

Dauphine
ALUMNI

CLUB
DAUPH'INVEST

PITCH

n.4

party

by Dauph'Invest

PITCH PARTY **IV**

01

aPa

aPa est la thérapie digitale qui réconcilie les patients en situation d'obésité avec l'activité physique.

02

Business Tax

BusinessTax a développé un logiciel capable de digitaliser tous les processus fiscaux des entreprises (vendus sous forme de Tax Pack).

03

Amour Tempête

Amour Tempête est une gamme de produits de soin naturels, minimalistes et sourcés en circuit-court pour bébés et toute la famille. De beaux produits qui font du bien aux bébés, aux parents et à la planète.

04

Tripartie

Tripartie allows users to take opportunities without risk related to quality and Marketplaces to streamline their customer service & improve their reputation.



aPa
178 rue du Fb Saint Honoré
<https://www.apa.care/>

MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

aPa est la thérapie digitale qui réconcilie les patients en situation d'obésité avec l'activité physique.

SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
 - Transport
 - Education
 - Agro alimentaire
 - Banque, Assurance
 - Autre (à préciser)
- BtoB BtoC BtoBtoC

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1^{er} produit, 1^{er} client
- Développement commercial
- Développement international

INFOS SOCIETE

Date de création : 16/02/2023
Structure juridique : SAS
Effectif : 4
Capital social : 15k€

FINANCEMENTS MOBILISES

- BPI France : 30k€ (sept.23)
- Prêt d'honneur : 40k€ (juin.24)

ÉQUIPE

Benjamin Desarbre (CEO) - Dauphine (225) - 5 ans d'XP en direction de projets numériques au sein de Theodo avec plus de 30 projets réalisés.

Thomas Renk (CPO) - Strate Design et ESCP - 5 ans d'XP en conception de produits numériques (dont des DTx) dont 4 ans chez Theodo.

Vincent Jouanne (CTO) - UTT - 4 ans d'XP en développement de produits numériques chez Theodo et Inato (Medtech).

Dr Guillaume Pourcher (Directeur médical) - Chirurgien et Responsable du Centre de l'obésité de l'Institut Montsouris - Plus de 30 publications internationales sur l'obésité.

INNOVATION

(Aspects différenciant)

aPa est la première solution digitale qui autonomise les patients en situation d'obésité dans la pratique d'une activité physique adaptée régulière, reconnue comme traitement thérapeutique de la maladie par la Haute Autorité de Santé au même titre que l'alimentation.

Activité physique adaptée

Des séances conçues par des kinés et personnalisées en fonction des limitations physiques de chaque patient.

Éducation thérapeutique

Des contenus pour aider les patients à mieux vivre l'obésité et intégrer l'activité physique dans leur quotidien.

Expérience simple et accessible

aPa est conçue pour être utilisée facilement depuis le domicile, sans contraintes horaires et matérielles.

Avec plus de 30 établissements prescripteurs et 4 000 patients inscrits, aPa est déjà la thérapie digitale pour l'obésité la plus recommandée par les médecins en France.

MARCHÉ & CLIENTS

Notre modèle économique repose sur la prise en charge des thérapies par la sécurité sociale. En France, le nouveau décret PECAN permet la prise en charge des thérapies digitales depuis avril 2024 :
-780€/an/patient la première année
-380€/an/patient les années suivantes

Plus de 850 millions de patients sont en situation d'obésité dans le monde dont 180 millions vivent dans un pays avec prise en charge des thérapies digitales :

France

8,5 millions de patients en obésité.

Europe (All, Bel, UK)

33 millions de patients en obésité.

USA

140 millions de patients en obésité.

CONCURRENCE

Concurrents directs adressant l'inactivité physique des patients en situation d'obésité :

-Structures spécialisées labellisées "Maisons Sport Santé" en présentiel
-Séance en visio avec des enseignants en Activité Physique Adaptée (Kiplin).

Concurrents indirects adressant les habitudes alimentaires des patients en situation d'obésité :

-Service nutrition des établissements de santé et diététiciens en libéral.
-Consultation en visio avec des diététiciens (Oviva)
-Thérapie digitale à réaliser en autonomie pour changer ses habitudes alimentaires (Zanadio).

