

*LES ACHATS & L'OPEN INNOVATION :
ACCOMPAGNER LES MÉTIERS DANS LEURS
RELATIONS STARTUPS*



THE LEADING RATING AGENCY OF STARTUPS

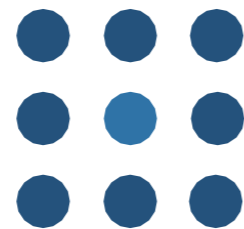
I. EARLY METRICS EN QUELQUES MOTS

II. LA NOTATION POUR LES ACHETEURS

III. QUELQUES CAS D'USAGE

NOUS APPORTONS DE LA TRANSPARENCE À L'ÉCOSYSTÈME

Early Metrics a développé un modèle de notation précis et rationnel pour accompagner la prise de décision de ses clients qui souhaitent découvrir, qualifier et s'engager auprès de startups



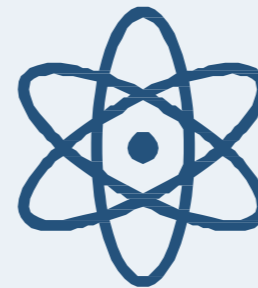
DIFFÉRENTIATEURS CLÉS



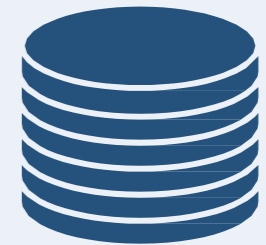
INDÉPENDANCE



EXPERTISE STARTUPS

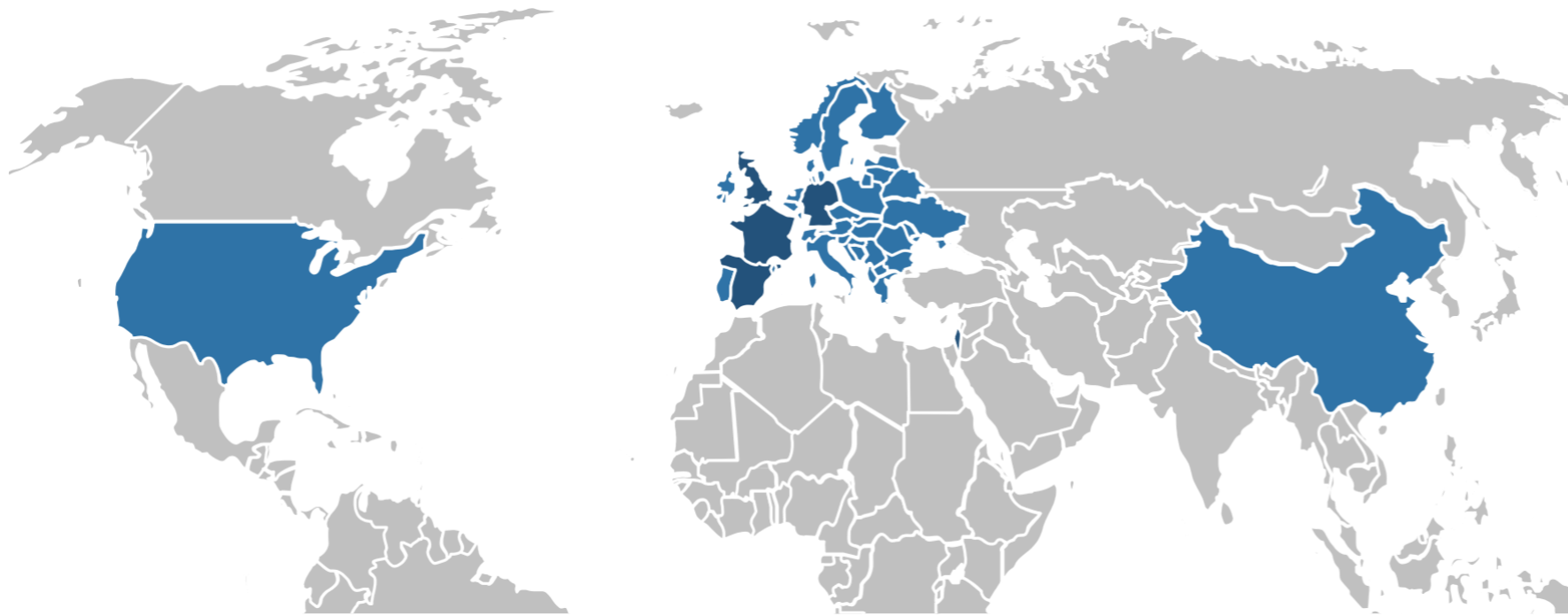


MÉTHODOLOGIE



DONNÉES

PRÉSENCE GÉOGRAPHIQUE & CHIFFRES CLÉS



7 BUREAUX

Europe

Paris
Londres
Berlin
Madrid
Tel-Aviv

Asie

Shanghai

États-Unis

New-York

30,000+

STARTUPS QUALIFIÉES

250+

CLIENTS

70+

EMPLOYÉS

3,000+

STARTUPS NOTÉES

18

INDUSTRIES

NOTRE COUVERTURE SECTORIELLE

SECTEURS



QUELQUES RÉFÉRENCES CLIENTS



NOUS ACCOMPAGNONS ACTIVEMENT LES INTERLOCUTEURS CLÉS



À CHAQUE ÉTAPE



I. EARLY METRICS EN QUELQUES MOTS

