

Dauphine  
ALUMNI

CLUB  
DAUPH'INVEST

PITCH

n.3

*party*

by Dauph'Invest



# PITCH PARTY

01

## Pathline

Une plateforme de mentoring qui connecte vos collaborateurs pour diffuser leurs compétences et vos valeurs dans l'organisation.

02

## Provenance Labs

Permet aux entreprises et industries d'améliorer la traçabilité de leur supply chain grâce à une infrastructure blockchain quantum-safe.

03

## Urbest

Une application collaborative de suivi de tâches dédiées aux services généraux simplifiant les échanges entre gestionnaires, intervenants et demandeurs.

04

## Stand with Founders

Solution clé en mains pour gérer le capital de sa Startup, de la première levée de fonds à l'exit.

# Pathline

## Mentoring Software

Pathline  
10 rue de Penthièvre  
www.pathline.fr

### MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Lancez simplement des programmes de mentoring efficaces pour vos équipes.

Le Mentoring est un levier de Social Learning. Il développe des liens forts entre les collaborateurs et un sentiment d'appartenance à l'entreprise. Il diffuse les savoir-faire et diminue le turn-over.

Parmi les participants aux programmes :

- 91% sont plus confiants pour affronter leurs challenges
- 90% apprennent de nouvelles compétences utiles pour leur travail
- 85% ont amélioré la qualité de leur travail 70% souhaitent davantage de responsabilité

### SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Éducation
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- X **RH B2B**

- X **BtoB**  BtoC  BtoBtoC

### STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client
- X **Développement commercial**
- Développement international

### INFOS SOCIETE

Date de création : 2022  
Structure juridique : SAS  
Effectif : 3  
Capital social : 1000 €

### FINANCEMENTS MOBILISES

- Levée de fonds : pre-seed 100k
- Concours ministère : NON
- Prêt d'honneur : **PH Dauphine**
- BPI France : **Innov UP**

### ÉQUIPE

**Mickael Bokobza**, CEO  
Dauphine 2014 Master 129  
10 années en conseil en stratégie chez PMP Stratégie (Senior Manager)

**Dan Dray**, CTO  
Ex CTO Startup TocNDix (30 développeurs)

**Amani Mokadem**, Mentoring Success Manager  
PSB, En charge du suivi des participants aux programmes de mentoring lancés

1 recrutement Sales en cours

3 développeurs Freelance à temps plein en soutien de Dan.

### INNOVATION

(Aspects différenciant)

- 3 Programmes clés en main:
  - Talents
  - Women Leadership
  - Nouveaux Managers
- Guides Interactifs pour chaque Séance en Français et en Anglais pour chaque programme
- Bibliothèque de contenus en Français et Anglais (Guide du Mentor, Guide du Mentorés, Kit d'Onboarding, etc.)
- Critères de matching personnalisables
- Communications de la plateforme personnalisables
- Plateforme disponible en 7 langues

### AVANTAGE CONCURRENTIEL

- Seule solution dont les Données sont hébergées en **France** et Conforme RGPD
- Expérience de Mentoring de A à Z : Communication, Inscription, Matching, Séances, Plan de développement, Objectifs, Enquêtes de satisfaction
- Algorithme de Matching
- Engagement Maximisé: Outils interactifs d'animation de séance pour mentorat efficace.

### MARCHÉ & CLIENTS

#### MARCHE

132.000 entreprises ciblées en France  
Organisations de + 300 Collaborateurs:  
Tous secteurs cherchant croissance et développement.

### CLIENTS

**8 grands groupes clients signés**  
**120 k€ d'ARR**

Blablacar (2ème année renouvelée)  
Kiabi (2ème année renouvelée)  
MarcoPolo Performance (2ème année renouvelée)  
MARS PetCare  
Bouygues Construction  
La Sécurité Sociale  
OVH Cloud  
AGC Glass

### 50+ LEADS

Rothschild, Groupe Seb, Air France, Forvia, Valneva, Eurocontrol, ITER, 1001 Vies Habitat, Volta Medical, etc.

### PARTENAIRES

- **Avizio** pour offrir des mentors externes aux entreprises clientes
- **EdFlex** pour offrir des contenus E-learning relatifs aux programmes lancés et aux objectifs sélectionnés
- **Gloria** pour animer des webinars de sensibilisation et des formations
- **l'EMCC** pour certifier les templates et les guides de séances

### CONCURRENCE

Principalement US, Canada, UK

- **MentorcliQ**: Solutions de mentoring pour entreprises.
- **Chronus**: Plateforme de mentoring d'entreprise.
- **River**: Logiciels de mentoring professionnel.
- **Together Platform**: Plateforme de mentorat pour employés.

### PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

- IA pour Personnalisation et Adaptation continue des parcours de mentoring.
- Analytique IA: Insights précis pour amélioration continue.
- Offre de Co-développement : pour structurer et animer les programmes de co-développement dans les entreprises

### BESOIN EN FINANCEMENT

**CONTACT :** Mr Mickael Bokobza  
[mickael@pathline.fr](mailto:mickael@pathline.fr) - 0621619426

- Montant de la levée de fonds: 900k€
- Ticket minimum: 50k€
- Utilisation des fonds mobilisés :  
Recrutement 80% (Détails en annexe), Sales & Marketing 20% (SEA, Ads, Events)
- Valorisation pre-money: 4.0m
- Valorisation post-money: 3.1m

## Business Plan overview

### P&L in k€

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Revenue	484	4 852	12 558	19 184	31 581	52 232
COGS	(270)	(493)	(1 032)	(2 777)	(4 074)	(5 321)
Gross Margin	214	4 360	11 525	16 407	27 506	46 911
OPEX	(1 080)	(1 762)	(5 113)	(9 968)	(16 051)	(22 750)
EBITDA	(866)	2 598	6 412	6 439	11 456	24 160

### Key assumptions

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
New clients per salesman per month	2	2	3	2	2	2
Churn rate	(10%)	(10%)	(10%)	(10%)	(10%)	(10%)
Average number of licenses per client	50	115	127	145	166	188
Cost of a monthly license	29	29	29	29	29	29
Partnership monthly upsell	1	1	1	1	1	1

### Evolution of recruitments



### Evolution of clients



Les informations figurant sur ce document sont strictement confidentielles et tiennent de la seule responsabilité du rédacteur.

Signature :

Mickael Bokobza, Pathline CEO

2024/02/19

*Mickael Bokobza*

PATHLINE  
10, RUE DE PENTHIEVRE, 75008 PARIS  
TEL. +33 (0) 6 21 61 94 26  
SAS AU CAPITAL DE 1000,00 EUROS  
N SIRET 89980432200019 - APE 6201Z  
N°CE : FR75899804322



**Provenhance Labs**  
25 Avenue Mazarin, Avignon  
[www.provenhance.xyz](http://www.provenhance.xyz)

## MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Nous permettons aux entreprises et industries d'améliorer la traçabilité de leur supply chain grâce à une infrastructure blockchain quantum-safe

## SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Autre (Logistique & Supply Chain)
- BtoB  BtoC  BtoBtoC

## STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client
- Développement commercial
- Développement international

## INFOS SOCIETE

Date de création : 28/02/2023  
Structure juridique : SAS  
Effectif : 2  
Capital social : 2000€

## FINANCEMENTS MOBILISES

- Levée de fonds : /
- Concours ministère : /
- Prêt d'honneur : /
- BPI France : /

## ÉQUIPE

**Cofondateur & CEO : Thierry BOISON**  
ENSEA/ESSEC  
Directeur Général de Nokia France (2017 – 2021)  
VP Strategy Portfolio Management  
Services Nokia (2016 – 2022)  
Investisseur Move Capital

**Cofondateur & CTO : Bryan GUERINEAU**

Diplôme d'ingénieur Mathématiques Appliquées et Cybersécurité  
Master 264 EPI - Paris Dauphine-PSL  
5G Lead Engineer – Uplink

## INNOVATION

On développe une Blockchain as a Service pour l'industrie, la logistique et la supply chain.

Notre Blockchain est basée sur une nouvelle architecture (Treechain (IP)) permettant d'augmenter la scalabilité, de gérer la granularité de la confidentialité des données et d'implémenter nativement les algorithmes Quantum Safe (Pour protéger les brevets, les IPs, ou les data classifiés).

Notre innovation réside dans notre capacité à unifier des technologies complexes (blockchain, cryptographie post-quantique) en créant une infrastructure as a service pour les entreprises industrielles et logistiques.

