

Pitch deck

Brozr

Real Guy. Real Fun.



Vibrer
Monétiser
Fédérer

Le live cam entre hommes
next-gen.

Avertissement : contenu NSFW - 'Not Safe For Work'

Strictement confidentiel

Janvier 2026

Les usages HxH basculent un potentiel majeur émerge

① Le porno s'essoufle, le live séduit

+24 points de requêtes sur 'cam-to-cam' entre '15-'25⁽¹⁾

② La *creator economy* adulte connaît une croissance massive

+1 104% de créateurs OnlyFans entre '19-'25⁽²⁾

③ Le live cam est monétisé hors plateformes

Commissions élevées, essor du direct-fan

④ Le segment HxH (entre hommes) est sous-exploité

Audience massive, décomplexée et cible top-spender

Brozr est le seul acteur positionné à
l'intersection de ces 4 ruptures

L'interaction live

le nouveau format adulte qui s'impose

Site porno

Vidéos statiques, centrées sur la consommation, sans interaction

XVIDEOS

YOU♥️RN

REDTUBE

Pornhub

Plateformes

Créateurs, contenus asynchrones et chatting en temps réel

OnlyFans

JUST FOR.FANS

mym

fansly

NSFW détournés

Contenu photo/vidéos détourné sur les plateformes généralistes

Ex-Twitter

Snapchat

Telegram

Cam 1:Many

Live unidirectionnel, un performer et plusieurs spectateurs, *tips*

STRIPCHAT

Chaturbate

CAM4

CamSoda

Cam 1:1

Live bilatéral et exclusif, interaction directe entre deux utilisateurs

FLINGSTER

bazoocam

thundr

chatrandom

“ On sort d'un rapport **déséquilibré**, où le spectateur était **passif** devant du **porno**, au profit d'**interactions en live** où il se retrouve au centre de la relation.

Anne Ramahandriarivelo
Essayiste, autrice « OnlyFans, une révolution pornographique ? »

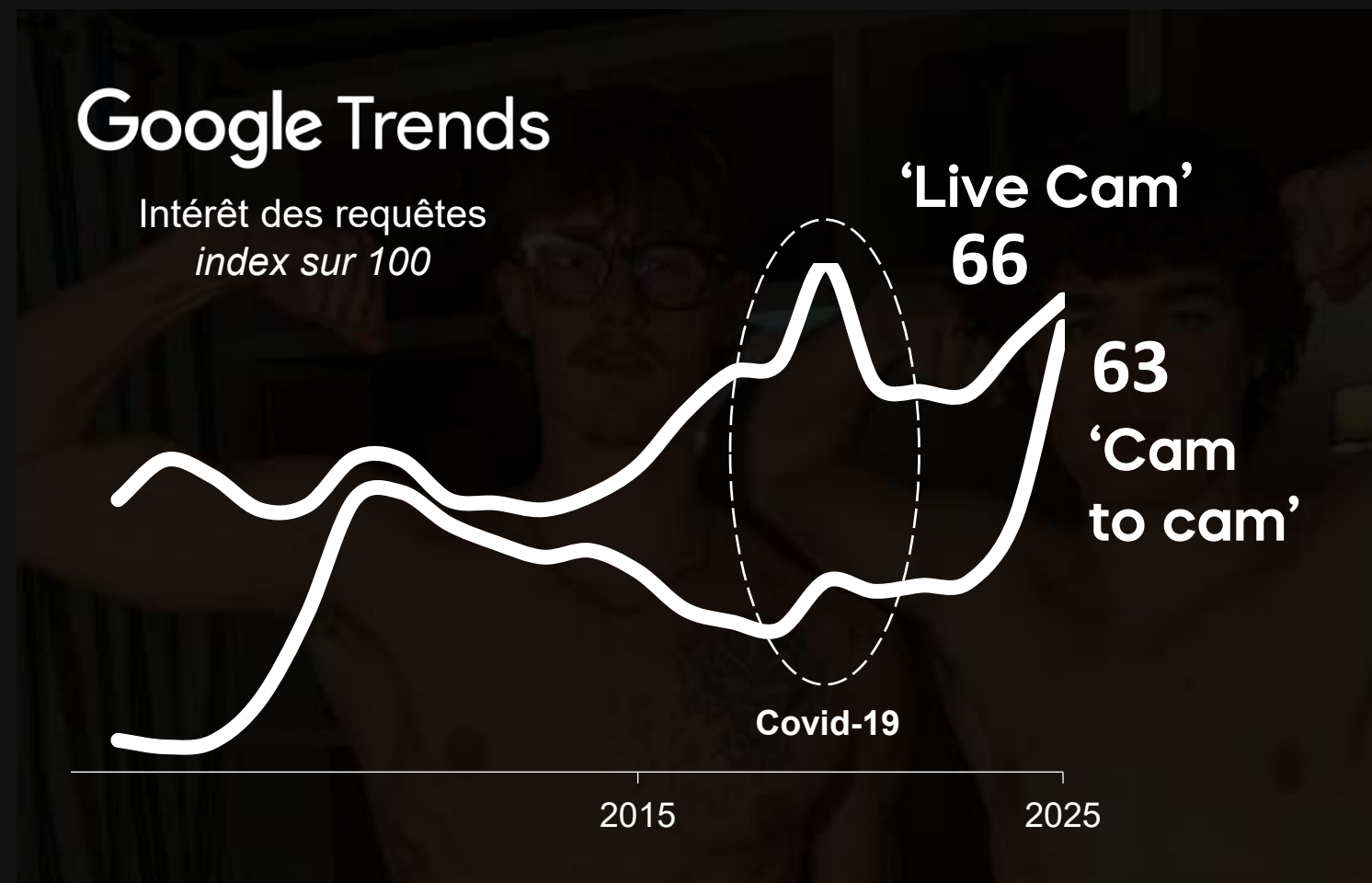


➡ Le marché **glisse** du contenu à **l'interaction**

Une nouvelle culture sexuelle s'affirme

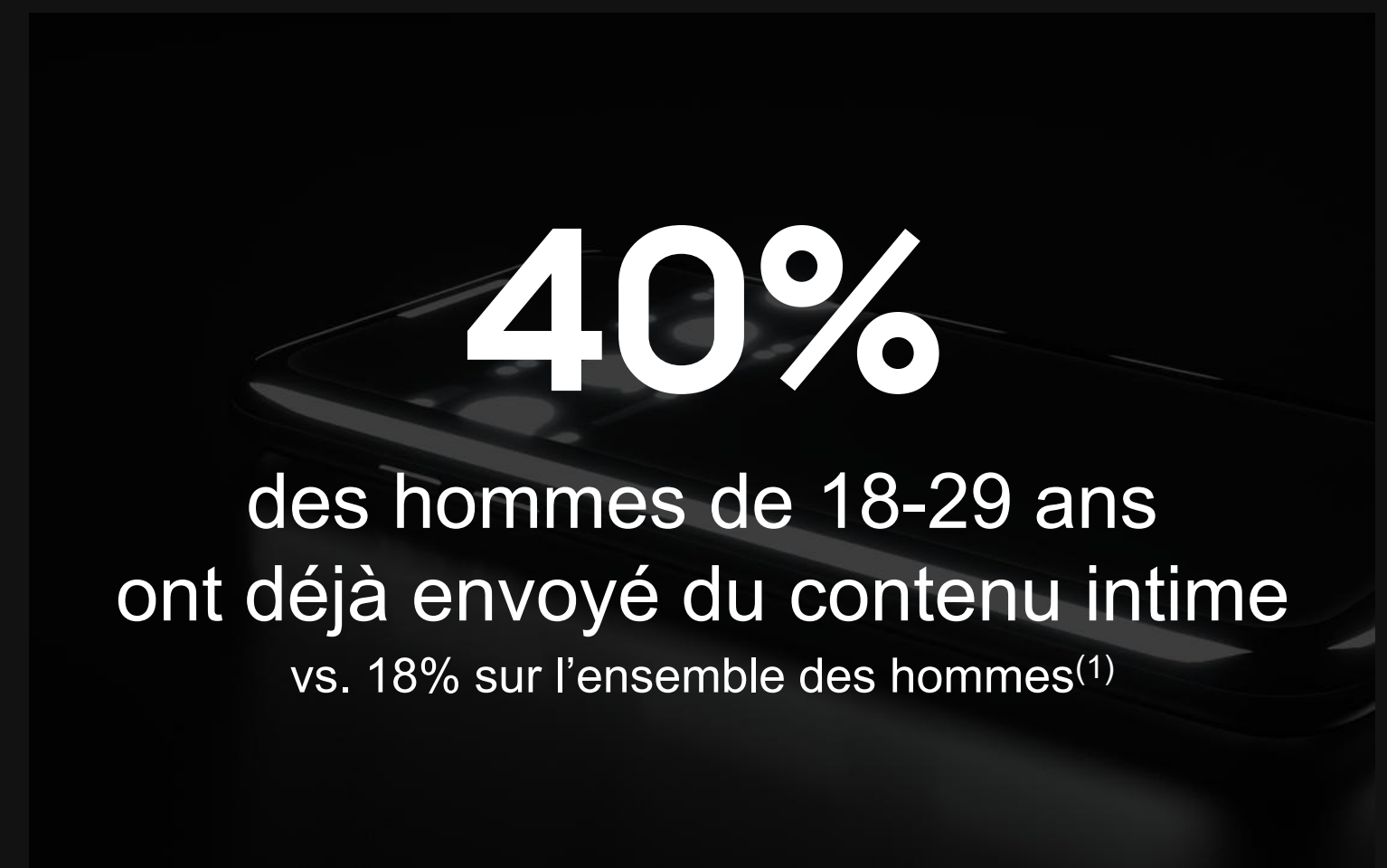
... Elle est live, interactive, décomplexée

