

# Marketing B2B2C - Big Data & Blockchain\*



Powering



**helpfreely**  
.org

**Business Plan**  
**2018-2022**

I.	<b>Introduction</b>	
	Présentation de l'entreprise	2
	KPIs - Indicateurs clés de performance	3
II.	<b>Description de l'activité</b>	
	Business model prouvé	4
	Approche géographique	5
	Outil unique et innovant	6
	Fonctionnalité de l'outil	6
	Chaîne de valeur	7
	Avantages fiscaux	7
	Evolution des résultats (Graph.1)	8
	Evolution des résultats (Graph.2)	9
	Scalabilité - Marché conventionnel	10
	Scalabilité - Crypto-monnaie & Licences	11
III.	<b>Analyses de marché</b>	
	Marché global	12
	Potentiel du marché online	13
	Concurrence	14
IV.	<b>Actionnariat</b>	15
V.	<b>Plan Financier</b>	
	Résumé financier	16
	Résultats Annuels	17
	Investissements et levées de fonds	18
	Synthèse	19

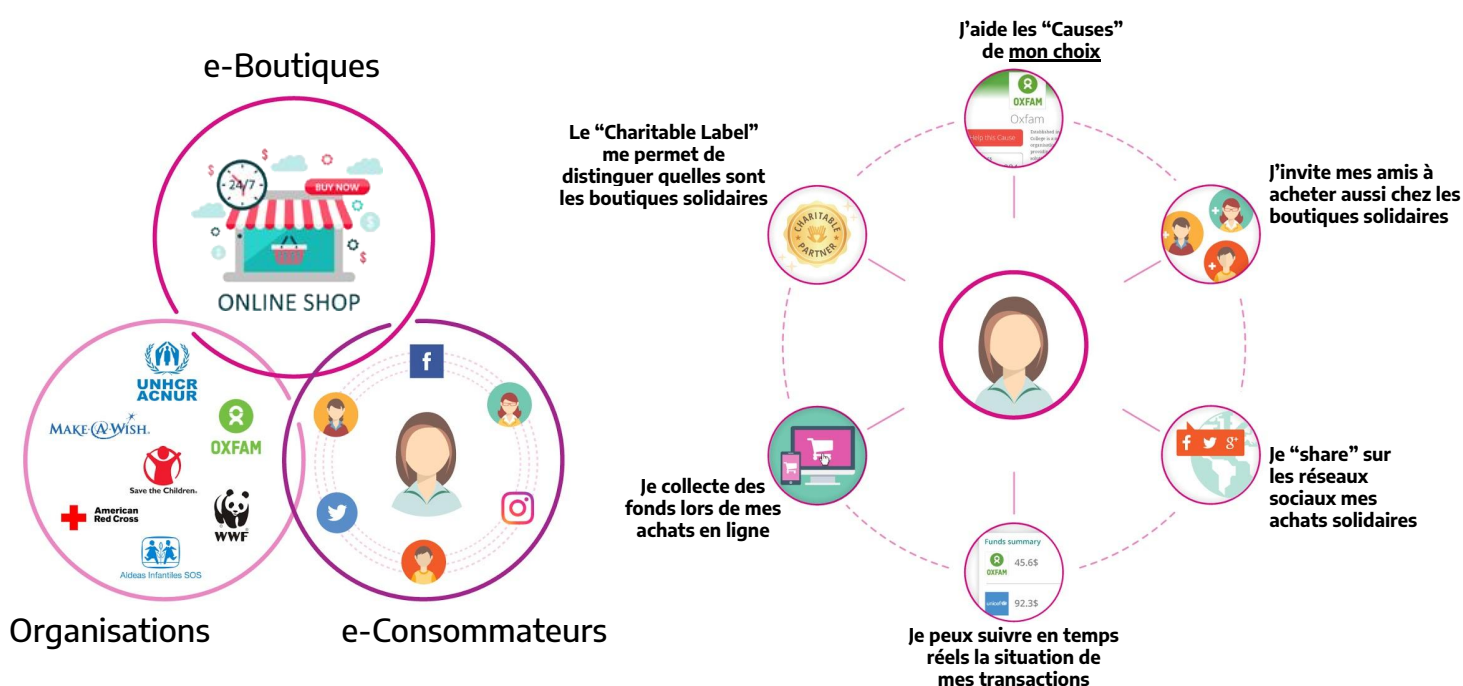
Ce dossier vous présente la société **1mpact Revolution, S.A.** et son produit phare **"Helpfreely"**, accompagné du plan financier pour la période 2018-2022.

## Présentation de l'entreprise :

1mpact Revolution, S.A. est une société fondée dans l'Union Européenne et dont le siège social se situe à Las Palmas GC en Espagne.

1mpact Revolution est propriétaire des marques "Help Freely©", "Shop & Help©", "1mpact©" et "Ad'FeelGood©", ainsi que du domaine web [Helpfreely.org](https://helpfreely.org) et de la application "HelpfreelyApp™" avec laquelle les internautes peuvent réaliser des achats de produits et services en ligne, tout en collectant des fonds à faveur de la cause bénéfique de leurs choix, sans générer de coût supplémentaire sur leur achat.

Helpfreely est une évolution du service **"Amazon-Smile"**, adapté pour tous et à échelle globale. Une plateforme sociale au sein de laquelle les e-Consommateurs peuvent collecter gratuitement des fonds au profit des organisations à but non lucratif de leurs choix, en effectuant simplement leurs achats chez nos milliers de boutiques partenaires. Une fois l'achat réalisé, ce sont les boutiques qui sont à charge de payer les dons qui iront aux organisations préalablement désignées par les internautes ; ces même organisations qui à leur tour diffusent en masse à leurs "membres et supporters" l'existence de ce nouveau procédé de collecte de fonds via les boutiques partenaires et permettre ainsi financer leurs projets solidaires grâce à ces dons.