## AVANTAGE CONCURRENTIEL

Nos avantages concurrentiels sont les suivants :

1. Les entreprises clientes peuvent déployer une Microblockchain gérant simultanément les données publiques et privée.
2. Amélioration de la visibilité grâce à la technologie blockchain permettant aux entreprises de connaître et visualiser l'ensemble des membres de la supply chain
3. Cryptographie Post-Quantique, permettant de sécuriser les données sensibles des entreprises, les contrats, l'IP. Nos algorithmes sécurisent les données de nos clients même après l'arrivée des ordinateurs quantiques.
4. Gestion multcloud et interconnexion avec les ERP clients. Les entreprises déployant une BaaS microblockchain Provenhance

## MARCHÉ & CLIENTS

Nous nous positionnons comme un acteur nouveau sur le marché des logiciels à destination de la supply chain et de la logistique. D'après une étude de PwC (Time for Trust), le marché de la technologie blockchain permettant d'améliorer la traçabilité aura une taille de 31 milliards d'ici à 2030. Plus de 64% des dirigeants des entreprises Fortune500, estiment qu'investir dans la technologie blockchain est essentiel pour améliorer le suivi et le contrôle de leur chaîne d'approvisionnement.

Les entreprises clientes que nous visons sont deux sortes. Premièrement, les PME/ETIs ne disposant pas de moyens suffisants pour développer en interne un

infrastructure blockchain. Deuxièmement, les grandes entreprises (CMA-CGM, Airbus) souhaitant implémenter la blockchain pour améliorer la sécurité et les échanges avec leurs milliers d'intervenants.

## PARTENAIRES

Nous sommes actuellement membre de la Paris Blockchain Society, qui est une organisation regroupant l'ensemble des acteurs de l'écosystème blockchain en France. Nous travaillons également avec le cabinet d'avocat dna partners, spécialisé dans le droit des cryptomonnaies et des blockchains. Enfin, nous développons un partenariat avec des S2I du Sud de la France pour travailler sur des programmes pilotes.

## CONCURRENCE

Nous pouvons distinguer notre concurrence directe et indirecte. Pour la concurrence directe, nous avons l'entreprise française Tilkal qui utilise la technologie blockchain pour aider les entreprises dans leur traçabilité produit. Ensuite, d'un point de vue technologique, la blockchain Mina, développe des algorithmes ZK-SNARKs, concurrent de nos protocoles ZK-STARKs permettant une amélioration de la granularité de la confidentialité des données. Enfin, IBM Blockchain. Cette dernière, développait par l'entreprise IBM, est majoritairement déployée chez les entreprises Fortune500 aux USA. D'un point de vue indirect, nous pouvons citer les entreprises développant des ERPs améliorant la traçabilité de la supply chain et de la logistique.

## PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Notre entreprise travaille sur plusieurs projets de développement permettant de co-construire la Blockchain as a Service avec les entreprises partenaires (Programme Pilote).

- Microblockchain Architecture (infrastructure racine permettant le développement de notre offre de service)
- Algorithmes de cryptographie post-quantique, basés sur la technologie Lattice
- Développement de la couche layer-0, multcloud (AWS, Google Cloud, Azure)

**CONTACT :** M GUERINEAU Bryan  
Tél : 06 27 83 26 18  
e-mail: [bryan.guerineau@provenhance.xyz](mailto:bryan.guerineau@provenhance.xyz)

Provenhance Labs est actuellement membre de l'incubateur de l'université Paris Dauphine-PSL et en candidature pour l'incubateur de Telecom Paris à Station F. Nous envisageons de rejoindre l'incubateur Agoranov pour le deuxième semestre de 2024 avec pour ambition d'améliorer notre accompagnement sur le développement de notre infrastructure DeepTech.

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

Signature :



## BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds:  
**500 000€**
- Ticket minimum:  
**5 000€**
- Utilisation des fonds mobilisés :  
**300 000€** en R&D (développement des projets)  
**100 000€** en Sales et Marketing (démarchage B2B – LinkedIn Ads)  
**100 000€** en Infrastructure, cloud et IT

### Levée de fonds en BSA AIR :

Valorisation Cap : 9 000 000€  
Valorisation Floor : 3 000 000€  
Décote : 25%

## CA REALISE & PRÉVISIONS

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
CA			0€	100 000€	700 000€	4 000 000€
Résultat d'exploitation						
Trésorie fin d'année			100 000	500 000	500 000	2 000 000
Besoins financiers			500 000	3 000 000	6 000 000	10 000 000
Effectifs			5	20	30	50

Commentaires :

Le projet que nous développons est un projet moon shot. Comme le disait le président J.F. Kennedy : ***“We choose to go to the moon. We choose to go to the moon in this decade and do the other things, not because they are easy, but because they are hard.”***

Nous envisageons de révolutionner le fonctionnement de la supplychain en implémentant une technologie qui comporte nativement l'ensemble des éléments de sécurité, de scalabilité et de traçabilité.

