



TEASER

# Projet Berlioz

Marché : SaaS B2B International

Secteur : Sustainability Tech (Prévention des risques)

Phase : Accélération

**CONFIDENTIEL**

02/2020

# Le nouveau standard pour la Prévention Sécurité 4.0

## Description de l'activité

- Berlioze propose la **1ère plateforme** en mode SaaS de diffusion des règles et consignes Qualité Hygiène Sécurité Environnement (QHSE) à destination de l'Industrie, du BTP, de la Logistique ...
- Dans un contexte d'industrie 4.0 interconnectée, Berlioze vise à devenir une **brique incontournable de l'écosystème** international de la prévention sécurité, en améliorant, tout en simplifiant, les processus sécurité de ses clients.

## Un cadre contraignant, un marché en croissance

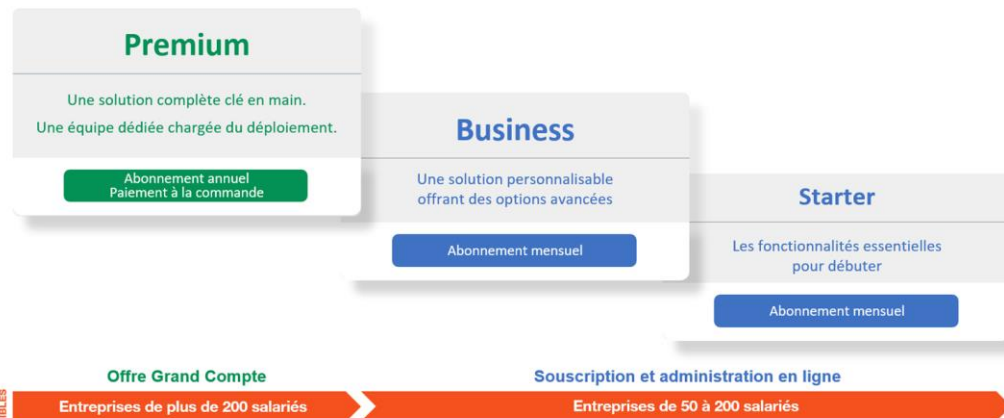
- En matière de QHSE, les entreprises, quelle que soit leur nationalité, sont soumises à des **cadres législatifs, réglementaires et normatifs toujours plus contraignants** (par exemple suite aux affaires Seveso, AZF, ...).
- La pression des pouvoirs publics (assortie de sanctions financières et pénales), comme celles sociétales (éthique, bien être au travail,...), obligent les entreprises à développer des politiques responsables de prévention et de sécurité.
- Le **marché mondial** de l'environnement, de la santé et de la sécurité (EHS) est par conséquent en **forte croissance**. Il passera de 4,7 milliards USD en 2019 à 8,3 milliards USD à horizon 2024\*.

\*Source : statistica, verdantix

## Des solutions existantes imparfaites

- Le **digital** est au centre des enjeux de nos cibles (Direction QSE, DRH, Direction Maintenance, Direction Industrielle ou Direction Site).
- Or la majorité des solutions existantes (présentiel, gestion papier ou logiciel vieillissant) ne répond pas à leurs besoins en terme d'accessibilité, de gains de temps, de traçabilité et de conformité.

## Une offre SaaS adressant l'ensemble du marché



## Un éditeur reconnu

- Basée en Auvergne, la société Berlioze a été lancée fin 2016. La société compte 7 collaborateurs.
- Berlioze est présente en France et en Suisse. La société compte **plus de 20 clients Grands Comptes** (dans les secteurs de l'Energie, de la Pharmacie, de la Chimie, de l'Equipement Automobile, de l'Agroalimentaire, du BTP et des Services à l'Industrie) **ayant signé un abonnement annuel Premium**.



- Depuis son lancement, plus de **24 000 personnes** utilisent Berlioze.
- Berlioze affiche un **taux de satisfaction client de 100%**. 100 % de ceux-ci renouvellent leur abonnement avec un taux de up-selling de 100%.

## Une équipe unie et compétente

- Un duo uni et expérimenté composé d'un CEO (50 ans, expert en Sciences de l'Apprentissage) et d'un CTO (43 ans, docteur en Sciences Informatiques), entouré par un collège de Senior Advisors complémentaires, qui porte la vision et le projet de développement avec son équipe.