## Indicateurs clés de performance (KPIs en dates du 01/01/2018) :

- Près de **40.000 e-consommateurs** sont déjà membre de Helpfreely (175 de 249 pays sont représentés, preuve de la globalisation de notre produit).
- Plus de **4.500 e-boutiques** de 10 pays différents sont partenaires de Helpfreely.
- Plus de **3.800 organisations** au travers le monde ont créé un compte Helpfreely.
- Plus de **9.000 HelpfreelyApp™ installées** - Notre App desktop détient à ce jour un taux de pénétration global >25% d'installation par nouvelle inscription (>50% de pénétration chez les PCistes)
- Plus de **55.000 transactions de ventes réalisées** (38.600 transactions d'entre-elles soit +/-70% du total furent réalisées en 2017) totalisant une valeur de **vente de plus de 3.100.000€** (Total Basket)
- **Croissance** moyenne hebdomadaire de nos revenus à **6%/semaine** durant les 24 derniers mois. Les investisseurs américains considèrent une "croissance licorne" située entre 5%-7% lors de la 1ere année de vie d'une startup. [Source Quora](#)
- Plus de **1.000.000 de points de contacts utilisateurs/e-boutiques** ont été analysés et enregistrés par nos serveurs durant l'année 2017 (**Big data**)
- Plus de **1.750.000 Twitter Direct Messages** ont été partagés par nos membres (utilisateurs et organisations) afin d'inviter d'autres membres à rejoindre Helpfreely.
- Helpfreely a obtenu le **1° prix à l'initiative philanthropique** de l'année 2016. Même distinction qu' Amancio Ortega (fondateur de Zara) a reçu en 2017.
- 1mpact Revolution a été sélectionnée en tant qu'**une des 7 meilleures startups** durant la Bbooster Week d'avril 2016 à Las Palmas de Gran Canaria.
- La Helpfreely App™ a été mise en avant à 2 reprises sur la homepage du Google Chrome Store, en tant que l'une des **meilleures applications de l'année 2016**.
- 1mpact Revolution a été sélectionnée comme "**Alpha Startup**" lors du Web Summit 2015 à Dublin en Irlande. Sont considérées Alphas **les 3.000 plus prometteuses startups du monde**. [Source Websummit](#)

## II. Description de l'activité

### Business model prouvé :

Notre business model est un héritage de l'industrie de marketing d'affiliation, branche de marketing en ligne créée par Amazon à la fin des années 90.

Nous utilisons donc un modèle économique existant et ayant largement prouvé son efficacité et viabilité, générant nos revenus via une **commission appliquée sur les achats effectués par nos membres, auprès de milliers de boutiques partenaires.**

Actuellement, la commission moyenne appliquée est de **4,5% de l'achat total effectué** ; de cette commission, 1mpact Revolution conserve 40% des revenus perçus, le restant étant automatiquement reversé aux organisations préalablement indiquées par les acheteurs.

Nous redirigeons les  
e-Consommateurs



à travers les services

Helpfreely

vers nos boutiques  
partenaires



ex : 1.000€ dépensés au total

Nous obtenons des revenus  
de "Cause Marketing"

Nous appliquons notre commission

Ex: 45.00€  
  
En moyenne 4,5% de  
la valeur total du  
panier d'achat

 **40%** Ex: 18.00€

 **60%** Ex: 27.00€

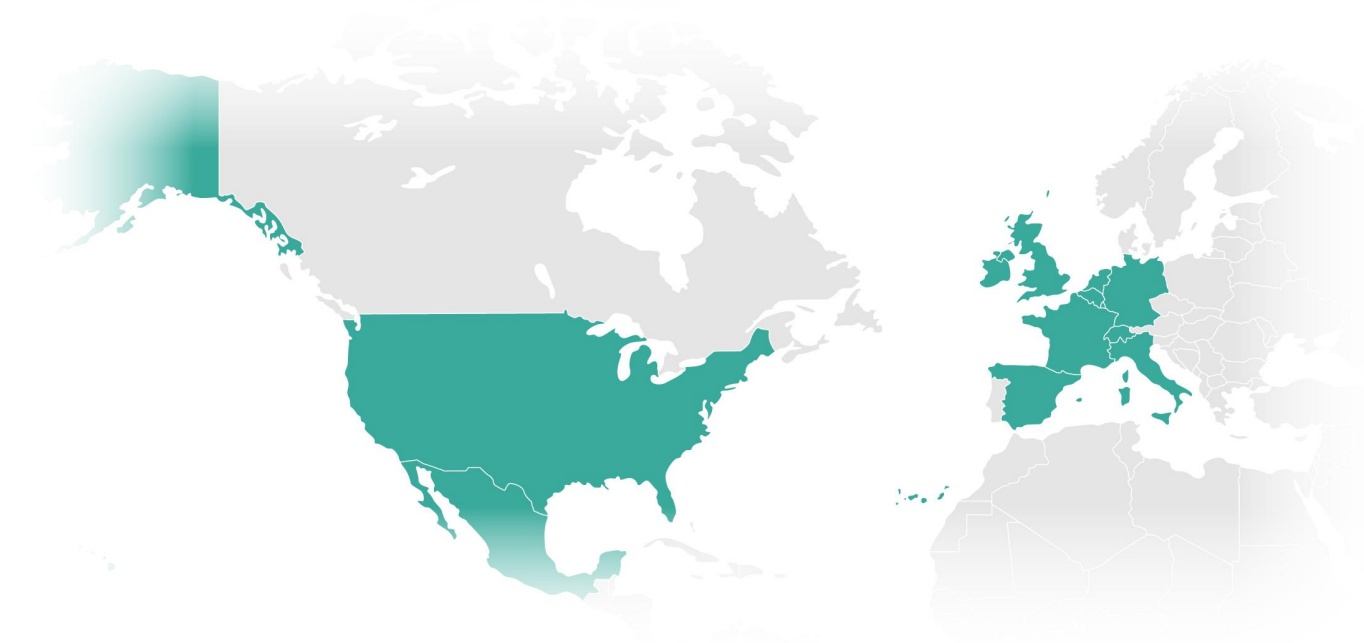
Pour les  
organisations  
  
choisies par les  
consommateurs

Nous transférons les dons

### Approche Géographique :

Nous avons toujours pensé de manière "**Globale**", par conséquent notre solution est actuellement disponible dans **10 pays** et traduite dans les 6 principales langues du monde occidental, couvrant un marché de **+400 millions** d'e-consommateurs, **4 millions** d'organisations et quelques **dizaines de milliers** de boutiques en lignes.

Notre intention étant de pouvoir étendre à court terme la disponibilité de notre offre à 10 autres pays supplémentaires (Scandinavie, Autriche, Pologne, Canada, Australie, Russie, Brésil et Turquie...)



### 6 Langues

Espagnol, Anglais, Français, Italien, Hollandais et Allemand





## II. Description de l'activité

### Outil unique et innovant :

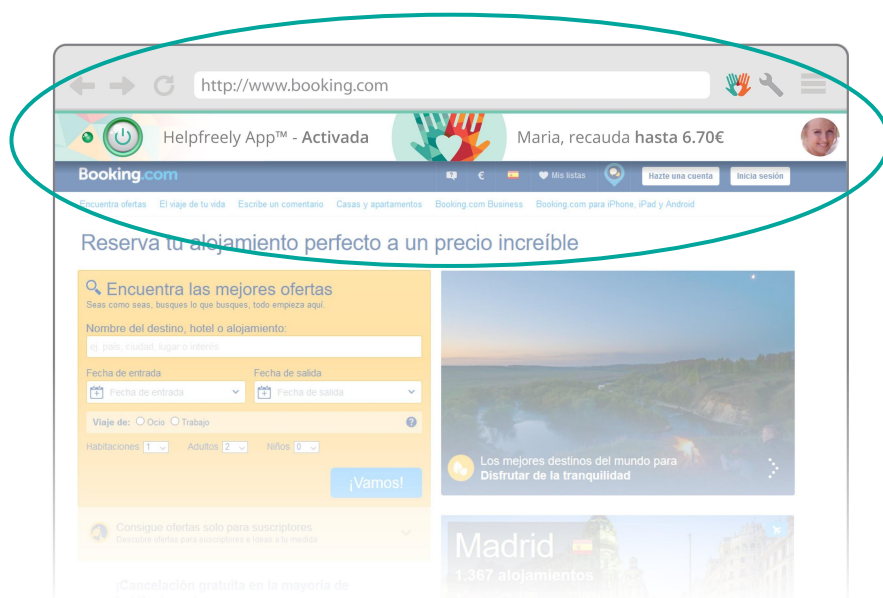
Actuellement, il n'y a pas d'équivalence à notre produit ailleurs dans le monde. Nous sommes les seuls à proposer un outil disponible à échelle globale, dérivé du service "Amazon-Smile" couplé à un "Réseau social" pour tous.