Le live cam **explose**



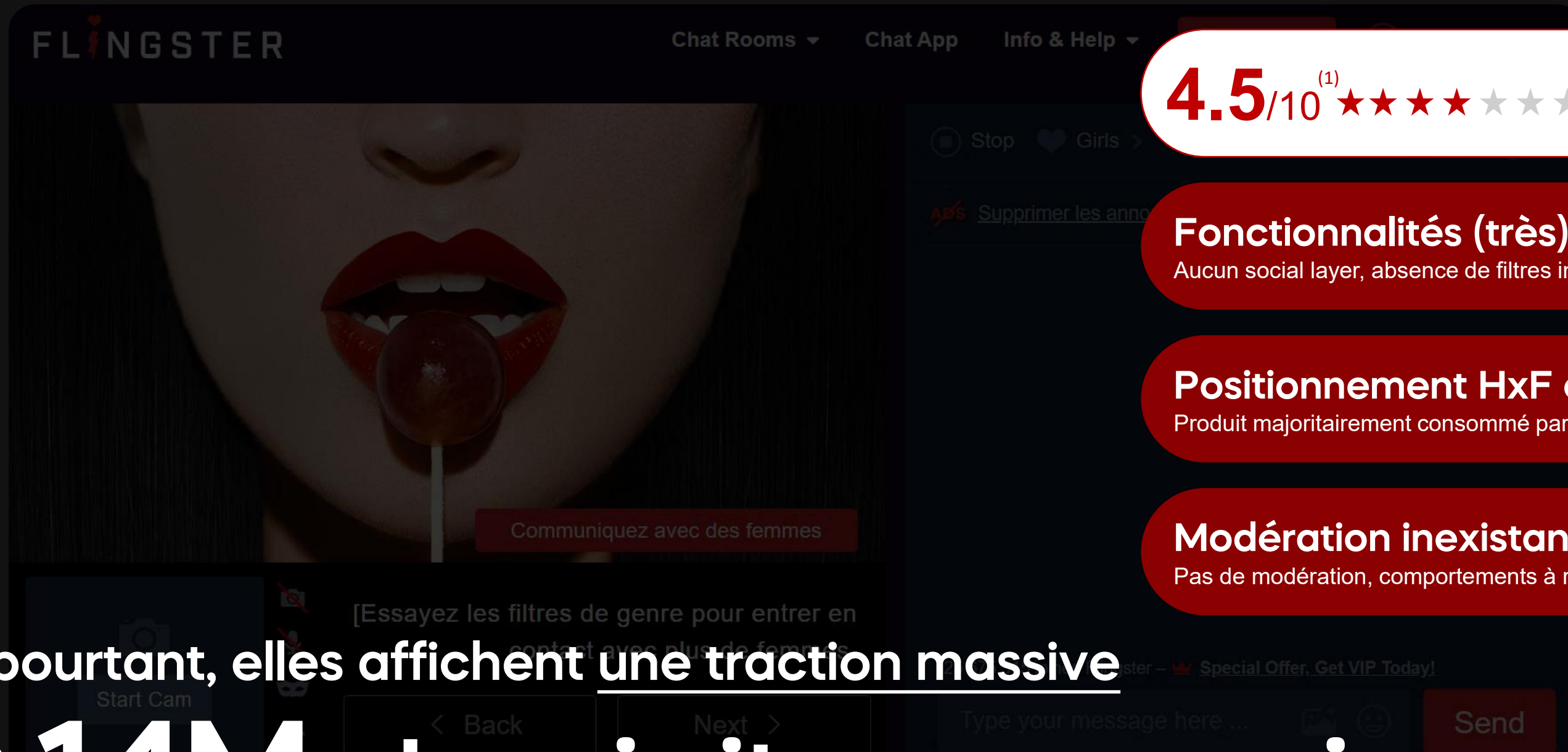
Le live cam s'impose comme un nouveau standard de formats pour adultes

Le sexting **se généralise**

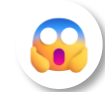


Le partage de contenus intimes devient une pratique banalisée, notamment pour la cible HxH

Les plateformes de cam 1:1 n'ont pas évolué depuis 2010



4.5/10⁽¹⁾ ★★★★★★☆☆☆☆



Fonctionnalités (très) limitées

Aucun social layer, absence de filtres interactions non monétisables

Positionnement HxF et design obsolète

Produit majoritairement consommé par HxH malgré un positionnement HxF

Modération inexistante, pas 'safe'

Pas de modération, comportements à risque

Et pourtant, elles affichent une traction massive

➔ **14M** de visiteurs uniques

octobre '25⁽¹⁾

+27% vs. août '25

Les créateurs monétisent **hors plateforme** et désertent le cam 1:Many

- × Commissions élevées (50–70%)
- × Fonctionnalités des interactions 1:1 non optimisée



“ Une monétisation hors plateforme
sur un modèle bricolé :

- ✗ **Paieement informel**
PayPal & cagnottes en ligne bloqués
- ✗ **Outils non adaptés**
Canaux d'acquisition dispersés (X → Telegram → PayPal)
- ✗ **Visibilité limitée**
Shadowban, risque de compte bloqué



@Trevis Foumann
35k followers sur IG



Le seul segment où le cam live peut scaler

Une cible alignée naturellement **aux mêmes attentes**

La cible HxF est structurellement limitée en cam 1:1

→ **Quasi-absence** de masturbation spontanée en live chez les femmes (sauf monétisation) = modèle impossible à équilibrer

Les HxH ont une fréquence de masturbation plus élevée

→ **97%** des hommes gay/bi se masturbent chaque semaine vs. **86%** hétéros⁽¹⁾

Les HxH sont les top spenders du sexe digital

→ **Pink Dollar** : la population gay a un pouvoir d'achat plus élevé et une conso. décomplexée sur le sexe = ARPPU & LTV supérieurs⁽²⁾

Brozr

Real Guy. Real Fun.

VIBRER • MONÉTISER • FÉDÉRER

Le live cam entre hommes
next-gen.

➔ **DES FONCTIONNALITÉS UPGRADÉES**

Filtres avancés (âge, kinks, localisation), Chat & Followers

➔ **UNE MONÉTISATION INTÉGRÉE**

Monnaie virtuelle, 'Juice' qui s'envoie en cam 1:1, 1:Many et Chat (PPV)

➔ **UNE PLATEFORME 'SAFE'**

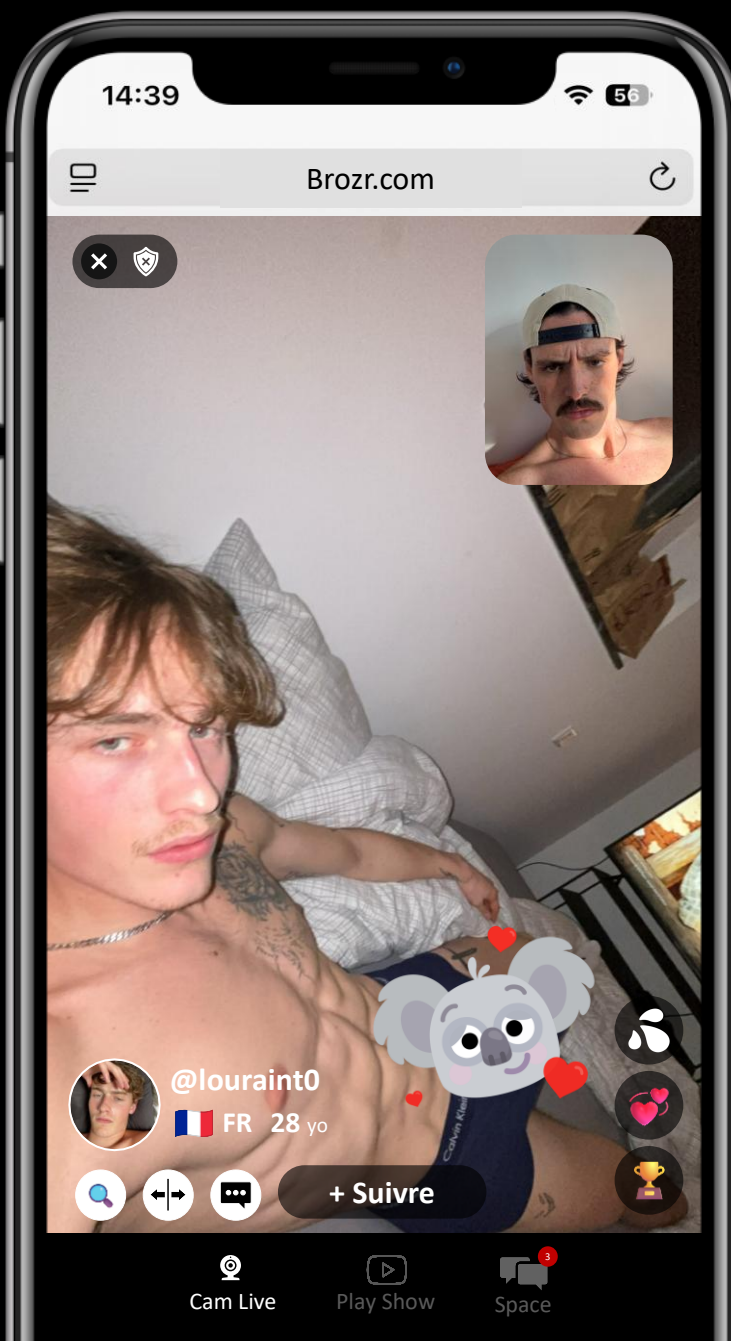
Vérification d'âge +18 ans, modération IA / Human et KYC

KEY FEATURES

Accès instantané · Zéro friction · Usage récurrent
NSFW = Web-only, app-like expérience (PWA)

