



# Rendre le voyage plus sûr.

Solutions digitales et d'assistance dédiées à la gestion des risques.

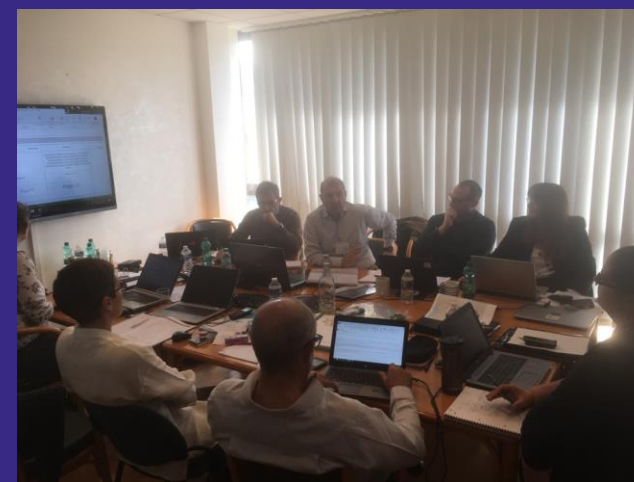
Soutenu par





Une équipe avec une expertise en :

- Conseil en sûreté,
- Protection des sites, des voyageurs,
- Gestion de crise.



# La sécurité des voyageurs : une niche dans un marché mondial imposant

- Volume voyage d'affaires = 280 Md€ en 2019 / +4%\*
- Volume sécurité du voyageur d'affaires = 4 Md€ en 2019 / +6%\*\*
- 180 millions de voyages BtoB par an.

