66% de déduction) ni du montant **du don annuel moyen en ligne 160€**.

Pour les entreprises

Les cagnottes : il n'existe pas encore de panier moyen comparable. Nous nous sommes basés sur une hypothèse prudente : montant moyen de 1000 euros par cagnotte C/ le don des entreprises qui oscille entre 1800 euros pour les microentreprises et plusieurs millions pour les grands groupes (3M7). Hypothèse moyenne: 1500€ et hypothèse haute 1800€.

Oursourcing du mécénat d'entreprise: les associations se positionneront comme vivier de clients + réseau relationnel + business developper : 25 clients en année 1 et 600 en année 5.



/ GANDEE EN CHIFFRES : Le Chiffre d'affaire

	2018 (Start Sept)	2019	2020	2021	2022		
1- Donateurs Particuliers							
Nb Donateurs	13 000	150 000	450 000	1 450 000	3 000 000		
Panier moyen transaction	30€	30€	30€	30€	30€		
% coût syst encaissement (1,5 puis 1,2%)	5 850 €	67 500 €	162 000 €	522 000 €	1 080 000 €		
Pourboire (2€/60 % donateur) 4% moyenne	15 600 €	180 000 €	540 000 €	1 740 000 €	3 600 000 €		
CA transactions	9 750 €	112 500 €	378 000 €	1 218 000 €	2 520 000 €		
2- Petit cadeau sup							
Supplément cadeau panier moyen	10€	10€	10€	10€	10€		
Partenariat marchands	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%		
% donateurs petit cadeau	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%		
CA sup cadeau	3 770 €	43 500 €	130 500 €	420 500 €	870 000 €		
3- Offre Outsourcing corposrate							
Nb Entreprises	25	100	300	450	600		
Prix unitaire du pack	2 100 €	2 100 €	2 100 €	2 100 €	2 100 €		
CA pack entreprise	52 500 €	210 000 €	630 000 €	945 000 €	1 260 000 €		
4- Donateurs entreprises							
Nb Donateurs	200	5 000	20 000	30 000	50 000		
Panier moyen transaction	1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €		
% coût syst encaissement	1,5%	1,5%	1,2%	1,2%	1,2%		
% facturé par transaction	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%		
% restant acquis	2,5%	2,5%	2,8%	2,8%	2,8%		
CA transactions	57 500 €	125 000 €	560 000 €	840 000 €	1 400 000 €		
CA TOTAL	123 520 €	491 000 €	1 698 500 €	3 423 500 €	6 050 000 €		

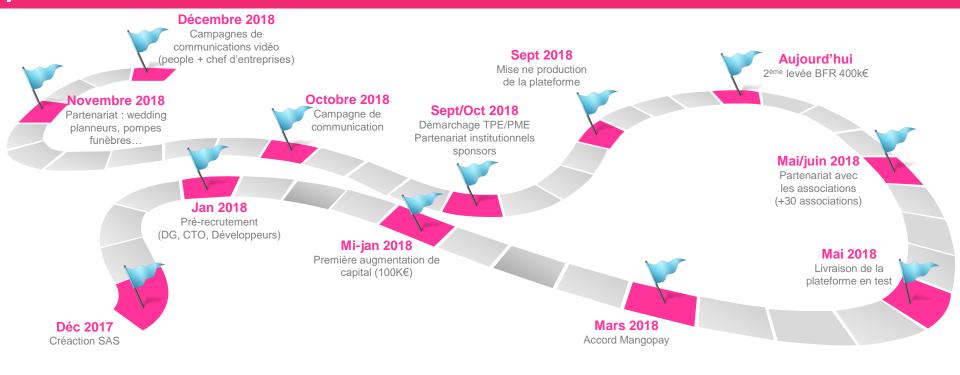
/ GANDEE EN CHIFFRES : Les coûts et le résultat

	2018 (Start Jan)	2019	2020	2021	2022
Informatique Site & CTO	95 000 €	50 000 €	125 000 €	125 000 €	125 000 €
SAV/back office	14 000 €	14 000 €	45 000 €	45 000 €	60 000 €
Equipe salariés &indépendants:	146 000 €	247 000 €	338 000 €	455 000 €	485 000 €
DG, chargée de dev, webmaster, CM					
Marketing/communication	66 000 €	138 000 €	246 000 €	300 000 €	500 000 €
Missions - Receptions	10 000 €	10 000 €	30 000 €	40 000 €	70 000 €
Assurances	1 000 €	1 500 €	2 000 €	3 000 €	3 000 €
Hebergement, Télécoms	8 000 €	20 000 €	25 000 €	35 000 €	45 000 €
Matériels & fournitures	5 000 €	15 000 €	20 000 €	25 000 €	35 000 €
Juridique	15 000 €	15 000 €	35 000 €	40 000 €	50 000 €
Comptabilité	10 000 €	10 000 €	10 000 €	20 000 €	30 000 €
Locaux	6 000 €	10 000 €	30 000 €	35 000 €	55 000 €
Divers	5 000 €	10 000 €	20 000 €	20 000 €	30 000 €
CA TOTAL	381 000 €	540 500 €	926 000 €	1 143 000 €	1 488 000 €