Vibrer

Live cam
1:1/Many



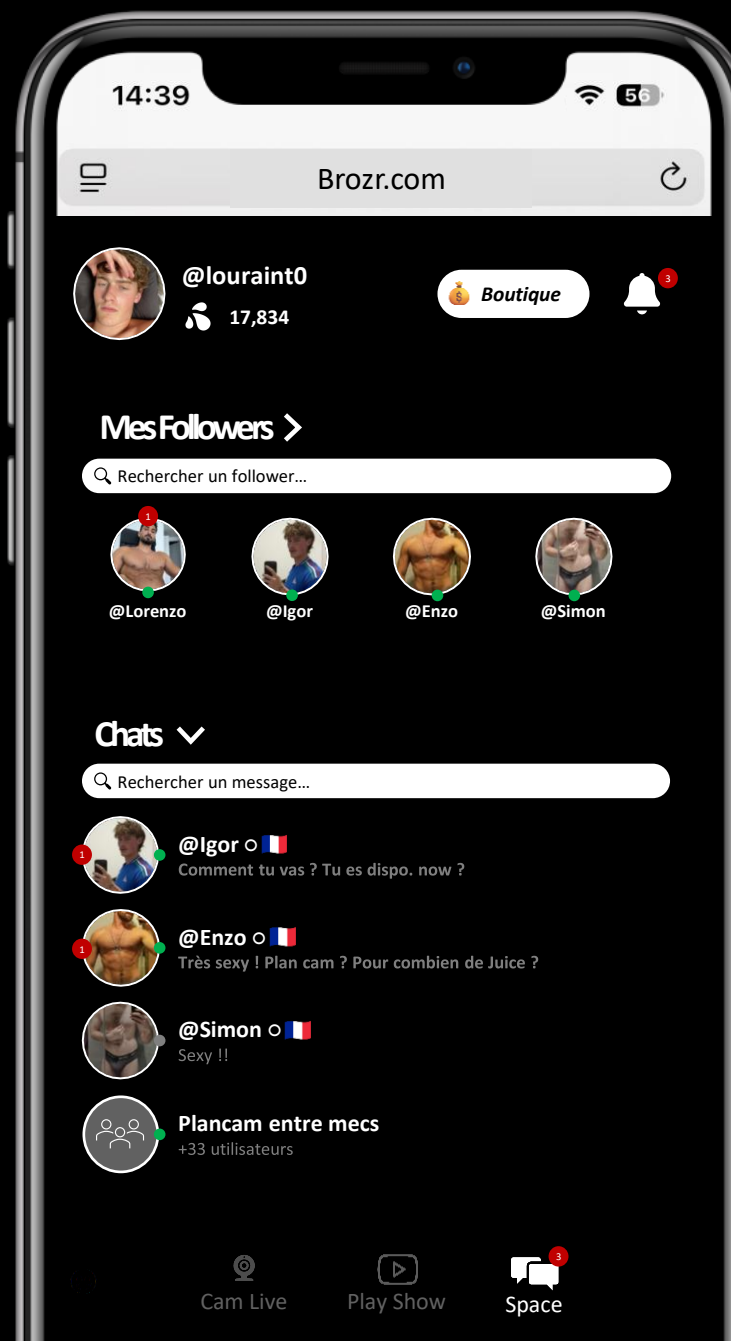
Monétiser

Creator economy
Tips



Fédérer

Social layer
Community



Une expérience live cam organisée comme un réseau

Live Cam 1:1



Vibrer. Directement.

Filtres avancés (âge, kinks, localisation), suivre & liker

Ads tous les 5-10 swipes

Abonnement premium, contenus asynchrones créateurs, Lives 1:Many les plus performants

Envoyer du Juice



Tiper. Monétiser.

Envoyer du Juice en 1:1, 1:Many, Chat (contenu PPV)

Classement en temps réel
users ayant reçu le plus de Juice

Chat & Groupe



Fédérer. Rejoindre.

Groupes, Chat & interactions hors-lives

Lancer une session 1:1

Live Cam 1:Many



Diffuser. Regarder.

Sessions publiques ou privées avec ses followers

Lancer sa room 1:Many

Des apps de cam sociales éprouvées

➔ Une transposition à l'adulte HxH

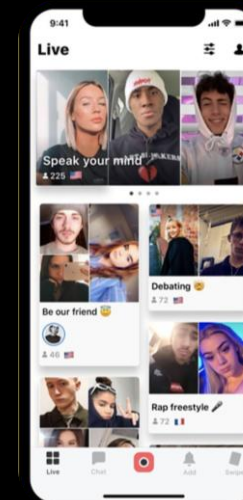
Best benchmark produit



azar

Chat vidéo aléatoire

Cam 1:1/Many, Social Layer, Monétisation
9.5M MAU, 200M\$ CA, 2021



yubo 🇫🇷

Social discovery

Cam 1:Many / Live Streaming, Swipe & Match
80M Sign-ups, 60M€ CA, 2024



TikTok

Création & live streaming

Vidéos 'Créatives', Live Streaming, Monétisation
1.5Md MAU, 18Md\$ CA, 2024
6.5Md\$ de tips envoyés



tango

Live streaming

Live Streaming, Monétisation
400-500M de sign-ups, 2025

Les apps sociales ont normalisé la culture du tips
Dans l'adulte l'usage est encore plus évident

Brozr

100% HxH | 20% Commission | Monétisation ouverte

Un modèle compétitif face aux plateformes traditionnelles de Cam 1:Many

Brozr

Live cam 1:Many

100% HxH

Positionnement 'spécialisé', exclusivement entre hommes

20% de commission

'Juste' et équitable

Monétisation ouverte

Chaque user peut être viewer et/ou bénéficiaire de Juice

Acteurs traditionnels

LIVEJASMIN STRIPCHAT Chaturbate

...

1,000-5,000
Hommes connectés en
simultané sur les
plateformes traditionnelles

Positionnement hétérocentré

Pensé pour une cible hétéro, HxH périphérique

50-70% de commissions

Concurrence forte, CAC élevé = financer l'acquisition

Modèle 'performer'

Exclusivement réservé aux 'pro.', séparation stricte

Les plateformes de contenu adulte (OnlyFans, Mym, etc.)
ont récemment validé l'intérêt du live en lançant des fonctionnalités
dédiées, sans pour autant en faire leur produit cœur

Une expérience 'safe'

Tolérance zéro, conformité totale

1 Vérification de l'Âge
(VA) 

Garantir un accès 100% adulte avant
toute interaction



2 Modération 24/7
(AI + Human) 

Zéro tolérance sur tout contenu ou
comportement illégal



3 KYC, Cash-out &
PSP 

Assurer la conformité de la monnaie
virtuelle, prévenir les fraudes



Cabinet juridique spécialisé
superviserá l'ensemble du cadre légal

3 streams de revenus

1. Abonnement

Accès gratuit par défaut, abonnement = expérience augmentée

✦ **Plus**

9,99€ / mo

Filtres & fonctionnalités avancées

- > Accès gratuit, abonnement donnant droit à :
 - Filtres avancés : âge, kinks, localisation
 - Fonctionnalités exclusives : lancer une session cam 1:1 avec un follower (quota gratuit, puis payant), se diffuser 1:Many
- Pricing itératif selon réceptivité, avec potentiellement un tiering d'offres

2. Add-ons

⚡ **Booster**

3,99€ / unité

Boost sur la visibilité pour atteindre les top profils

- > Matcher en cam 1:1 pendant 60 minutes avec :
 - Profils les plus likés
 - Profils ayant dépensés le plus de Juice

3. 'Juice'

💱 **Commission**

20%

Commissions sur les envois de 'Juice'

- > Exemple de l'opération : Cash-in de 5€ → 500 Juices → Envoi → 400 Juice Earnings → Cash-out de 4€
- > Permet d'accéder aux fonctionnalités premium sans abonnement – paiement à l'usage

B2C

P2P

Un pricing et un taux de commission compétitif pour
convertir les users et onboarder les créateurs

180MHommes, 18-65 ans
Gays/Bi/Curieux ⁽¹⁾...**54M**... qui envoient du
'contenu intime' ⁽²⁾**14M**MAU Cam 1:1 adulte
MAU Flingster : 5.2M ⁽³⁾**3M**MAU Brozr
ambition en Y5

Core Addressable Market

L'ambition en Y5

Atteindre 3.1M de MAU
*Monthly Active Users***Un produit 'Global-first by design', immédiatement scalable, sans adaptation locale**