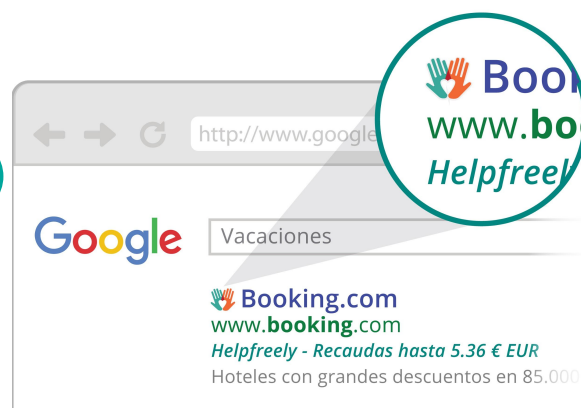
Page d'accueil du portail Helpfreely.org

### Fonctionnalité de l'outil

Processus simple permettant aux utilisateurs de trouver les boutiques partenaires sur **helpfreely.org** ou d'activer la **HelpfreelyApp™** disponible sur Google Chrome, Mozilla Firefox et Opera.



Activation de la App afin de réclamer le don lors de l'achat



La HelpfreelyApp™ met également en évidence les boutiques partenaires, au sein des résultats de moteurs de recherche tels que Google, Yahoo ou Bing!

## II. Description de l'activité

### Chaîne de valeur :

Helpfreely développe son activité auprès des **Principales boutiques** en ligne et **Organisations** leaders dans leurs secteurs respectifs, disposant actuellement d'un important portefeuille clients, établi avec :

+ de 4.500 Marques

+ de 3.800 ONGs

+ de 70 Partenaires Marketing



### Meilleurs avantages fiscaux en Europe :

1IMPACT REVOLUTION, S.A. est inscrite à la Zone Spéciale des îles Canaries (ZEC), une zone franche de faible imposition créée dans le cadre du régime économique et fiscal des Canaries (REF); le principal avantage fiscal offert pour les entités ZEC est qu'elles sont soumises à **un taux unique de 4% d'impôt sur les sociétés**, bien en dessous du taux général de 25% sur l'impôt des sociétés espagnoles. Les avantages fiscaux de la ZEC disposent d'une totale sécurité juridique et fiscale, autorisée par la Commission européenne en l'an 2000, et régie par la loi 19/1994 du 6 Juillet, loi de modification du régime économique et fiscal des Canaries.



## II. Description de l'activité

### Évolution des résultats et monétisation (Graph.1) :

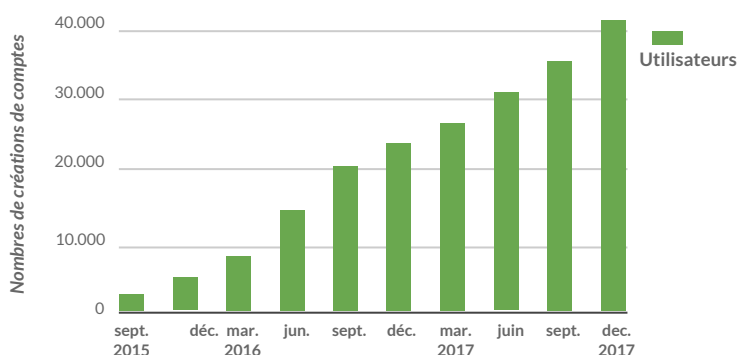
Nous avons construit notre plateforme sur la viralité sociale, donc sans même avoir déboursé un seul euro en publicité, nous avons pu bénéficier d'une croissance naturelle et exponentielle de nos principaux indicateurs, tant pour les inscriptions que pour l'évolution de nos revenus.

Nos revenus ont joui sur les 2 dernières années d'une **croissance hebdomadaire moyenne à 6%/semaine**, contribuant en date du 28/11/2017 à un volume total de **55.034 transactions de ventes** réalisées chez nos boutiques partenaires pour une **valeur totale de 3.135.337,91 euros** (Total basket).

#### Nombre d'Utilisateurs inscrits

+38.600 comptes utilisateurs (sans budget publicitaire)

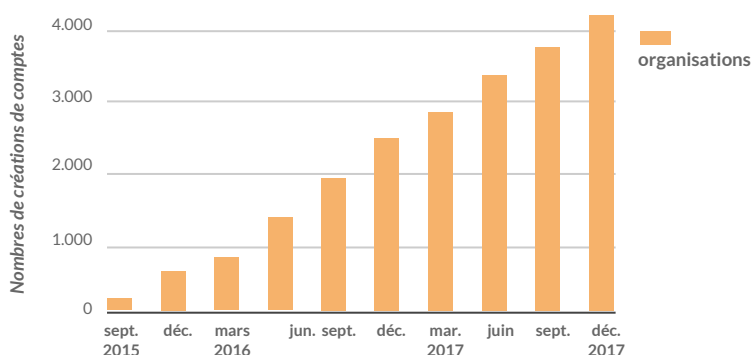
##### Total utilisateurs ayant créé un compte



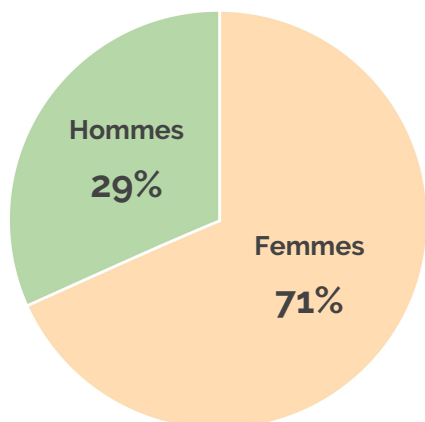
#### Nombre d'organisations inscrites

+3.800 comptes organisations (sans budget publicitaire)

