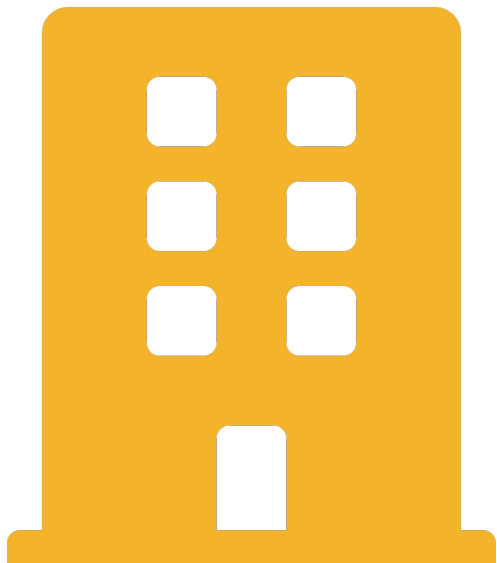




LA SOLUTION QUI SIMPLIFIE LA
CONSULTATION DES SOUS-TRAITANTS DES
ENTREPRISES DE CONSTRUCTION



LE PROBLÈME



70% DES MARCHÉS DE CONSTRUCTION
DE BÂTIMENT SONT SOUS-TRAITÉS.

TROUVER LE MEILLEUR SOUS-TRAITANT AU
BON MOMENT

PAS RÉSOLU, POURQUOI?



LA CONSTRUCTION - SECTEUR TRÈS PEU DIGITALISÉ

CHAQUE ENTREPRISE DISPOSE DE SON OUTIL
INTERNE DE SOURCING

MISE À JOUR MANUELLEMENT

LA SOLUTION - UNE PLATEFORME



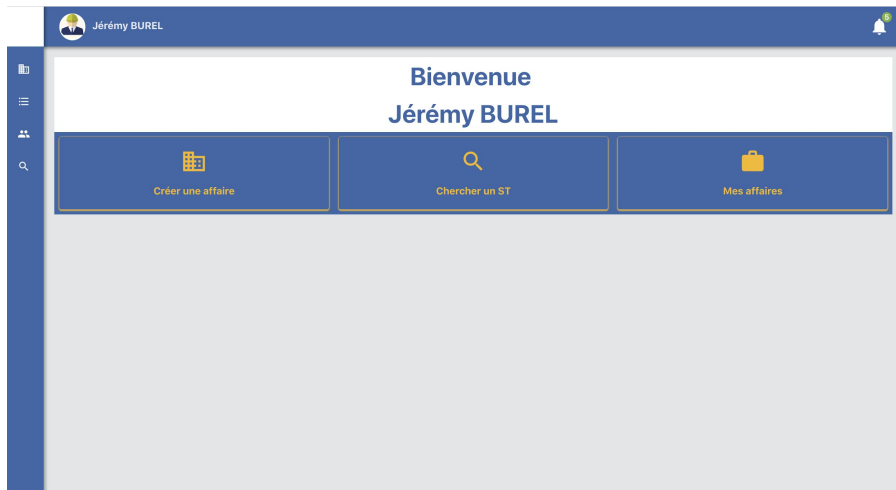
CRÉER UNE PLACE DE MARCHÉ PRIVÉ DE LA SOUS-TRAITANCE VIA UNE
SOLUTION SAAS

LA MISE EN RELATION

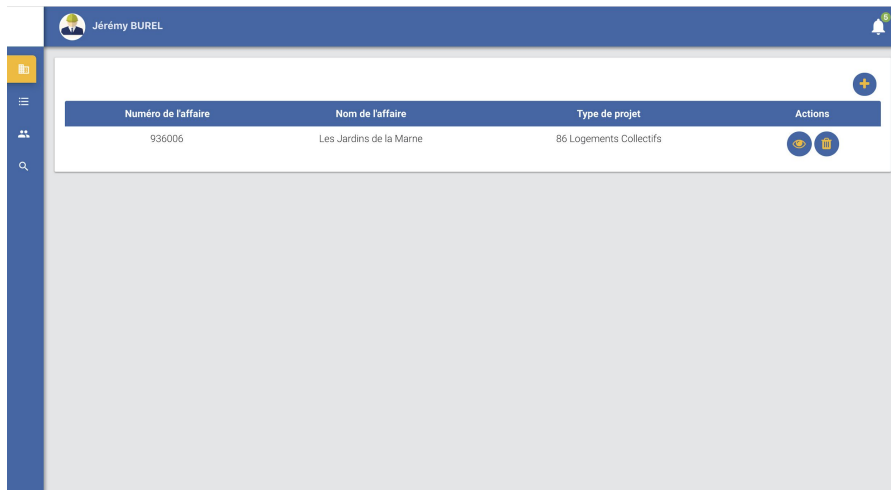


MISE EN RELATION DES PROMOTEURS ET LES ENTREPRISES
GÉNÉRALES (DO) AVEC LES SOUS-TRAITANTS (ST) LORS DU PROCESSUS
D'APPEL D'OFFRES (AO) OU DE CONSULTATIONS

