SAS NOTORIETHIC

EXECUTIVE SUMMARY

SAS NOTORIETHIC

17 rue du Lac St André 73370
Le Bourget du Lac - France

P. Malbrunot : 06 88 07 14 97
S. Villot : 06 70 29 12 78

contact@born-to-learn.com

born-to-learn.com
plan-to-learn.com

Investissements

30 % Développement produits

47 % marketing / commercial

23 % Fonctionnement

La SAS NOTORIETHIC à travers les solutions BORN to LEARN (Marketplace) et PLAN to LEARN (Logiciel Saas) permet de **faciliter la vie des clients de la formation** tout en permettant aux **organismes de formation d'augmenter leurs volumes d'affaires**.

L'objet de cette levée de fonds est d'obtenir un financement de 500 K€ pour permettre à la société de devenir d'ici 3 ans, un acteur incontournable du marché de la formation continue en France. Celui-ci représente en 2017 un montant de près de 32 Milliards d'euros. La prochaine réforme voulue par le gouvernement devrait encore renforcer ce marché. Celui-ci est reparti entre 55 000 organismes de formation dont 28% réalisent plus de 75 K€ de CA.

Les solutions NOTORIETHIC :

BORN to LEARN — Une plateforme web de mise en relation entre entreprises et organismes de formation

PLAN to LEARN — Une solution d'identification des besoins de formation et d'automatisation du pilotage du plan de formation

Le business model :

BORN to LEARN : 8% de commission HT à chaque transaction (cout moyen d'une formation = 2 000 €) + 228 € d'abonnement annuel pour les organismes.

PLAN to LEARN : Moyenne de 150 € d'abonnement annuel pour les entreprises. La solution permet d'augmenter le volume de transactions par rapport à BORN to LEARN (x 10).

La concurrence :

Les annuaires les plus importants comme : Maformation, kelformation, Iciformation sont basés sur un modèle d'abonnement et de vente de leads sans prise en compte de la notion de succès pour l'organisme.

Aujourd'hui 2 plateformes concurrentes ont un modèle d'affaire proche de BORN to LEARN.
Skillup (levée de fonds de 2 millions d'€ en 2017) a une stratégie moins digitale et plus axée grands comptes. Hyperbolik (projet plus modeste) est basé sur un système de réservation à la dernière minute.

SAS NOTORIETHIC

BORN to LEARN

PLAN to LEARN

MANAGEMENT TEAM

PHILIPPE MALBRUNOT
Président - fondateur,

Consultant en stratégie digitale - Formateur (100+ cessions de formation animées, 20+ mises en lignes de sites et plateformes accompagnées)

SÉBASTIEN VILLOT
Directeur Général

Conseil de gestion des entreprises, 12 années d'expériences, avec développement d'un portefeuille de clients entreprises (100+ TPE&PME conseillées)

Stratégie :

Le développement d'une stratégie digital marketing puissante et d'actions commerciales dynamiques est prévu afin de toucher plus rapidement et plus globalement les différents acteurs.

Les partenariats sont essentiels stratégiquement, l'objectif est de nouer des alliances avec des acteurs reconnus du secteur de la formation continue ainsi qu'avec les importants réseaux d'entreprises (Groupements, Syndicats patronaux, acteurs institutionnels...).

Étapes déjà parcourues :

- 300 Organismes de formations référencées (qui représentent plus de 6000 formations)
- Entre 300 et 400 visites par jour
- Environ 20 demandes de devis par mois

Ambitions à 5 ans :

1500
Organismes de formation
Revenu récurant d'abonnements

3000
Entreprises abonnées
Revenu récurant d'abonnements

CA en €
5 Millions / An
Résultat de 2,4 Millions

Éléments financiers	2018	2019	2020
CA	40 000 €	500 000 €	1 410 000 €
Fonctionnement	298 000 €	735 000 €	1 105 000 €
EBE	- 258 000 €	- 235 000 €	205 000 €