II. LA NOTATION POUR LES ACHETEURS

III. QUELQUES CAS D'USAGE

PILERS DU MODÈLE DE NOTATION

MANAGEMENT



Exemples de critères :

- Compétences des fondateurs
- Composition d'équipe et complémentarité
- Implication financière

PROJET



Exemples de critères :

- Roadmap produit
- Maturité technique du produit
- Degré d'innovation

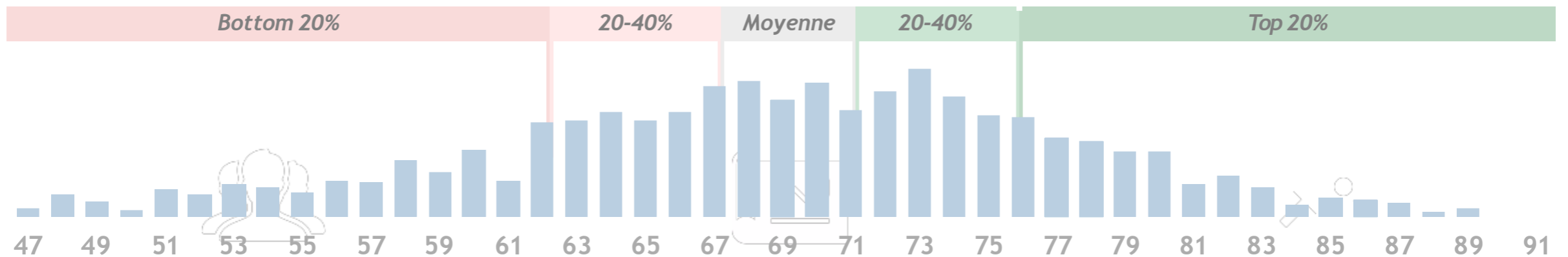
MARCHÉ



Exemples de critères :

- Taille de marché
- Barrières à l'entrée
- Analyse de la concurrence

BACKTESTING SCIENTIFIQUE



33%

des startups du dernier quintile ont connu une croissance dans les 24 mois suivant la notation

CROISSANCE

83%

des startups du 1er quintile ont connu une croissance significative dans les 24 mois suivant la notation

Nos critères de backtesting :

Croissance de l'équipe, du business (clients, chiffre d'affaires, partenaires, international, etc.) et financière (trésorerie, financement, rentabilité, etc.)

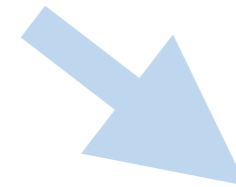
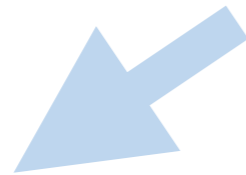
LES CRITÈRES DE CHOIX POUR LES ACHETEURS

DÉCISIONS MAJEURES DES ACHATS:

POC, PARTENARIATS, CO-DÉVELOPPEMENTS



QUELS CRITÈRES REGARDER EN TANT QU'ACHETEUR ?