AVANTAGES CONCURRENTIEL

L'hyper spécialisation d'aPa sur le traitement de l'activité physique des patients en obésité nous permet de :

Avoir un savoir-faire unique pour faire bouger les patients et ainsi avoir le taux rétention le plus élevé par rapport aux solutions en présentiel ou en visio

Bénéficier d'une notoriété élevée au sein des établissements en comblant leur faiblesse sur cet aspect de la prise en charge : moins des 5% des patients en obésité pratiquent une activité physique suffisante.

Être prescrit massivement par les médecins spécialistes contrairement aux thérapies digitales spécialisées sur l'alimentation qui sont perçues comme une menace ou inutiles par les diététiciens, médecins nutritionnistes et endocrinologues.

Dans les prochains mois, nous allons encore renforcer notre défensabilité :

Obtention du marquage CE

Étude clinique validée par la HAS

Bénéficier d'une prise en charge par la sécurité sociale en intégrant le dispositif PECAN.

CONTACT : M Benjamin Desarbre
Tél : 06.45.96.13.32
e-mail: b.desarbre@gmail.com

PARTENAIRES**Établissements de santé**

Plus de 30 établissements prescripteurs
(APHP, CHU Bordeaux, CHU Lille, etc.)

Association de patients

Ligue contre l'obésité (80 associations)
Fédération française des diabétiques

Autorités publiques

Agence Régionale de Santé (Grand Est)
Centre Spécialisé Obésité (5 centres)

Autres partenaires

Dauphine
BPI France
La French Care
France Biotech

CA REALISE & PRÉVISIONS

	2024	2025	2026	2027
	au 31/12 (est.) au 31/12 (est.) au 31/12 (est.) au 31/12 (est.)			

Chiffre d'affaires	-	780 000 €	4 875 000 €	9 750 000 €
Résultat d'exploitation	(323 526) €	(29 411) €	445 870 €	1 279 541 €
Trésorerie de fin d'année	520 000 €	491 000 €	937 000 €	2 217 000 €
Besoins financiers	800 000 €	- €	-	[série A]
Effectifs	3	6	23	45

Les informations figurant sur ce document tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature :


PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Intégration du module d'éducation thérapeutique du patient dans le produit.

Obtenir le remboursement de la sécurité sociale via le décret PECAN dédié aux thérapies digitales :

i-Rédaction du dossier marquage CE (dispositif de classe 1)

ii-Mise en place de l'étude clinique démontrant l'efficacité d'aPa

Étendre le réseau de médecins prescripteurs

BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds: 800k€
- Ticket minimum: 10k€
- Utilisation des fonds mobilisés :
 - R&D (étude clinique et marquage CE) : 450k€
 - Développements produit : 200k€
 - Développement commercial : 150k€
- Valorisation pre-money: entre 3,2 et 4m€
- Valorisation post-money: 4m€ et 4,8m€



BUSINESS TAX
75 bd Haussmann
75008 Paris
www.businessstax.io



MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Nous proposons de créer la 1^{ère} plateforme fiscale qui unifie tous les processus fiscaux de l'entreprise : stratégie, reporting et conformité.

SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Autre : édition de logiciel (taxTech)
- BtoB
- BtoC
- BtoBtoC

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1^{er} produit, 1^{er} client
- Développement commercial
- Développement international

INFOS SOCIÉTÉ

Date de création : 21.08.2019
Structure juridique : SAS
Effectif : 3
Capital social : 235 000 €

FINANCEMENTS MOBILISES

- Levée de fonds : 520 K€
- Concours ministère : 0
- Prêt d'honneur : 0
- BPI France : 0

ÉQUIPE

Jean-Michel FERRAGATTI (promo 96)
Charlotte PIEDFER (promo 01)
Eric QUENTIN
Philippe BARBIER
Sacha HODZAJ
Marcel REZMERITA
Eric RAGON

INNOVATION

(Aspects différenciants)

BusinessTax a développé un logiciel capable de digitaliser tous les processus fiscaux des entreprises (vendus sous forme de Tax Pack).

1^{er} Tax Pack commercialisé en 2023 : contrôle fiscal & contentieux (FR + WW).

