Vision et Mission: Finance with a purpose

Teal IT a été fondé en mai 2015 sur base d'une idée: Simplifions le paiement des factures !

Avec beaucoup de naïveté, j'ai entrepris de m'attaquer non seulement aux canaux de distribution des factures physiques et digitaux, aux imprimeurs, à la Poste, aux intermédiaires de paiement et même aux banques. Et pas qu'en Belgique ! En Allemagne, en France, en Autriche, en Finlande, en Italie et en Suisse aussi. C'était trop, c'était beaucoup trop !

Cela ne pouvait pas marcher comme cela. Prendre tout le monde de front dans un marché tellement grand et tellement interconnecté était tout simplement impossible. Surtout pour une petite PME qui démarrait !

Au fur et à mesure que ma compréhension du marché et des interactions s'améliorait, j'ai pu affiner le positionnement de Teal IT et extraire la réelle valeur ajoutée que nous apportons en s'appuyant sur le marché et sur des partenariats plutôt qu'en tentant d'imposer notre solution contre tous. Cette valeur ajoutée est que nous proposons des produits informatiques financiers avec un intérêt sociétal. Ces deux notions peuvent sembler antinomiques et c'est justement dans cette conjonction improbable que réside notre plus value.

Teal IT n'est pas une société qui a pour ambition de devenir une multinationale gigantesque avec des locaux pharaoniques et des milliers d'employés-fourmis. Teal IT veut proposer des solutions qui apportent du sens en harmonie avec les besoins du marché. Aujourd'hui, nous sommes bien loin de l'affrontement des débuts.

Notre mission est devenue: Simplifions-nous la vie !

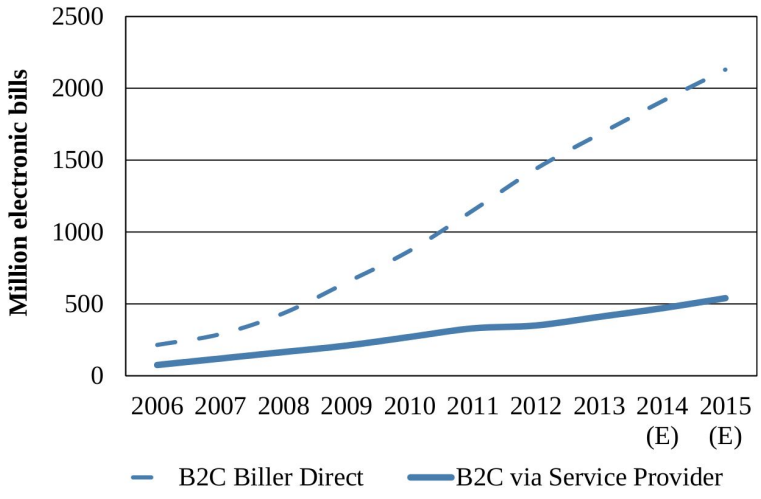
Nous apportons notre créativité, notre expertise et notre dynamisme afin d'élaborer une alternative innovante dans le domaine de la facturation électronique et des paiements.

Nous mettons en oeuvre un produit en adéquation avec les besoins et les feedbacks des différents clients grâce à une démarche visant l'harmonie.

Une introduction à notre système de présentation des factures est disponible sur le site de Digiteal sous la forme d'une brève vidéo. Une vidéo de démonstration de l'application est également disponible ici.

Business model

Distribution de facture



400 millions de factures sont envoyées à des particuliers chaque année rien qu'en Belgique. Sur l'ensemble de la zone Euro, ce volume est multiplié par 50 ce qui donne un marché de 20 milliards de factures par an ! En Belgique, plus de 60% sont encore envoyées par la poste. Les coûts liés à la distribution des factures sont assumés par les émetteurs. La facturation électronique est un marché en expansion comme vous pouvez le voir dans le graphique ci-contre.

En fournissant un canal de distribution moins cher pour les factures, nous permettons aux émetteurs de faire des économies avec un coût de mise en oeuvre minimal.

Notre rémunération provient d'abord des factures transmises par Digiteal. Pour les émetteurs, c'est une magnifique opportunité dans la mesure où si leur client choisit de recevoir sa facture par Digiteal, il va pouvoir remplacer le coût d'un canal de distribution par celui de Digiteal qui est souvent plus de 90% moins cher ! Il peut ainsi faire de belles économies ce qui l'incite à privilégier notre canal de distribution. Notre prix liste est de 10 cents mais les gros émetteurs de factures (> 1M/an) auront des prix plus avantageux de l'ordre de 4 cents par facture.