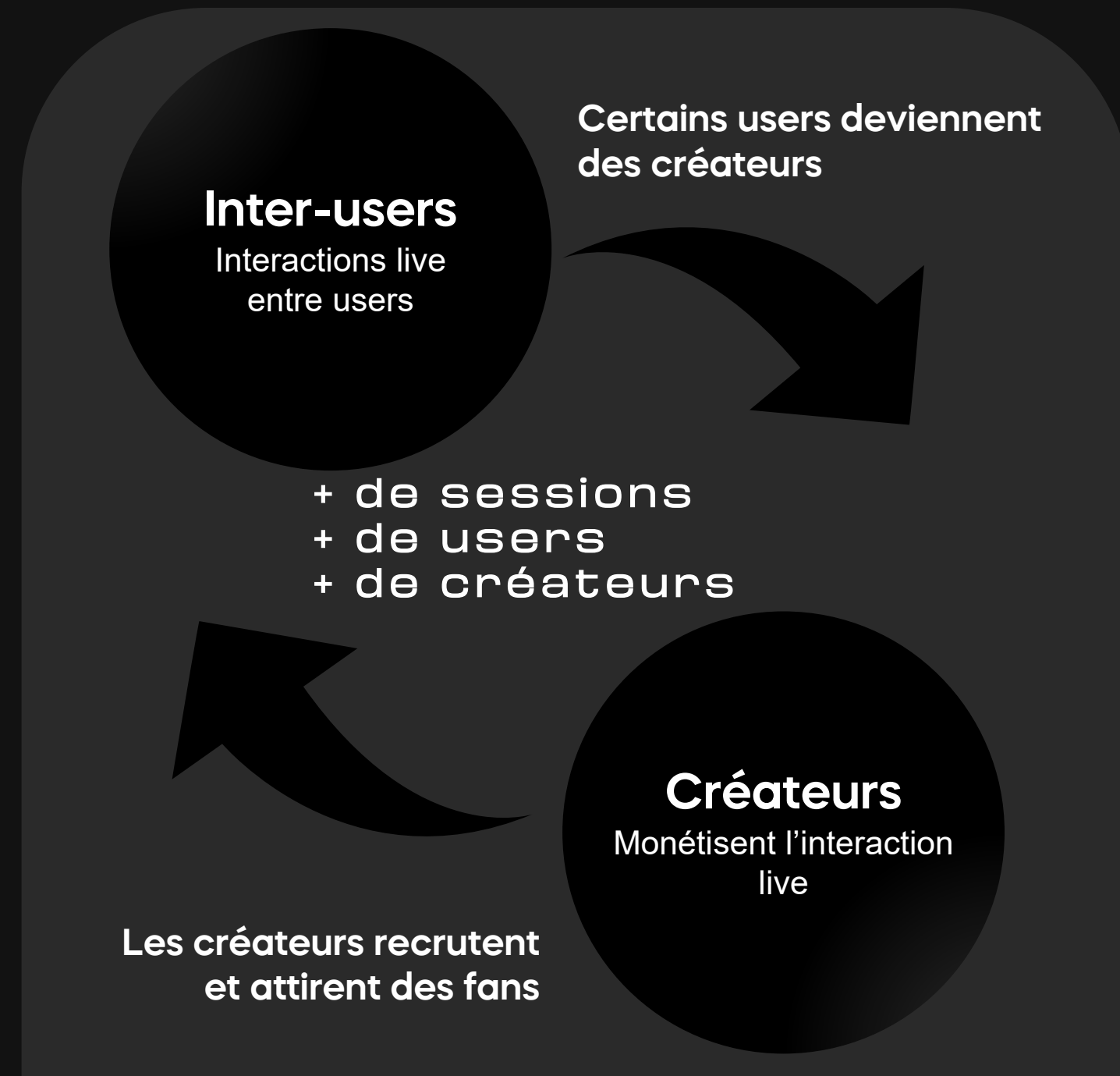
- ➡ 23% des MAU sur le Cam 1:1 Adulte
- ➡ 22% des MAU de Grindr (bench. HxH)
- ➡ 60% des MAU de Flingster (concurrent direct)

Top marchés en nombre de MAU en Y51^{er} pays (POC)
6^{ème} marché
62k MAU1^{er} marché
312k MAU2^{ème} marché
250k MAU3^{ème} marché
156k MAU4^{ème} marché
94k MAU5^{ème} marché
78k MAU

Une audience qui s'auto-renforce

- Les users interagissent entre eux, constituant une audience active
- Cette dynamique native installe une audience, sur laquelle **les créateurs se greffent**

Mise en avant native de top créateurs au sein de l'expérience via format vidéo de 30-60 sec., tous les 10 matchs / swipes (Tiktok-like)



Les créateurs comme moteur d'acquisition

Un canal natif, communautaire et intégré au produit

1. Programme d'ambassadeurs

Sélection de 15-20 créateurs pour initier la désirabilité / la crédibilité de la Brozr via de la création de contenus sponsorisés et une présence in-app

Illustration d'influenceurs, uniquement en FR



@fabio_stallion
416.8K abonnés
0.2-0.5% E.R.



@carlosmaranhao
425.6K abonnés
1.5-1.9% E.R.



@JeremSplrX
174.8K abonnés
1.2-2.5% E.R.



@LesDessousDuMal
3.5K abonnés
2.0-2.5% E.R.



@noa_ilcs1
9.7K abonnés
2.5-3.0% E.R.



@Ronallatino
4.0k followers
1.8-2.0% E.R.



@Xealan1
31.7K abonnés
0.3-0.6% E.R.

→ Les créateurs font partie de l'équation Brozr
Monétisation depuis la plateforme (tips, PPV)

→ Une légitimité forte pour promouvoir la marque
Audiences déjà qualifiées, engagées et intentionnistes

→ Un coût d'acquisition structurellement inférieur
Versus les canaux paid traditionnels (ads et SEA) ; détail en annexe 4

2. Programme d'affiliation

Ouvert aux créateurs disposant d'une audience établie, permettant de gagner 5% des revenus générés sur les 12 premiers mois par créateur affilié



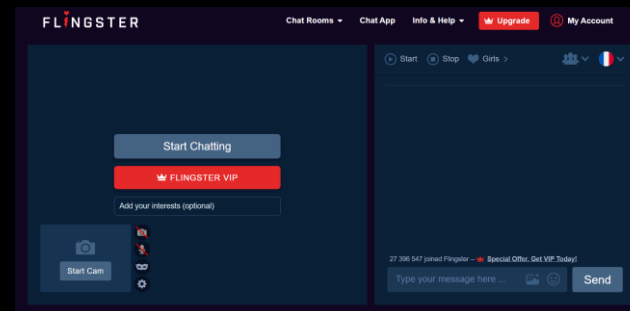
Créateurs partenaires (Equity)

Intégration sélective de créateurs au capital (max. 5)
avec un rôle actif dans la promotion de Brozr

Aller chercher les utilisateurs **là où ils sont**

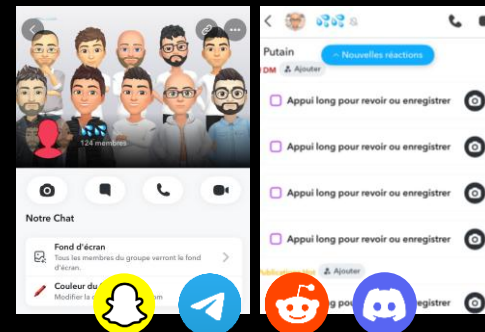
Capturer le flux existant d'utilisateurs déjà établis

1 Community Seeding sur les plateformes



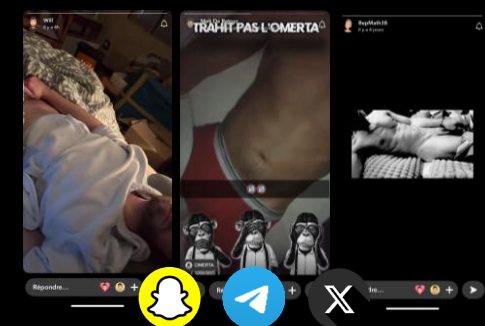
- Présence continue in-product sur Flingster (écran / Ads vidéo)
- Détournement du flux live vers Brozr
- Mise en avant claire de la supériorité produit (UX, social, features)
- Audience ultra-intentionniste, sans friction
- Peu ou pas de modération sur Flingster

2 Activation de communautés sur les réseaux



- Nombreux groupes centrés sur la masturbation (+10 avec +200 followers en FR)
- Posting direct, invitations
- Positionnement UGC (utilisateur → utilisateur)
- Utilisateurs déjà engagés dans l'usage
- Communautés facilement accessibles

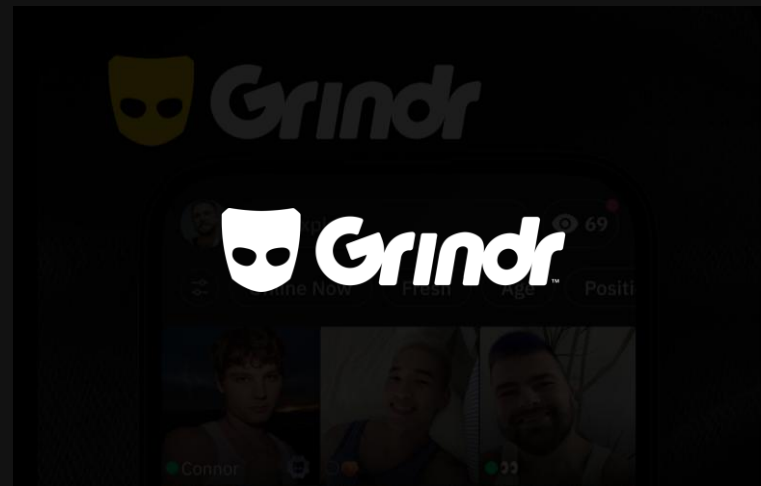
3 UGC industrialisé & distribution organic



- Création industrialisée de comptes Snap / Telegram
- Contenus UGC se présentant comme des utilisateurs
- Promotion directe de Brozr dans des environnements natifs
- Acquisition sur des audiences déjà engagées

Le démarrage repose sur la captation d'utilisateurs existants, amplifié par l'influence et par des canaux plus traditionnels, à répliquer dans chaque nouveau marché

4 success stories qui prouvent que **HxH + Live cam + Créateurs = Forte Rentabilité**



2.4Md\$

valo. oct.'24 - x16 EBITDA

Preuve de la taille de
marché HxH

- 2009, Tel Aviv
- 345M\$ de revenus en '24, avec un EBITDA margin de 43% (c.147 M\$)
- 14.2M MAU dans le monde, dont 0.5M en France
- 85% des revenus issus des abonnements, ARPU de 21.25\$

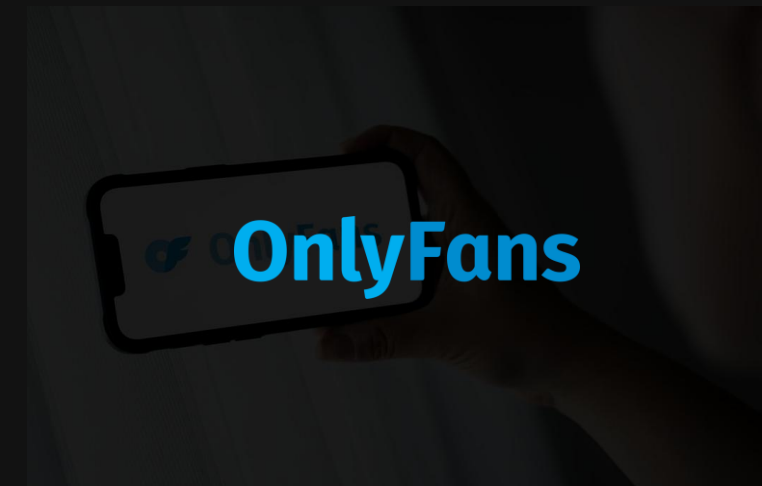


1.7Md\$

valo. juin '21

Viabilité techno. du
cam 1:1/Many

- 2014, Séoul
- 200M\$ de revenus en '20
- Acquis par MatchGroup
- 9.5M MAU dans le monde en '21, dont c.30% en UE