MANAGEMENT



Disponibilité pour le projet

Expertise marché

Compétences de gestion

Adéquation
Équipe-Projet

PROJET



Capacité à financer les développements

Avancement technico-commercial

Rapidité d'exécution

MARCHÉ



Environnement concurrentiel

Barrières à l'entrée

Contraintes réglementaires

L'INTÉRÊT DU BACKTESTING

TAUX DE SURVIE / FAILLITE

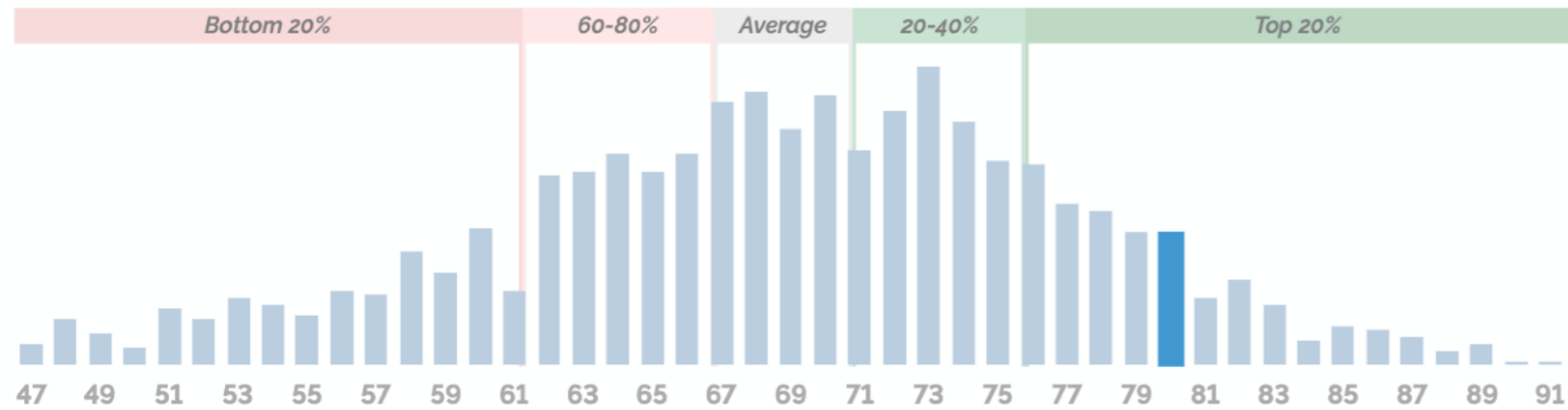
80 / 100

2,600 rated startups

Average : 68 / 100

UNDERSTANDING THE RATING

Based on an analysis of the management team, the project and the ecosystem, Early Metrics' rating out of 100 reflects the growth potential of the rated company. The Early Metrics database also allows the rating to be positioned in relation to its peers, as shown below.



With a rating of 80/100, Startup 21 is 12 points above the average observed over the entire Early Metrics sample, all maturities, sectors and geographies combined.



MATURITY



Positioning based on a specific model that gives more or less weight to the most important criteria, depending on the stage of maturity of the startup.



RESILIENCE



In the 24 months following the rating, less than 3% of rated startups with a similar risk profile ceased their activity.

Indicateur de risque opérationnel

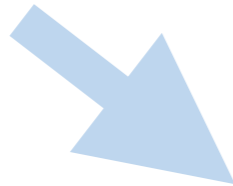
Fort indicateur de **probabilité de continuité du business** en fonction du profil et de la maturité de la startup

UN INDICATEUR SPÉCIFIQUE : LE FSTI

LE FINANCIAL STRESS TEST INDICATOR

Indicateur de risque financier :

Valider la **résilience financière de la startup** par l'analyse des chiffres communiqués par l'entrepreneur



OVERALL RESULT

B

Startup 21's financial statements reflect a well-controlled situation: statements are completed and consistent with market standards and the company's strategy, showing a healthy situation in the short term with a runway of about 13 months. Nevertheless, figures also point to a risk linked to the non-recurrence of income and the cost structure, which is quite heavy today. Introducing a subscription-based offer and automating operations should help mitigate these risks.

