

Optimiser et sécuriser votre sourcing et vos opportunités d'affaires.  
Vendez et achetez en toute confiance



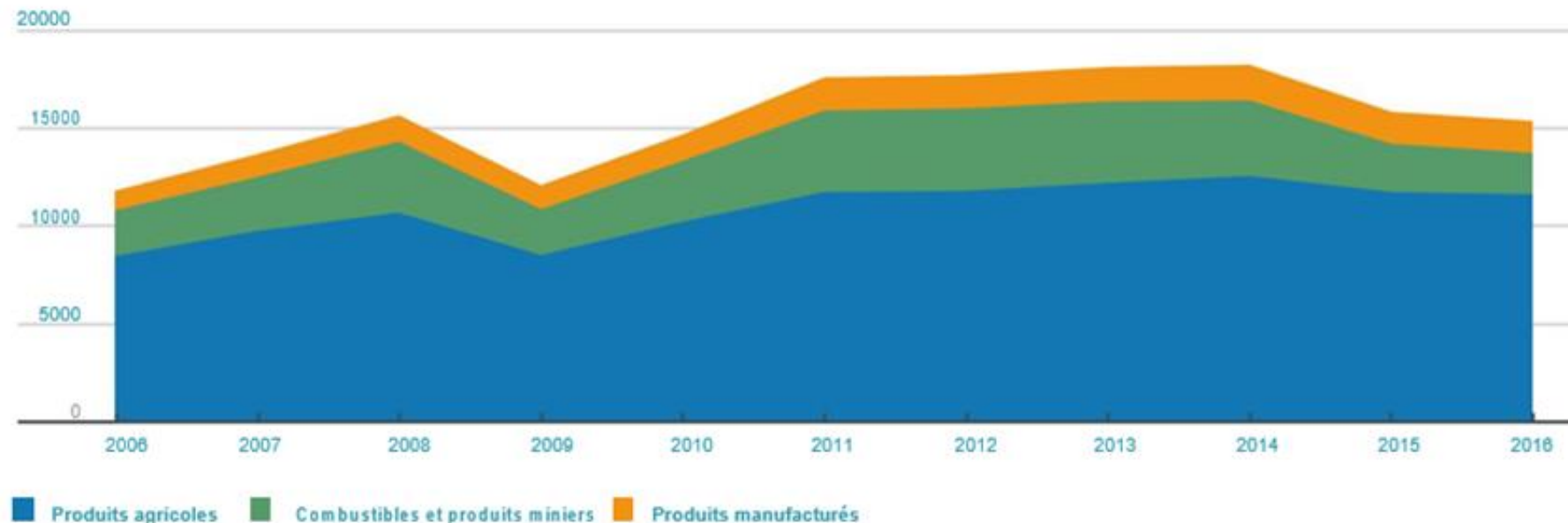
## Echanges Internationaux

### Commerce des marchandises

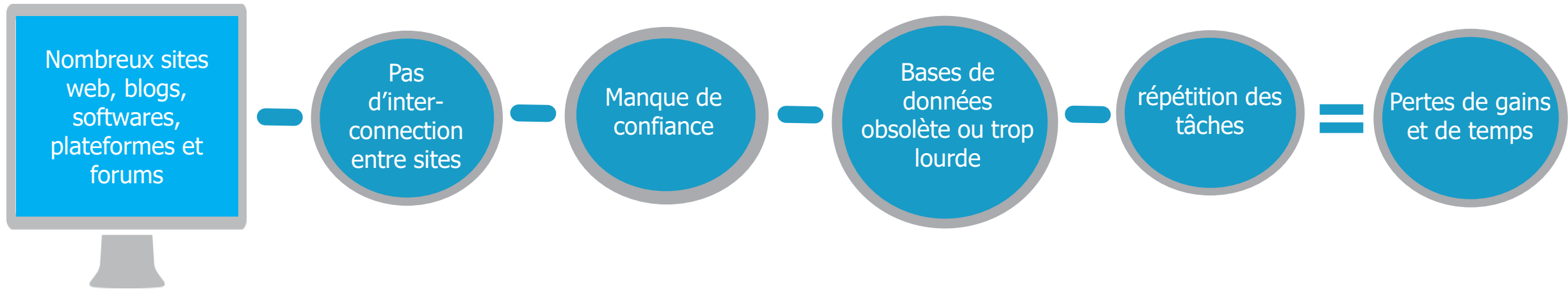
Les exportations mondiales de produits manufacturés sont passées de 8 000 milliards de dollars EU en 2006 à 11 000 milliards de dollars EU en 2016.