RESULTAT BRUT	-257 480 €	-49 500 €	772 500 €	2 280 500 €	4 562 000 €
RESOLIAI BROT	-23/ 400 €	-49 JUU E	112 300 €	Z Z00 J00 E	4 302 000 €



/ ETAT D'AVANCEMENT ET OPÉRATION



Opération: afin d'accompagner son développement, Gandee souhaite réaliser **une levée de fonds d'un montant de total de 500k€** (dotn 100k€ déjà levés en janvier). Cette somme permet d'assurer la phase de pré-lancement (9-10 mois) et le fond de roulements nécessaire pour 2019

L'ouverture se fait par augmentation de capital sur une valorisation de 1,5M€ pre-money (2M€ post-money). Les 500k€ donnent donc droit à 25% du capital de la société. Un investissement de 100 000€ ouvre ainsi droit à 5% du capital.

/ LA TEAM GANDEE



Layticia Audibert

CEO, gestion administrative, juridique, comptable, conformité, management, développement et stratégie commerciale.

- Avocate de formation, DESS en droit des affaires internationales, DJCE, elle a travaillé au sein de cabinets d'avocats et entreprises internationales (Ernst & Young Law, JBL Inc, ASI ...)
- Directrice Juridique, contrôleur des risques et Administrateur de la filiale luxembourgeoise (OPPORTUNITE SA – Asset Management) depuis 15 ans
- Fondatrice et Présidente depuis 2013 l'association Le Provocateur de Sourires, web-mag de bonnes nouvelles (20 bénévoles)



Elodie Laloum

Chargée des relations avec les associations & partenaires, communication & des RP.

- Diplômée de la Sorbonne(Histoire et Sciences Politiques), journaliste radio et presse écrite, avant de travailler au sein d'Agences de Communication (Ketchum, Fleishmann Hillard, EuroRSCG..)
- Fondatrice et Gérante de l'Agence de Relations Presse MELODIK depuis 2005, Elodie possède une expertise reconnue en stratégie de communication, animation de réseaux, productions de contenus et relation presse.



Laurent Couraud

CTO, en charge du site et de ses améliorations, du SEO, ainsi que des relations avec le webmaster

- Ingénieur ESME en IT en banque et Finance (Paris)
- Master of Science in Software engineering (San Jose, California)
 Senior manager chez Accenture Paris, responsable de programme de transformation IT (10 ans d'expérience)
- Co-directeur des opérations d'un delivery center de 1000 personnes
- Fondateur et directeur opérationnel de Ennov IT Ltd, société de développement d'applications web et mobile.



Christophe Noujaim

Business developer, CM, analyse des données, SEA et stratégie digitale.

- Diplômé d'HEC Paris, Master in Marketing & Management + Certification Google Adwords
- Chef de projet digital au sein de l'Agence 50A à Paris.
- Chef de produit marketing et acquisition chez Biosanté en Suisse.
- Conseiller Marketing pour la societé
 62 events au Liban



/ LE COMITE STRATEGIQUE



Christophe Crémer

Expertise en matière d'entreprenariat et son génie marketing.

- Diplômé d'HEC.
- Fondateur du site de courtage en prêts immobiliers Meilleurtaux.com, Président du conseil de surveillance d'Oxatis, leader des solutions e-commerce en Europe. Christophe est également Fondateur de Sybel-Informatique, directeur associé de Meilleuregestion et associé fondateur de Mooncard. Il a été directeur général de PrestaShop et le président-fondateur de Fantouch.



Joël Flichy

Expertise et recommandations pour toutes les décisions stratégiques et financières tant dans son amorçage que pour accompagner sa croissance.

- Diplômé de l'Ecole Centrale de Lyon et titulaire d'une licence en Sciences Economiques.
- Fondateur de Galileo Partners en 1989, une société de gestion de fonds de capital risque qui a soutenu plus de 100 entreprises au travers de 4 fonds. Parmi ces nombreuses success stories, Meilleur taux, Seloger, Rue du Commerce ou encore Au Féminin...



Serge Rocco

Expertise et recommandations dans la gestion technique, informatique appliquée et commerciale (B to B et B to C) du projet.

- Fondateur et dirigeant du cabinet Green Conseil (fondé en 2004) spécialisé dans l'accompagnement et la gestion de projet, la relation client, la maîtrise d'ouvrage métiers.
- Serge intervient également au sein de l'Université de Versailles-Saint Quentin en Yveline et de l'Ecole Supérieure de Vente de St Germain-en-Laye auprès de Master 2 en Management de Qualité, ainsi que des filières Méthodes Informatiques Appliquées à la Gestion des Entreprises des Universités de Créteil, la Sorbonne et de Dauphine.







Layticia Audibert - CEO 17 rue de la Trémoille 75008 Paris

layticia@gandee.com

06 16 95 89 85