\*Source : baromètre AMEX GBT

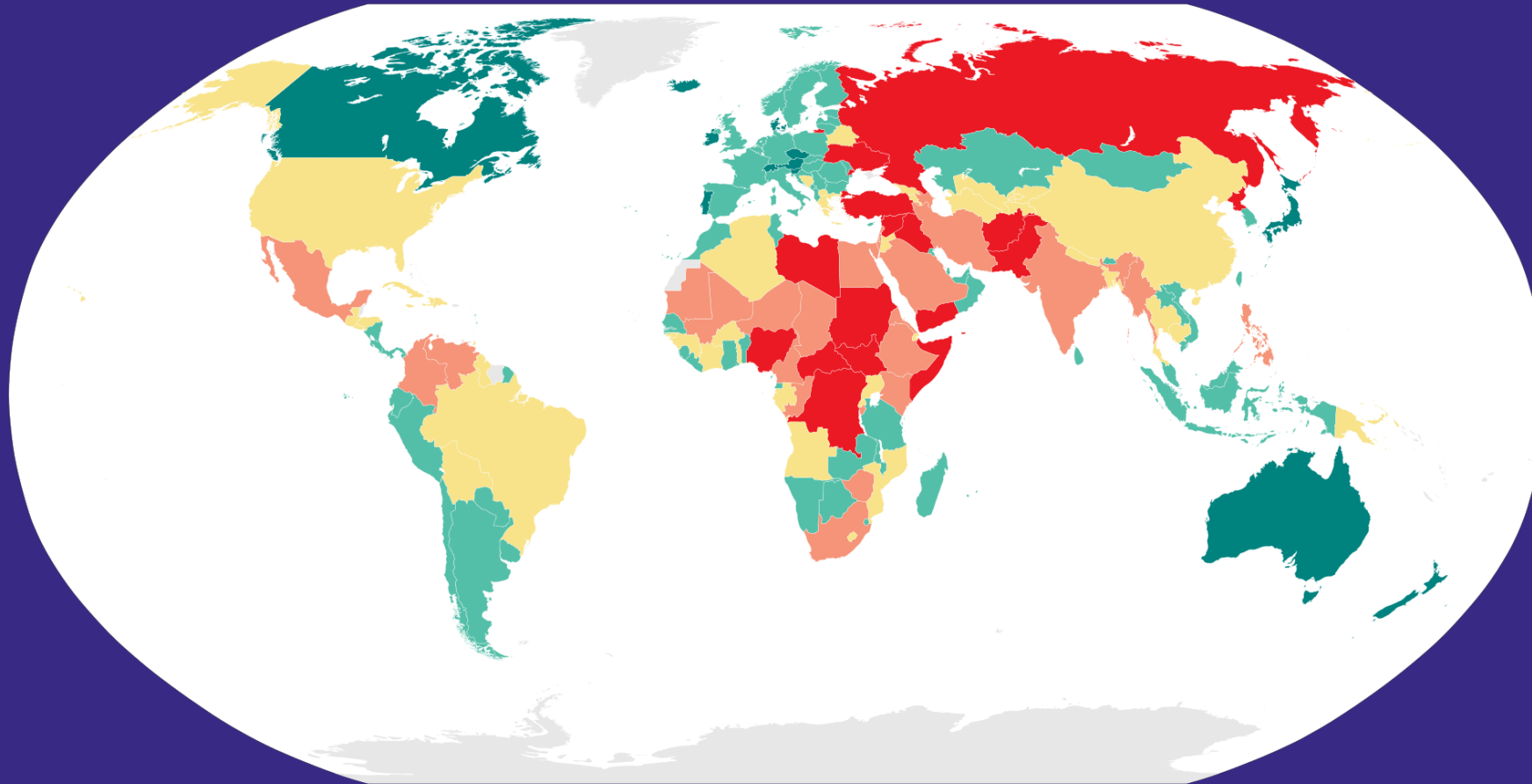
\*\*Source : ASIS International

Plus que jamais

Les entreprises à l'international ont besoin d'agilité

**Moins d'implantations – plus de voyages**

# Contexte sécuritaire global en dégradation depuis 20 ans



# La concurrence, peu mobile.

Focus uniquement sur les grands groupes et les grosses ETI.

Offres clonées. Très peu de digital. Pas d'assistance.

La sûreté des voyages = une offre de complément.



# Conséquence sur les directions DG/sûreté/RH = Aucun outil pour la sûreté des voyageurs

Grand groupe français  
de défense et  
l'aéronautique



Equipe sûreté :  
2 personnes  
pour 13 000 voyageurs



Excel : outil N°1 des  
directions sûreté!

# Les voyageurs d'affaires = les mêmes outils depuis 20 ans...

Voyageurs d'affaire → Géolocalisation + alertes → Insuffisant, non utilisé

# L'assistance : un manque sur un segment

Incident sécuritaire  
(agression, vol, accident  
mouvements de foule...)



?



Aucune solution sur l'incident



Assurance médicale  
Prise en charge hôpital/médecin  
Rapatriement

# Que recherchent les prospects?

## Les entreprises



1. Du nouveau...
2. Avoir une meilleure vision de l'ensemble des voyages (plan large et local)
3. Mieux anticiper les menaces qui pèsent sur leurs collaborateurs
4. Que les voyageurs utilisent vraiment leur application...
5. Une solution locale d'assistance hyper réactive en cas de problème

## Les voyageurs



1. Disposer une application sécurité vraiment utile pour leur future destination
2. Recevoir des alertes qui correspondent à leur situation
3. Ne pas être géolocalisés sans raison
4. Ne pas être géolocalisés toutes les 5 minutes

# L'équipe



**FRANCIS JANIN | Président**

Ancien directeur sûreté groupe SPIE  
Ancien colonel - conseiller OTAN et ONU



**THIBAUT JANIN | DG**

Ancien responsable export MEA  
Ancien Nestlé Nigeria



**ALAIN FORVEILLE | VEILLE ET ANALYSE**

Ancien colonel – Direction Renseignement Militaire  
Ancien chef du renseignement opération Serval



**FRANCOIS JANIN | VEILLE ET ANALYSE**

Double master Anthropologie/relations inter.  
Coordinateur projet Ilios / VA-Info



**ROBERT MORACCHINI | VEILLE ET ANALYSE**  
Ancien conseiller Ministre Défense Togo/Tchad  
Ancien attaché de défense Liban

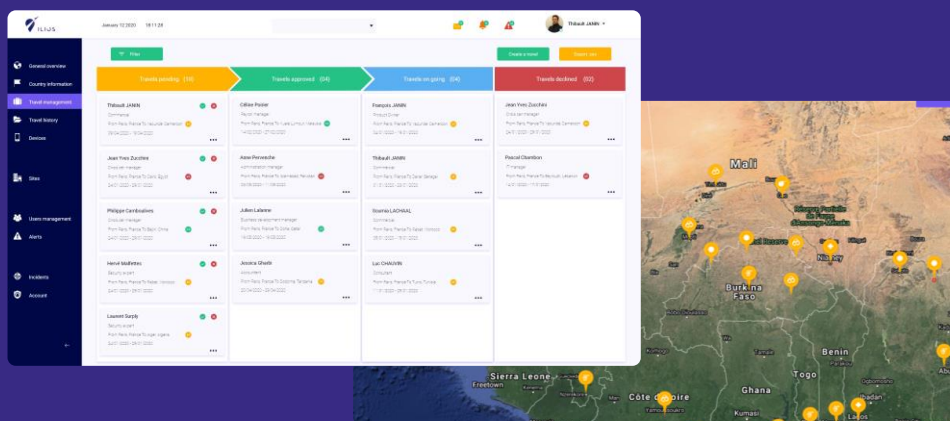
**OLIVIER PONS | IT Manager**  
Architect Python Web  
Spécialiste back end/infra