## Une approche pragmatique

- Un démarrage en autofinancement grâce aux premiers clients.
- Une approche User First centrée sur la valeur achetée par le client.
- Une solution en adéquation avec la maturité d'un marché en transformation.

## Un haut niveau d'exigence

- L'ambition de porter l'innovation au service de tous avec une interface conçue et pensée pour tous les publics.
- Une création de l'offre en mode lean et agile avec le marché.
- Des investissements significatifs en R&D avec une roadmap claire.
- Une technologie propriétaire basée sur une infrastructure robuste et scalable pour répondre aux standards des grands comptes.

## Une approche commerciale 360°

- Une gamme d'offres pour couvrir l'ensemble des segments du marché (taille de l'entreprise et/ou secteur d'activité).
- Une croissance organique (approche terrain, acquisition online) et externe (partenariats, distributeurs) adressant déjà l'international.

## Un track record solide

- Confiance dans Berlioz de la part de clients majeurs stratégiques et reconnus à l'international.
- 4 prix de l'Innovation. Promotion 2018 de l'accélérateur District 3 (Montréal), et depuis 2019 de l'accélérateur « Prévention dans le BTP » (Paris).
- Obtention de financements Innovations BPI, bancaires, CCI et Région AURA.

# Accélérer le déploiement national et international de Berlioz

## Description de l'opération

Les actionnaires de BERLIOZ souhaitent procéder à **une levée de fonds** d'un montant compris entre **1.2 et 2 millions d'euros**

## Une levée de fonds pour :

- Le développement commercial en France et à l'international (équipes terrains, structuration des partenariats Distributeurs, offre SaaS en ligne).
- Soutenir la roadmap technique et les investissements en R&D.
- La montée en puissance des équipes.

## Objectifs

- Préempter et couvrir rapidement le marché
- Développer une image de marque forte
- Devenir un acteur de la concentration à venir dans un secteur atomisé.

## Une croissance importante et maîtrisée

En K€	2019P	2020E	2021E	2022E	2023E
SaaS Premium	72	305	925	1641	2367
SaaS Premium Distributeurs		50	138	267	530
SaaS Premium Distributeurs International			131	443	1710
SaaS Offre Online		9	266	672	1083
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>72</b>	<b>364</b>	<b>1460</b>	<b>3023</b>	<b>5690</b>
Variation %		406	301	107	88
+ R&D	224	405	629	393	399
-Charges de personnel	-180	-566	-1175	-1462	-1661
+/- Autres produits et charges	-195	-374	-680	-958	-1358
<b>EBE estimé</b>	<b>-79</b>	<b>-171</b>	<b>234</b>	<b>996</b>	<b>3070</b>
EBE estimé net R&D	-303	-576	-395	603	2671
-Dotations aux amortissements	-26	-81	-201	-330	-424
-Charges financières	-10	-34	-47	-47	-69
+/- Impôts sur les sociétés (IS)	-46	-93	-153	156	554
<b>Résultat Net (RN)</b>	<b>-69</b>	<b>-193</b>	<b>139</b>	<b>463</b>	<b>2023</b>

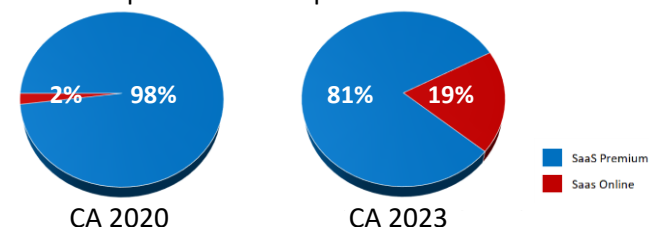
Source : Management

## Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est basé, en France et à l'international, par le développement de l'offre « SaaS Premium » (par la force commerciale et les distributeurs) et les offres « SaaS Online ».

Les hypothèses sont corroborées par les tendances et prévisions du marché QHSE et l'adoption du mode SaaS B to B en France et à l'international.