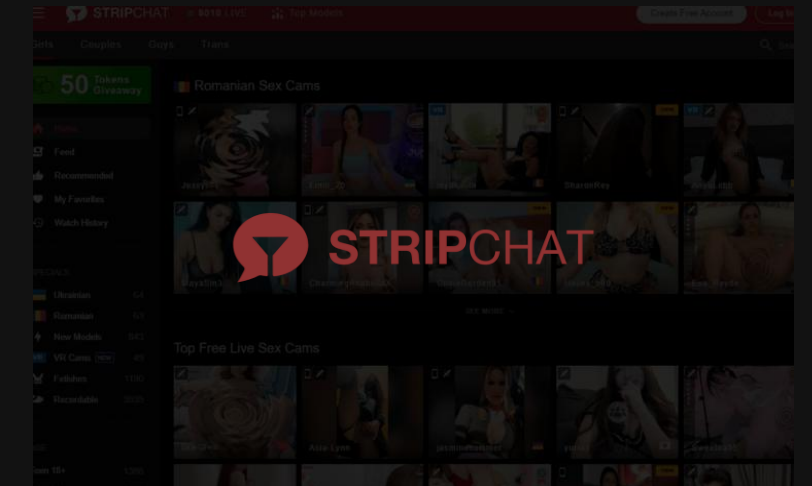


+8Md\$

valo. '24 - x12 EBITDA

Puissance du modèle de
créateurs

- 2016, Londres
- 1.7Md\$ de revenus en '24 avec un EBITDA margin de 40% (c.684 M\$), 40 employés
- 7.2Md\$ de volume d'affaires générés en '24
- 4.6M de créateurs et 305M d'utilisateurs



N.A

Potentiel de la
monnaie virtuelle

- 2016, Chypre
- Top site web des plus visités dans le monde ; 700M de visiteurs mensuels
- Modèle basé sur la vente de monnaie virtuelle ; 45 à 63% distribués aux modèles

Une équipe pour délivrer

Stratégie, tech, produit, design & légal

➔ Une équipe sénior pour lancer, opérer et structurer le scale de Brozr

Niels FRYDA
CEO, Fondateur



**Produit, croissance
& légal**

Ex-Manager en Stratégie
DNG, Kéa & Partners
+6 ans

- Pilotage de due diligence (buy & vendor side) et de plans stratégiques (GTM, modèle économique, croissance, etc.)
- +20 marques & fonds d'investissement accompagnés : Cabaña, My Variations, Nuxe, Lunettes Pour Tous, Kresk, Quilvest, Seven2, NextStage...

Mathis HIGUINEN
CTO



Tech., WebRTC & architectures Live

Développeur Web
freelance
+7 ans, expert WebRTC

- Full stack avec maîtrise avancée WebRTC, JS, HTML5, CSS3
 - Développeur de plateformes live « from scratch » (dont Squizer, concurrent FR d'Azar)
- [Portfolio](#)

Dejan Ivanovic



UX/UI & Gamification

Product, UI/UX Design
freelance
+8 ans, Expert Produit

- Création d'expériences interactives 'from scratch'
 - Expérience éprouvée en gamification & monétisation (Parions Sport, Betclic, Winamax, etc.)
- [Portfolio](#)

Stanislas PERROT



Conseil Financier

SP Finance
Founder
+10 ans

- Conseil financier et juridique auprès de dirigeants dans le cadre de levées de fonds et de structuration de la croissance

Antoine GUINEAUDEAU



Produit & CRO

Consultant Sénior
DNG
+6 ans

- Expert produits digitaux, CRO, analyse des comportements d'achat, CRM, A/B Test, ...

“*Je crée la plateforme que j’ai
longtemps cherchée... et que tout
un marché attend encore.*”

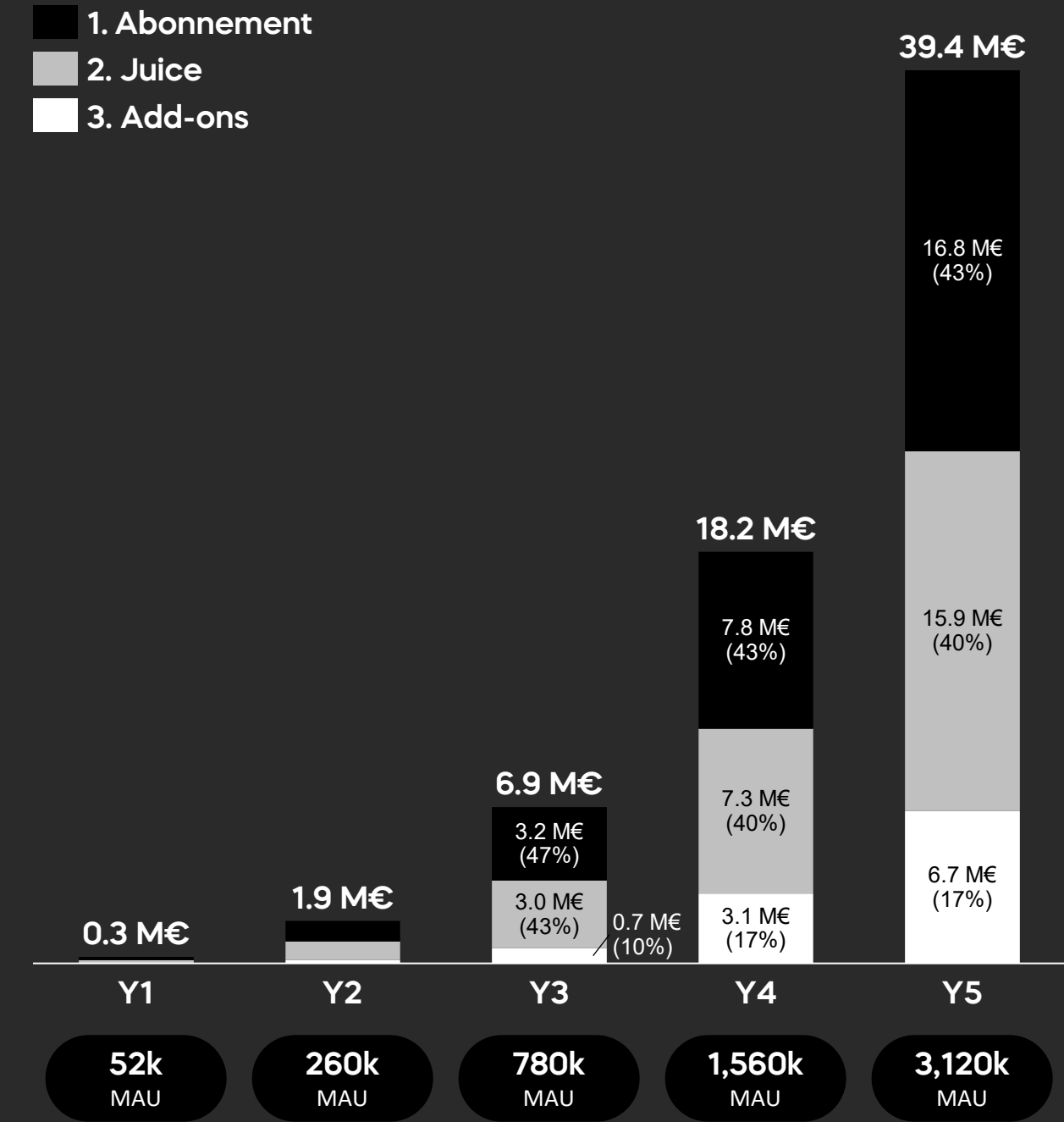
Niels

Projection financière

Break-even en Y2, 39M€ de CA & EBITDA margin 36% en Y5

Chiffre d'affaires

WW, en M€



P&L

WW, en k€

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Gross Merchandise Volume	775 €	5 134 €	18 819 €	47 266 €	102 908 €
Revenue	280 €	1 874 €	6 902 €	18 166 €	39 416 €
Cost of Sales	213 €	1 018 €	3 195 €	6 946 €	13 478 €
PSP	114 €	680 €	2 260 €	5 107 €	9 881 €
Moderation	96 €	322 €	880 €	1 720 €	3 336 €
KYC	3 €	17 €	55 €	120 €	261 €
Gross Profit	67 €	856 €	3 707 €	11 219 €	25 937 €
Gross Margin (%)	24%	46%	54%	62%	66%
OPEX	264 €	772 €	2 726 €	5 738 €	11 750 €
People	103 €	296 €	1 200 €	2 761 €	4 629 €
Tech.	15 €	33 €	86 €	132 €	214 €
Marketing	117 €	365 €	1 173 €	2 725 €	5 912 €
G&A	29 €	78 €	267 €	120 €	995 €
EBITDA	(197 €)	84 €	981 €	5 481 €	14 187 €
EBITDA margin (%)	(70%)	4%	14%	30%	36%
ARRPU	17 €	17 €	18 €	19 €	20 €
Net ARRPU	11 €	12 €	12 €	14 €	15 €
LTV	55 €	59 €	62 €	70 €	73 €
CAC	45 €	31 €	33 €	41 €	39 €
Net CAC Payback (months)	4,1	2,6	2,7	3,0	2,7