Les concurrents identifiés pour cette activité sont BPost et les imprimeurs (papier), l'envoi direct par email par les émetteurs et les plateformes de présentation des factures (ZoomIt, Doccle, Pom bientôt,...). A part le papier et l'email qui sont fonctionnellement beaucoup moins riches, les autres solutions ont des prix (tout compris) qui varient entre 23 et 36 cents soit de 6 à 9 fois plus chères que Digiteal.

Paiement par QR code

Outre la distribution des factures, il importe que les clients puissent payer facilement leurs factures. Pour ceci, Digiteal se base sur un standard européen défini par l'European Payment Council (EPC069-12) qui est entre autre à l'origine de la norme SEPA. Ce standard décrit

comment un QR code peut être utilisé pour initier un virement SEPA. Ce QR code peut ainsi être placé sur toutes les factures afin de faciliter le paiement et il peut également être utilisé sur un site internet tel que le portail de facturation électronique que nous proposons. Ce QR code apporte également une valeur ajoutée pour les factures envoyées par la poste. Tout le monde peut ainsi bénéficier de ce mode de paiement simplifié. Ceci est 100% en ligne avec notre mission de simplification de la vie des clients.

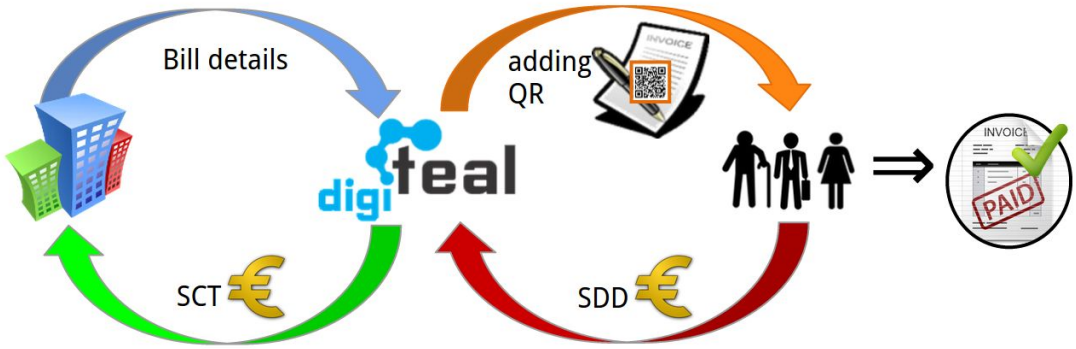
De plus, l'utilisation de ce QR code n'implique aucun coût lié à sa génération ni à son utilisation par les clients. Il n'y a pas de coût de transaction, rien, nada ! Quand on compare ceci aux coûts de l'ordre de 10-15 cents pour un bouton de paiement, 20-25 cents pour un paiement Bancontact et parfois plusieurs pourcents de la valeur de la transaction pour les paiements par carte de crédit, on comprend aisément pourquoi cette solution plait également aux émetteurs de factures !

Ce service de génération de QR code est appelé Scan2Pay (marque déposée). Nous fournissons ce service d'ajout de QR gratuitement. Nous fournissons également un site d'information sur la manière d'utiliser ce QR code et nous invitons toutes les entreprises à référencer ce site plutôt que de se charger elles-mêmes de l'information aux clients.