**LUC CHAUVIN | IT**  
Développeur DevOps  
Consultant CEGID

**PASCAL CHAMBON | IT**  
Développeur Python - Web  
Spécialiste back end/infra

**JEREMY TELION | IT**  
Développeur Kotlin – Android/iOs  
Spécialiste geofencing

# Nous voulons créer une offre qui couvre l'ensemble des besoins de sécurité Pour les collaborateurs à l'international



Outil de suivi et de prévention

1



Les relais pour assister localement

2

# Quelles sont les cibles ?

## CORPORATE

PME +50

12 000 unités en France

ETI

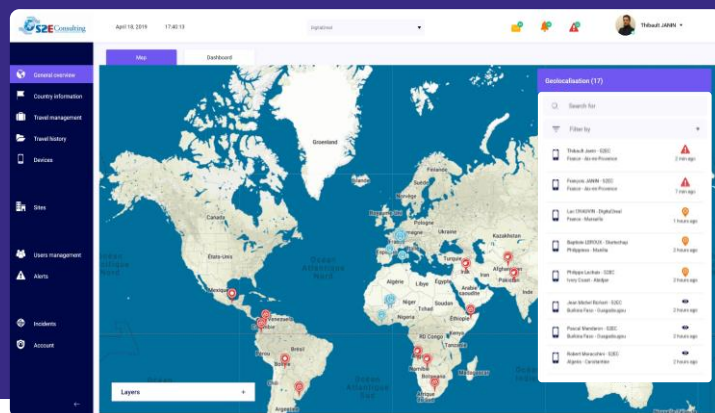
4 000 unités en France

## INDUSTRIE DU VOYAGE

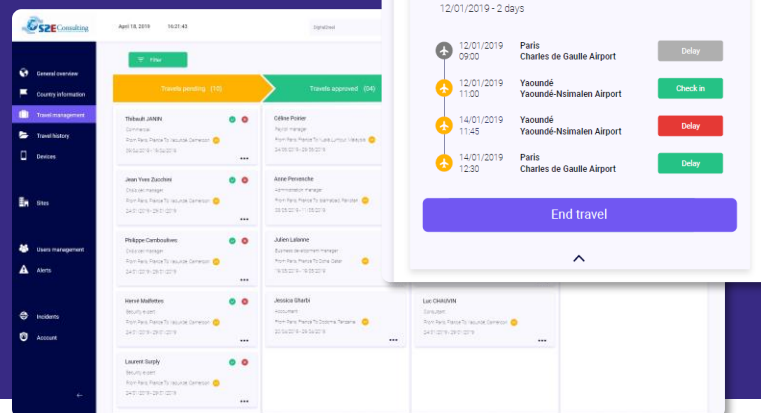
TMC

Sociétés  
d'assistance/assurance

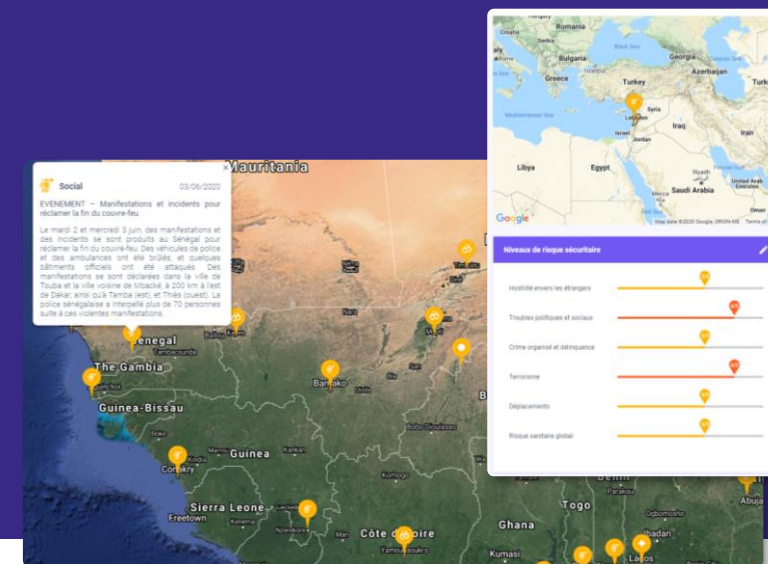
# L'offre Web et Mobile : l'outil de suivi et de prévention