Il permet aux entreprises de suivre en temps réel leurs procédures fiscales (workflow), de piloter le niveau de risque fiscal (provision), de ne rater aucun délai (notification), de constituer une base de connaissances fiscale (moteur de recherche) et d'éditer des dashboards (rapports d'analyse, map, graphes).

Grace à notre socle technologique unique, un 2^{ème} Tax Pack « Certificats fiscaux » sera disponible en juin 24 (développé en 3 mois seulement !). Il pourra gérer les retenues à la source provenant de revenus passifs internationaux (dividendes, intérêts, royalties...) déclarés entre N pays.

AVANTAGE CONCURRENTIEL

Notre offre permet au client de construire son système fiscal à partir d'une solution :

- **unique et modulaire**
Centraliser et partager une information fiscale jusque-là éparpillée (FR+WW).

- **adaptée à ses besoins**
Enrichir n'importe quelle partie du système fiscal à sa convenance.

- **en minimisant les coûts**
Limiter l'obligation actuelle d'acheter plusieurs logiciels pour couvrir tous ses besoins (économies substantielles sur les coûts d'acquisition, d'assimilation de technologies différentes, donc de temps d'intégration et de maintenance).

MARCHÉ & CLIENTS

Notre solution s'adresse aux :
- Entreprises (= gamme Enterprise)
- Experts-comptables et avocats (= gamme Advisor)

Marché France : 300 M€
- Gamme Enterprise : 160 M€
- Gamme Advisor : 140 M€

Marché WW : 11,5 Md€
- Europe & Afrique : 2,4 Md€
- Amériques : 4,2 Md€
- Asie : 4,9 Md€

PARTENAIRES

Discussions en cours avec des partenaires commerciaux (dont 1 contrat d'apporteur d'affaires signé).

CONCURRENCE

- 1.) Positionnement : déclaratif fiscal
 - Cegid (leader)
 - Invoke (challenger)
 - Sage (challenger)
- 2.) Positionnement : reporting fiscal
 - Excel (leader)
 - Big 4 (challengers)
 - SAP, Thomson Reuters, Wolters Kuwer(challengers)

MAIS aucun d'entre eux n'a une solution unique pour répondre aux obligations fiscales et piloter des reporting fiscaux FR et WW.

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

- 1.) Modules fiscaux (Tax Packs) :
 - Pilier 2 (impôt minimum mondial)
 - CbCR (déclaration pays par pays)
 - Prix de transfert
 - Tax reporting
 - Déclarations fiscales FR
 - Fiscalité locale
- 2.) Tax Studio :
 - Développement d'une market place permettant aux professionnels de la fiscalité de créer et vendre leurs propres Tax Packs (= monétiser les compétences fiscale et l'expertise humaine).

BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds: 1,5 M€
- Ticket minimum: 10 000 €
- Utilisation des fonds mobilisés :
 - Développer de nouveaux Tax Packs,
 - Augmenter la base clients et
 - Recruter des talents tech et commerciaux.
- Valorisation pre-money: 4,5 M€
- Valorisation post-money: 6 M€

CONTACT : M Jean-Michel FERRAGATTI
Tél : +33 6 10 75 76 37
e-mail: jmferragatti@hotmail.com

CA RÉALISÉ & PRÉVISIONS

En K€	2023	2024	2025	2026	2027	2028
CA	103	481	1 741	3 166	6 091	11 516
Résultat d'exploitation	-118	132	-261	327	2 171	6 886
Trésorerie fin d'année	17	-12	-744	- 1 468	2 460	9 637
Besoins financiers						
Effectifs	3	3	15	25	30	34

Commentaires :

- Modèle économique : Abonnement annuel (ARR) + Setup Services
- Répartition du revenu :

En K€	2023	2024	2025	2026	2027	2028
CA	103	481	1 741	3 166	6 091	11 516
<i>Dont ARR</i>		356	1 166	2 416	4 716	9 166
<i>Dont Setup Services</i>		125	575	750	1 375	2 350

Les informations figurant sur ce document tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature :

EXECUTIVE SUMMARY - AMOUR TEMPETE



29/05/2024

amour tempête

Amour Tempête
17, rue Cavendish, 75019 PARIS
www.amour-tempete.com
www.instagram.com/amour_tempete/

MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Amour Tempête est une gamme de produits de soin naturels, minimalistes et sourcés en circuit-court pour bébés et toute la famille. De beaux produits qui font du bien aux bébés, aux parents et à la planète.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Sciences de l'ing.
- Sciences de la vie
- Logiciel
- Internet

- BtoB BtoC BtoBtoC

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1^{er} produit, 1^{er} client
- Développement commercial
- Développement international

INFOS SOCIÉTÉ

Date de création : 30/05/2023
Structure juridique : SAS (entreprise à mission)
Effectif : 2
Capital social : 10 000€

FINANCEMENTS MOBILISÉS

- BPI France : 30k€
- Prêt d'honneur Dauphine 40k€
- Prêt d'honneur PIE 10k€
- Prêt bancaire BNP 62k€

ÉQUIPE

Associé fondateur : Julia Kagelmann
• Communication and Partnerships Manager, ex-CHANEL
Associé fondateur : Elma Dzemaili
• Dr en Pharmacie, ex-CHANEL
• Alumni Dauphine

INNOVATION

(Aspects différenciant)

Une gamme et des formules minimalistes pour faire moins mais mieux. Notre première gamme de produits se compose de 3 produits. Ceux qui sont uniquement nécessaires au soin des bébés et parfaitement adaptés à leur peau. Fabriqué en France en circuit-court.

AVANTAGES & BÉNÉFICES

Pour les parents :

1. Faciliter le choix des produits

- Une offre courte qui permet aux parents de savoir quoi acheter.
- Orienter les parents vers les produits essentiels pour éviter la surconsommation.
- Des formules courtes pour plus de transparence et de compréhension.
- Une gamme pour toute la famille

2. Proposer des produits qui allient naturalité, efficacité et sécurité dans des beaux produits qui font du bien

- Plus de compromis pour les parents et les familles entre le naturel, l'efficace et le beau.

3. Montrer une vision authentique de la petite enfance

- Permettre aux parents de s'identifier avec des moments authentiques loin des clichés et des images figées.
- Déculpabiliser les parents sur l'imperfection que l'on peut vivre à travers la petite enfance.

MARCHÉ & CLIENTS

Cible : Jeunes parents CSP+ à la recherche de bons produits pour leurs bébés, pratiques, mais désirables. Ils sont urbains et branchés avec un grand intérêt dans les produits design. Ils préfèrent les produits créés avec une conscience écologique, mais pas au détriment de l'esthétique et du plaisir d'utilisation.

Marché soins bébé : 377M € en 2021
Marché cosmétique naturelle : 353M€ en 2023

Questionnaire envoyé à 100 personnes : 75% des parents interrogés se disent très intéressés par le projet.

Depuis lancement site/RS en Mars 2024:

- Instagram 1300 followers

- 1000 Leads récoltés

PARTENAIRES

Laboratoire Kalon : laboratoire de formulation et fabrication de produits cosmétiques naturels en Bretagne (ref : SiSi La Paillette)

+33 Studio : Studio de création et direction artistique à Paris en charge de l'identité visuelle (ref : Talm, Support Magazine)

Tajine banane : Présence dans leur concept store. (461k followers sur Instagram)

Marcel et Joachim : Maison d'édition de livres pour bébés et enfants. Partenaire de la campagne de crowdfunding, échange de visibilité (35k followers sur Instagram)

CONCURRENCE

En France :

- Minois Paris
- Enfance Paris

Peu d'acteurs sur le segment premium bébé à l'international :

- Alma Babycare (Autriche)
- Kenkô (Pays-bas)

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

- Développement retail d'ici fin 2024 30 points de vente offline
- Lancement d'une gamme nomade printemps 2025
- Lancement de la gamme enfant automne 2025

CA REALISE & PRÉVISIONS

	2024	2025	2026
CA	152k €	418 k €	922 k €
Résultat	24k €	48k€	200k €
Besoins financiers	200k €	200k€	TBC
Effectif	3	4	6

Commentaires :

CONTACT :



Julia Kagelmann
0684878623
julia.kagelmann@amour-tempete.com

Elma Dzemaili
0602469628
elma.dzemaili@amour-tempete.com



Tripartie
 229 Rue Solférino – 59000 Lille
<https://tripartie.com/>
Vidéo démo produit

MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

SaaS/AI to bring trust and automate user disputes on Marketplaces

SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Autre (Marketplace / Retail)**

BtoB BtoC **BtoBtoC**

STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1^{er} produit, 1^{er} client
- Développement commercial
- Développement international**

INFOS SOCIETE

Date de création : 2019
 Structure juridique : S.A.S.
 Effectif : 5 à 10
 Capital social : 11.000 €

FINANCEMENTS MOBILISES

- Levée de fonds : 180k€ (Paris Business Angel, Femmes Business Angels)
- Prêt d'honneur : Dauphine (40k€), Wilco (80k€)
- BPI France : 180k€

EQUIPE

[Andréas, CPO](#)
[Victorien, CEO](#)
[Ahmed, CTO](#)
[Charles-Henry, Senior Sales](#)
[Maria, Lead Gen](#)
[Thomas, Marketing](#)
[Julien, Lead Gen](#)
[Baptiste, Developpeur](#)

INNOVATION

Powerfull algorithms to:

- evaluate and check user complaints
- analyze video and photo proofs
- determine the right resolution mode
- determine the right alternativ pricing

KPIs :

Automate 82% of claims
 Resolve disputes 2x faster
 Increase your commissions+26%

AVANTAGE CONCURRENTIEL

Tripartie allows users to take opportunities without risk related to quality and Marketplaces to streamline their customer service & improve their reputation.

MARCHÉ & CLIENTS

European Market

Before tackling the e-commerce market, we chose to focus on the C2C market, where there is a huge amount of dispute.

The second-hand market worth at least 48 Bn€ excluding vehicles is growing x25 times faster than e-commerce.

Tripartie targets +10k entities in Europe divided into three categories:

- Second-hand: +7K marketplaces
Main verticals: Clothing, Electronics, Vehicles
- Services: +2K marketplaces
Main verticals: Freelancing, Jobbing
- Renting: +700 marketplaces
Main verticals: Housing, Vehicles, Tools

PARTENAIRES

Strategic partnerships with European ambitions have been established with BNP Paribas, Lemonway, Oneytrust & Oney Bank, Cofidis, Origami Marketplace,

Tessi and the French post.

CONCURRENCE

Alternative solutions arise from ticketing solutions (Zendesk), conversational solutions (chatbot) or in-house processes but Tripartie is the only solution dedicated to user disputes automation (We do not interfere with the above-mentioned tools, which are mainly used to dialogue with a user. We are interested in the evaluation of a dispute and its resolution).

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Go to market :

We focus on pure-players as they have a large market share as well as on retailers attacking the second-hand market as this is where the growth is.

BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds: 800k€
- +65% already secured with Insead Business Angels, CoreAngels VC & Super Capital VC
- Ticket minimum: 10k€
- Utilisation des fonds mobilisés : Tech & Sales senior profiles
- Valorisation pre-money: we started the fundraising with safe notes (BSA-AIR) floor = 3M€, Cap = 5M€, Discount = 20%. A closing in equity is in the pipe.

CONTACT : M Victorien De Doncker
 Tél : 07 50 94 93 92
 e-mail: dedoncker@tripartie.com

FICHE INFORMATION - TRIPARTIE

Date 02/06/2024

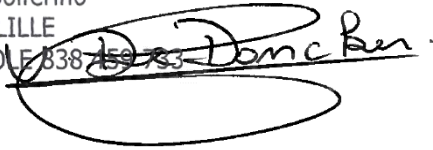
CA REALISE & PRÉVISIONS

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
CA	Pivot produit	100k€	320k€	800k€	3500k€	10M€+
Résultat d'exploitation						
Trésorie fin d'année						
Besoins financiers			800k€			
Effectifs	3 full time + 3 students	3 full time + 3 students	4 full time + 4 students	7 full time + 7 students	20	35

Les informations figurant sur ce document tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature :

TRIPARTIE
S.A.S. au capital de 10.000 €
229, rue Solférino
59000 LILLE
RCS LILLE MÉTROPOLE 838 759 733



CONTACT : M Victorien De Doncker
Tél : 07 50 94 93 92
e-mail: dedoncker@tripartie.com

TON RÉSEAU DAUPHINOIS SUR TON MOBILE !