Paiement par tiers de confiance

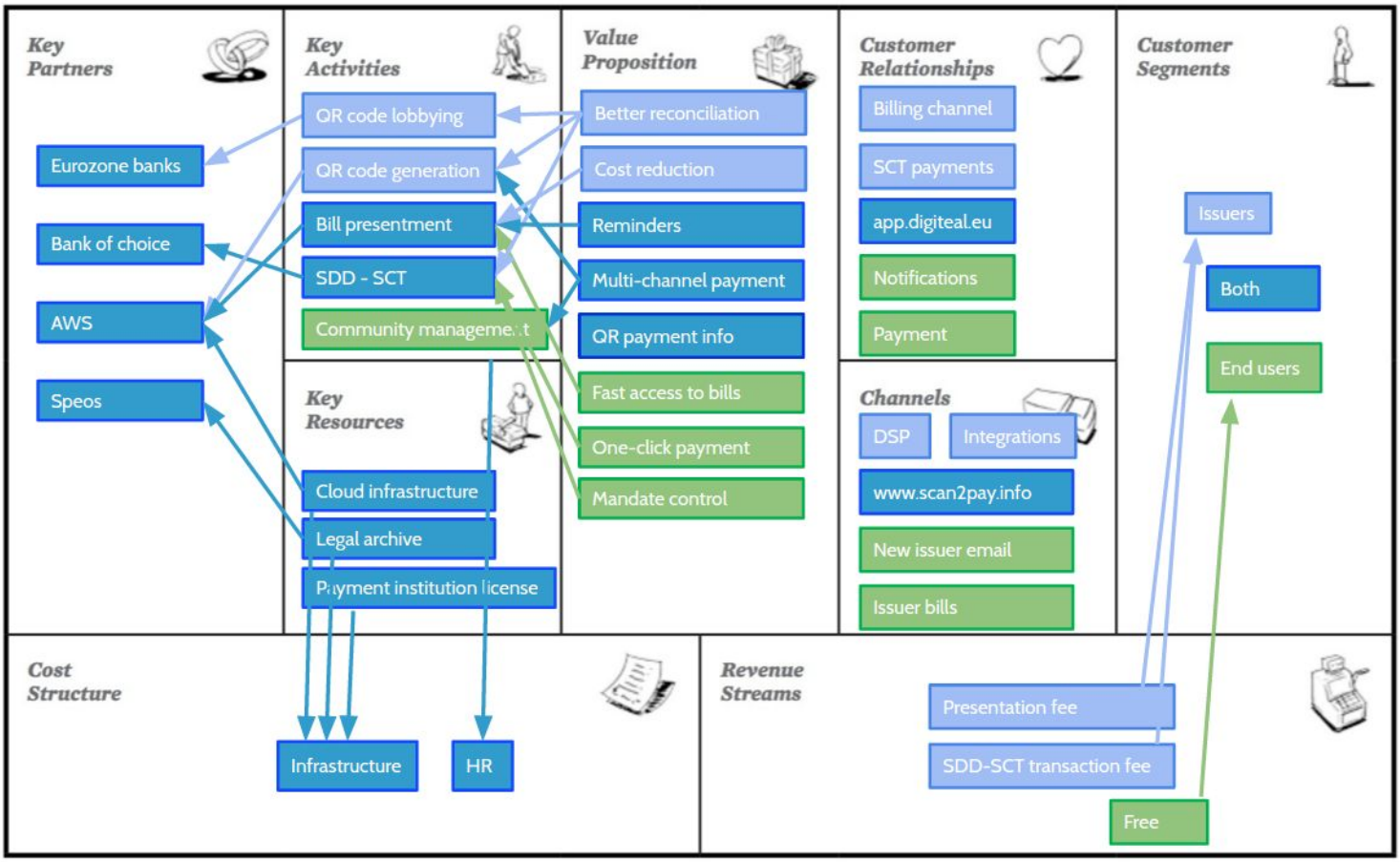
Une autre source de rémunération sera le futur canal de paiement par tiers de confiance permettant aux clients finaux de reprendre le contrôle sur leurs domiciliations et de faire des paiements en un click. Le paiement par tiers de confiance consiste à ce que le destinataire des factures accepte de fournir une domiciliation (SDD) à Teal IT. Cette domiciliation est utilisée

pour que Teal IT prélève l'argent sur le compte du client final sous son contrôle pour ensuite être versé (SCT) sur le compte de l'émetteur de la facture.



Ce canal de paiement sera proposé à 10 cents ce qui se situe encore bien en-deça des autres solutions nationales qui sont plutôt aux alentours de 20 à 25 cents. Même avec ce coût supplémentaire, Digiteal restera plus de 60% moins cher que ses concurrents (Digiteal: 14 cents, Doccle: 23 cents).

Notre business model est donc le suivant:



Critères de succès

Il n'y a pas de secret. Il fallait simplement penser à mettre ces solutions ensemble. On peut se demander pourquoi ce n'est pas encore fait. Il y a quand même quelques challenges à relever.

Le support du QR code standard par les banques n'est pas encore acquis en Belgique. KBC le supportera en juillet 2016. Les autres banques ont été contactées mais elles n'ont pas encore accepté de supporter ce mode de paiement. Dans le reste de la zone Euro, ce QR code est supporté en Autriche, en Finlande et dans 10 banques en Allemagne. Le support s'étend progressivement mais il est toujours difficile de faire adopter une solution gratuite aux banques… La stratégie adoptée pour convaincre les banques est d'une part de récolter des lettres d'intentions de grands émetteurs de factures et d'autre part de mettre en valeur la plus-value marketing de cette opération pour que les premières banques qui l'adoptent puissent gagner des parts de marché. Finalement, pour les banques qui ne supporteraient ce standard que plus tard, elles courent le risque de perdre des clients actifs qui feraient leurs paiements avec l'application d'une autre banque.