SUIVI INTERNATIONAL INTUITIF

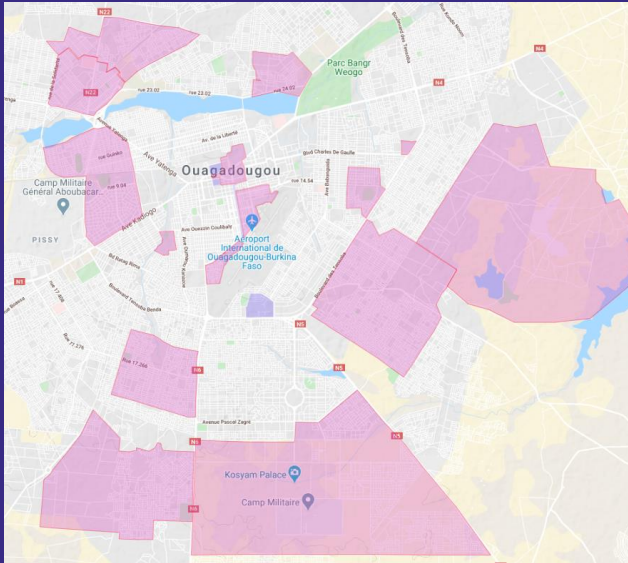


CENTRALISATION AUTOMATISEE DES VOYAGES



200 FICHES PAYS ET 4000 ALERTES

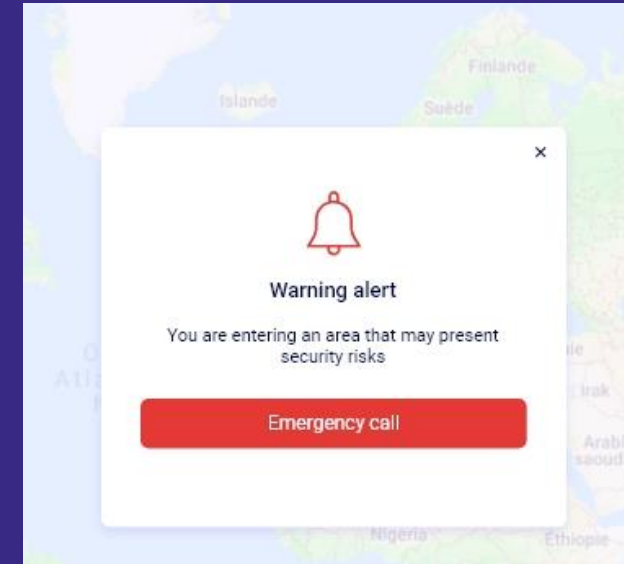
# Ilios : notre technologie de geofencing – unique en Europe!



250 villes cartographiées



Voyageur entre dans  
une zone à risque



Fonctionne sur polygones complexes - Temps-réel - Arrière plan – veille

# Ilios Web et APP : modèle d'affaire

## Cibles corporate

### Abonnement annuel – Forfaitaire par tranche

- De 1 à 20 accès = 600 euros HT/mois
- De 21 à 30 accès = 800 euros HT/mois
- De 31 à 40 accès = 1 000 euros HT/mois
- De 41 à 50 accès = 1 200 euros HT/mois
- + de 50 = sur devis.