**CONTACT :** M GUERINEAU Bryan  
Tél : 06 27 83 26 18  
e-mail: [bryan.guerineau@provenhance.xyz](mailto:bryan.guerineau@provenhance.xyz)



**Urbest**  
46 rue de Provence, Paris 9  
www.urbest.io

### MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Urbest est une application collaborative de suivi de tâches dédiées aux services généraux simplifiant les échanges entre gestionnaires, intervenant et demandeurs.

15-20% de gain de temps  
Réduction des délais de traitement par 2  
Production de données

### SECTEURS D'ACTIVITES

- Santé
- Transport
- Education
- Agro alimentaire
- Banque, Assurance
- Logiciel Saas

BtoB  BtoC  BtoBtoC

### STADE DE DÉVELOPPEMENT

- Développement technologique
- 1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client
- Développement commercial
- Développement international

### INFOS SOCIETE

Date de création : 2017  
Structure juridique : SAS  
Effectif : 10  
Capital social :

### FINANCEMENTS DEJA MOBILISES

- Levée de fonds : 500k
- Concours ministère :
- Prêt BPI: 200k
- Subventions : 100k

### ÉQUIPE

**CEO : Hugo Gervais (Dauphine, M&A Engie puis Urbest)**

CTO : Radu Ursu (Ancien Unilever et Apple)

+ 5 développeurs + 1 designer + 2 commerciaux

4 ans d'ancienneté de moyenne

### INNOVATION

(Aspects différenciant)

**Collaboratif**  
**Déployé en 45 minutes**  
**Multi-métiers**

### AVANTAGE CONCURRENTIEL

Déjà 15% des lycées en France  
7 ans de dev produit et une proposition de valeur forte pour nos utilisateurs  
Structure light : 10 personnes  
10 000+ utilisateurs

### MARCHÉ & CLIENTS

**Lycées et campus**  
**Centre commerciaux**  
**Bureaux >2000m2**  
**Residences services**  
**Direction immobilière d'entreprise**  
**Bailleurs sociaux pour rénovation**

**80% FR**  
**10% Belgique**  
**10% Italie, Luxembourg, UK**

### PARTENAIRES

Start-ups de l'immobilier  
Conducteurs de travaux  
Prestataires de services

### Alternatives

Vieux outils : Sopra Steria, Planon, GLPI  
Nouveaux outils mais générique : Trello, Monday  
Outil basic mais limité : excel, whatsapp

### PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

1 commercial par pays pour le Benelux, l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne puis les US après avoir franchi 1m ARR

### BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds : 500k
- Ticket minimum : 10k
- Utilisation des fonds mobilisés :  
80% dev commercial et 20% produit
- Valorisation pre-money:
- Valorisation post-money:

**CONTACT :** M ou Hugo Gervais  
Tél : 06 59 83 01 03  
e-mail: hugo@urbest.io

**CA REALISE & PRÉVISIONS (en k€)**

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
CA	250	350	500	1 000	1 800	3 200
Résultat d'exploitation		-100	-100	0	400	1 200
Trésorie fin d'année				200	500	1 000
Besoins financiers		100		500*		
Effectifs (à fin d'année)	9	10	10	14	18	25

Commentaires :

Hypothèses d'augmentation de capital de 500k en mars-avril 2024 pour réaliser les développements commerciaux de 2024

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

Signature : Hugo Gervais  
Président de Urbest

# FICHE D'INFORMATION – STAND WITH FOUNDERS

Février 2024



SAS Stand with Founders

93, Cours Berriat, 38 000, Grenoble

<https://www.standwithfounders.com/>

## CONTACT

Tel : +33(0)604508903

Email : [invest@standwithfounders.com](mailto:invest@standwithfounders.com)

## MISSION - PROPOSITION DE VALEUR

Solution clé en mains pour gérer le capital de sa Startup, de la première levée de fonds à l'exit.