Les émetteurs peuvent économiser de l'argent jusqu'à faire plus de 90% d'économie par rapport à leurs envois postaux mais sans moyen de paiement ils hésitent encore à le faire.

Ceux qui ont marqué leur intention de mettre ce QR code sur leurs factures ont posé comme condition qu'au moins la majorité des 4 grandes banques belges supportent ce moyen de paiement. Nous avons des lettres d'intention pour

- ComptaManager pour 20.000 TPE et PMEs
- AP Kiosk pour 50.000 parents d'élèves
- SWDE (5 millions de factures par an)
- SPW (6 million d'invitations à payer par an)
- SPF Finances (10 millions d'invitations à payer par an)

De plus, nous sommes en train de négocier un partenariat avec Speos pour exposer les centaines de millions de factures qui se trouvent dans leur archivage légal. Speos est le principal DSP (Document Service Provider) en Belgique (43 M€ de CA). Il s'agit d'une filiale de BPost qui propose des services d'envoi de documents multi-canaux (papier, email, ZoomIt,...). Speos achemine 130 millions de factures par an. Nous sommes également en discussion avec d'autres grands émetteurs de factures tels que Voo, Mobistar, Proximus, Luminus, Engie,... Ensemble, ces contacts représentent plus de la moitié du marché des factures vers les citoyens belges soit plus de 200 millions de factures.

Enfin, ce n'est pas parce que l'émetteur a choisi d'ajouter un QR code sur sa facture que Teal IT gagne de l'argent puisque ce service est gratuit. Le service de présentation de la facture par Digiteal n'est payant que si le client à choisi de recevoir sa facture dans Digiteal (en remplacement d'un autre canal nettement plus cher). Nous estimons que nous pourrons convaincre de l'ordre de 30% des clients de faire le pas (= taux d'adoption de Doccle après 18 mois). Pour cela, nous agirons en coordination avec les émetteurs de factures qui souhaitent évidemment privilégier le canal de présentation le moins cher. Nous utiliserons les données de contact des émetteurs pour cibler les personnes qui sont clients chez plusieurs émetteurs intégrés à Digiteal en leur proposant de recevoir leurs factures pour ces différents émetteurs dans une seule plate-forme à l'avenir.

Statut actuel

Actuellement, Teal IT dispose déjà des actifs suivants:

- Une plateforme de présentation des factures qui a été prévue pour supporter la charge d'émission de millions de factures par jour et de milliers de clients concurrents.
- Des contacts avec l'ensemble des banques belges et des grands émetteurs de factures en Belgique.
- Des lettres d'intentions qui attendent le support du QR code par les banques pour être activées.
- Des sites web pour présenter Digiteal et Scan2Pay
- La marque déposée Scan2Pay
- Le planning ferme de KBC pour supporter le QR code standard européen
- Un partenariat avec Speos en cours de finalisation

- Un dossier de subside prêt pour le SME Instrument H2020 Phase 1
- Un dossier à finaliser pour obtenir une avance récupérable à la Région Wallonne
- Un plan de go to market

Equipe et track record

Les fondateurs de Teal IT sont Geoffroy Fauveaux et moi-même (Cédric Nève). Nous n'en sommes pas à notre coup d'essai. En 2008, nous avons déjà fondé ensemble une entreprise de consultance IT applée Oniryx. Oniryx emploie aujourd'hui trente-cinq personnes avec un CA de 5.5M en 2015. Teal IT est mon bébé. Je suis le porteur du projet.

D'un point de vue technique, Geoffroy et moi avons participé à la mise en place de l'architecture d'entreprise dans plusieurs institutions publiques telles que le SPF Finances et le Forem. Nous avons toutes les compétences techniques nécessaires pour relever les défis de stabilité et de performances pour cette plateforme de présentation et de paiement des factures.

Teal IT est également très adroitement conseillé par

- Dominik Wauthy: Lobbying et Sales pour le secteur public et hospitalier wallon
- Tanguy della Faille: Co-investisseur, levée de fond et contacts bancaires

Nous avons des contacts avec 4 personnes qui souhaitent participer à l'aventure avec nous en tant qu'employés de Teal IT. Nous avons également une web designer, mon épouse, qui souhaite en faire partie. Tous attendent les financements nécessaires pour démarrer. Ils sont très impatients !