##### Total organisations ayant créé un compte

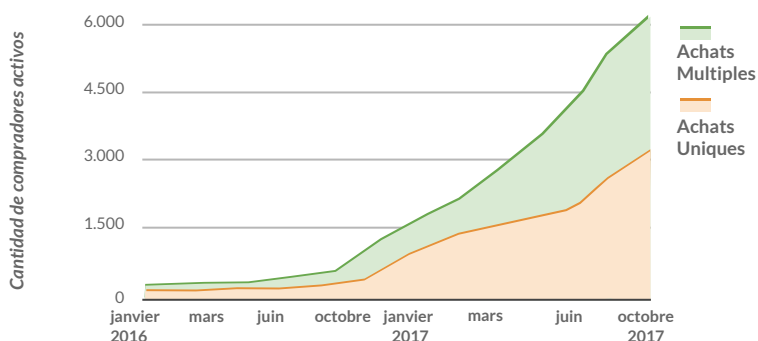


#### Genre des utilisateurs inscrits



#### Croissance accélérée des achats utilisateurs

##### Acheteurs mensuels actifs

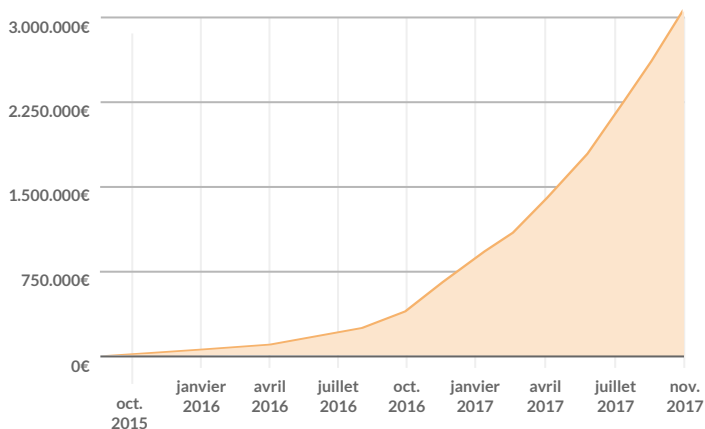


## II. Description de l'activité

### Évolution des résultats et monétisation (Graph.2) :

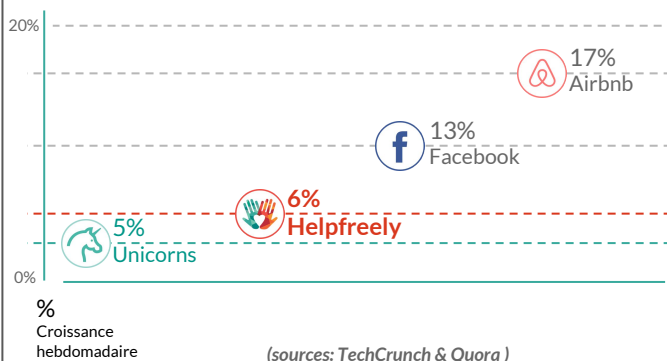
#### Volume de vente des produits et services

Croissance moyenne de 6% hebdo. sur les 48 derniers mois



#### Comparaison avec d'autres Unicorns \*

Les VCs américains considèrent une croissance Unicorn  $\geq 5\%$



#### Nous construisons notre plateforme sur la viralité sociale

Messages directs sur Twitter - Onglet sur Facebook - Légendes



#### Outil lancé en décembre 2015 ( $\pm 2$ ans)

Messages envoyés à ce jour **>1.750.000**

Nombre de campagnes à ce jour **1.804**



Les vidéos Legends comptent plus de **11.450.000** vues

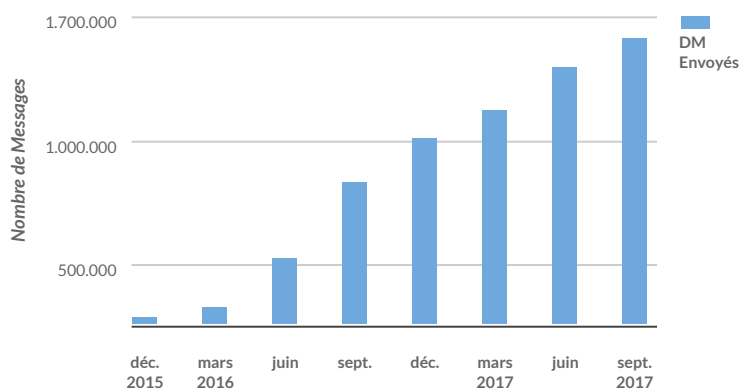
Youtubers [Johal](#) - [Nohewi](#) o [Raquel Cabalga](#)

Acteur [Alfonso Lara](#) y Cantante [Carla Bianco](#)



#### Notre outil Twitter en chiffres

Croissance exponentielle de l'utilisation de l'outil Twitter



## II. Description de l'activité

### Scalabilité :



Lancement en Octobre 2017 de notre propre Agence de Marketing **Ad'FeelGood**.  
Son activité principale consiste à établir des contrats directement auprès des Marques qui souhaitent participer à Helpfreely et pouvoir ainsi "Bypasser" les actuels partenaires marketing - Cette nouvelle activité suppose pour notre groupe, plus de garanties face aux annonceurs et des revenus supplémentaires basés sur des frais de départ et quotas mensuels de permanence au network.

### Marché conventionnel (5x plus important que le marché en ligne)

Notre intention est d'appliquer notre business model au marché conventionnel, via l'usage de l'application HelpfreelyApp™ pour dispositifs mobiles Android & iOS.  
Permettant ainsi de **multiplier par 545% notre marché actuel**, passant de 10,8 milliards d'euros (Online) à un marché total de **59 milliards d'euros** (Online + Offline) // Cf p.13



### Scalabilité :

**Crypto-monnaie\*** - Profiter de l'actuel boom couplé à l'effet de mode des crypto-monnaies, pour créer notre propre devise blockchain (Ex: HelpCoin, ImpactCoin → le nom de la devise reste toujours à définir) et l'offrir aux milliers de membres de notre large et croissante communauté (Consommateurs, ONGs et e-Boutiques). Nous bénéficiant ainsi des nombreux fonds spéculatifs en provenances des marchés asiatiques (Corée, Japon et Chine), pouvant offrir des résultats aisément supérieur à 1000% de revalorisation de la masse monétaire sur une année.



