hubtobee

Agenda partagé des voyages au sein des organisations pour développer l'intelligence collective

L'HISTORIQUE

Créé depuis 30 mois, acteur novateur du voyage d'affaires et de l'intelligence collective des organisations.

- Prix innovation de l'incubateur HEC en 2015
- 2 Bourses Frenchtech en 2016 soit 60K€
- Incubation au Welcome City Lab de Paris&Co en février 2016
- Finaliste du Prix Européen de PhoCusWright (la référence mondiale du voyage d'affaires) en mai 2016
- Pépinière Microsoft en mars 2016
- Levée de 400K€ juillet 2016, valorisation de 2,4M€ post-money
- Membre de l'Alliance Biz Travel (9 startups complémentaires) depuis janvier 2017
- Articles récurrents dans les magazines professionnels de voyages d'affaires, RH et « Décisions achats »
- Partenariats avec AmexTravel et CWT

L'EQUIPE : 4 fondateurs + 4 salariés

- Thibault de Guillebon invente l'outil et le développe après 5 ans comme commercial dans une entreprise de softwares où il constate une absence de synergies avec ses collègues chez les clients Européens
- Bruno Rochet, centralien et serial entrepreneur depuis 7 ans, programmeur de Darjeelin revendu à Voyage Privé
- Louis de Veron, commercial et financier, expérience en startup au Texas
- Benoit Rabourdin, 30 ans d'expérience dont 15 comme DG de filiales à l'international
- Domitille, Laetitia, Olivier et Antoine, community, sales et codeurs

NOS CLIENTS

- Groupe UP pour l'Amérique Latine, Groupe Bolloré Monde, Kiabi Monde
- Pilotes Danone R&D Monde, BPW Europe, Vallourec Europe, BIC Monde
- 100% de transformation des pilotes, 30% d'adoption des cadres sur le premier trimestre d'utilisation

L'OUTIL : pour en finir avec « Si seulement j'avais su que tu étais là!» ou même que tu existais

Plateforme d'entreprise de mise en contact des collègues à l'occasion de leurs déplacements professionnels. Chacun sait chaque semaine qui vient à son Siège, ou qui va en même temps que lui au même endroit, en provenance de n'importe quelle filiale du monde. C'est un networking-coworking mondial entre collègues, qui permet une plus grande agilité des relations, une meilleure fluidité de l'information à l'image de la ruche.

LE ROI : Création de valeur (intelligence Collective & lien humain) + Economies innovantes

Le Voyage, 3ème budget de l'entreprise, est totalement sous-exploité. Hubtobee maximise la productivité des déplacements et réduit les dépenses inutiles.

- Déploiement du networking international Corporate sur chaque voyage, tous bénéficiaires, même les sédentaires qui savent à l'avance qui vient sur leur lieu de travail
- Accélérateur d'intégration des cultures et des hommes lors de M&A
- Meet more, travel smarter/less. Démultiplication des contacts permettant d'alléger le nombre de voyages. 300K€/an minimum d'économies par tranche de 100 grands voyageurs = 1 Billet (+ hotel + restos) économisé tous les 2 ans par grand voyageur (6K€)
- Outil administratif transformé en outil de réseautage, auto-motivation pour mieux anticiper son voyage. 2 jours gagnés économisent 2% du prix du billet (étude Carlson Wagon Lit)
- Economies de co-voiturage et de partage de taxis
- Opportunités de transport collaboratif de colis pour économiser du DHL

LE BP

- MRR (monthly recurrent revenue) prévisionnel : 10K€ Q1 2018, 40K€ Q4 2018, 80K€ Q3 2019, 200K€ Q3 2020
- EBITA de 20% en 2020

LA VISION

1) Elargir la plateforme en connectant les entreprises partenaires entre elles. Les PME des écosystèmes des grands donneurs d'ordres entrent dans le network hubtobee des grands comptes. Maillage intense du tissu économique au-delà des ETI et grands Groupes.
2) La data des flux des voyageurs d'affaires peut être exploitée par les différents acteurs de l'industrie du voyage : intelligence économique et marketing ciblé.

LE MARCHE

Le Voyage d'affaires pèse $1'200Milliards dans le monde, et €28Milliards en France
Si hubtobee économise 2% du budget voyages des entreprises (le 3ème centre de coûts) la création de valeur potentielle est de $24Milliards

LE BUSINESS MODEL

Année 1 : Forfait fixe de 2,50€ X 12 mois X 33% du nombre de cadres du client (soit 50K€ pour Bolloré)
Année 2 : 2,50€ X 12 mois X nombre de cadres utilisateurs

LA VALORISATION

Hubtobee, dans son industrie et selon la projection de son BP détient un potentiel de valorisation court terme qui se situe aux alentours de 15M€.
Nous proposons aujourd'hui une valeur de €4Mio en pré-money.

- CA dans 3 ans x 5 = 14M€
- La startup « Never eat alone » a été valorisée à 15M€ pré-money en déc 2016 avec un MRR de 8,5K€ (Challenge 15.12.16)
- La startup PayFit a été valorisée à 85M€ avec un MRR de 170K€

MONTANT & TIMING

- 800K€ que nous appuierons d'un emprunt bancaire de 400K€ en vue de financer 2 ans de croissance accélérée
- Avant le 31.12.17 pour impacter positivement l'année fiscale 2017 pour les investisseurs :
  L'IFI bénéficie exceptionnellement d'une réduction « type TEPA » sur un investissement en startup avant le 31/12, jusqu'à 45K€ remboursés sur un investissement de 90K€ (soit 50%)
  Et toujours la niche fiscale à 18% de crédit d'impôts sur l'IR dans la limite annuelle de 24K€ investis dans une startup pour un couple
- **Réponse nécessaire des investisseurs le 3 décembre** imposée par le rétro-planning administratif de convocation à l'AG

L'APPROCHE INVESTISSEMENT

2ème tour de table auprès des 8 BA initiaux qui ont virtuellement multiplié par 2 leur 1er ticket de Juillet 2016.
Extension à d'autres BA pour des tickets minimums de 50K€.
Poursuivre une culture de confiance et d'échanges constructifs entre fondateurs et BA pour le pilotage de la startup.