MeetPRO *La 1re plateforme digitale de rencontre entrepreneuriale sécurisée et confidentielle*

OVERVIEW

MeetPRO, MarketPlace digitale de rencontre entrepreneuriale, **opérationnelle**, **sécurisée** et **confidentielle**, rassemble tous les acteurs de l'entrepreneuriat (TPE/PME) à savoir repreneurs, créateurs, chefs d'entreprise (cédants ou à l'écoute d'opportunités), accompagnants-conseils. Par son système de dépôt d'offres MeetPRO fournit à l'entrepreneuriat, un **public qualifié**. MeetPRO a un champ étendu de possibilités (**cession d'entreprise, rachat d'entreprise, croissance externe, création d'entreprise, sourcing, visibilité digitale**, **offre de services** d'expertise, acquisition de **leads, mobilité/pivotage professionnel**,...).

Les services proposés par MeetPRO sont de plusieurs ordres : le principal est la **possibilité de poster une offre**. Les formulaires de dépôt d'offres complets permettent d'obtenir des données **qualifiées**. La **confidentialité** est de mise au travers de l'anonymat et des informations qui sont taggées d'un certain niveau de visibilité (public, discret, privé).
Un **algorithme de matching automatique** quotidien traite les offres pour pousser les mises en relation entre les acteurs dont les projets sont compatibles.
Ensuite un **système de discussion** (le T'chat confidentiel) est proposé à la communauté. Peu à peu l'anonymat des offres s'estompe, des échanges de documents peuvent être effectués et les conversations évoluent progressivement vers une confiance mutuelle.

La plateforme a fonctionné en tests utilisateurs sur 2017 avec une **forte composante R&D** sur les services proposés notamment le matching, le profilage entre utilisateurs, les offres enrichies, UI, UX, mise en place des abonnements…
En 2018, MeetPRO a entamé les **démarches de commercialisation** et activé les réseaux nécessaires au lancement (cf. Partie "références clients" : Ministère du Travail, Pôle Emploi, Medef, etc.). L'objectif est de créer une communauté entrepreneuriale composée de cédants et d'accompagnants et de recruter les repreneurs, créateurs et dirigeants.
Juin 2018, une **levée de fonds de 400 K€** a été réalisée accompagnée du renforcement en compétences de l'équipe.
A partir de septembre 2018, la commercialisation a été accentuée avec de belles **signatures avec le B2B**. Parallèlement, les abonnements B2C se sont développés. Fin 2018, la plateforme s'est dotée d'un outil SEO performant permettant une augmentation notable du trafic dès janvier 2019.
2019, la plateforme est complètement opérationnelle, nous souhaitons **faire connaître la plateforme au grand public** après avoir entamé la sensibilisation du B2B et obtenu sa caution.

DISTINCTIONS

MANAGEMENT

Patrick Janot
Président Fondateur

0.608.697.697
patrick.janot@meetpro.fr

Chef d'entreprise ayant créé, cédé, repris des entreprises, Patrick Janot a imaginé MeetPRO. Ces expériences lui ont permis d'acquérir des compétences sur la gestion d'entreprise, la stratégie et la gestion des ressources humaines.

Djaouad Chalabi
CEO

0.622.973.546
djaouad.chalabi@meetpro.fr

Djaouad CHALABI, ex-Directeur Général Délégué dans une grande société d'éditions de logiciels, a rejoint MeetPRO en tant qu'associé en 2018. Par son expérience professionnelle, il apporte au projet des compétences commerciales et de pilotage stratégique.

Nicolas Martin
CTO

0.672.523.097
nicolas.martin@meetpro.fr

Nicolas MARTIN, chef de projet digital et gérant d'une société web, a rejoint MeetPRO en 2016 en tant que CTO (Chief Technical Officer) et associé. Il apporte au projet son savoir-faire technique ainsi que sa connaissance des acteurs et métiers du Web.

RÉPARTITION DU CAPITAL

Les associés	Parts (%)
Patrick Janot	45.89
Djaouad Chalabi	45.89
Nicolas Martin	3.70
4 Love Money	4.52

ORIGINES DES INVESTISSEMENTS

Fonds propres : 567 K€	58%
Concours : 36 K€	4%
Subventions : 133 K€	13%
Avances : 120 K€	12%
Prêts : 130 K€	13%

INFORMATIONS

Statut juridique : HandOVER SAS
Création: **18.03.2016** | Capital : **501 156€**

OPPORTUNITE D'ENTREPRENDRE

Le rapport rédigé par Mme Dombre Coste, Députée de l'Hérault, remis en juillet 2015 à M. Macron, montre que 75 000 entreprises sont cédées chaque année alors que 185 000 pourraient être concernées (manque d'outils, d'accompagnement). *CF Rapport BPCE*
Pourtant, aujourd'hui 20% des français souhaitent se mettre à leur compte. 14% des salariés sont sensibles à l'aventure de l'entreprise et mènent des projets en ce sens.
Des solutions existent mais il s'agit principalement de sites d'annonces qui répondent principalement au besoin du cédant.