**Licences** - Sous-contratation potentielle de notre technologie sous forme de licence auprès de communautés de plusieurs millions d'utilisateurs déjà existantes, telles que par exemple :

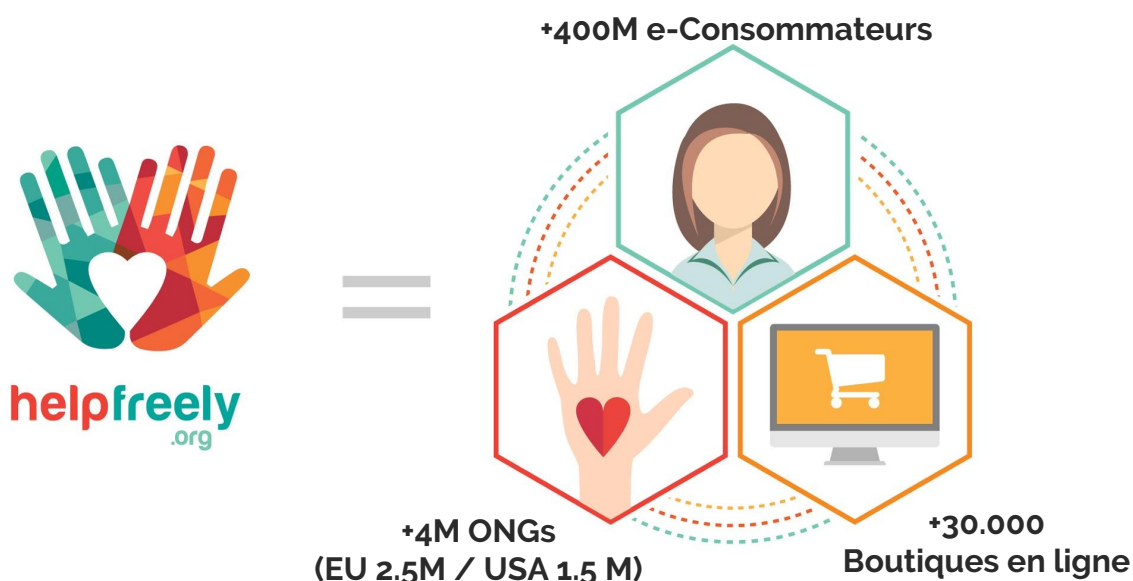


\*Le concept de la crypto-monnaie date du 08 janvier 2018, par conséquent il n'est pas reflété dans les données financières détaillées au chapitre V.

#### Marché global :

Notre produit sous sa forme actuelle est d'ors et déjà destiné à un **marché global en ligne**, d'une valeur potentielle estimée à **10,8 milliards d'euros** (Cf p.13)

Le **"profil client"** de Helpfreely est à la fois, toutes les **organisations à but non lucratif** du monde, tous les **consommateurs en ligne** de toute partie de la planète qui souhaitent redistribuer une partie du bénéfice de leur achat vers les Organisations de leurs choix, et enfin, toutes les **boutiques en lignes** qui souhaitent capter de nouveaux clients, tout en en fidélisant leurs anciens clients et améliorant à la fois leur RSE (Responsabilité Sociale d'Entreprise).



#### Avantages compétitifs

Nous disposons d'une approche globale, proposant notre produit auprès de centaines de millions de clients, via une unique plateforme disponible dans les six principales langues occidentales et travaillons actuellement avec 3 devises : l'€uro, le Dollar U\$D et la Livre Sterling.

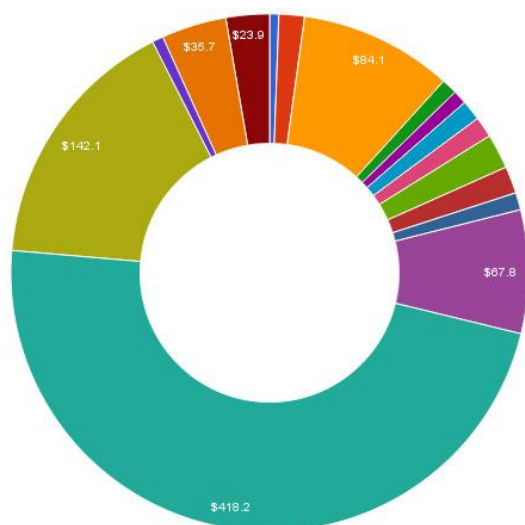
Les ventes mondiales en ligne de consommation de masse ont augmenté d'environ 15% en 2016, avec une croissance estimée supérieure à 10% annuel durant la prochaine décennie.

Nous sommes inscrit à la Zone Spéciale des Canaries (ZEC), une zone franche de faible imposition à un taux unique de 4% d'impôt sur les sociétés autorisée par la Commission européenne.

#### Potentiel du marché numérique (Online) :

Une analyse approfondie du marché en regard de statistiques publiées par la Commission européenne, a permis de démontrer que les 10 pays où nous sommes actifs totalisent **+4 millions d'organisations**, **+400 millions d'e-consommateurs** et **+30.000 boutiques en ligne**, traduit par :

- Une **dépense moyenne annuelle de 1.830 euros par e-consommateur** (2015)
- Un total de +700 milliards d'euros de «Ventes brute en ligne» (2015)
- En tout et pour tout **un marché online de 10,8 milliards d'euros** basé en fonction de notre actuel "Revenu Moyen par Utilisateur Actif" situé à **27€/an**.



"Dépense Online" par pays représenté  
en milliards de EUR/USD (16 Pays) en 2015

- Espagne (€17.9bn)
- Italie (€13.9bn)
- Mexique (\$9.5bn)
- France (€63.5bn)
- Etats Unis (\$418.2bn)
- Royaume Uni (£133.1bn)
- Irlande (€5.7bn)
- Pays Bas (€13.1bn)
- Belgique (€4.8bn)
- Allemagne (€78.8bn)
- Autriche (€8.0bn)
- Norvège (\$7.6bn)
- Danemark (\$11.1bn)
- Suède (\$11.4bn)
- Australie (\$35.7bn)
- Canada (\$23.9bn)

#### Potentiel du marché conventionnel (Offline) :

Le marché conventionnel accessible via la HelpfreelyApp™ mobile (supermarchés, restaurants, transports, services etc...) est **4x plus important** que le marché online, bénéficiant d'une dépense annuelle moyenne de **8.160€ par consommateur**.

Un bref calcul nous permet d'estimer un **marché offline à 48,2 milliards d'euros !**



#### Concurrence :

**Nos concurrents sont tous limités à leur marché online local respectif**

Actuellement, **nous sommes les seuls à proposer une solution globale** dotée d'une approche du type **"Amazon Smile"** et avec l'intention de l'adapter au marché offline.

Sur le marché online, il existe à ce jour une dizaine de concurrents offrant une activité similaire à la nôtre, il est important souligner qu'aussi bien les utilisateurs, les organisations et les boutiques membres sont limités à leur propre pays et devise monétaire d'origine.