## Cibles TMC/Assurances

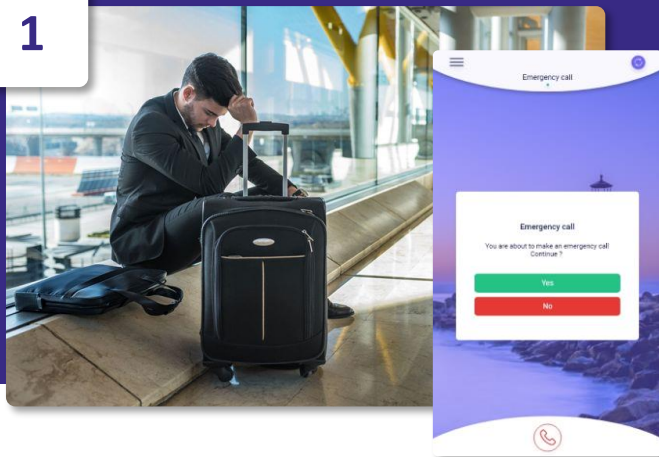
### Appli livrée sous marque blanche

1 à 3 euros / user / mois  
Dégressif par tranche



# Ilios Assistance : la première offre d'assistance sécurité locale

1



**Vous avez un problème de sécurité dans le pays ?**

2



**On vous envoie quelqu'un sur place en 15 minutes!**

*Une prestation demandée par tous les clients BtoB, grands groupes comme les PME*

# Ilios Assistance : la première offre d'assistance sécurité locale

## Opérationnelle sur 10 pays déjà!

- Afrique du Sud
- Angola
- Burkina Faso
- Côte d'Ivoire
- Madagascar
- Mali
- Mauritanie
- Mozambique
- Niger
- Tanzanie



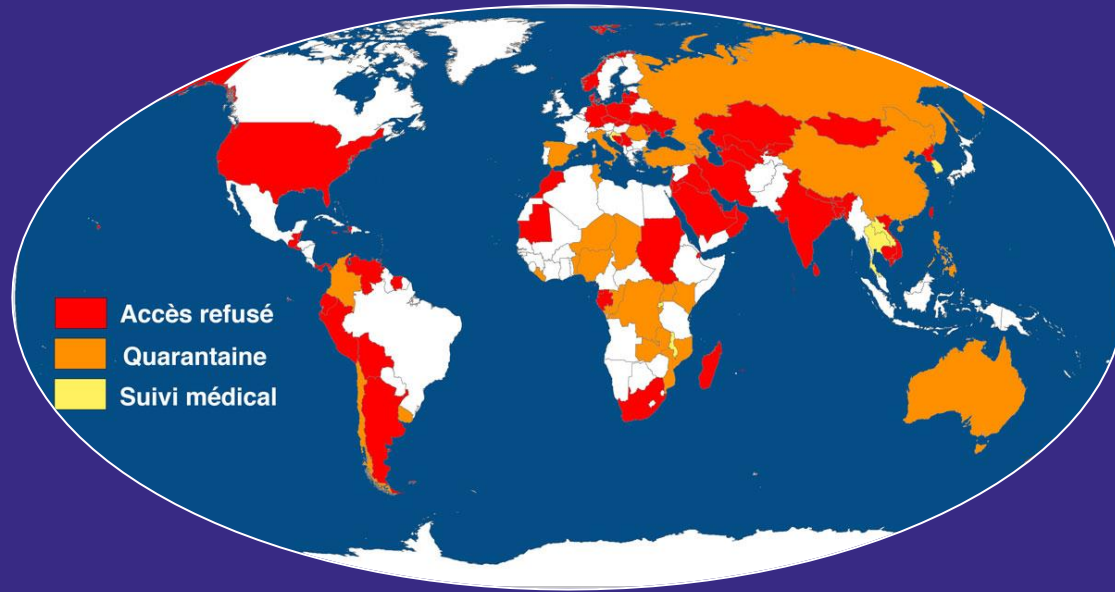
Avec Bing  
© GeoNames, Microsoft, TomTom, Wikipedia

Ilios Assistance : modèle d'affaire

59 € par voyage

30 jours maximum

# Où est-on sur l'impact COVID?



## Impact géographique :

- Réengagement des voyages sur l'Afrique
- Or 90% de nos clients vont en Afrique

## Impact sectoriel :

- Redémarrage des projets d'ingénierie
- Or 95% de nos clients sont des sociétés d'ingénierie

# Où est-on aujourd'hui?

Produit entièrement abouti (SaaS et mobile)

250 villes cartographiées

8 clients en production

5,2k€ de MRR

30 entreprises intéressées (1/3 à convertir dans les 2 mois)

Un appel d'offre en cours pour 10 000 collaborateurs

Discussion de partenariat avec une société d'assurance voyage (150 000 comptes)