## SECTEURS D'ACTIVITES

FinTech  
LegalTech  
BtoB

## INFOS SOCIETE

Date de création : 10/08/2021

Structure juridique : SAS

Effectif : 5

Capital social : 28 154 €

## FINANCEMENTS MOBILISES

- Levée de fonds : **550K€** (clôtrée en mars 2022 dont 350K€ auprès d'une SCR + 200K€ lovemoney)
- Concours ministère : N/A
- Prêt d'honneur : N/A
- BPI France : **BFT 30K€ + Prêt Amorçage 200K€**

## ÉQUIPE

**CEO** : Edouard FERRERO (Alumni Dauphine; [Linkedin](#))

**COO** : James WEIR ([Linkedin](#))

**CTO** : Ludovic QUEIROGA ([Linkedin](#))

+1 Business Dev

+1 Customer Support

+2 BOARD MEMBERS

## INNOVATION

Nous avons développé une plateforme tout-en-un à destination des Startups Tech pour **simplifier le processus de la levée de fonds et leur gouvernance**.

L'investissement repose sur **framework juridique innovant** baptisé « BSA Air+ », conçu en 2023 avec un consortium d'avocats dans la lignée des travaux

SAS STAND WITH FOUNDERS - Strictement confidentiel

publiés par le Y-Combinator outre atlantique.

Enfin, notre technologie assure la **sécurité financière** des transactions réalisées sur la plateforme via la **tenue du registre** des mouvements de titres (traçabilité, intégrité via la technologie Blockchain).

## AVANTAGES CONCURRENTIELS

**Bénéfices « Game changer » :**

- Sonder rapidement l'intérêt d'investisseurs potentiels
- Engager les personnes intéressées sans perdre de temps
- Rester attractif aux yeux des VCs et M&A
- Compresser les coûts juridiques sur plusieurs tours de financement

**Pricing attractif et transparent :**

- **Fremium** : accès gratuit à la solution pour créer sa landing page et sonder son réseau
- **Success Fees** : 2,5% montant levé une fois l'objectif atteint.
- **Legal Setup** : 700€ (CapTable Modeling et Legal Docs prep) + Accès à des forfaits avocats négociés à partir de 1800€

**Simplicité et Flexibilité :**

- La Startup décide qui peut investir et **pilote l'opération en ligne** grâce aux outils mis sa disposition dans la plateforme (gestion des KYC, e-signature).
- Elle peut lever des fonds **quand elle en a le plus besoin** sur une période de 18 mois via la plateforme.

## MARCHÉ & CLIENTS

**Cibles :**

- Tech startups (verticales spécifiques)
- CEO & CFO (1<sup>st</sup>/2<sup>nd</sup> time founder)

**Cas d'usages :**

- Love Money
- Community-funding (max 149pers)
- Bridge

**Méthode de vente actuelle :**

*Direct sales* auprès via Growth Hacking (LinkedIn - Waalaxy).

**Stratégie :**

Rentrer sur la première leée de fonds pour capter la Startup le plus tôt dans son développement et être en mesure de lui offrir de nouveaux services (Upsell).

**TAM** : 1,5 Mds€

**SAM** : 850M€

**SOM** : 50M€

\* Incluant les projets en développements

## PARTENAIRES

**Juridique & Financier** : Legal Insight, Bird&Bird, CAC François Clavelin, BBM, BPI France, CIC, CA SRA

**Startup Studio** : Moonshot Labs

**Tech Program** : AWS, NEAR, Onfido, Universign

## CONCURRENCE

**Online Fundraising** : SeedLegals (EU), Gust (US), Roundtable (FR), AngelList (US)

**Incentive Program** : Futurz (FR), Carta (US)

**Equity Management** : Blockpulse (FR), Carta (US)

## PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Nous allons développer de nouvelles fonctionnalités en 2024/2025 pour enrichir la proposition de valeurs et capturer de **nouvelles sources de revenus** (dont abonnement) :

« **Piloter son capital** » : avoir une vision 360° de la répartition du capital et partager l'accès à tous les détenteurs de titres, gérer la survénance de certains événements de liquidité.

