

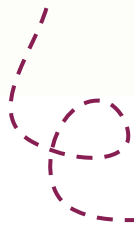


**Comment Soan
va réduire les
délais de paiement
de 6 millions
d'indépendants,
TPE et PME et
adresser un marché
de 13 milliards d'€
en France ?**





Soan est la première solution de paiement en ligne pour les indépendants, TPE, et PME, qui se donne pour mission de réduire les délais de paiement



Faites vous payer dans les délais prévus

1

Passez moins de temps en relance

2

Faites vous payer trois fois plus vite

3

Améliorez la rentabilité de vos missions



Nos objectifs à fin 2021

Conquérir **2,5%** du marché des indépendants et freelances

2 économies sur un marché de 6,2 M€ d'entrepreneurs en France :

Indépendants et freelances

50% du marché

Dont 50 000 nouveaux freelances/an

Préoccupation principale : être payer dans les délais prévus

TPE/PME

50% du marché

Préoccupation principale : être plus rentable

25 % des faillites d'entreprises sont dues au DSO

Un marché adressable de 13 milliards d'€ en France



70 000 utilisateurs
135M€ transactionnés

Un BM simple, transparent et aligné avec l'adoption de notre marché : 0,99% du transactionnel

1,3M de CA Soan fin 2021
Net resultat positif fin 2022

Ce que atteindre cet objectif va permettre à Soan de maîtriser

1. Développer toutes les fonctionnalités que le marché veut (facturation, moins de temps admin, mieux comprendre sa propre performance)
2. Apprendre comment **passer à 10% de parts du marché.**
3. Acquérir une position forte sur le marché des indépendants, freelances, TPE,PME
4. Apprendre comment se déployer dans un pays et donc envisager l'international



Metrics principaux

142% de croissance mensuelle sur les users (sans aucun budget marketing et communication).
Plus de 300 % de croissance mensuelle sur le CA transactionnel (sur lequel repose notre modèle économique).
2 fois plus d'usage de la fonctionnalité paiement sur les 4 derniers mois.

Coût acquisition d'un nouvel utilisateur : 3,26€. Canal d'acquisition utilisé : LinkedIn automatisation

Montant moyen d'une facture processée sur Soan : 2.272,72€

CA Soan moyen/ transaction : 22,50€HT

CAC pour une première demande de paiements 21,8€

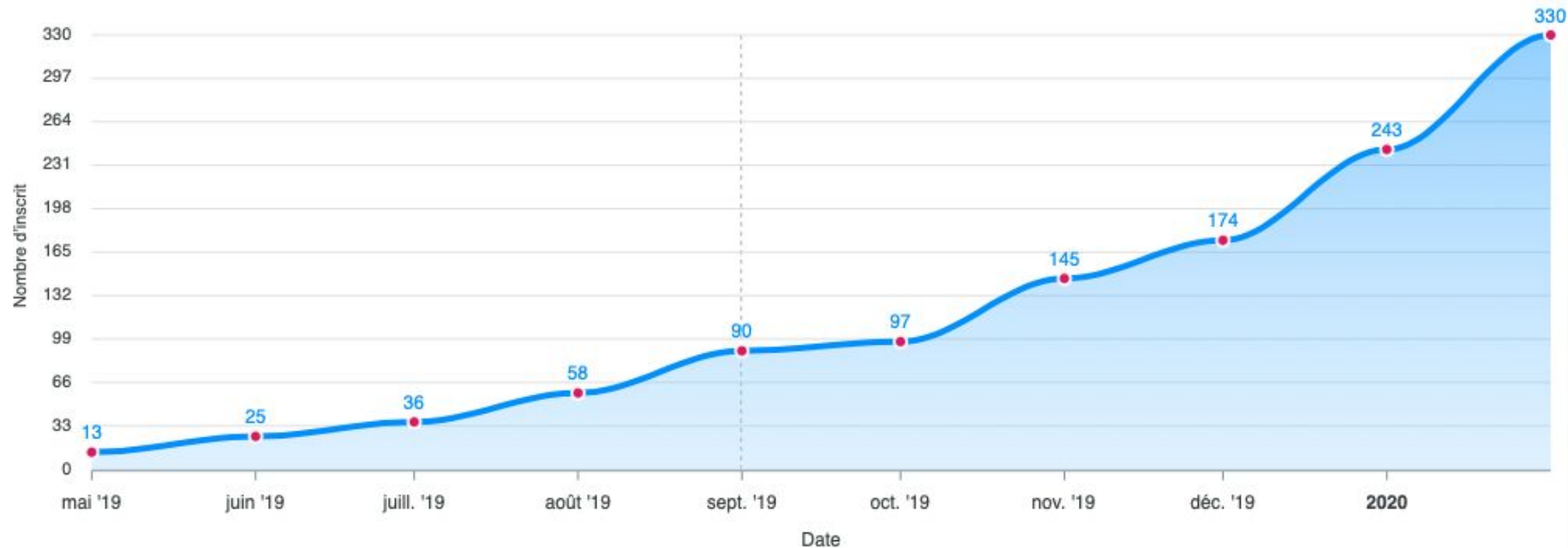
A noter le CAC est amorti dès la première demande de paiement.