# Les objectifs à 12 mois

Acquisition de 60 à 70 comptes

50k€ de MRR

Poser les bases d'une stratégie marketing inbound à industrialiser

Roadmap technique sur 10 sprints

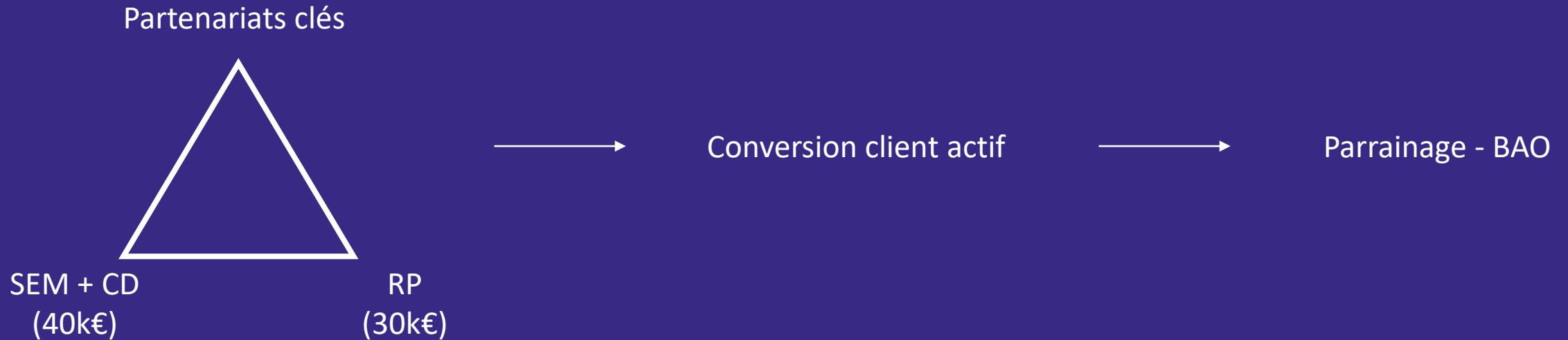
Passage de 250 villes cartographiées à 500

Démarrage de l'offre assistance sur 9 pays et 500 voyages assurés

Position pour lever en série A et accélérer

# Stratégie commerciale et marketing

Budget = 100k€



*Accompagnés par Jonathan Lumbroso, ancien CMO Alven.*

# Suivi de l'acquisition client

Trimestre	1			2			3			4		
Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Objectifs de MRR	0k€	2,6k€	5,6k€	8,2k€	10,4k€	13k€	18k€	24,2k€	28,1k€	35,9k€	43,6k€	51,4k€
Objectifs d'acquisitions	0	3	4	3	2	3	7	7	6	12	12	12
Objectifs en production	0	3	7	10	12	15	22	29	35	47	59	71



MRR actuel

# Plan de recrutement = 5 personnes sur 12 mois.

## Recrutement technique-sûreté

1 lead développer FS Python (65k€ BCA) – déjà identifié  
1 directeur des opérations (60k€ BCA) - déjà identifié  
2 analystes sûreté (40k€ BCA) – déjà en postes en stage  
(1 resp plateforme expérimenté (52k€ BCA) – déjà identifié)