Les exportations mondiales de produits agricoles ont augmenté en moyenne de **5%** par an

Commerce mondial des marchandises par principal groupe de produits, 2006-2016 (Milliards de \$EU)



## Pas de solution facile online pour sécuriser et optimiser les échanges BtoB



Acheteurs et fournisseurs ne se trouvent pas ou communiquent mal.

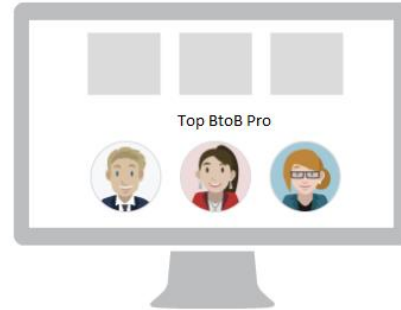


## Nos Solutions



**Data Collection de différentes industries & Matchmaking**  
**Favorise la proximité et réduit les coûts logistiques**

**Recherche plus rapide**



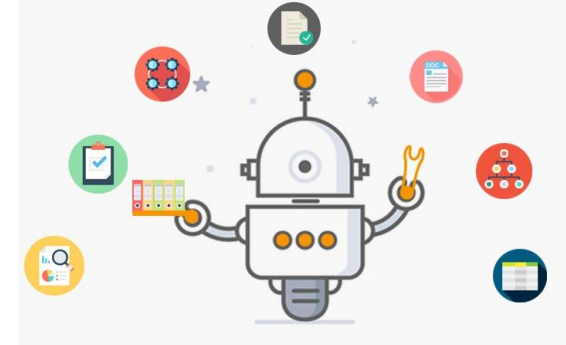
**Marketplace de sourcing et d'appels d'offres, organisée avec rating = top professionnel & brokers**

**Pas de pubs + plus de confiance**



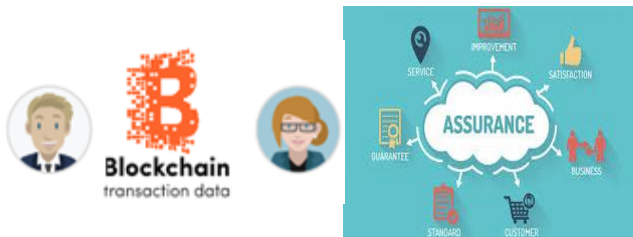
**Analyses les données marches, propose des optimisations et des mises en relation avec avantages concurrentiel**

**Prise de decision rapide**



**Répétitions automatiques des tâches d'appels d'offres, de diffusions et d'analyses.**

**Gains de productivité**



**Sécurisez vos transactions avec les assurances et instruments financiers les adaptés**

**Instaurer de la confiance réciproque**



**Services d'assistance: Traduction, juridique Affréteur & bureau de control**

**Réponse rapide**



**Cloud sécurisé**

**Data accessible & sécurisées**



**Comparatifs et Achats groupés**

**Achats via GIE**

# Bénéfices pour nos clients

Un petit monsieur du nom de Marcellus voulait acheter 20 tonnes de cuivre pour son client basé à Dubaï mais celui-ci ne voulait pas trop dépenser car n'avait pas beaucoup de sous.

Marcellus était déjà fatigué à l'idée de devoir rechercher et contacter tous les vendeurs de la terre pour obtenir la meilleure offre pour son client. Devant cette vision titanesque, notre petit monsieur alla se coucher mais, avant de fermer les yeux il fit un vœu, celui de trouver le meilleur vendeur pour son client.

Le lendemain matin, Marcellus, plein de courage ouvrit son browser internet, et là ! Pouum! : son vœu fut exaucé. Le génie de l'Internet l'avait trouvé grâce aux habitudes de connexions de Marcellus.

Notre petit monsieur était nez à nez avec l'offre d'Inesource. Tout ému, Il décida d'envoyer sa demande à L'AI de notre plateforme. Celle-ci l'analysa et grâce à un scan du web, elle lui montra rapidement le prix des cours boursiers ainsi que le prix moyen des prix fournisseurs et des dernières transactions passées via notre site. Marcellus était content d'être si facilement informé du prix marché.

