



PME/ETI : Planifiez efficacement...

Septembre 2018
www.krokus.fr

Problem / Opportunity

- Dans 90% des PME et ETI, la "planification" (reportings, budgets, pilotage, analyses) est réalisée avec Excel
- Avec des process longs (collecte, compilation, diffusion), non fiabilisés, peu collaboratifs, source d'erreurs, peu évolutifs et difficiles à maintenir
- De nombreuses applications de gestion propres n'ont pas d'autre choix que Excel et ses macros, ou des développements "informatiques" spécifiques, longs, coûteux, figés
- Opportunité : proposer aux gestionnaires un outil aussi souple qu'Excel, mais plus fiable, plus collaboratif, plus évolutif... pour leurs applications de gestion et de planification

Solution / Value Proposition

- L'outil logiciel K-Board...
- .. propose à l'entreprise :
 - Une centralisation du stockage des données (ETL, DWH)
 - Une interface de saisie de données décentralisée, Excel ou web
 - Un **moteur de calcul très puissant et très simple d'utilisation** gérant le temps de manière native
 - Des outils de restitutions de haut niveau (web, Excel, pdf)
 - Des "templates" (modèles) pré-paramétrés
- Permettant de réaliser des applications de planification et de gestion :
 - Facilement et rapidement, sans programmation informatique
 - Avec une interface habituelle pour les utilisateurs (web, Excel)
 - Collaborative, fiable, évolutive, performante

Underlying Magic

- Logiciel Client Serveur développé en Java
- Clients : Java (client riche), Web, Excel
- Un ETL intégré (connection à l'ERP, au SIRH, etc...)
- Le **moteur de calcul** sur les tableaux :
 - L'innovation majeure de K-Board : calculer des tableaux au lieu de calculer des cellules dans des feuilles !
 - Des formules proches de celles d'Excel, mais manipulant directement des tableaux
 - Une structuration très forte des modèles = graphe de tableaux
- Restitutions et interface utilisateurs :
 - Portail web d'interface "à la windows 10"
 - Restitutions web modernes (dashboard graphique)
 - Restitutions Excel avec actualisation automatique

Business Model

- Vente de licences ou abonnement SaaS, selon choix client
 - Licences : 15/50 K€, moyenne 30 K€
 - SaaS : 500/2000 € / mois
- Prestations
 - Conseil métier, Analyse besoins
 - Implémentation : personnalisation des modèles standard ou développement de modèles spécifiques
 - En moyenne 30 jours x 1000 Euros par affaire
- Récurrence :
 - Maintenance licences : 20% / an
- Evolution prévue :
 - Prépondérance positionnement éditeur (plus que prestations) car croissance réseau intégrateurs
 - Génère une forte scalabilité du résultat

Analyse de marché

- Marché des logiciels EPM
 - "Entreprise Performance Management "
 - En bon français : Contrôle de Gestion Finances / Social (RH)
- Nos cibles :
 - PME >250 et ETI, ou BU grands groupes
 - 5000 France, 35.000 Europe
- Clients potentiels dans l'entreprise :
 - Le DRH pour pilotage effectifs et masse salariale
 - Le DAF pour contrôle de gestion financier et budgets
 - Le DSI pour développement d'applications spécifiques
- Notre positionnement :
 - Outil simple, rapide à mettre en œuvre, totalement personnalisable
 - Nombreux modèles standards métiers pré-paramétrés
- Accès au marché :
 - Approche directe (marketing direct)
 - Partenariats cabinets conseil spécialisés
 - Réseau de distributeurs intégrateurs

Competitive Analysis

- Acteurs "logiciels de planification disruptifs finance"
 - ANAPLAN (20 ans, levée totale 300 M\$)
 - JEDOX (16 ans, levée récente 20 M€)
 - BOARD
- Acteurs "généralistes" EPM finance présents en Europe, orientés "grands comptes"
 - SAP => BPC
 - IBM Cognos => TM1
 - Oracle
 - Tagetik, Adaptative Insight, OneStream
- Positionnement K-Board par rapports aux compétiteurs :
 - Plus souple, plus simple et donc plus facile à mettre en œuvre
 - Facilement adaptable à tout type de besoin spécifique
 - Moins couteux
- Compétition gagnée il y a deux ans vs Anaplan :
 - Trois fois moins cher
 - Souplesse : "on peut le tordre dans tous les sens" (Responsable CGS client)

Management Team

- Sébastien DESFORGES, Président
 - 49 ans, Mines, Stanford
 - Entrepreneur (RHNet, DHS, Xonox)
 - 20 ans d'expérience en projets SIRH
- Alexandre DEVIERS, responsable Développement
 - 35 ans, Maitrise informatique
 - 10 ans de chef de projet et développeur informatique
- Renaud de CRECY, Production
 - 60 ans, ENSAE
 - Entrepreneur (plusieurs créations d'entreprise)
 - 30 ans expérience management et contrôle de gestion
- A recruter : Business Developer expérimenté
(c'est l'objet de la levée de fonds !)

Key Metrics

- 2019 :
 - Recrutement Business Developer France
 - Développement projets en France, essentiellement RH
 - Démarrage réseau intégrateurs / conseil
 - Prévision : 8 projets (3 en pipe) , CA 400 K€, Résultat 0 K€
- 2020 :
 - Développement marché "Finances" en plus du marché "RH"
 - Développement réseau intégrateur / conseil
 - Recrutement Business Developer Europe
 - Développement projets RH en France : 12 projets
 - Développement projets Finance en France : 6 projets
 - Recrutement Business Developer Europe
 - Démarrage réseau intégrateurs Europe
 - CA : 1000 K€, résultat 50 K€
- 2021 :
 - Poursuite développement France et Europe
 - CA : 2000 K€, résultat 500 K€

Key Metrics

- Actuellement :
 - Six clients significatifs (300/2000 salariés) dont filiale AXA
 - CA 2018 : 110 K€, Equilibre

	2019	2020	2021
Salariés	6	10	15
Partenariats actifs	FR : 5	FR : 10 Europe : 2	FR : 12 Europe : 5
Affaires nouvelles	3	12	20
CA Logiciel	200 K€	450 K€	1000 K€
CA Prestas	250 K€	550 K€	1000 K€
Résultat	-30 K€	50 K€	500 K€

Current status and use of funds

- Produit :
 - Totalemment opérationnel, nombreuses fonctionnalités
 - Road Map : évolution fonctionnalités en fonction des besoins clients
- Accès au marché :
 - Actuellement uniquement sur réseaux personnels
- Un besoin fort : un business developer pour :
 - Développer les affaires directes
 - Mettre en place et animer réseau partenaires
- Pas de moyen actuellement pour financer cette fonction !
- **Recherche de 200-250 K€ pour financer :**
 - un an de Business Developer
 - un an de marketing