L'APPLICATION - Côté DO



PAGE D'ACCUEIL



MES AFFAIRES

L'APPLICATION - Côté DO



Jérémy BUREL

←

Lot	Affaire	ST consulté	Devis reçus	Devis en attente	Refus	Etat
Porte de Parking	936006	4	0	4	0	En cours
Parquet	936006	18	1	15	2	En cours
Sols durs	936006	17	0	15	2	En cours
Cuvelage	936006	6	1	5	0	En cours

MES CONSULTATIONS

Jérémy BUREL

←

Détails de la consultation pour le lot Porte de Parking

Statut : En cours Date butoir : 9 nov. 2018 ST consulté : 4 Devis reçus : 0 Devis en attente : 4 Refus : 0

Entreprise	Date envoi du dossier	Date prévisionnelle	Date de remise de l'offre	Statut
FERMATIC SAS	31 oct. 2018	9 nov. 2018		Accepté
SA MISCHLER SOPRECA AUTOMATISMES	31 oct. 2018			En attente
"ESTPM" ETUDES SERVICES TRAVAUX PARISIENS ET MAT	31 oct. 2018			En attente
"SDMI" SOCIETE DE METALLERIE INDUSTRIELLE	31 oct. 2018			En attente

Voir documents Choisir un ST Ajouter

MA CONSULTATION

LE MARCHÉ



LA CONSTRUCTION DE LOGEMENT (50% du marché du Bâtiment)

En France **84 Milliards€**

En IDF **19 Milliards€**

Neuf Collectif en IDF **6 Milliards€**



NOTRE CIBLE

Logement Neuf & Collectif en IDF **6 Milliards€**

2 000 à 2 500 Chantiers/an

30 000 Sous-Traitants

4,5 Milliards€ Sous-Traités

L'ÉCOSYSTÈME



synertrade



**Généraliste -
Gestion des
Achats**



**Grand
Travaux B2B**



MARCHÉ DE LA SOUS-TRAITANCE



Quotatis

B2C



HOMLY



**Petit Travaux
B2B**





LA COMPÉTITION



Levée de 640 000€ - Début 2018



Objectif CA de 600 000€ - En 2018 sur plusieurs solutions



Levée de 70 000 000€ - Fin 2016 (Solution de gestion des achats)



DIFFÉRENCIATION



Solution adressée aux promoteurs et entreprises générales



Multiservice : solution d'achat, de gestion de matériel et de consultation



Solution d'achat visant plusieurs secteurs



Marketplace de la sous-traitance du bâtiment

AU US



 **BUILDINGCONNECTED** Total de Levée : 52 M\$ - 2018



Rapprochement en 2018 par



Total de Levée : 8M\$ - 2018

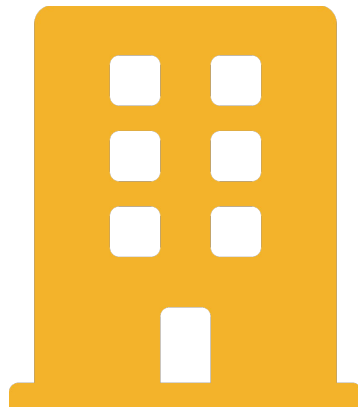
POINTS SIGNIFICATIFS



8 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA CONSTRUCTION DE BÂTIMENT

&

OFFSHORING INTÉGRÉ ET MAÎTRISÉ AU SEIN DE L'ENTREPRISE



NOTRE BUSINESS MODEL



POUR LES DO

SOLUTION FACTURÉE PAR AFFAIRE

1500€/CHANTIER pour 3 utilisateurs
OU

SOLUTION PAR ABONNEMENT MENSUEL

200€/MOIS pour 1 utilisateur

OFFRE ENTREPRISE

GESTION & SUIVI DES DATAS
EN ABONNEMENT PAR ENTREPRISE SELON LA TAILLE



POUR LES ST

SOLUTION FREEMIUM

GRATUIT POUR RÉPONDRE AUX AO SOUMIS

PROPOSITION DE SERVICE (DATA, CONTACT, VISIBILITE)
EN ABONNEMENT MENSUEL

ACCÈS À DES AO NON SOUMIS

100€ POUR 3 RÉPONSES





NOTRE DISTRIBUTION

PROPOSER LA SOLUTION AUX DONNEURS D'ORDRE



RÉCUPÉRER LEURS CONSULTATIONS

ATTEINDRE UN MAXIMUM DE SOUS-TRAITANTS



EN PHASE TEST

APPLICATION LANCÉE EN VERSION BÊTA LE 31/10/2018



3 CHANTIERS L'UTILISENT SOIT 15 APPELS D'OFFRES

50 SOUS-TRAITANTS CONSULTÉS

25 SOUS-TRAITANTS INSCRITS (50%)



NOTRE TEAM

MORAD KHIAT **CEO & CO-FOUNDER**

8 ans dans le bâtiment

(Du poste de conducteur de travaux à chef de groupe)