Dans le contexte indiqué ci-dessus, les 5 "principaux concurrents" seraient les suivants :

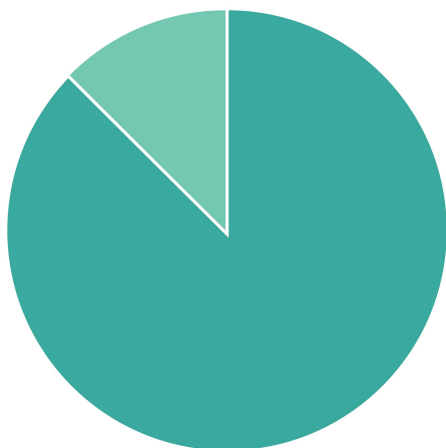
- U.S.A. : [igive.com](http://igive.com)
- Royaume-Uni : [Easyfundraising.org.uk](http://Easyfundraising.org.uk) // [Giveasyoulive.com](http://Giveasyoulive.com)
- Allemagne : [Boost-project.com](http://Boost-project.com) // [Gooding.de](http://Gooding.de)

**Étant tous les autres pays libres de concurrence sur le marché Online, et le marché Offline étant à ce jour vierge de quelconque concurrence au travers le monde !**



### Structure actionnariale d'1Impact Revolution S.A.

Capital social souscrit à ce jour : **1.393.000 euros**



● Rentabilisense, S.L.    ● Minoritaires

- **Actionnaire principal 87,63%**  
RentabiliSense, S.L. est également partenaire à la création de Helpfreely, étant en charge du développement du logiciel et des processus d'ingénierie, ainsi que de sa mise à jour et de la garantie de l'accessibilité technique et de l'évolutivité de la solution technologique.
- **Minoritaires à 12,37%**  
"Family & friends funding" et autres investisseurs privés.

### CEO et Partenaire Fondateur :

Guillaume Renault, est un pionnier de l'Affiliate Marketing, offrant plus de 16 ans d'expérience professionnelle aux rendements multi-millionnaires dans ce secteur.



**Guillaume Renault**

 **renault\_g**

 **renaultguillaume**

- Partenaire Fondateur **1Impact Revolution S.A.**
- CEO Fondateur **Helpfreely.org**
- 2007*  
- Fondateur et unique actionnaire **RentabiliSense S.L.**
- 2012*  
- Co-Fondateur **TradeTracker Spain S.L.** (exit 2014)

## Résumé financier :

Ci-après, figurent les Projections Semestrielles accumulées pour la période 2017-2022.

	S1-2017	S2-2017	S1-2018	S2-2018	S1-2019	S2-2019
Semaines	26	52	78	104	52	78
Mois	6	12	18	24	30	36
Croissance hebdomadaire Helpfreely	3,4%	3,0%	2,8%	2,6%	2,4%	2,2%
<b>Volume des achats effectués via Helpfreely</b>	<b>1.053.403,27€</b>	<b>2.271.760,29€</b>	<b>4.427.860,03€</b>	<b>8.630.287,51€</b>	<b>15.989.104,34€</b>	<b>28.154.474,61€</b>
Approvisionnements - Travaux effectués par des tiers	-1.010.213,74€	-2.178.618,12€	-4.246.317,77€	-8.276.445,72€	-15.333.551,06€	-27.000.141,15€
<b>Volume d'affaires total</b>	<b>47.403,15€</b>	<b>103.309,21€</b>	<b>220.133,70€</b>	<b>443.442,94€</b>	<b>822.619,70€</b>	<b>1.461.321,36€</b>
<b>Frais d'exploitation</b>	<b>-177.241,89€</b>	<b>-357.362,53€</b>	<b>-541.569,22€</b>	<b>-783.026,76€</b>	<b>-1.117.106,82€</b>	<b>-1.583.563,81€</b>
Employés	5	5	5	5	5	6
Personnel d'Impact Revolution S.A	-42.000,00€	-84.000,00€	-126.000,00€	-168.000,00€	-210.000,00€	-264.000,00€
Licence H.F.F.	-28.441,89€	-61.337,53€	-119.552,22€	-233.017,76€	-431.705,82€	-760.170,81€
Autres frais d'exploitation	-9.000,00€	-18.000,00€	-30.000,00€	-42.000,00€	-54.000,00€	-66.000,00€
Contrat de services RentabilSense	-97.800,00€	-193.800,00€	-261.792,00€	-329.784,00€	-397.776,00€	-465.768,00€
Bonifications de ventes Ad'Feelgood	0,00€	-225,00€	-4.225,00€	-10.225,00€	-20.625,00€	-33.625,00€
Coûts publicitaires	0,00€	0,00€	-9.000€	-24.000€	-39.000€	-56.000€
<b>EBITDA Accumulé</b>	<b>-129.838,74€</b>	<b>-254.053,31€</b>	<b>-330.435,52€</b>	<b>-363.583,82€</b>	<b>-330.487,12€</b>	<b>-184.242,46€</b>
<b>EARLY STAGE</b>						
	S1-2020	S2-2020	S1-2021	S2-2021	S1-2022	S2-2022
Semaines	104	130	156	182	208	234
Mois	42	48	54	60	72	84
Croissance hebdomadaire Helpfreely	4,0%	3%	2,5%	2%	3%	2%
<b>Volume des achats effectués via Helpfreely</b>	<b>78.057.430,16€</b>	<b>168.337.972,25€</b>	<b>319.891.419,94€</b>	<b>535.312.096,75€</b>	<b>1.154.449.393,26€</b>	<b>1.931.876.526,79€</b>
Approvisionnements - Travaux effectués par des tiers	-74.857.075,53€	-161.436.115,39€	-306.775.871,72€	-513.364.300,78€	-1.107.116.968,14€	-1.852.669.589,19€
<b>Volume d'affaires total</b>	<b>3.848.254,36€</b>	<b>8.092.678,75€</b>	<b>15.139.383,90€</b>	<b>25.146.454,35€</b>	<b>53.606.372,70€</b>	<b>89.372.933,71€</b>
<b>Frais d'exploitation</b>	<b>-3.089.685,61€</b>	<b>-5.704.752,25€</b>	<b>-10.004.937,34€</b>	<b>-16.061.287,61€</b>	<b>-33.148.736,62€</b>	<b>-54.586.161,22€</b>
Employés	8	10	15	20	30	40
Personnel d'Impact Revolution S.A	-360.000,00€	-480.000,00€	-690.000,00€	-960.000,00€	-1.410.000,00€	-2.010.000,00€
Licence H.F.F.	-2.107.550,61€	-4.545.125,25€	-8.637.068,34€	-14.453.426,61€	-31.70.133,62€	-52.160.666,22€
Autres frais d'exploitation	-87.000,00€	-108.000,00€	-138.000,00€	-168.000,00€	-216.000,00€	-252.000,00€
Contrat de services RentabilSense	-533.760,00€	-601.752,00€	-669.744,00€	-737.736,00€	-805.728,00€	-873.720,00€
Bonifications de ventes Ad'Feelgood	-52.375,00€	-74.875,00€	-101.125,00€	-135.125,00€	-215.875,00€	-312.775,00€
Coûts publicitaires	-152.000€	-300.000€	-430.000€	-600.000€	-1.100.000€	-2.000.000€
<b>EBITDA Accumulé</b>	<b>555.568,74€</b>	<b>1.982.926,50€</b>	<b>4.473.446,56€</b>	<b>8.092.166,74€</b>	<b>18.694.636,08€</b>	<b>31.763.772,48€</b>
<b>GROWTH STAGE</b>					<b>HYPERGROWTH</b>	