Total : 4 personnes

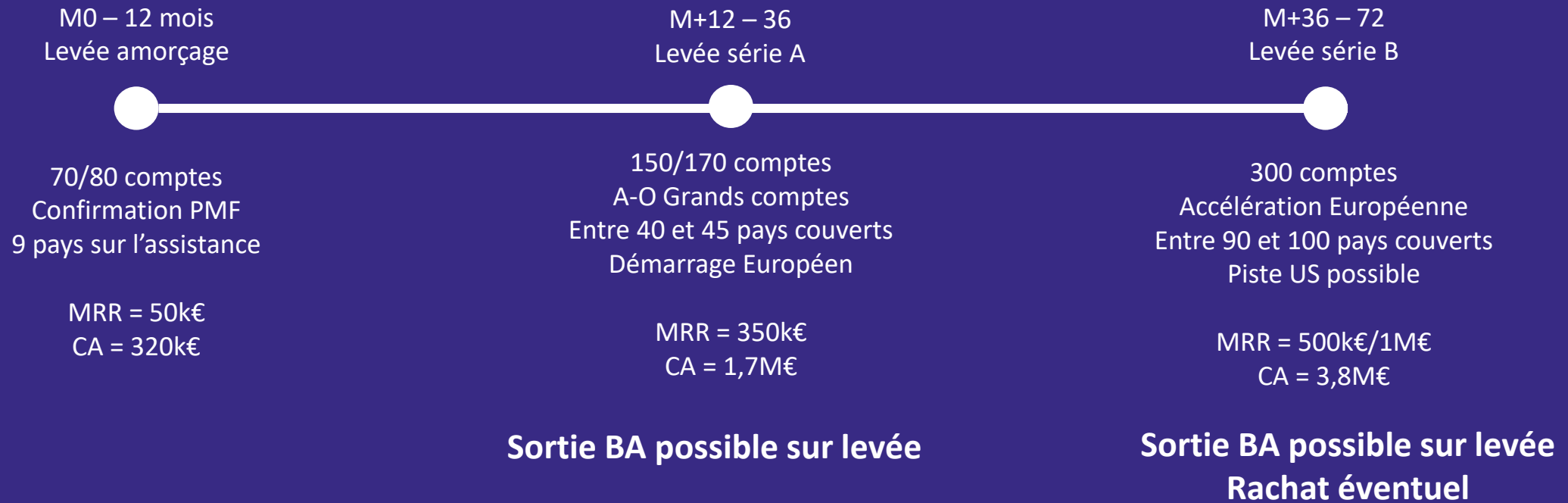
## Recrutement marketing & commercial

1 commercial BtB SaaS (50k€ BCA) – déjà identifié  
+  
1 Consultant sénior – ex CMO Alven (18k€)

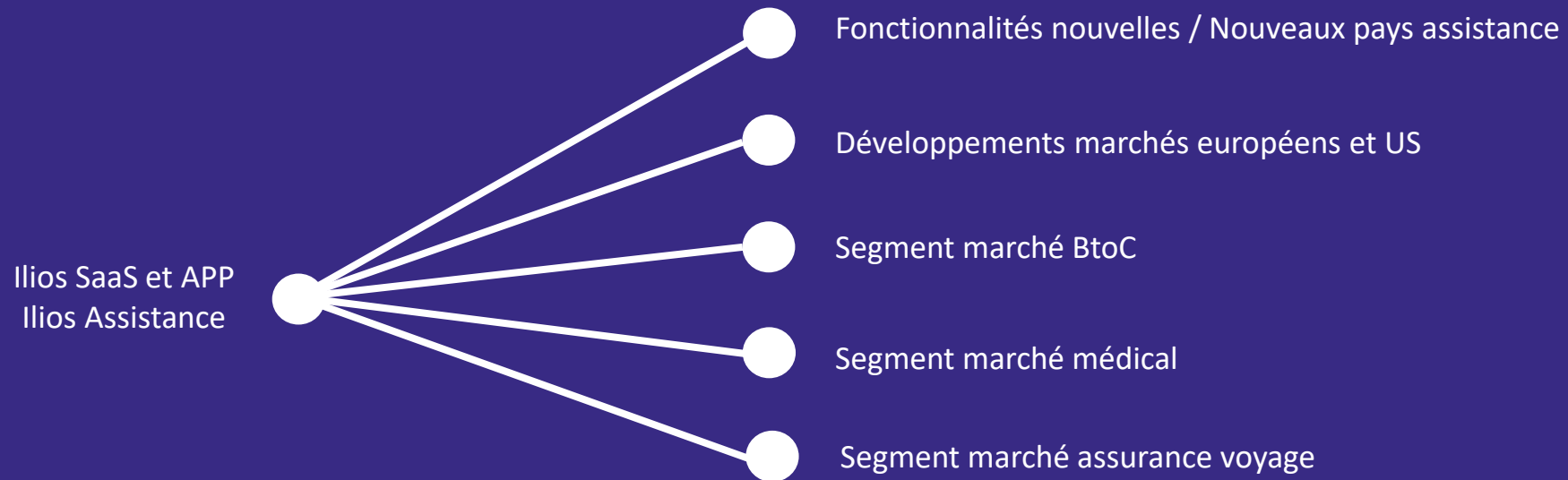
# Recherche de 300 à 350 k€ investisseurs privés

Maquette financière globale entre 1 et 1,3 M€ via BPIFrance et Région Sud Investissements.

Déjà 100k€ d'invest sécurisés.



# Les potentiels de marché



Thibault Janin | CEO | t.janin@s2ec.fr |  
06.72.42.27.49.

[www.s2ec.fr/ilios/](http://www.s2ec.fr/ilios/)