Pour le développement technique et commercial de Digiteal, nous avons également fait appel aux ressources d'Oniryx. L'équipe est présentée sur le site de Teal IT. Leur expertise technique et leurs qualités humaines ont permis d'arriver là où nous en sommes aujourd'hui. **A l'avenir, nous souhaitons**

privilégier l’embauche au sein de Teal IT et utiliser l’expertise d’Oniryx pour absorber des pics d’activité ponctuels.

Modèle organisationnel

Teal IT n'est pas une entreprise traditionnelle. Nous nous démarquons de plusieurs manières mais l'une d'entre elles est notre modèle organisationnel. Nous n'avons pas de patron vociférant qui donne des ordres. Nous n'avons pas de hiérarchie de pouvoir du tout d'ailleurs. Au contraire, nous sommes organisés en autogestion (self management) dans la lignée des entreprises libérées des hiérarchies de pouvoir. Concrètement, cela veut dire que chaque personne dans l'entreprise a son rôle à jouer et que tout le monde peut participer à l'amélioration de l'entreprise quel que soit son rôle pour autant qu'il ressente l'envie d'être le porteur de ce changement. Les changements se font ensuite en bonne intelligence avec toutes les personnes liées dans un processus qu'on appelle l'advice process. Ce mode d'organisation est inspiré du livre "Reinventing organizations" de Frédéric Laloux. Le nom de l'entreprise est d'ailleurs une référence directe à la couleur qu'il associe à ces nouvelles formes d'entreprises.

Ce mode d'organisation basé sur la confiance et la transparence demande un certain engagement. Nous proposons donc aux collaborateurs de Teal IT de s'engager en marquant leur accord à une charte de bien vivre ensemble. Cette charte trace les grandes lignes du chemin que nous proposons d'emprunter.

Fondation Tealium

Teal IT est une entreprise qui propose des produits financiers. Geoffroy et moi-même en sont les actionnaires aujourd'hui. Nous souhaitons donner une partie des dividendes futures à cette fondation dont nous sommes par ailleurs fondateurs. Cette fondation a pour objet social l'amélioration du bien-être des personnes au travail entre autre en introduisant des modèles organisationnels tels que le self management, l'intelligence collective, … Ce bien-être et ses valeurs sont au coeur de notre engagement en tant qu'actionnaires et en tant que collaborateurs de Teal IT.

Plan financier

Les moyens actuels de Teal IT proviennent de:

- 300.000 € prêtés par Arietech SPRL et Covelia SPRL qui sont respectivement les sociétés de management des fondateurs de Teal IT: Cédric Nève et Geoffroy Fauveaux (4 ans avec 2 ans de franchise en capital). Ceux-ci seront convertis en capital prochainement.
- 200.000 € prêtés par Belfius (4 ans avec 2 ans de franchise en capital)
- 6.200 € de capital libéré (le minimum)

Ces moyens ont été consommés pour découvrir le marché, définir le positionnement et réaliser l'application de facturation électronique Digiteal.

Pour la suite du développement de Teal IT, les prochains chantiers sont:

- Intégration avec Speos (200.000 €)
- Paiement par tiers de confiance (800.000 €)

Intégration avec Speos

L'intégration avec Speos nous permettra d'obtenir un chiffre d'affaire de l'ordre de 780.000 €/an (130.000.000 factures/an * 50% d'émetteurs qui souhaiteront ajouter Digiteal dans leurs canaux de distributions * 30 % de clients finaux qui choisiront de recevoir leurs factures par Digiteal * 4 cents par facture présentée). Pour un investissement de 200.000 €, avouez que c'est intéressant ! Celui-ci s'appuie sur le développement de Digiteal qui a déjà été réalisé.

Investissement initial: 200.000 €
Coût récurrent (/an): 107.000 € (infrastructure + 0.5 ETP Dev + 0.5 ETP Sales/Community manager)
Revenu (/an): 780.000 € (19.5 millions de factures présentées * 4 cents)

Paiement par tiers de confiance

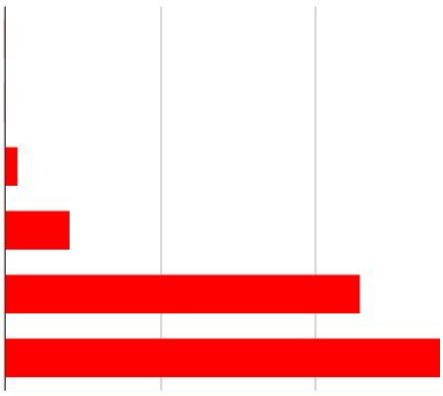
Le paiement par tiers de confiance nous permettra de répondre à de nombreux besoins:

- Paiement mobile avec un seul appareil présentant la facture et permettant le paiement.
- Plus d'obligation d'avoir le support des banques pour le paiement par QR code.
- Paiement dans toute la zone SEPA permettant le déploiement de Digiteal dans toute l'Europe
- Les clients peuvent choisir dans quelles conditions ils souhaitent payer leurs factures automatiquement.
- Paiement très simple: One click pay avec un pin code à introduire.