Une pré-sélection scorée indiquant les fournisseurs les plus aptes à lui fournir son cuivre lui fut proposée (prix moyens des vendeurs, leurs rating basés sur les transactions passées, leurs positionnements géographiques afin de réduire le coût de logistique).

Marcellus pu rapidement choisir quels fournisseurs contacter. Il voulait également diffuser sa demande sur tout les médias sociaux et sites spécialisés (LinkedIn, Alibaba, etc..) afin d'inviter d'autres fournisseurs à répondre à sa demande, mais Marcellus n'avait pas le temps de le faire. Notre AI lui offrit de le faire à sa place, puis invita les vendeurs à proposer leurs offres en se connectant à Inesource.

L'annonce apparut tout de suite sur tous les médias disponibles et également sur la plateforme Inesource ainsi que sur tous ses comptes de médias sociaux. Un questionnaire de conformité sur le respect des exigences de paiement, des délais de livraison et de qualité fut rempli par les vendeurs afin de valider leurs offres.

Parallèlement, Marcellus pu choisir de recevoir les prix des vendeurs et d'afficher le prix moyen ou le plus bas reçu afin que les vendeurs puissent avoir une idée de leur concurrentialité.

Dès le prix validé, Marcellus reçu via notre plateforme les documents contractuels d'achat. Malgré les vérifications d'inscription sur la plateforme d'Inesource et le rating, Marcellus ne connaissait pas vraiment ses vendeurs. Il ne s'avait pas s'il pouvait leur faire confiance. Il fut si heureux d'apprendre qu'il pouvait choisir de passer par Inesource pour les instruments de paiement, d'assurances et de control.

Les vendeurs se sentaient aussi sécurisés car malgré le rating et les vérifications faite sur Marcellus via notre plateforme, les vendeurs ne connaissaient pas Marcellus. Ils étaient aussi satisfaits de savoir qu'une fois inscrit sur notre plateforme, qu'ils pouvaient proposer et prospecter des acheteurs et leur envoyer des invitations et des offres promotionnelles.

Marcellus été tellement satisfait par Inesource qu'il répéta la même opération automatiquement pour toutes ses prochaines commandes. Même sa papeterie de bureaux passait par E. pro-source car il aimait pouvoir se grouper avec d'autres entreprises qui recherchaient les mêmes produits pour le même endroit de livraisons. « Ce service me permet de payer moins cher », disait-il.

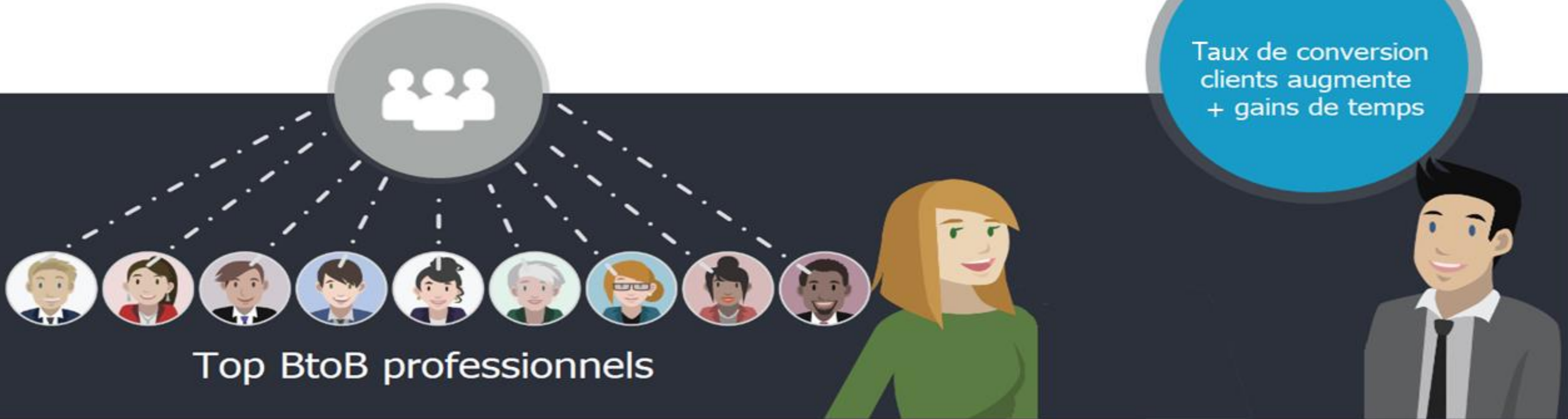
Quelques jours plus tard, Marcellus et ses nouveaux amis utilisèrent les services de E-pro-source pour la gestion de leurs appels d'offres dédiés à la construction de leurs futurs bureaux. Certains avaient décidé d'utiliser Inesource pour la création de bordereaux de prix sous forme d'appels d'offres pour des articles et des services récurrents dont ils avaient besoin régulièrement.