➡ Hypothèses clés du Business Plan & Analyse détaillée en Annexes 1 & 2

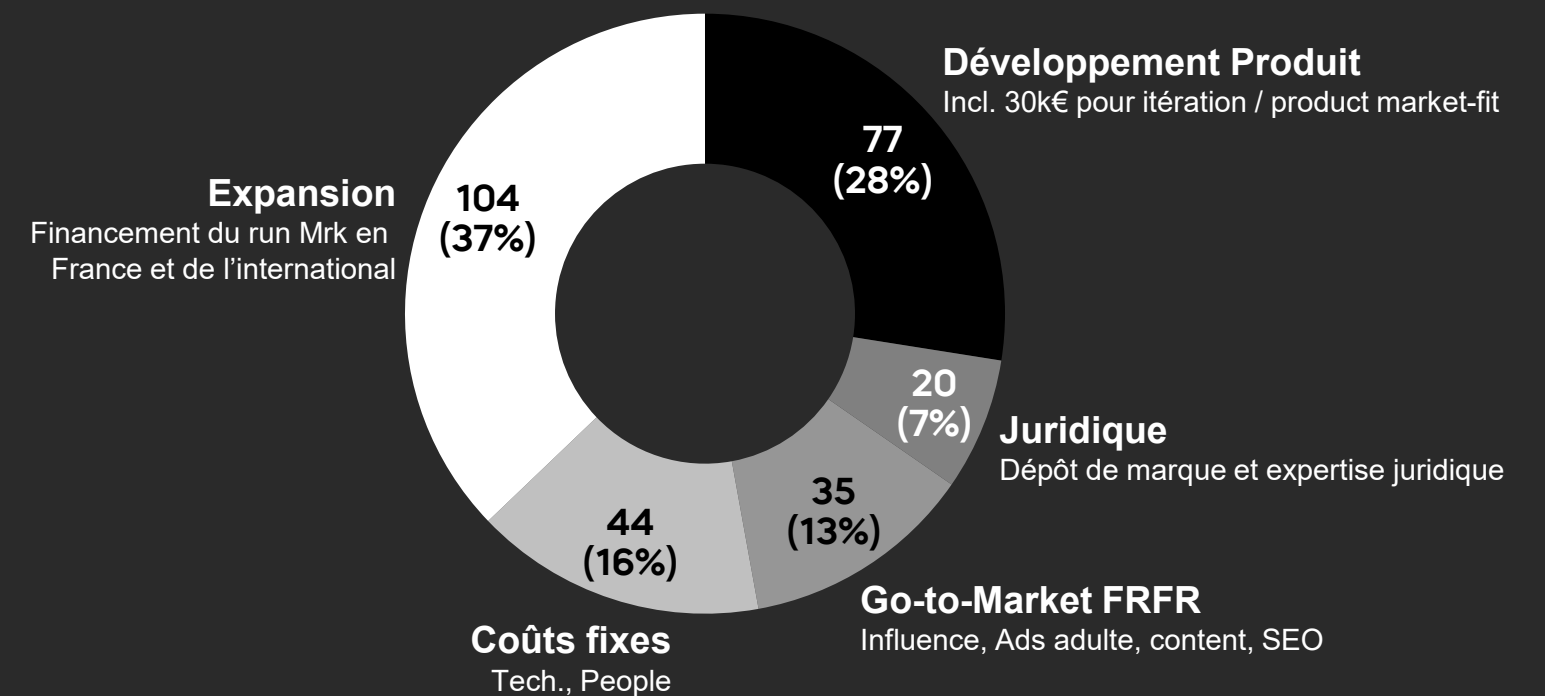
Levée cible

280k€

Un financement dédié au développement produit, au go-to-market et à la sécurisation de la trésorerie sur les 18-24 premiers mois

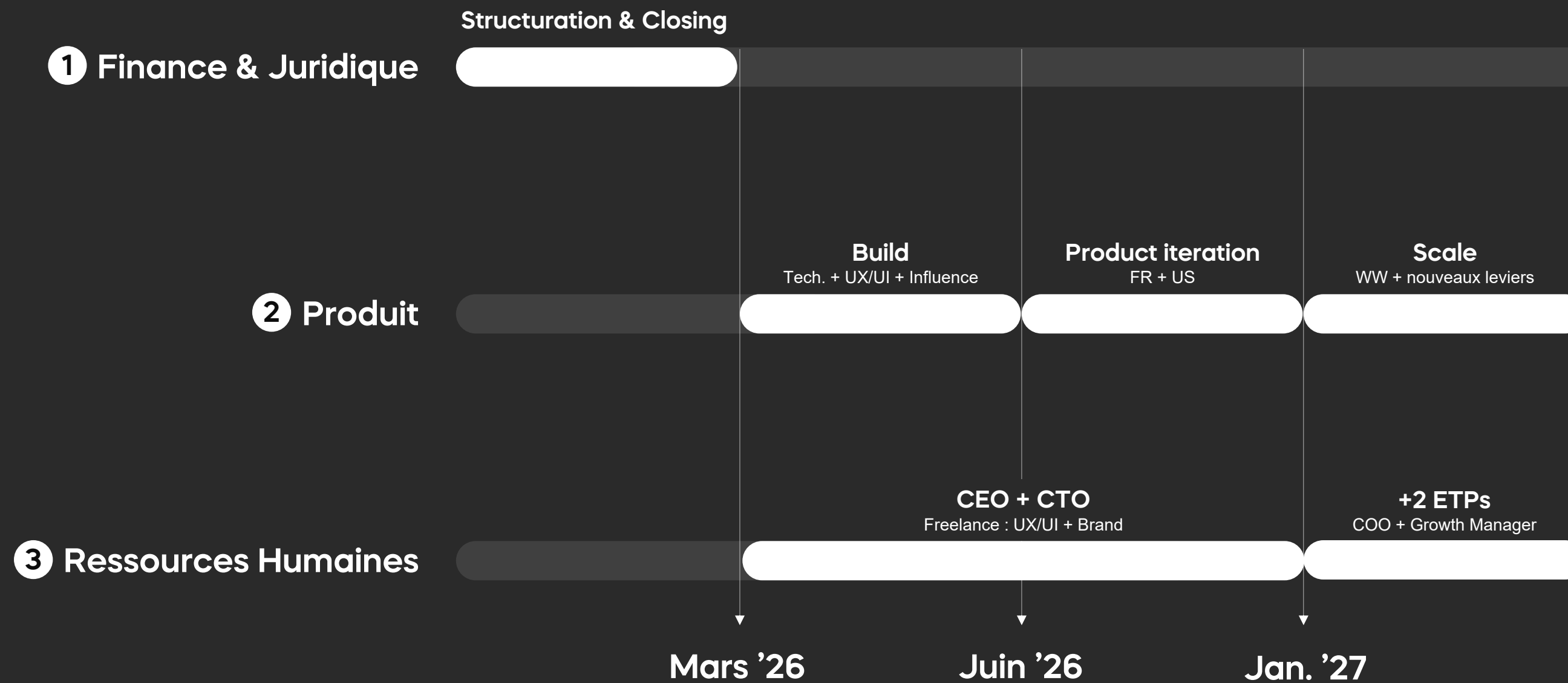
→ Confidentialité des investisseurs assurée par la structure juridique

Répartition en k€



Road to success

*Lancement. Fit. **Expansion globale.***



La vision

Être la destination des interactions sexuelles HxH

Live interactions, social graph & creator economy

Live cam 1:1/Many
Monétisation, Créateurs, Social layer

Monétisation multi-couches
PPV (dès J1), abonnement, exclusif feed

Marketplace créateurs
Produits dérivés (sous-vêtements, etc.)

OnlyFans



mym

REDKINK



Dès le lancement

Leviers additionnels

Non factorisés au sein du Business Plan
+12 à +48 mois

Le Live interaction HxH

Un territoire encore largement sous-exploité

1 Les plateformes de contenu adulte sont saturées



- Les 'fans' suivent les créateurs, pas les plateformes
- Les features sont commoditisées et copiables
- L'innovation est incrémentale, pas structurelle

2 Le live cam HxH, à l'inverse, est sous exploité et massif



- Un usage quotidien, profondément ancré (+5M de MAU)
- Des plateformes datées, sans évolution et avec une forte insatisfaction
- Aucune couche sociale et modèle économique 'moderne'

3 La 'creator economy' se greffe à un usage préexistant



- L'interaction user-to-user crée l'audience ; les créateurs viennent la monétiser
- Des commissions compétitives
- Une porosité des rôles fans / créateurs

Même **usage**. Nouvelle **catégorie**.

Annexes

- 1 Enquête quantitative & Waitlist
- 2 Hypothèses du Modèle de Revenus
- 3 Unit Economics & Ratios de Rentabilité
- 4 Modèle d'Acquisition & Leviers Marketing
- 5 Benchmark & Moat
- 6 Conformité légale & régulation
- 7 Overview des Personae
- 8 Trafic et MAU des Plateformes Cam 1:1
- 9 Architecture IT
- 10 Glossaire

Annexe 1 | Enquête quantitative & Waitlist

Administration sur Snapchat, lien SurveyMonkey
Période : 8 octobre 2025 au 25 octobre 2025
Cible : HxH en France
Profil : 60% se définissent comme ‘Gay’, 30% ‘Bi/Curieux’, 10% NSP
18% 18-24 ans, 39% 25-34 ans, 27% 35-44 ans, 14% 45-55 ans et 2% +55 ans

Un réservoir massif d’utilisateurs existants et potentiels, insatisfaits des solutions actuelles et prêts à payer pour une expérience aboutie

49%

des interrogés ont déjà entendu parler du concept de Live Cam pour adulte
n = 226

94%

sont ‘intéressés’ ou ‘curieux’ d’utiliser ce genre d’expérience (live cam en 1:1 aboutie)
n =225

72%

des utilisateurs de cam 1:1 adulte connaissent une plateforme opérée par **Flingster** (Chatrandom, Dirtyroulette, etc.) et **37% Bazoocam**
n = 96

68%

utilisent le cam 1:1 comme une alternative aux sites porno et 50% comme une alternative aux ‘plans sexes’
n = 151