« **Gérer ses talents** » : permettre aux fondateurs de mettre en place des plans d'intéressement (type BSPCE)

## BESOIN EN FINANCEMENT

- Montant de la levée de fonds : **700 000€**  
Dont 200 K€ déjà sécurisés auprès d'investisseurs du réseau historique.
- Tickets : **10K- 100K €**
- Utilisation des fonds mobilisés : **50% Commercialisation/Acquisition**  
**30% Produit**  
**20% Marketing**
- Valorisation pre-money: **3.6M€**

## CA REALISE & PRÉVISIONS

Q4. 2023	28K€
2024	180K€
2025	800K€
2026	1.6M€
2027	3.2M€

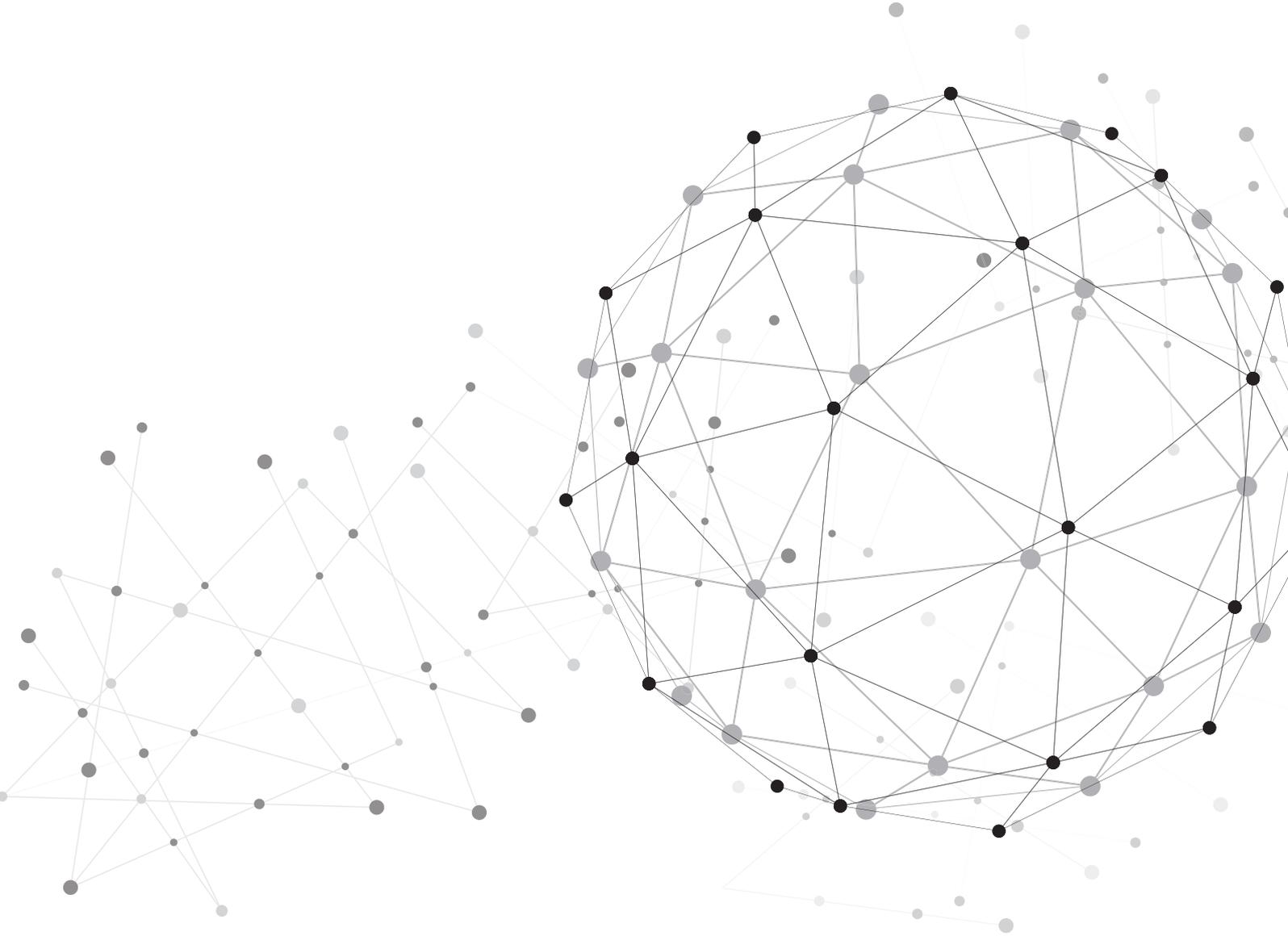
Commentaires :

Nous restons à votre écoute pour toute demande d'information complémentaire si notre dossier retient votre attention.

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

**Signature :**

Edouard Ferrero



[dauphine-alumni.org](http://dauphine-alumni.org)

**Club Dauph'Invest - Dauphine Alumni**  
*[dauphinvest@dauphine-alumni.org](mailto:dauphinvest@dauphine-alumni.org)*

# TON RÉSEAU DAUPHINOIS SUR TON MOBILE !