Une « dream offre » leur fut proposée, celle-ci regroupait les meilleurs prix de chaque article distribué par l'ensemble des vendeurs. L'AI d'Inesource envoya une demande aux 5 meilleurs vendeurs afin de leur demander s'ils pouvaient ajuster leurs prix de produits en fonction du moins cher. Ce service permit à Marcellus et ses amis d'avoir une offre optimisée. Les vendeurs non-sélectionnés reçurent un indicateur du prix moyen des transactions.

Quelque fois, Marcellus allait voir son client. Il partait toujours le cœur léger car il savait que toutes ses informations se trouvaient sur le cloud sécurisé d'Inesource.

Acheteurs et vendeurs vécurent heureux grâce à nos services de sourcing et nos services d'assistance personnalisés: Traduction, juridique, affréteur & bureau de control.

## Bénéfices pour nos clients



✓ Accès privilégié au marché

✓ Conversions plus élevées en raison du matchmaking

✓ Transactions sécurisées

✓ Gagnez du temps avec des contacts pré-qualifiés et des services a la carte

✓ Visibilité accrue

✓ Cloud / Documents disponible en tout temps



# Nos technologies

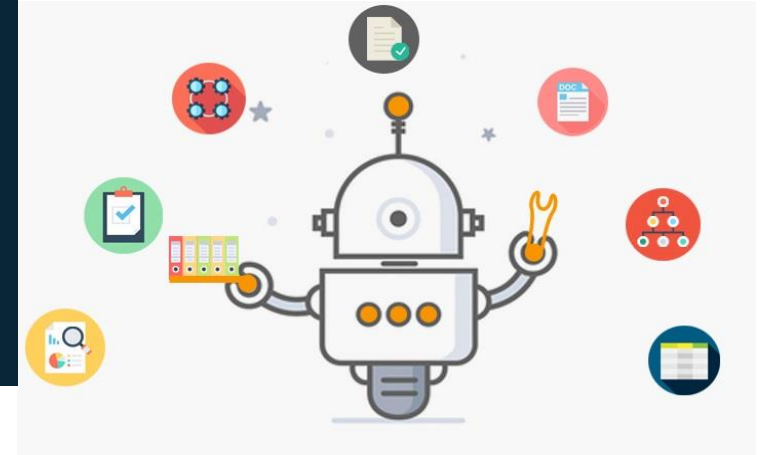


INTELLIGENCE  
ARTIFICIELLE (AI):

UNE PRISE DE  
DÉCISION & le  
MATCHING PLUS  
PRÉCIS

AUTOMATISATION  
DE PROCESS  
ROBOTIQUE  
(RPA):

SIMPLIFICATEUR  
DE TÂCHES  
RÉPÉTITIVES



BLOCKCHAIN:

LE SAINT GRAAL  
DE TRANSACTIONS  
SÉCURISÉES

CLOUD SECURE:

STOCKAGE EN  
LIGNE DES  
INFORMATIONS



# Business Model

- Acheteurs BtoB  
- GIE

Subscription mensuelle

- Brokers  
- Vendeurs

Subscription mensuelle

% sur operations

Big Data

Monetisation des fichiers clients

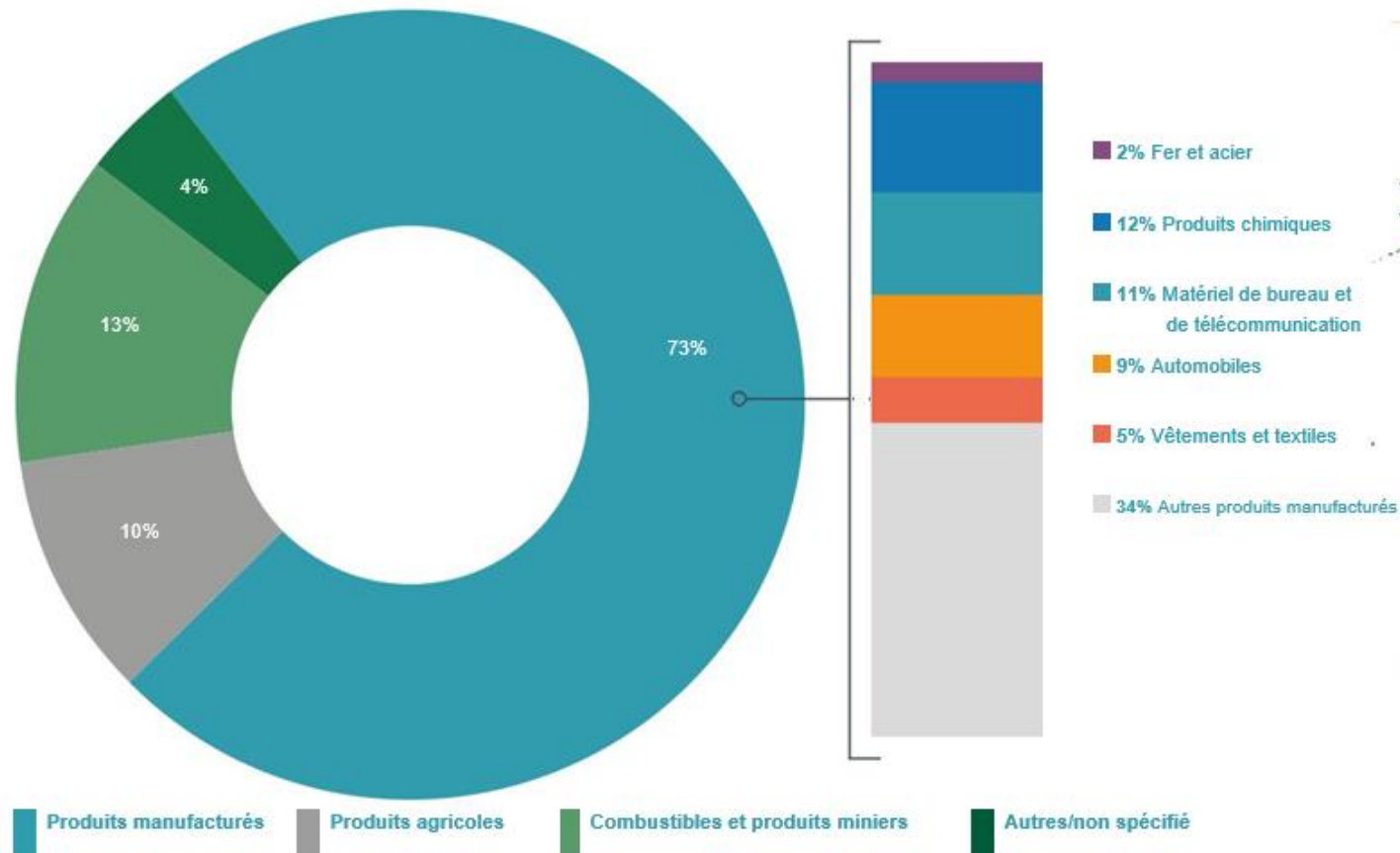
Services d'assistance a la carte

% prestataire de service

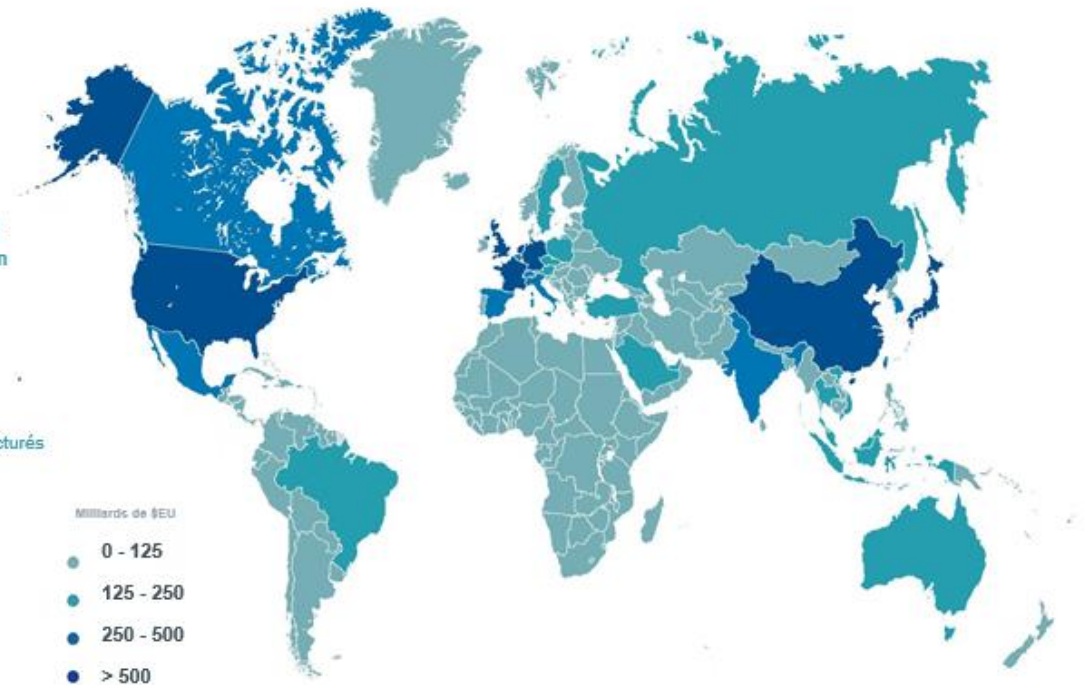


## Market Size

Exportations mondiales de marchandises, par grande catégorie de produits, 2017  
(Part en %)