43%

des interrogés se connectent sur les plateformes de cam 1:1 adulte au moins une fois par semaine (ou plus)
n = 138

4.5/10

note moyenne de satisfaction des plateformes actuelles de cam 1:1 adulte
n = 101

36%

des utilisateurs affirment qu’ils seraient prêts à payer pour avoir accès à des fonctionnalités premium (filtres par âge, localisation, etc.)
n = 148

22%


des interrogés souhaitent être recontactés via e-mail lors de l’ouverture de la plateforme (52 personnes en waitlist)
n = 52

Annexe 2 | Hypothèses du Modèle de Revenus

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Rationnels & Benchmarks
Conversion de ‘sign-ups’ à MAU	20.0%					Réaliste Brozr : PWA, mais forte activation portée par une stratégie de CRM (mail automation) Benchmark : Apps Sociales & Dating : 20–40% de conversion
Taux de pénétration vs. Flingster	1.0%	5.0%	15.0%	30.0%	60.0%	Conservateur Flingster produit inabouti, pas de monétisation créateurs ni 1:Many, pourtant 5.2 de MAU
Conversion MAU à Premium	5.0%	5.5%	6.0%	6.5%	7.0%	Conservateur Légèrement en dessous des acteurs adjacents ; +2 p.p. via effets de réseau + CRO Benchmark : Grindr 7.7%, Bumble 8.0%, Tinder 12%
Taux de churn Premium mensuel (%)	20%					Réaliste Churn réaliste à l’aune des acteurs adjacents et de la stratégie prix ‘abordable’ Benchmark : App. dating : 10-20%, OnlyFans : 15-50%
Prix de l’abonnement (HT)	8.3€					Conservateur Positionnement prix plus bas que les concurrents directs / adjacents Benchmark : Flingster 19.99€, Grindr 17.99€, Tinder 24.99€
Conversion MAU à Buyer Juice	4.0%	4.5%	5.0%	5.5%	6.0%	Réaliste Aligné aux benchmarks et MAU Premium, +0.5 p.p./an via effet de réseau + CRO Benchmark : BigoLive 5–10%, TikTok 3–5%
Juice mensuel acheté par Buyer (HT)	46€					Conservateur Hypothèse basse du cam 1:Many et ne factorise pas les revenus générés en PPV Benchmark : Adulte cam 1:Many = 45–100\$/mois, 20% du CA de OnlyFans générés en PPV
Commission sur les Juice	20%					Réaliste Alignement avec les plateformes de contenu (20–30%, OnlyFans, MYM)
Conversion MAU à Add-ons	4.0%	4.5%	5.0%	5.5%	6.0%	Conservateur +0.5 p.p./an ; aligné aux taux MAU Premium des apps. adjacentes
Add-ons acheté par mois	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	Conservateur Hypothèse prudente : 3–6 achats/an Benchmark : Bumble 12–24 achats/an, Tinder 12–36 achats/an
Prix des Add-ons (HT)	3.3€	4.2€	5.0€	5.8€	5.8€	Conservateur Prix inférieur aux acteurs du secteur Benchmark : Thundr 6.99€, Grindr 10€

Appendix 3 | Unit Economics & Profitability Ratios

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Rationnels & Benchmarks
1 Unit Economics	ARPPU	17€	17€	18€	19€	20€	Croissance progressive portée par la conversion du premium, des buyers de Juice et des add-ons achetés Benchmark : Grindr 21.25\$
	Net ARPPU	11€	12€	12€	14€	15€	Delta faible entre ARPPU et ARPPU Net dû à des marges fortes (c.70%) et des coûts variables maîtrisés
	LTV	55€	59€	62€	70€	73€	c.60€ dès Y2, dû à une croissance tirée par la conversion + Juice dépensés
	LTV / CAC Ratio	1.2	1.9	1.8	1.7	1.9	Environ 2 dès Y2 : modèle rentable et scalable, qui permet de tirer une forte rentabilité grâce à des coûts relativement faibles
	CAC	45€	31€	33€	41€	39€	Haut en Y1 (lancement), optimisé ensuite, puis remonte en Y4/Y5 avec l'élargissement de l'audience et la conquête de nouveaux marchés
	CAC Payback (en mois)	4.1	2.7	2.6	3.0	2.7	Environ 3 mois dès Y2 : efficacité marketing prouvée
2 Profitability Ratios	Cost of Sales (% sur revenue)	76%	54%	46%	38%	34%	Cost of Sales rapidement dilutifs, convergeant vers un niveau structurel bas grâce, à un GMV élevé qui fait décroître le % commission du PSP
	Coûts Marketing (% sur revenue)	42%	20%	17%	15%	15%	Marketing front-loaded en Y1, lié au lancement, puis atterrissage à 15%, porté par les effets réseau et l'organique Benchmark : Match Group 18% ; Grindr 2,5%
	Coûts RH (% sur revenue)	37%	16%	17%	15%	12%	Pic initial de coûts RH en Y1 (phase de build), suivi d'une trajectoire de maîtrisée et d'un atterrissage proche de 10% Benchmark : Azar : 10%
	EBITDA Margin (%)	(70%)	4%	14%	30%	36%	Rentabilité structurelle dès Y2, avec une EBITDA margin convergeant vers 35%, en ligne avec les références du secteur adulte Benchmark : OnlyFans : 51%, Grindr : 43%

 Des unit economics solides, mais surtout, un modèle porté par des coûts et une logique de volume qui mécaniquement affiche une forte rentabilité

Annexe 4 | Modèle d'Acquisition & Leviers Marketing

	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Premium MAU (#k)	3	14	47	101	218
MAU (#k)	52	260	780	1,560	3,120
Sign-ups (#k)	260	1,300	3,900	7,800	15,600
Traffic, first time (#k)	1,300	6.500	19,500	39,000	78,000
Traffic intent, first time (#k) <small>Issu de la notoriété / brand</small>	0 (0%)	2,800 (44%)	9,500 (49%)	16,900 (43%)	31,200 (40%)
Traffic non-intent, first time (#k) <small>Généré par l'activation marketing / non-brand</small>	1,300 (100%)	3,700 (56%)	10,000 (51%)	22,100 (57%)	47,800 (60%)
1 Influence, trafic (#k)	990	3,041	7,550	16,217	33,161
Nombre de posts sponsorisés (#)	413	1,267	3,146	6,757	13,817
Coût par post (€)	150€	150€	150€	150€	150€
Impressions moyenne par post (#k)	60	60	60	60	60
CTR (%)	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
2 Adulte Ads, trafic (#k)	176	482	1,931	4,641	10,635
CPM (€)	0.50€	0.50€	0.50€	0.50€	0.50€
Total impressions (#m)	44	120	483	1,160	2,659
CTR (%)	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
3 SEA (non-brand), trafic (#k)	37	134	536	1,289	2,954
CPC (€)	0.3€	0.3€	0.3€	0.3€	0.3€
4 Community Seeding, trafic (#k) <small>Ads organic sur plateformes concurrentes</small>	45				
5 UGC Fake, trafic (#k) <small>Ads organic sur Snapchat via 'faux' comptes</small>	20				

Levier d'activation Marketing

➡ Un mix initial dominé par le trafic 'low-intent', qui évolue progressivement vers un trafic plus intentionnel à mesure que la notoriété augmente (prise en compte de la pénétration de nouveaux marchés)

Annexe 5 | Benchmark & Moat

		Brozr	Plateforme Cam 1:1 <small>Flingster, Thundr, etc.</small>	Plateforme Cam 1:Many <small>Chaturbate, Stripchat, etc.</small>	Plateforme contenu <small>OnlyFans, MYM, etc.</small>	Réseaux sociaux <small>X, Snap, Telegram</small>	App. Dating HxH <small>Grindr, Hornet, etc.</small>
1	Ecosystème Live cam	✓	!	!	!	!	!
	a Live cam 1:1	✓	✓	!	✗	!	!
	b Cam 1:Many	✓	✗	✓	!	!	✗
	c Social Layer	✓	✗	✓	✓	✓	✗
	d Paiement intégré	✓	✗	✓	✓	✗	✗
2	Spécialisation HxH	✓	✗	✗	✗	✗	✓
3	Commissions équitables	✓	⦿	✗	✓	⦿	⦿
4	Expérience Safe	✓	!	✓	✓	✓	✓



Un positionnement différenciant : Brozr est le seul acteur à combiner Live Cam aboutie, spécialisation HxH, commissions équitables et Expérience Safe dans un même écosystème



Fonction native



Fonction partielle



Fonction absente

Annexe 6 | Conformité légale & régulation – Compliance by design

Tendances réglementaires sur le secteur adulte

Compliance by Design

1

Généralisation de la vérification d'âge pour l'accès aux plateformes adultes

- Renforcement progressif des obligations de vérification d'âge en Europe et en Amérique du Nord pour prévenir l'accès des mineurs
 - Cadres clés : France (SREN / ARCOM), UE (Digital Services Act), US (réglementations étatiques)

- Vérification d'âge opérée par un prestataire certifié (Yoti) avant l'accès au service
- Vérification unique lors de la création du compte, sans contrôle récurrent

2

Encadrement de la monnaie virtuelle et exigence de séparation avec la monnaie réelle (fiat currency)

- Nécessité de séparer clairement les mécanismes in-platform des monnaies de cash-out pour éviter toute requalification en service financier ('Convertible Virtual Currency' et 'Money Services Business')
- Distinction clé entre monnaie consommable 'non-redeemable' et flux de rémunération créateur

- Séparation stricte entre monnaie consommable (Juice) et mécanisme de cash-out (Juice Earnings)
- Architecture à deux flux alignée avec les standards du marché (OF, MYM, Stripchat, TikTok)







3

Obligations de KYC & AML sur les flux financiers sortants







- Les flux de cash-out sont soumis à des exigences strictes de KYC / AML
- Ces obligations ciblent prioritairement les créateurs percevant des revenus, afin de prévenir fraude et exploitation