P&L ANALYSIS

The profit & loss score depends on how:

- Reliable the projections are: adequacy past results & forecast, challenge of the main assumptions, etc.
- Secured is the top line: percentage of MRR in total revenue
- Flexible is the cost structure in case of a change in revenues
- Far from its breakeven point does the company stand, including the investment and growth strategy

SCORE



CASH FLOW ANALYSIS

The profit & loss score focuses on:

- The analysis of the working capital requirement compared to the revenue
- The analysis of the cash available compared to the cash burn rate of the company

SCORE



BALANCE SHEET ANALYSIS

The balance sheet score asks the following questions:

- Is the financing in line with the business needs and strategy?
- Is the balance sheet structure adapted to the development stage?
- How secured is the funding or are the forecasted rounds realistic?
- Is the valuation in line with the market and does it allow further rounds?

SCORE

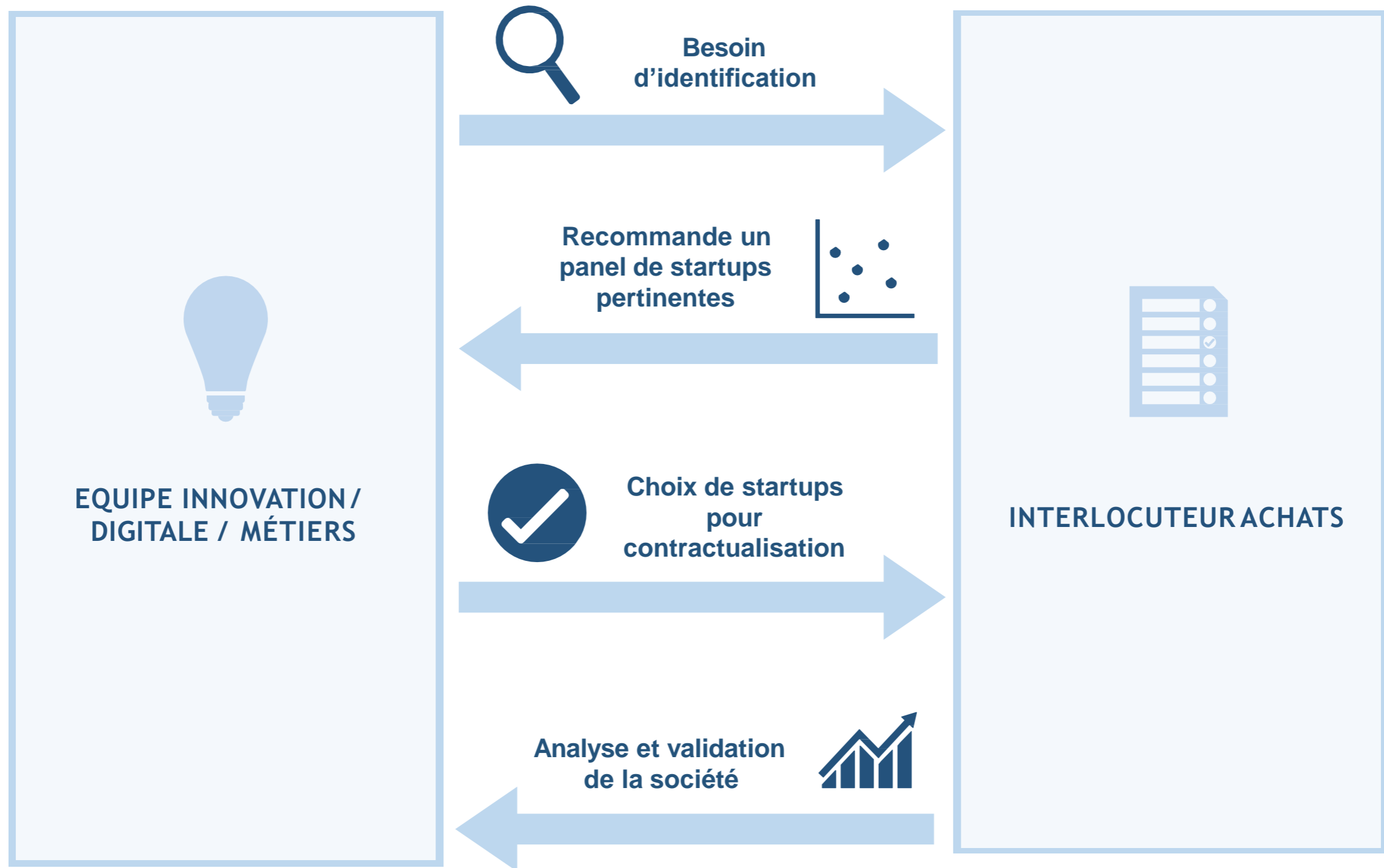


I. EARLY METRICS EN QUELQUES MOTS

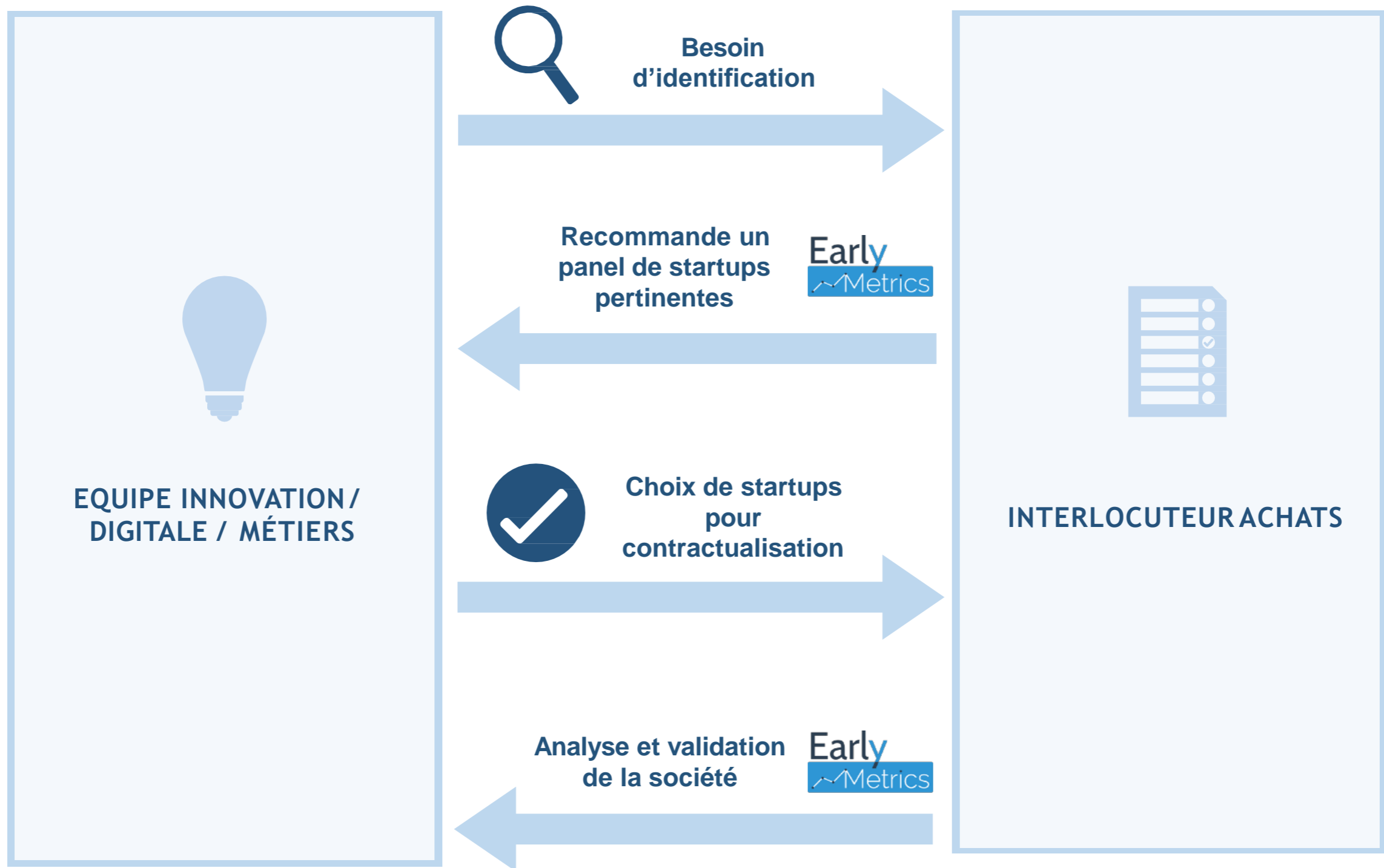
II. LA NOTATION POUR LES ACHETEURS

III. QUELQUES CAS D'USAGE

RÔLE GRANDISSANT D'ACCOMPAGNEMENT DE L'INNOVATION



COMMENT TRAVAILLONS-NOUS AVEC LES ACHETEURS ?