Responsable de projet de 10 à 25 M€



EQUIPE DE 3 PERSONNES
DANS LE DÉVELOPPEMENT
INFORMATIQUE

KARIM TAHRI **CTO & CO-FOUNDER**

8 ans dans le développement informatique

(De développeur à chef de projet d'une équipe de 11 personnes)

Founder de 2 entreprises (Colivrer.com & Agitalys)



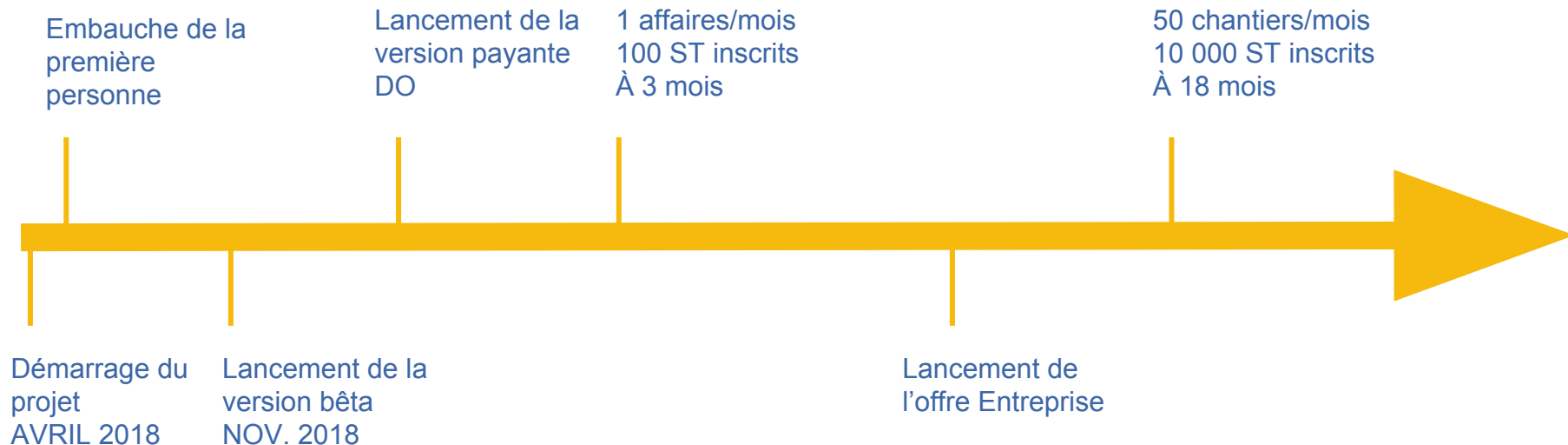
ERIC BLANC **ADVISOR**

DG d'entreprises du groupe de Spie Batignolles

De 18 à 100M€ de CA en 8 ans



NOTRE PLAN À 18 MOIS



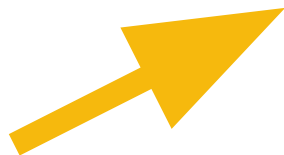
OBJECTIF



CONTINUER LE DÉVELOPPEMENT DE L'APPLICATION

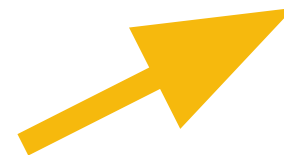
MONTER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

MONTER UNE ÉQUIPE MARKETING



ANNÉE 1

5 Chantiers/mois & 2000 ST inscrits



ANNÉE 2

50 Chantiers/mois & 10000 ST inscrits



AMBITION



DEVENIR LA PLACE DE MARCHÉ DE RÉFÉRENCE DE LA SOUS-TRAITANCE
EN MAÎTRISANT L'ENSEMBLE DE LA CHAÎNE DE VALEUR
DE LA RECHERCHE JUSQU'AU CONTRAT





LE SOLUTION DE RÉFÉRENCE DE LA GESTION DES
SOUS-TRAITANTS DES ENTREPRISES DE
CONSTRUCTION



contact@notrechantier.com