Économies par volume du commerce des marchandises, 2017

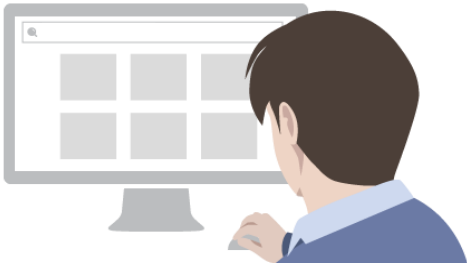


**15 710 milliards de \$EU**

## Notre Marché



## Avantages compétitifs



Propose des outils optimisations pour vendeurs et acheteurs



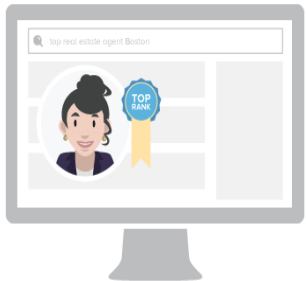
Sécurise les transactions clients



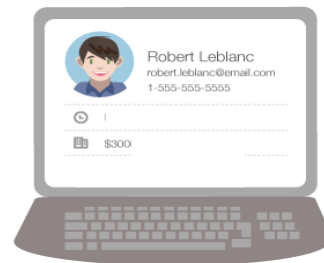
Matchmaking



Diffuse les annonces des vendeurs et acheteurs sur les réseaux sociaux professionnels et sur les divers sites de trading