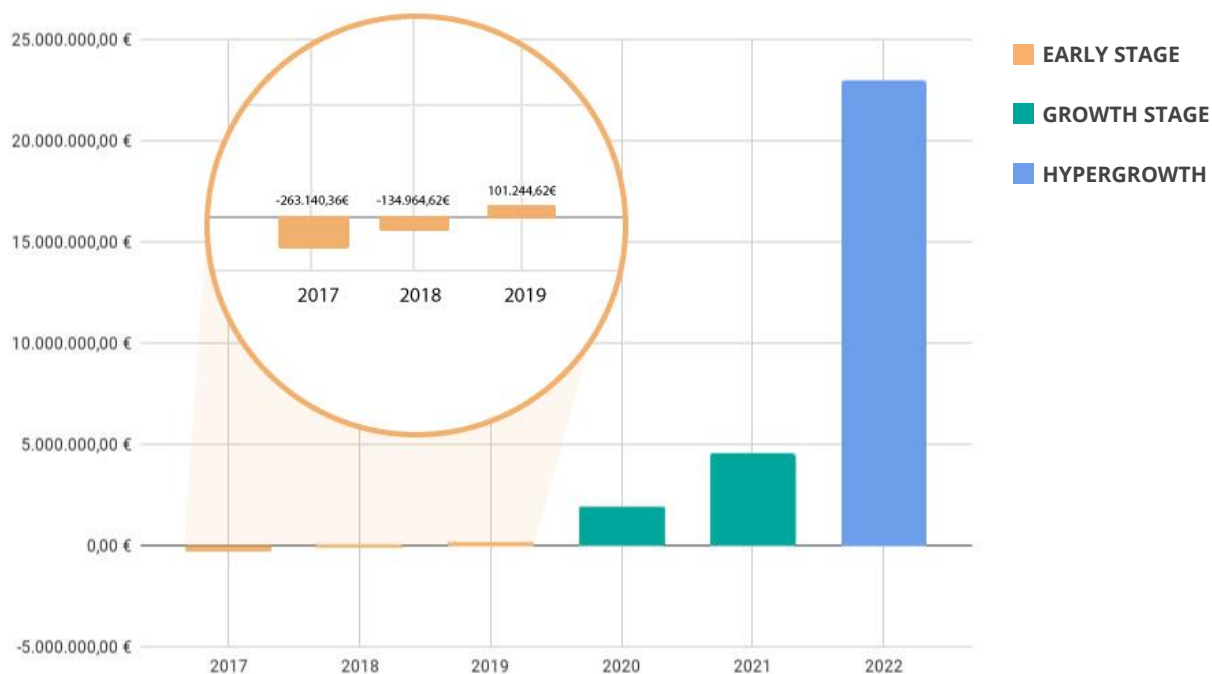
\*Le concept de la crypto-monnaie à tout juste été imaginé au 05 janvier 2018, par conséquent il n'est donc pas reflété dans les données détaillées ci-dessus. À savoir qu'en cas d'exécution du concept et d'en faire une priorité, les projections pourraient s'en voir nettement améliorées !

### Résultats annuels :

Ci-après, figurent les résultats et projections annuels pour la période 2017-2022

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Montant net du chiffre d'affaires (Achats Helpfreely + Ad'Feelgood)</b>	2.272.840,29€	6.412.527,22€	19.663.447,10€	140.506.597,65€	367.514.064,50€	1.397.945.510,04€
Approvisionnements - Travaux effectués par des tiers	-2.178.618,12€	-6.097.827,60€	-18.723.695,43€	-134.435.974,24€	-351.928.185,39€	-1.339.305.288,41€
<b>Volume d'affaires total</b>	103.309,21€	340.133,72€	1.017.878,42€	6.631.357,39€	17.053.775,60€	64.226.479,35€
Frais d'exploitation annuel	-357.362,53€	-443.664,23€	-838.537,05€	-4.464.188,44€	-10.8944.535,36€	-40.554.873,61€
<b>EBITDA annuels</b>	<b>-263.140,36€</b>	<b>-134.964,62€</b>	<b>101.244,62€</b>	<b>1.606.434,97€</b>	<b>4.641.343,74€</b>	<b>18.085.348,02€</b>

### EBITDA



\*Le concept de la crypto-monnaie à tout juste été imaginé au 05 janvier 2018, par conséquent il n'est donc pas reflété dans les données détaillées ci-dessus. À savoir qu'en cas d'exécution du concept et d'en faire une priorité, les projections pourraient s'en voir nettement améliorées !

### Futurs investissements et levées de fonds :

Ci-après, nous proposons une synthèse des investissements prévus pour la période 2018-2019, investissements qui correspondent à la phase «Early Stage» axée sur la consolidation et la croissance de la plateforme web, ainsi que le développement de l'application mobile / tablette .

En date du 30/10/2017, une ronde privée de 283.000€ a été clôturée par les actuels actionnaires de la société, afin de consolider l'activité "Early stage" et de maintenir l'actuelle stratégie de croissance. Nous estimons cependant qu'afin de couvrir les 2 prochains exercices, qu'il sera nécessaire de trouver un financement supplémentaire à hauteur de 500.000 euros, fonds nécessaires pour nous permettre de générer la traction suffisante à l'intérêt de tout Venture Capitalist. Un « Sweet spot » prévu d'être atteint, au regard des projections, courant de l'année 2019.

**Information utile pour investisseurs :** Nous avons obtenu un préaccord avec le SODECAN (Entreprise d'investissement public cofinancée par le Gouvernement des Canaries et l'Union Européenne) qui consiste au fait que le SODECAN co-investira cette actuelle levée de fonds à hauteur de 100% de la somme investie par les nouveaux actionnaires (aide limitée à 500.000€ maximum). Apportant ainsi une garantie supplémentaire à quiconque serait intéressé d'investir dans notre société.



Une fois le « Sweet spot » atteint, nous serons en mesure d'aborder la phase de croissance (Growth Stage) établissant des négociations avec d'importants fonds de capital risque, en vue d'une nouvelle augmentation de capital de plusieurs millions d'euros courant de l'année 2020. Ouvrant à l'occasion une 1ère fenêtre aux investisseurs qui souhaiteraient faire leur "Exit" durant ces négociations.

Nous estimons également que la phase de croissance coïnciderait avec la première distribution de dividendes, prévue pour l'exercice 2019 et à hauteur minimum de 60% des bénéfices réalisés.