- KYC rigoureux opéré par un prestataire tiers (Incode) avant tout premier cash-out

Annexe 7 | Overview des personae

	Personae	Motivations	Actions	Pain Points	Pourquoi Brozr ?	
1	 <div>The Explorer Découverte & Safe Play (18-35 ans)</div>	Explore sa sexualité HxH sans pression du réel (gays inexpérimentés ou bi-curieux en exploration)	Commence par du cam 1:1, teste ses envies, build confiance	Réel trop brutal et porno trop impersonnel	Environnement safe, live interactif, progressivité, anonymat maîtrisé	Users
2	 <div>The Bator Pure Plaisir & Live Interaction (25-60+ ans)</div>	Recherche de l'excitation authentique et direct, kinks spécifiques	Sessions régulières, préfère cam 1:1, paye si kink	Porno répétitif ; plateformes live pas au niveau sur l'UX/UI	Live cam entre hommes, UX optimisée masturbation, diversité des interactions	
3	 <div>The Looker Fantasme & Compagnie (35-60+ ans)</div>	Comble la solitude, manque d'accès au réel	Paye volontiers pour du live ; cherche connexion et excitation	Cam 1:Many non authentique car 'performer', créateurs 1:1 hors plateforme et/ou non fiables	Creators live sur la plateforme, interactions réelles, trust & sécurité, fluidité de paiement	
4	 <div>The Casual Earners From Play to Pay (18-60+ ans)</div>	Capitalise sur ses activités sexuelles en live pour les monétiser	Monétise du live spontanément, en 1:1 et/ou 1:Many	Pas 'Pro.' / performer, aucune plateforme HxH, commissions abusives	Monétisation ouverte / horizontale, 20% commission, outil simple et intégré	Créateurs
5	 <div>The Ex-Performers Fair Pay & Audience réelle (18-60+ ans)</div>	Cherche une plateforme plus juste et moins mainstream hétéro	Migre totalement ses activités vers Brozr	Commissions 50–70%, UX vieillissante, plateformes hétéro-dominantes	100% HxH, 20% commission, features modernes, accès direct à une audience engagée	
6	 <div>The All-in Creator Unlock Cash (18-60+ ans)</div>	Active un nouveau levier de revenus via le live interactif (cam 1:1 et/ou 1:Many)	Déjà audience & contenu ; veut upgrader ses revenus vers l'interaction live	Pas de monétisation de 1:1 due du manque de solution ou réalisée en hors plateforme	Solution intégrée du live cam 1:1/Many jusqu'au paiement, audience engagée	

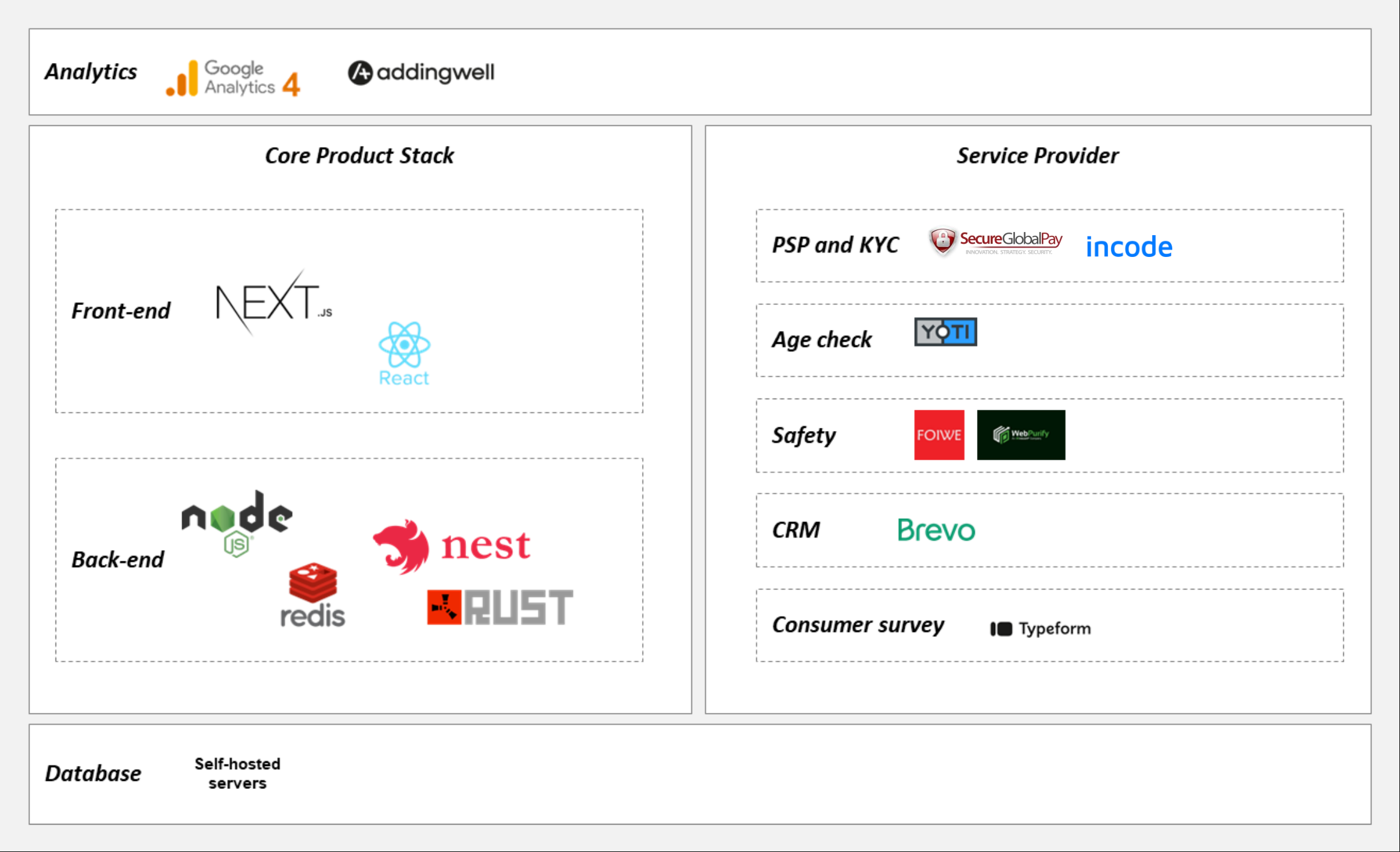
Annexe 8 | Trafic et MAU des Plateformes Cam 1:1

Plateforme Cam 1:1		Trafic web ⁽¹⁾ visites/mois, oct.-2025	MAU ⁽¹⁾ visiteurs uniques, oct.-2025	Audience
ALL Flingster	2016 	16.2M	5.2M	>95% HxH, adulte +++
> Flingster		5.7M	1.7M	
> Dirtyroulette		3.6M	1.1M	
> Chatrandom		2.9M	1.0M	
> CamSurf		1.3M	0.4M	
> ChatSpin		0.9M	0.4M	
> ChatKi		0.7M	0.2M	
> Shagle		0.6M	0.2M	
> Camgo		0.5M	0.2M	
Thundr	2024 	11.0M	5.9M	>60% HxH, adulte + social - Positionnement 'Omegle' non censuré
Emerald Chat	N.A 	2.2M	0.6M	>60% HxH, adulte + social
Bazoocam	2010 	2.1M	0.5M	>40% HxH, adulte + social
Joingy	N.A	1.1M	0.5M	>40% HxH, adulte + social
Camloo	N.A 	1.1M	0.5M	>40% HxH, adulte + social
Jerkay	N.A 	0.9M	0.4M	>100% HxH, adulte +++
		34.6M	13.6M	

Flingster = stratégie multi-sites avec 8 sites en blanc (Chatrandom, CamSurf, etc.), partageant la même base utilisateurs, qui capte près de 50% du trafic mensuel

2,5 sessions par utilisateur
le cam 1:1 adulte souffre d'une rétention faible due à des expériences peu abouties

Annexe 9 | Architecture IT



WebRTC

Technologie mature, légère et éprouvée, optimisée pour le 1:1, latence minimale, flux pair-à-pair

Dév. open-source

Stack modulaire et scalable, facilitant l'évolution rapide du produit et l'intégration de nouvelles features

Sécurité maximale

Architecture "privacy by design" et conformité avec les bonnes pratiques

Annexe 10 | Glossaire

Term	Definition
#	Nombre de
ARPPU	Revenu moyen généré par un utilisateur payant
c.	Circa (approximatif)
C.A.	Chiffre d'affaires
CAC	Coût marketing d'acquisition d'un client payant
Cam 1:1	Session live entre deux utilisateurs uniquement
Cam 1:Many	Session live où un utilisateur diffuse à plusieurs spectateurs
Churn	Taux de perte d'utilisateurs sur une période donnée
ETP	Équivalent Temps Plein
GTM	Go-to-market - budget de pénétration d'un marché
GMV	Volume total des transactions réalisées sur la plateforme
HxH	Interactions entre hommes
HxF	Interactions entre hommes et femmes
IRT	En temps réel

Term	Definition
KYC	Vérification d'identité des utilisateurs à des fins de conformité et de sécurité
LTV	Valeur totale générée par un utilisateur sur sa durée de vie
MAU	Utilisateurs actifs mensuels
M	Million
Md	Milliard
NSFW	Contenu réservé aux adultes (+18 ans)
P&L	Compte de résultat
p.p.	Points de pourcentage
PSP	Prestataire de services de paiement
SEA	Publicité sur les moteurs de recherche
SEO	Optimisation pour les moteurs de recherche
UGC	Contenu généré par les utilisateurs
UI/UX	Interface & expérience utilisateur
WW	Monde entier

Brozr

Real Guy. Real Fun.

Niels FRYDA

+33.7.66.11.84.28
nielsfryda4@gmail.com

Stanislas PERROT

+33.6.25.05.97.50
stanislas@spfinance.fr