Cette solution de paiement sera payante pour les émetteurs de factures. Nous souhaitons la fournir à un prix très avantageux: 10 cents, pour un coût de 3 cents pour Teal IT.

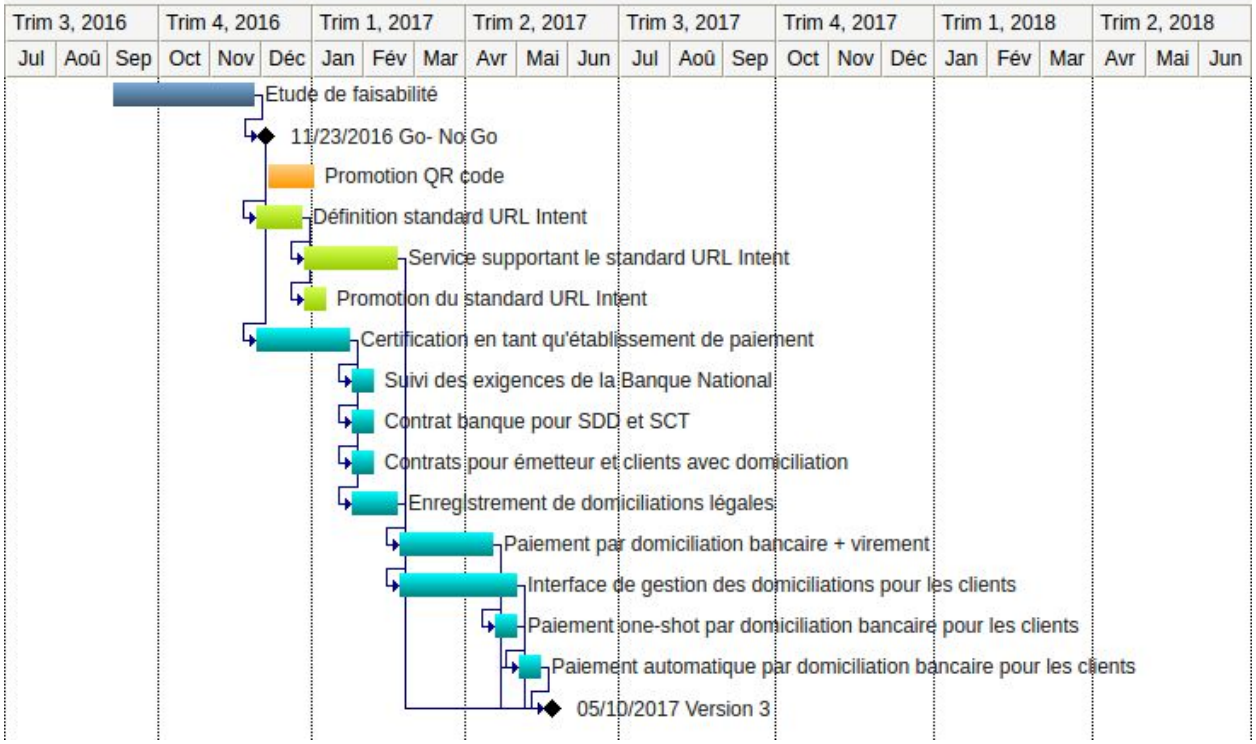
A titre de comparaison, voici les coûts des autres solutions de paiement disponibles sur la marché par exemple pour une transaction de 50 €:

Payment method	**Transaction cost**
Virement européen (SCT)	Free
EPC QR code	Free
Domiciliation (SDD)	3 to 8 ¢[1]
Domestic payment system (Bancontact)	25 ¢[2]
Credit card (Visa)	137.5 ¢[3]
E-Wallet (Paypal)	205 ¢[4]



Voici les activités et le planning pour la mise en oeuvre de cette solution:

[1] 3 cents in a Belgian bank called Belfius, 8 cents in some banks in Germany
[2] Source: Doccle pricing
[3] Source: http://www.merchantmaverick.com/the-complete-guide-to-credit-card-processing-rates-and-fees/
[4] Source: paypal.com: Cost in Belgium is 3,4% + €0,35 EUR per transaction