Avis disponibles sur les acheteurs et vendeurs



Informations sur le marché

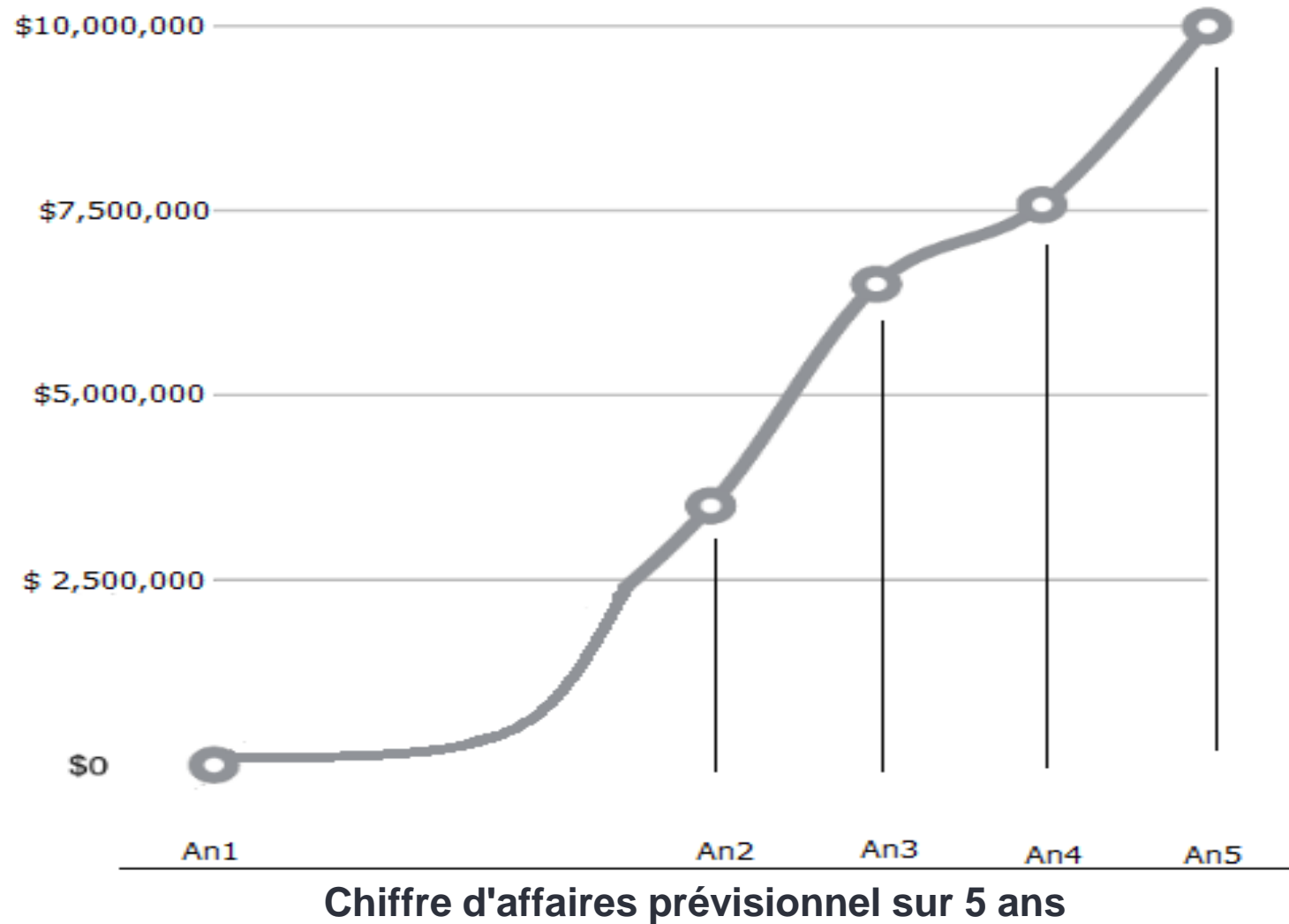


GIE et centrales d'achats



Services d'assistance: Traduction, , juridique  
Affréteur & bureau de control

## Notre croissance



## l'équipe de E.Pro-Source



**Pierre Faure**  
**CEO**

Fort d'une culture et d'une carrière internationale de plus de 15 ans au sein de grands groupes de construction, Pierre Faure maîtrise la gestion et le développement de grands projets de plusieurs centaines de millions d'euros intégrant les processus de gestion financière, d'achats, de logistique et de sourcing.

Il possède également une formation Marketing et une expérience d'acheteur pour laquelle il a pu développer des stratégies d'achats et acquérir un réseau international de fournisseurs.



**Christophe Roulin**  
**COO-T**

10 ans d'expérience dans le développement d'applications dédiés aux analyses de données, analyse d'images, auto-apprentissage et diagnostics. Sécurisation de données - Respect des certifications ISO 9001 et ISO 13485.

Ingénierie de systèmes experts.

Intelligence artificielle (réseaux neuronaux convolutifs).

Interfaces homme-machine / psychologie cognitive.

Compétences transverses :

Développement d'outils de calculs statistiques (mesures physiques).

# Investissement

## Financial Rounds : Seed

Total €600K

● — — — Venture capital

● — — — Convertible Notes

## Prochains jalons

Création du site et de application

Formation de l'équipe

R&D

Communication



Merci!



l'équipe de InEsource

[info@inesource.com](mailto:info@inesource.com)    [+33 \(0\) 6 51 46 23 45](tel:+33651462345)