Coût de fonctionnement : 0,40€HT soit une **marge brute de 6.428%** par opération (pour faire simple quand on gagne 22.5€, ça nous coûte 0,40€)

QRR (quarter recurring revenue) observé/utilisateur : 67,5€



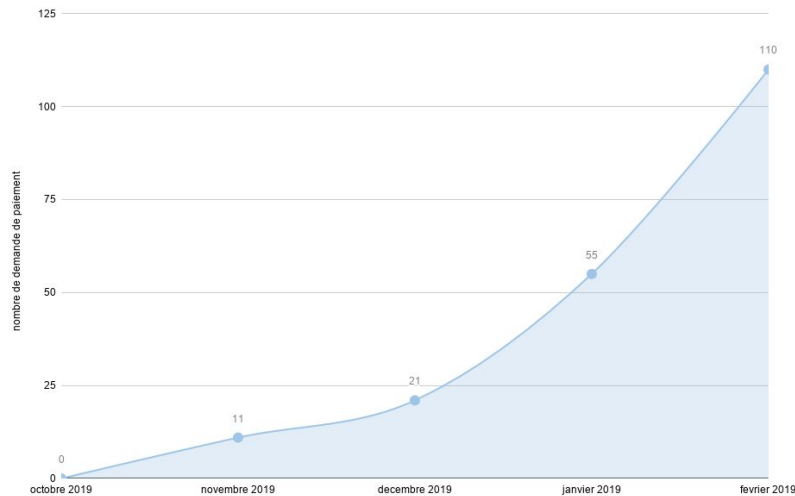
Nombre d'utilisateurs



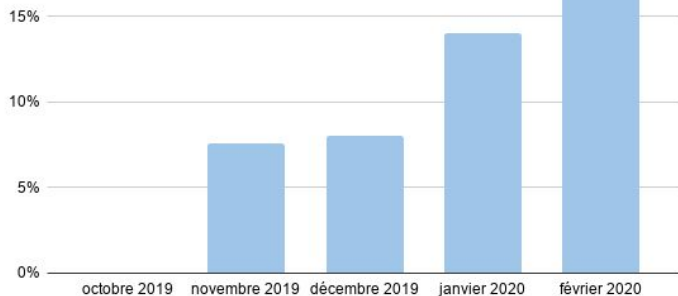
142% de croissance mensuelle des nouveaux inscrits depuis mai 2019

Usage de la fonction paiement

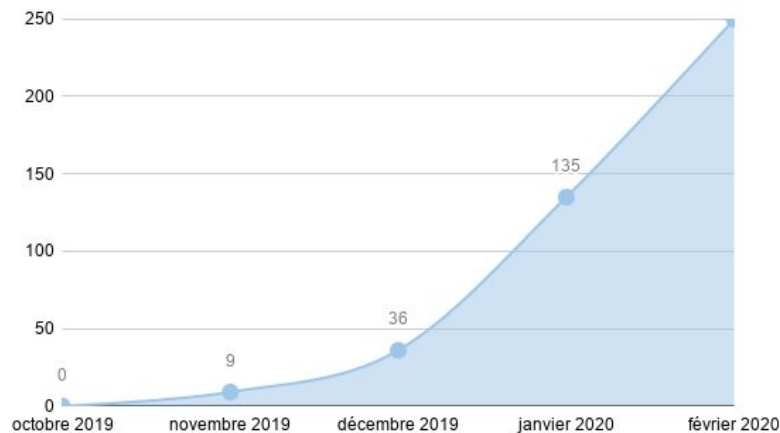
nombre de demande de paiement



Évolution de l'usage de la brique paiement



Volume traité (K€)



260 % de croissance mensuelle de CA transactionnel depuis début octobre 2019
197% de croissance mensuelle des nouvelles demandes de paiements depuis octobre 2019
250K€ transactionnés en 5 mois

Il y a 2 fois plus d'utilisateurs qui font minimum 1 demande de paiement dans le mois aujourd'hui qu'au lancement il y a 4 mois.



Nombre de projets clients



148% de croissance mensuelle des nouveaux inscrits depuis mai 2019.

Pourquoi nous allons réussir



Une équipe soudée depuis 18 mois, expérimentée et à l'écoute.

Capable de scaler son développement économique et humain

Le client et le marché sont au centre de toutes nos décisions : alignement de notre business model ou encore road-map technique.

Nous sommes convaincus que la notion de perception de valeur client est une clé de réussite.

Nous avons une mission claire :

- réduire les délais de paiement de nos clients et redistribuer les 13 milliards d'euros de leurs DSO.
- réduire de 25% le nombre de faillites en France.

Un business model **aligné avec les critères d'adoption marché**, différenciant et non saturé.

Pour conquérir le marché des **indépendants et freelances** un modèle d'affaire transactionnel non basé sur le SAAS est déterminant.



L'équipe fondatrice



Peggy Garcia
Co-fondatrice & CPO

Rôle : produit et recueil des besoins.
20 ans d'expérience comme directrice de projets, ingénieure, maître de conférences

EPFL

ensa paris
la villette



Nicolas Lemeteyer
Co-fondateur & CEO

Rôle : définition et mise en oeuvre de la stratégie.
co-fondateur de Greenway (1M de CA 1 an après la création, cédé)
Associé Quicktext, IA pour hôtels
(80K de MRR 2 ans après sa création)
co-fondateur Youboox
(levée 4M€, CA 2018 13M€)

skema
BUSINESS SCHOOL



Arthur Davoine
Co-fondateur & CTO

Rôle : l'architecture et le développement de la plateforme technique.
7 ans d'expérience, fondateur et directeur technique d'un laboratoire d'innovation.

{EPITECH.}
THE FUTURE OF SOFTWARE
THE BEST OF INNOVATION

HEC
PARIS



Contact

Nicolas Lemeteyer
nicolas@soan-solutions.io
06.70.59.95.04
01.48.05.85.71

Soan

20 rue des taillandiers
75 011 Paris
SAS au capital de
38 244,00 €