### Tableau des levées de fonds et dividendes :

	2015-2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Augmentation de capital Actionnaires de la société	470.000€ (clôturé)	393.000€ (clôturé)					
Augmentation de capital à travers de VCs					≥2.000.000€		≥18.000.000€
Besoin en financement			~500.000€				
Dette directe	-	-	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>-484.998€</b>	<b>-263.140,36€</b>	<b>-134.964,62€</b>	<b>101.244,62€</b>	<b>1.606.434,97€</b>	<b>4.641.343,74€</b>	<b>18.085.348,02€</b>
<b>DIVIDENDES (min 60%)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>60.000€</b>	<b>1.000.000€</b>	<b>3.000.000€</b>	<b>12.000.000€</b>

*\*Le concept de la crypto-monnaie à tout juste été imaginé au 05 janvier 2018, par conséquent il n'est donc pas reflété dans les données détaillées ci-dessus. À savoir qu'en cas d'exécution du concept et d'en faire une priorité, les projections pourraient s'en voir nettement améliorées !*

### En résumé :

Nous proposons un produit qui a fait toutes ses preuves, en plus d'avoir été validé à échelle globale ; un produit unique et actuellement libre de "concurrence" offrant accès à un marché vierge de plusieurs dizaines de milliards de dollars qui ne demandent qu'à être exploités au plus vite !

Par conséquent, nous sommes aujourd'hui à la recherche d'investisseurs qui s'intéressent aux nouvelles technologies et soient dotés d'ambitions toutes aussi grandes que les nôtres. Pour cette raison, nous avons décidé d'ouvrir notre capital à hauteur de 500.000€ donnant droit à acquérir un peu plus de 15% des parts actuelles de la société. Veuillez aussi tenir compte que le SODECAN apportera une aide économique équivalant à 100% de la somme investie par les nouveaux actionnaires durant cette dernière levée de fonds early stage, apportant une garantie supplémentaire à quiconque serait intéressé d'investir avec nous.

Cette levée de fond est ouverte aux investisseurs à partir du 15 janvier 2018 jusqu'à obtention complète des 500.000€ ou avec date butoir au 31 mars 2018.





**1Impact Revolution S.A.**

C/ Luis Morote 6 - 6°  
35007 Las Palmas de Gran Canaria  
Espagne - E.U.

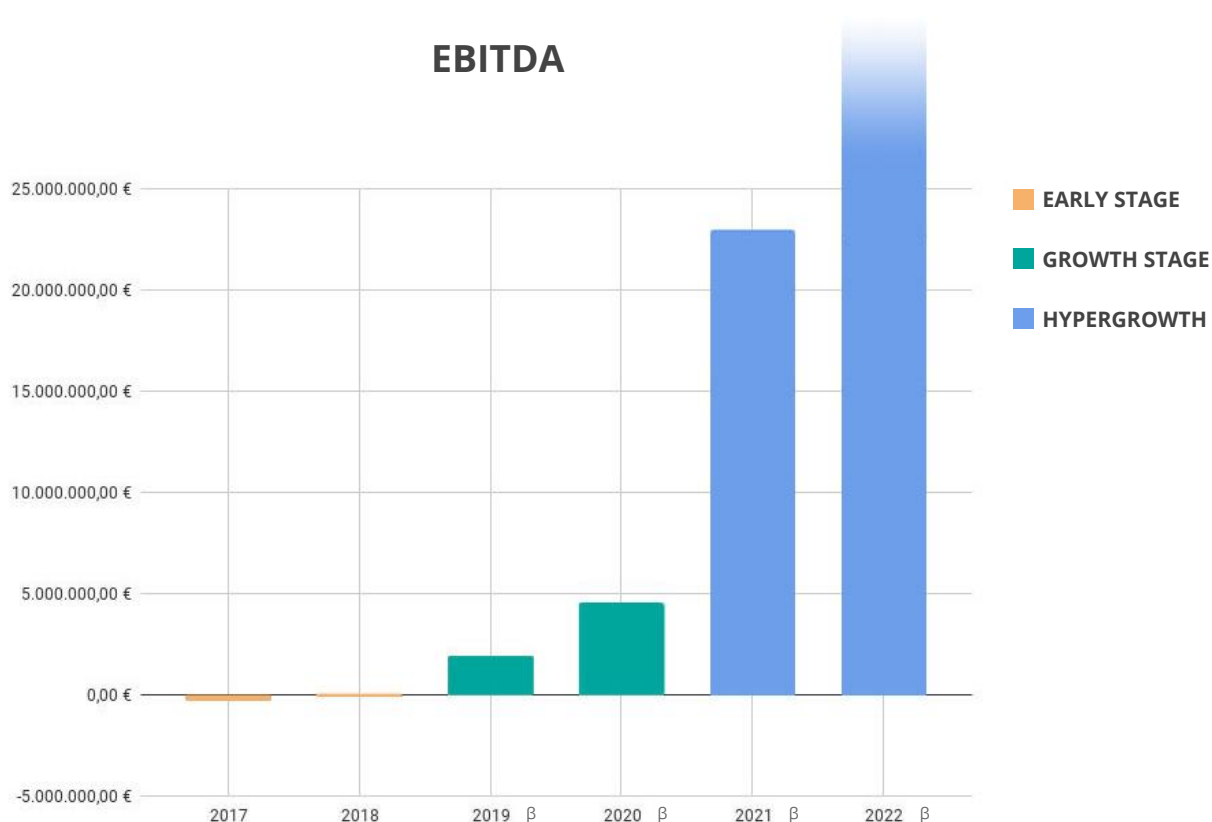
Tel. +34 828 065 841  
[invest@1impactrevolution.com](mailto:invest@1impactrevolution.com)

**[www.1impactrevolution.com](http://www.1impactrevolution.com)**

## Résultats annuels théoriques en cas de création de la crypto-monnaie :

Théoriquement, nous estimons pouvoir gagner minimum une année (2019) sur les projections annuelles préalablement établis en page n°17 de ce business plan.

	2017	2018	2019	2019β	2020β	2021β
<b>Montant net du chiffre d'affaires (Achats Helpfreely + Ad'Feelgood + Crypto)</b>	2.272.840,29€	6.412.527,22€	<del>49.663.447,10€</del>	140.506.597,65€	367.514.064,50€	1.397.945.510,04€
Approvisionnements - Travaux effectués par des tiers	-2.178.618,12€	-6.097.827,60€	<del>-18.723.695,43€</del>	-134.435.974,24€	-351.928.185,39€	-1.339.305.288,41€
<b>Volume d'affaires total</b>	103.309,21€	340.133,72€	<del>4.047.878,42€</del>	6.631.357,39€	17.053.775,60€	64.226.479,35€
Frais d'exploitation annuel	-357.362,53€	-443.664,23€	<del>-838.537,05€</del>	-4.464.188,44€	-10.8944.535,36€	-40.554.873,61€
<b>EBITDA annuels</b>	<b>-263.140,36€</b>	<b>-134.964,62€</b>	<b>401.244,62€</b>	<b>1.606.434,97€</b>	<b>4.641.343,74€</b>	<b>18.085.348,02€</b>



\*Le concept de la crypto-monnaie à tout juste été imaginé au 05 janvier 2018, par conséquent il ne nous a pas été possible de faire des estimations en bon et due forme, les projections indiquées ci-dessus sont donc totalement théoriques et seulement à titre indicatif !