

Damalisk SAS est spécialisée en Télécommunications et Immotique. Elle développe et commercialise des Standards Télécom (IPBX) intégrant une Centrale Immotique assurant la connexion entre les personnes et entre les objets.

Résumé du projet

Pénétrer le marché de la petite entreprise par la mise sur le marché d'un iPBX doté de fonctions immotiques ; le produit proposé est adapté aux installations suffisamment complexes en télécom et répondant à des besoins de confort, sécurité ou mesure liés au métier. Le produit est installé par des intégrateurs (téléphonistes, informaticiens ou électriciens) formés par l'entreprise.

Les créateurs, l'équipe

- Georges Chenguelly, Directeur Commercial, Ecole Centrale de Paris, IAE Commercial Export JS Telecom, Bosch Telecom, et Directeur de Départements Sofrecom (France Télécom). Gérant d'une société de commerce International en solutions Télécom pour PME.
Prix à l'Export d'Ubifrance.
Savoir-faire: Commercial et Intégration Télécom Voix et Données.
- Jacques Ruaux, Président, Ingénieur ENSERG
Ingénieur R&D dans différents bureaux d'études (Philips, Jeumont Schneider...)
A dirigé une entreprise de Télécommunications de 1988 à 2007, spécialisée dans le standard télécom destiné à la petite entreprise (10M€ de CA).
Savoir-faire: Commercial et gestion entreprise.
- Luc Goria, Franck Pautel, Jean-Pierre Jurek, Daniel Le Par
Ingénieurs Software spécialisés en solutions embarquées sous linux
 - Maîtrise de l'aspect architecture système des produits.
 - Exploitation PABX
 - Interfaces ergonomiques à base de php, javascript, googlecharts...
 - Guides vocaux en multilingue
 - Connaissance des couches basses logicielles de type « driver »
- Pierre Martin Marketing, Ingénieur ENSEEC (ENSI Caen)
Ingénieur dans différents bureaux d'études (JS Telecom, Bosch Telecom, Discofone), puis au marketing produit.

L'offre, le modèle économique

Damalisk commercialise un produit qui peut s'adapter à la plupart des besoins de la petite entreprise :

- Technologies télécom : VoIP, RNIS, analogique, DECT
- une gamme très étendue de terminaux téléphonie et immotiques en fonctions et design
- des solutions de confort : température, luminosité, ouvertures...
- des solutions de sécurité des locaux : détection d'intrusion, mesures hors limites, incendies, assorties d'alertes téléphoniques, SMS et mails
- des solutions de mesure de la consommation et d'économie d'énergie

Ces solutions se gèrent depuis une interface PC, Tablette ou Smartphone, par l'installateur et l'utilisateur final. Le marché est celui de la petite entreprise, 300k entreprises en France adressables par les installateurs et les opérateurs. Ceci représente un marché de 40k à l'année.

La rentabilité commence à partir de 1500 produits par an, l'objectif est de 3000 produits à l'année. Le prix de cession moyen d'une installation est de 650€ pour une marge supérieure à 50%.

L'innovation est l'intégration des fonctions téléphoniques et immotiques dans le même boîtier et la même solution logicielle. Damalisk a obtenu un Trophée de l'Innovation et le label Jeune Entreprise Innovante.

La concurrence et l'action commerciale

- En standards téléphoniques classiques sans fonction immotique :
 - Astra reprise par Mitel : 35% du marché
 - Alcatel Lucent reprise par des capitaux Chinois : 35% du marché
 - Avaya : 10% du marché, Panasonic : 5% de part de marché, Tiptel : 5%, Siemens : 5%
- En immotique : sans fonctions téléphoniques de type PABX : Somfy, Legrand, Schneider Electric, Hager, Delta Dore , ...

L'état actuel du projet

Le produit est commercialisé depuis mi-2013 avec présentation de la gamme sur le site www.damalisk.com.

Il fait l'objet de mailings de masse à l'occasion de releases du logiciel, vers 3000 prospects qualifiés.

A l'heure actuelle, Damalisk a en portefeuille 20 clients récurrents, une quarantaine de prospects et plus de 300 cibles à confirmer, tous entrés dans une base de données ERM (ERP + CRM).