PRINCIPAUX CAS D'USAGE

CAS D'USAGE CLASSIQUE



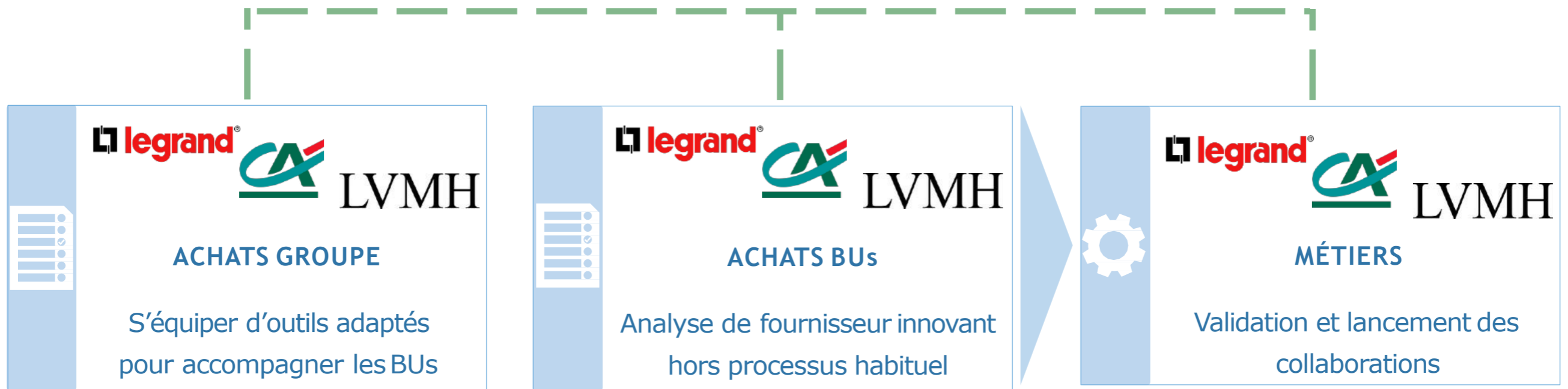
ÉVOLUTION DES CAS : LES ACHATS EN LEAD



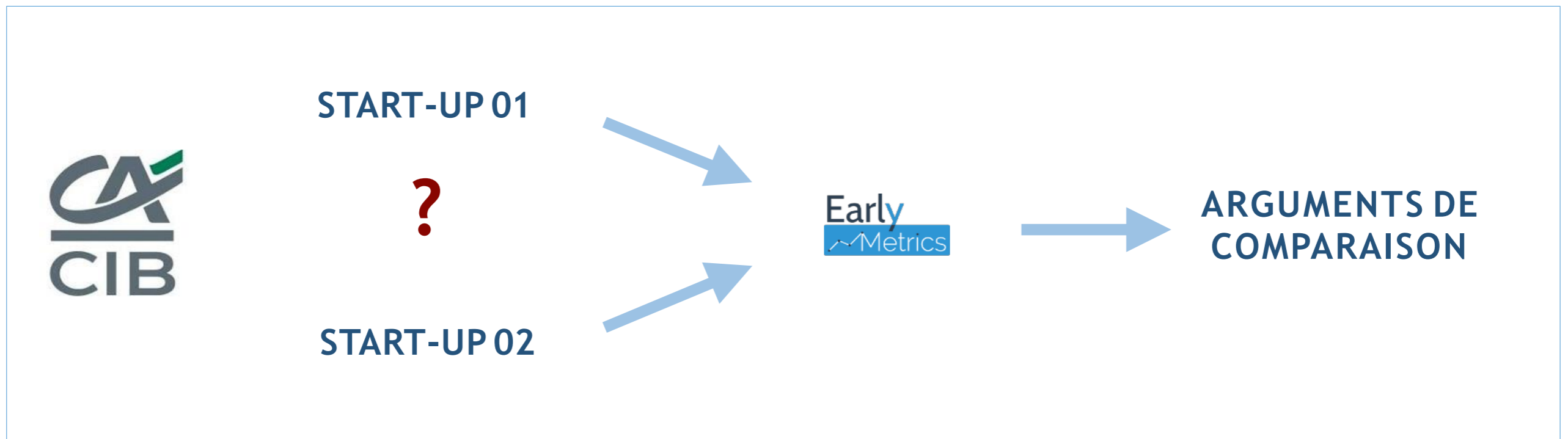
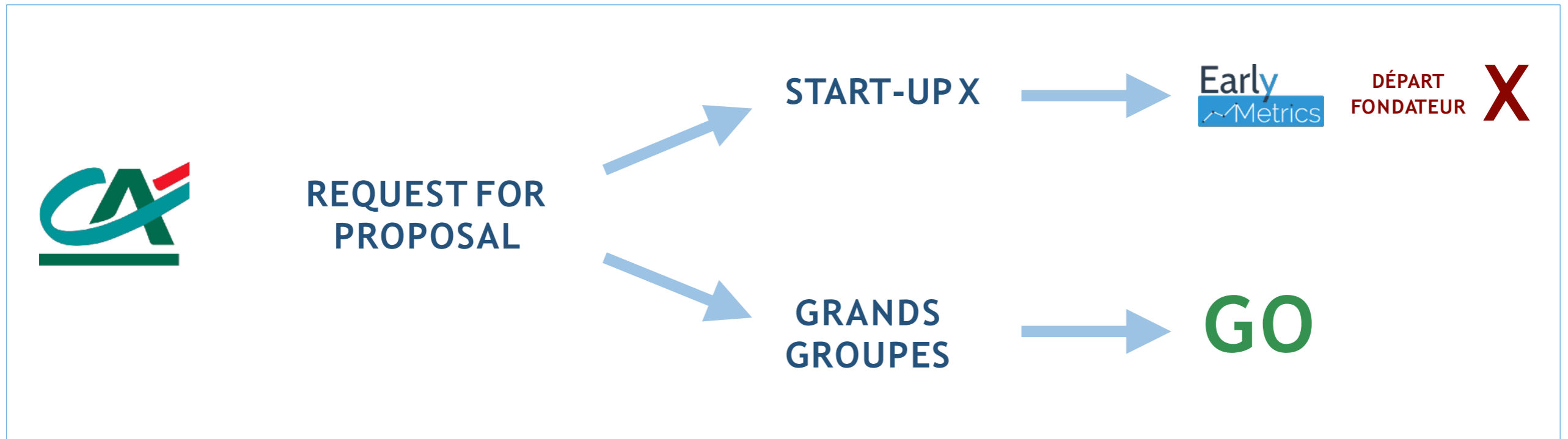
PRINCIPAUX CAS D'USAGE : LES ACHATS GROUPE

LES ACHATS GROUPE MOBILISÉS

  **PRISE EN CHARGE GROUPE OU RE-FACTURATION** **LVMH**



FOCUS SUR DEUX CAS D'USAGE PASSÉS



CONTACTS

Gabrielle CHARBON

