
MySkillCamp

Accélérer la transformation digitale de vos formations

MySkillCamp est un **SaaS Learning Content and Management System (LCMS)** à destination des entreprises et centres de formation dont l'objectif est de créer un environnement d'apprentissage sur le long terme.

C'est à la fois un content provider (1), technology provider (2) et service provider (3).

Activités

1. Une plateforme unique : un Digital Learning Hub

Notre Digital Learning Hub regroupe plusieurs outils de l'onboarding à l'élaboration de vos parcours de formation en blended learning et digital learning.

Trois outils principaux :

- *Le studio* : création et personnalisation de parcours et contenus e-learning
- *Les camps* : portails d'apprentissage de gestion et d'organisation
- *Le marketplace* : vente et achat de contenus e-learning

La plateforme compte aujourd'hui :

- Plus d'une centaine de cours en ligne
- 30 000 membres actifs
- Une communauté de 17 000 collaborateurs

2. Des services pédagogiques et technologiques

Une équipe d'experts pédagogiques permet d'apporter conseils et stratégies en Digital Learning auprès des clients.

Et aussi une équipe de développeurs, experts en UX (User Experience), permettant de créer des expériences uniques pour les apprenants.

Société

- Société fondée il y a trois ans, après deux pivots stratégiques en 2014 et 2015
- Détenue majoritairement par son Fondateur, CEO et Digital Learning Strategist (Kevin TILLIER) à environ 73% et par quatre actionnaires minoritaires (dont l'équipe de management)
- Première levée de fonds réalisée en Octobre 2016 avec une entrée au capital de WapInvest à hauteur de 24%
- L'équipe de Management est composée des trois co-fondateurs : Kevin TILLIER (CEO) Amandine COUTIER (COO) et Ludovic BEKAERT (CTO)
- Le portefeuille client est composé majoritairement de grands comptes : Solvay, Delhaize, Di'eteren, Carmeuse ou encore UCB



Transaction

Les actionnaires fondateurs recherchent un/des partenaires financiers :

Ouverture du capital à de nouveaux actionnaires : 20%

Montant : entre 700K et 1 million d'euros

Ticket minimum d'entrée : 100K euros

Objectifs de cette transaction :

- Développement de MySkillCamp en Belgique (No1) et ouverture de business units à l'international
- Approfondissement de la stratégie marketing
- Recrutement de nouveaux employés

Principaux chiffres

en K euros (000)	2016	2017 (Forecast)	2018 (Budget)	2019 (Budget)
Fonds propres	51	25	<i>Suivant levée de fonds</i>	<i>Suivant levée de fonds</i>
CA	69	500	2 068	5 051
Résultat avant impôts	-105	-529	409	2 824

Returns espérés sur 2 ans : plus de 20%

Remarque : A noter que les revenus proviennent de plusieurs sources : la plateforme (qui permet d'obtenir des revenus récurrents), les services pédagogiques et le marketplace (commission de 10 à 60%).

Les revenus récurrents représentaient 15% du chiffre d'affaires 2017 et devraient représenter à peu près 70% du chiffre d'affaires en 2018.