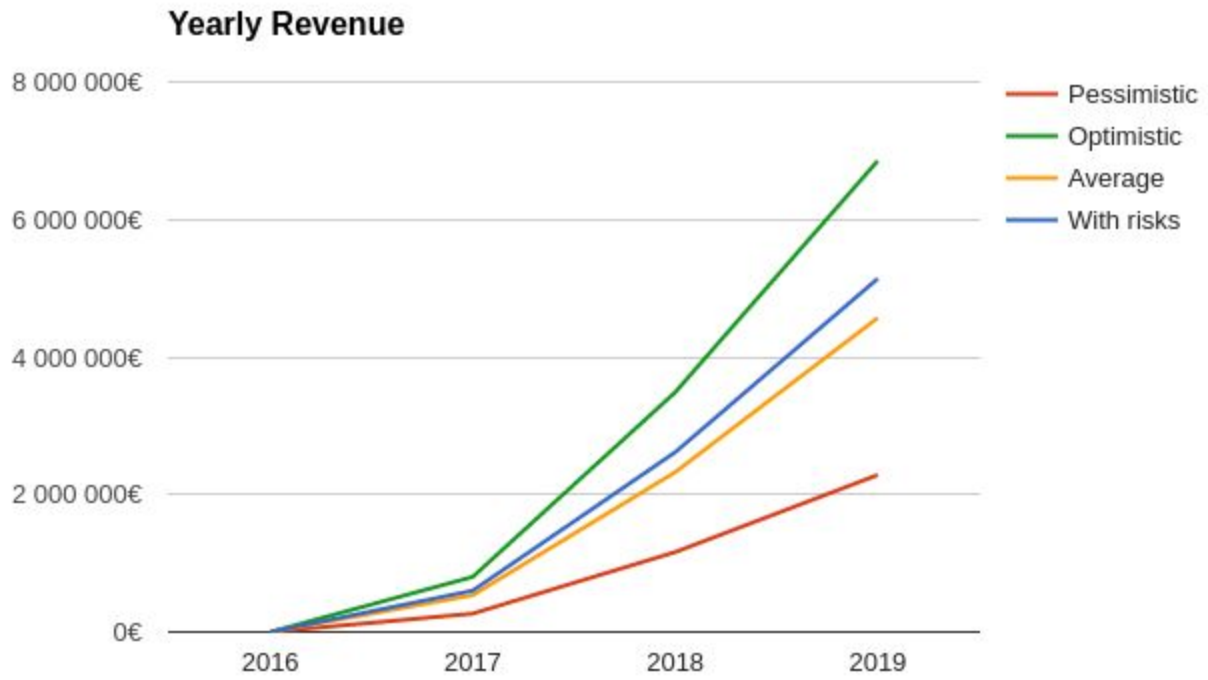


Pour rembourser les 800.000 € investis dans cette solution, il faudra donc réaliser de l'ordre de 11 millions de paiements. En regard des 19.5 millions de factures présentées par an avec uniquement le partenariat avec Speos, ceci sera atteint rapidement.

Investissement initial: 800.000 €
Coût récurrent (/an): 450.000 € (3 cents par transaction + 0.5 ETP Dev + 1 ETP Sales/ Community manager)
Revenu (/an): 975.000 € (50% de 19.5 millions de factures présentées * 10 cents)

Chiffre d'affaire

En considérant une augmentation progressive de l'adoption de Digiteal par les émetteurs de factures et les clients finaux pour arriver in fine à 40M de factures présentées par trimestre, voici l'évolution prévue du chiffre d'affaire dans 4 scénarii:



Les différents scenarii sont:

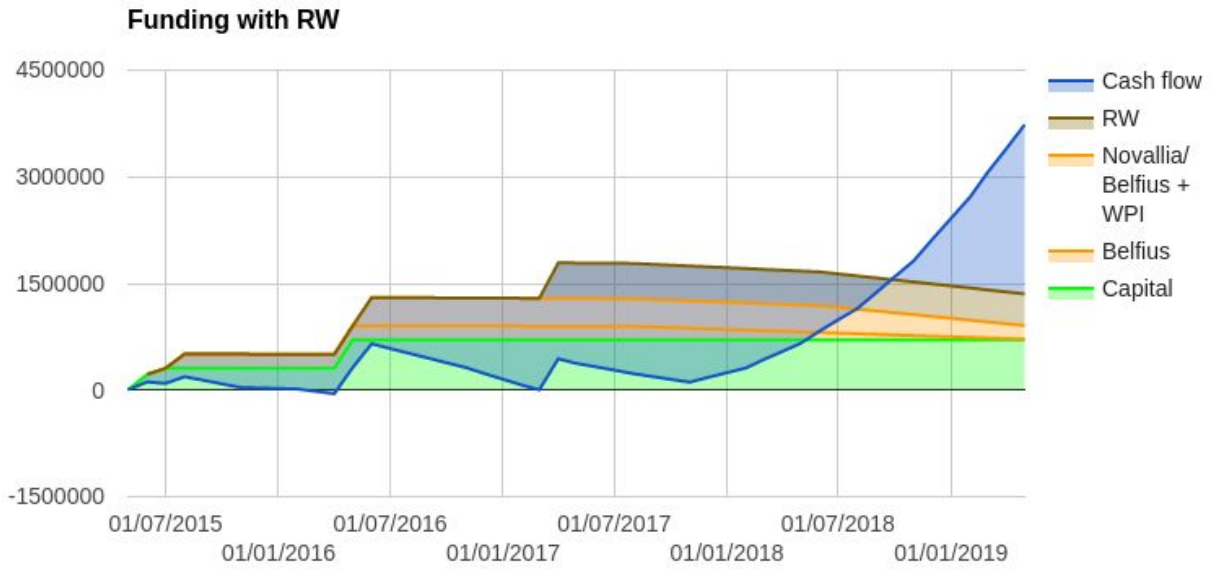
- Optimiste: 40M factures présentées, 30% d'adoption
- Moyen: 18 % d'adoption
- Pessimiste: 6% d'adoption
- En considérant les risques: Variation du scénario optimiste en chiffrant les risques (plus d'efforts marketing nécessaires, moins d'adoption, coûts de prospection internationale, concurrent qui baisserait ses prix,...)

Le point d'inflexion après 2017 correspond à la fourniture de la solution de paiement par tiers de confiance.

Financement et cashflow

Pour réaliser ces développements (intégrations avec Speos et paiement par tiers de confiance), nous souhaitons augmenter le capital de 400.000 € par un investissement privé. C'est que ce que nous recherchons ici. Nous pourrons ensuite utiliser ces fonds comme leviers pour obtenir des prêts de 200.000 € auprès de WAP Invest et 200.000 € auprès de Novallia **ou Belfius**. De plus, nous allons introduire une demande de subsides européens pour le paiement par tiers de confiance pour un montant de 560.000 € et, si celle-ci n'est pas acceptée, une demande d'avance récupérable pour le même montant.

Voici une projection des capitaux à disposition de Teal IT pour relever ces défis en considérant les rentrées moyennes (voir évolution du CA ci-dessus) et en incluant une avance récupérable de la Région Wallonne pour le développement de la solution du paiement par tiers de confiance:



En cas d'obtention de subsides européens, la courbe sera sensiblement la même sauf qu'il ne sera pas nécessaire de rembourser ces fonds. Les profondes descentes correspondent aux investissements pour développer la solution de paiement. L'inflexion fin 2017 correspond à la fin de ces développements et au début de l'exploitation de la solution de paiement.

Proposition d'investissement

L'augmentation de capital que nous souhaitons vous permettra d'acquérir 30 % des parts de Teal IT pour une valuation totale de 1.200.000 € après l'opération. Cette participation étant minoritaire et l'autre partie des parts étant détenue par une fondation d'utilité publique, ces parts ne seront pas très liquides. Pour remédier à cela, nous vous proposons d'ores et déjà des conditions de sorties avantageuses à discuter. Nous souhaitons un investissement d'au moins 4 ans, 7 ans serait l'idéal.

Nous recherchons un ou plusieurs investisseurs. Notre préférence va vers des investisseurs actifs qui peuvent apporter non seulement du capital mais également une expertise et des contacts utiles au déploiement de la solution: expertise bancaire, contacts chez de grands émetteurs de factures ou des intermédiaires en Belgique ou ailleurs dans la zone Euro,... Nous vous proposons également une représentation au CA afin d'influer très concrètement sur le futur de Teal IT.

J'espère que ceci vous en dira déjà assez pour vous faire une idée de l'intérêt de notre proposition. Je suis disponible pour en discuter avec vous à votre meilleure convenance. Nous souhaitons réaliser cette opération rapidement puisque nous voulons démarrer les

développements en ayant l’assurance d’avoir les fonds nécessaires. Tout le monde est dans les starting blocks.