Répartition du CA par Offre



## Charges de personnel

Le projet de développement prévoit le recrutement d'une vingtaine de personnes aussi bien sur les fonctions commerciales, Support, Production, Marketing et Informatique, ceci pour maintenir le haut niveau de satisfaction des utilisateurs et l'innovation.

## Disclaimer

Ce teaser (le « Document ») a été préparé par Arvernism, agissant par son département « Conseil » en France (ci-après « Arvernism ») à la demande de la Société BERLIOZ (la « Société »). Il est fourni à un nombre limité de personnes dans le seul but de les aider à évaluer leur intérêt financier dans le cadre de la levée de fonds (l'« Opération »). Ce Document n'a pas vocation à contenir toute l'information qu'un investisseur potentiel pourrait souhaiter pour se faire une opinion quant à l'intérêt de participer à l'Opération. Ce document a été préparé à titre purement informatif pour les seuls besoins de l'Opération et n'a aucune valeur contractuelle. Toutes les informations contenues dans ce Document ont été préparées par la Société et n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante par Arvernism. Ni la Société, ni Arvernism ne font de déclaration ou garantie, expresse ou tacite, quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou la sincérité des informations contenues dans le Document ou dans tout autre document mis à disposition dans le cadre de l'Opération. En outre, la Société et Arvernism déclinent toute responsabilité, de quelque nature que ce soit, quant au contenu du Document. Toutes opinions, prévisions ou estimations contenues dans le Document sont exprimées à la date du Document et il n'existe aucune certitude que les résultats ou événements futurs seront conformes à ces opinions, prévisions ou estimations. Seules les déclarations et garanties qui seront faites par la Société à l'investisseur dans le contrat définitif concluant l'Opération, sous réserve des restrictions et limitations qui y seront apportées, auront une valeur juridique. En fournissant ce Document, ni la Société, ni Arvernism ne s'engagent à donner accès aux destinataires du Document à des informations complémentaires sur la Société ou à actualiser les informations qui figurent dans le Document ou toute autre information qui serait fournie au destinataire du Document. Ni ce Document, ni toute autre information qui seraient fournies en même temps ou postérieurement à toute personne dans le cadre de l'Opération ne sauraient constituer, de la part de Arvernism, la fourniture d'un conseil en investissement, ni une offre, ni un conseil pour participer à l'Opération. Il appartient au destinataire du Document, avec l'aide, s'il le juge utile, de ses conseils juridiques, fiscaux, financiers ou autres, de procéder à ses propres vérifications et diligences, et de se faire sa propre opinion sur les avantages et les risques de l'Opération, sans se reposer exclusivement sur les informations qui lui sont fournies. Toute décision de procéder à l'Opération relève de sa seule responsabilité. La Société se réserve le droit de négocier, à tout moment, avec un ou plusieurs investisseurs potentiels et de conclure accord définitif relatif à l'Opération avec l'un d'entre eux, sans notification préalable aux autres investisseurs potentiels. La Société se réserve également le droit d'écarter, à tout moment de cette procédure, toute personne intéressée, sans avoir à justifier de sa décision. La Société se réserve le droit de mettre un terme, à tout moment, et sans préavis, à la présente procédure de sollicitation de marque d'intérêts quant à l'Opération. La Société se réserve le droit de modifier ou de mettre fin, à tout moment, aux procédures relatives à l'Opération sans être tenue de motiver sa décision. Ce document est confidentiel, destiné exclusivement à la personne à laquelle il est remis, et ne peut ni être communiqué, ni porté à la connaissance de tiers (à l'exception des conseils externes, à condition qu'ils s'engagent à en respecter la confidentialité), ni reproduit totalement ou partiellement, sans l'accord préalable écrit de Arvernism. Arvernism agit en tant que conseil financier exclusif de la Société pour l'Opération et est rémunérée par la Société pour cette activité. Toutes les questions et demandes relatives à l'Opération doivent être adressées à Arvernism. En aucun cas, la Société, ses représentants ou employés ne doivent être contactés directement.

### ARVERNISM Conseil

27 rue Raynaud, 63000 Clermont-Ferrand France

**Hervé Quinty**

Président

Tel: +33 (0)6 15 51 53 09

herve.quinty@arvernism.com