MARCHE CIBLE & CONCURRENCE

MeetPRO cible toutes les personnes ayant envie de réaliser leur projet professionnel. On parle donc de 6 millions de personnes pour les Repreneurs-Créateurs, de 1,2 million de Cédants et de 200 000 accompagnants, soit plus de **7 millions de personnes concernées**.

On dénombre 46 sites d'annonces classiques, mais seulement 5 disposent de la présence de repreneurs, Ils offrent pratiquement les mêmes services souvent basiques.
Il existe des bourses exhaustives d'offres de cession TPE et PME à l'échelle nationale mais il s'agit au final de sites de dépôt ou de stockage.
La conséquence en est une sous-digitalisation des offres et un marché atomisé et captif.
Aucune initiative, aucun site n'axe ses efforts sur la confrontation Chefs d'entreprises-Repreneurs-Créateurs-Accompagnants. Aucun Matching automatisé n'est proposé. Aucune solution n'utilise les possibilités du digital pour faciliter les mises en relation.

Tout ceci donne du sens à la plateforme MeetPRO dont la finalité est la mise en relation directe de tous les acteurs de l'entrepreneuriat.
MeetPRO accélère la réussite des projets, est un apporteur d'affaires, un booster économique.

Enfin MeetPRO amène très tôt l'accompagnement utile à la réalisation des projets notamment encore une fois avec le matching des compétences proposées et recherchées par les utilisateurs de la plateforme.

BUSINESS MODEL

Le business model repose sur plusieurs éléments de rémunération :
- **Landings pages** (portes entrepreneuriales sur tous sites souhaitant avoir un accès au dépôt d'offres)
- **Options de visibilité payantes** : Les options de visibilité des offres sont payantes. Une mise en relation est offerte.
- **Achats de mises en relation** pour les cibles utilisateurs.
- **Abonnements Initiative ou Business** à destination des Repreneurs, Cédants, Créateurs et Dirigeants : l'abonnement permet d'avoir accès à l'ensemble des fonctionnalités de la plateforme.
- **Abonnements accompagnants** : 4 formules d'abonnements progressifs pour les Accompagnants - Abonnements grands comptes (Platinum)
- **Accessibilité à des leads qualifiés sur la plateforme**
- **Annonceurs publicitaires**
- **Packs d'abonnements** pour les offres de services marketing et commercial des grands comptes

Les tarifs sont disruptifs car très attractifs. MeetPRO ne perçoit aucune rémunération sur les transactions.

STRATEGIE DE DEPLOIEMENT

Elle repose sur plusieurs axes menés en parallèle :
• **Cibler le 1er cercle du dirigeant** : réseaux Experts Comptables, Avocats, Notaires, Banquiers, Assureurs
• **Cibler les « Early-Adopters »** parmi ce 1er cercle afin d'avoir un ROI sur le temps passé commercialement et la concrétisation business ; nous privilégions les cycles courts de vente
• **Cibler les grands-comptes** au travers du cycle « classique » : contacts, rdv physiques, écoute, démonstration, proposition, négociation
• **Cibler nos prospects** (B et C) via les techniques du digital : SEO / SEA / Mailings / Animation base utilisateurs MeetPRO
• **Cibler les salons et événements de l'entrepreneuriat** (3 à 4 dans l'année).
• Travailler en fil rouge sur la marque MeetPRO et son univers

Nous recherchons l'effet volume. Notre offre de services a bien été challengée et correspond à une attente marché ; notre pricing est également bien positionné en ayant été confronté au terrain.
Le premier étage de notre stratégie est d'arriver à **imposer notre modèle en France**.
Le second étage de notre stratégie est de **fidéliser notre communauté entrepreneuriale** MeetPRO en lui offrant des bouquets de services complémentaires (Outils digitaux gestion entreprise, news, informations, actualités, mobilité, hôtels, location de voiture, bureaux, recrutement, …).
Le troisième étage de notre stratégie est le **déploiement de notre modèle à l'international**. La plateforme est déjà architecturée pour supporter le multi langues et le multidevises. Nous aurons le choix de privilégier dans un 1er temps les pays francophones et/ou les anglophones.

PRÉVISIONS FINANCIÈRES

K€	CA	Résultat	Effectif
2019	749 K€	78 K€	13
2020	1 752 K€	267 K€	25
2021	3 264 K€	861 K€	33

FONDS RECHERCHES
1000 K€

BESOINS EN FINANCEMENT

Renfort équipe	20%
Répondre au BFR	15%
Renfort moyens matériels	10%
SEO, SEA, Application ...	40%
Marketing / Communication	15%

CLIENTS ...

AG2R LA MONDIALE
Dynabuy Avantages entreprises
Ordre des Experts-Comptables Région Montpellier
CABEX
FENACEREM
Fédération EBEN
nce Notaires Conseil d'Entreprise
fnaem

PARTENAIRES ...

Emploi Store
CCI store
Les Echos Solutions
reseauentreprendre