Damalisk développe la prospection par des prises de rendez-vous en phoning.

Ces rendez-vous font l'objet d'un échange avec le prospect dans ses locaux avec une présentation fonctionnelle et concrète du produit dans son environnement.

Le CA prévisionnel de 2014 est de 130 k€ pour 200 installations.

Prévisionnel financier

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
CA	130 000	585 000	975 000	1 690 000	2 670 000	3 663 000
Dont services	1 000	45 000	108 000	190 000	341 000	540 000
EBITDA	-213 000	-230 000	-142 000	188 000	407 000	695 000
R Net	-115 000	42 000	111 000	274 000	416 000	660 000
Nb salariés ETP	4,2	5,5	7	8,5	10	11

Les années 2014 à 2017 permettront d'établir une base de CA récurrent de **2500 machines** par an auprès de 200 clients, à partir de laquelle l'entreprise développera une offre se rapprochant du résidentiel.

En 2015, nous prévoyons une vente de 900 systèmes pour un prix moyen de 600€, associée aux premières ventes de services, sous forme de contrats pluriannuels, incluant :

- La hotline concernant l'aide à l'installation et à la configuration
- L'accès aux évolutions : nouveaux paliers de logiciel
- La possibilité de connexion au produit par une liaison sécurisée via notre serveur

Ce **pack service** sera proposé courant 2015 au prix de 10€ par mois pour une installation.

Pour les applications immotiques, nous proposerons à partir de 2016 des services d'enregistrement, de sauvegarde et d'accès à toutes les informations relevées par les capteurs : le **pack service immotique**.

Marketing : une étude sera lancée début 2015 pour définir :

- les meilleures cibles de clients finaux (Santé, services, commerces, collectivités, agriculture...)
- L'accès à ces cibles au niveau national
- Les arguments majeurs à mettre en avant permettant de conquérir ces cibles

Les premières cibles en cours de commercialisation sont :

- Les outils pédagogiques : équipement des lycées en France (export ensuite)
- Les mairies, écoles et leurs dépendances: en Ile de France et Bourgogne
- Les foyers de personnes âgées (maintien à domicile) en lien avec GA2B (Cluster en Bourgogne centré sur la gestion active du bâtiment)

Levée de fonds

Les 7 membres de l'équipe sont actionnaires fondateurs de la SAS à hauteur de 90%. Six actionnaires sont salariés à temps partiel de Damalisk SAS. Les actionnaires ont investi 184k€ et ont fait appel à un investisseur régional, BCI (Bourgogne Croissance Innovation) pour 50k€ en 2013 pour 10% des parts.

La levée de fonds souhaitée est de 250k€ en 2015 et 250k€ en 2016, accompagnés par un prêt BPI France de 200k€.

Destination des fonds

Pour assurer un développement conséquent des ventes, il reste à financer :

- En R&D:
 - Le développement d'un serveur de télémaintenance pour les installateurs et d'un serveur de gestion immotique pour les clients finaux et installateurs
 - Le développement d'une application immotique pour Smartphones (Apple, Android)
 - L'extension du produit de 12 à 20 postes VoIP,
 - La mise en réseau de produits pour les agences
 - L'adaptation du produit aux nouveaux réseaux de distribution, France et export.
- En Commercial:
 - L'accélération de la prospection pour développer les ventes
 - L'étude de marché pour la sélection de cibles et les outils de promotion adaptés.
 - Le développement à l'export (Italie, Suisse, Grèce, Malte)
 - Le besoin de financement pour cela se situe à 200k€ sur l'année 2015.

Cette stratégie de sortie fera l'objet d'un pacte d'actionnaires entre le groupe majoritaire constitué des actionnaires actuels de Damalisk hors BCI et les nouveaux actionnaires.

En conséquence, le groupe majoritaire se porte fort dans un délai de 7 années d'acquérir ou faire acquérir par la société ou par un Tiers la participation de l'investisseur.

La levée se fait dans le cadre d'une augmentation de capital qui permet aux investisseurs de bénéficier d'avantages fiscaux (ISF ou IR).