Senior Business Developer - FR

gabrielle@earlymetrics.com - +33.6.31.71.51.98

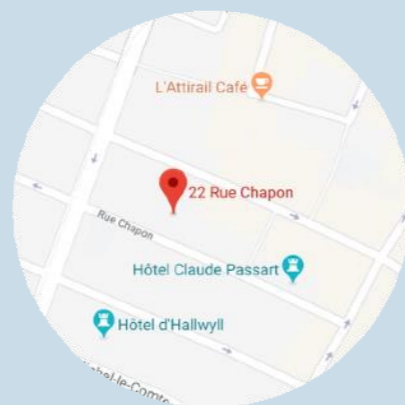
NOS BUREAUX

LONDRES



4 Crown Place,
London EC2A 4BT

PARIS



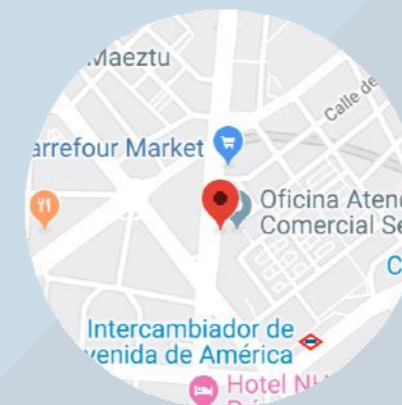
22 rue Chapon,
75003 Paris

BERLIN



Friedrichstraße 68
11167 Berlin

MADRID



Príncipe de Vergara, 112
28002 Madrid

TELAVIV



3 Aluf Kalman Magen
St, Tel Aviv-Yafo, 6107-
75