



MY  
**EXCLUSIVE**  
PARTNERS

**Tirez profit de vos avantages, autour de vous**

# PROBLÈME



## Payer moins cher

est un objectif essentiel  
des consommateurs



## Hégémonie des marketplaces

qui déconnectent les  
marques des utilisateurs



## Inaccessibilité

des bons plans dont  
bénéficient les  
clients / sociétaires

# SOLUTION

MyExclusivePartners.com



## Référencement

de bons plans



## Accès instantané

aux offres

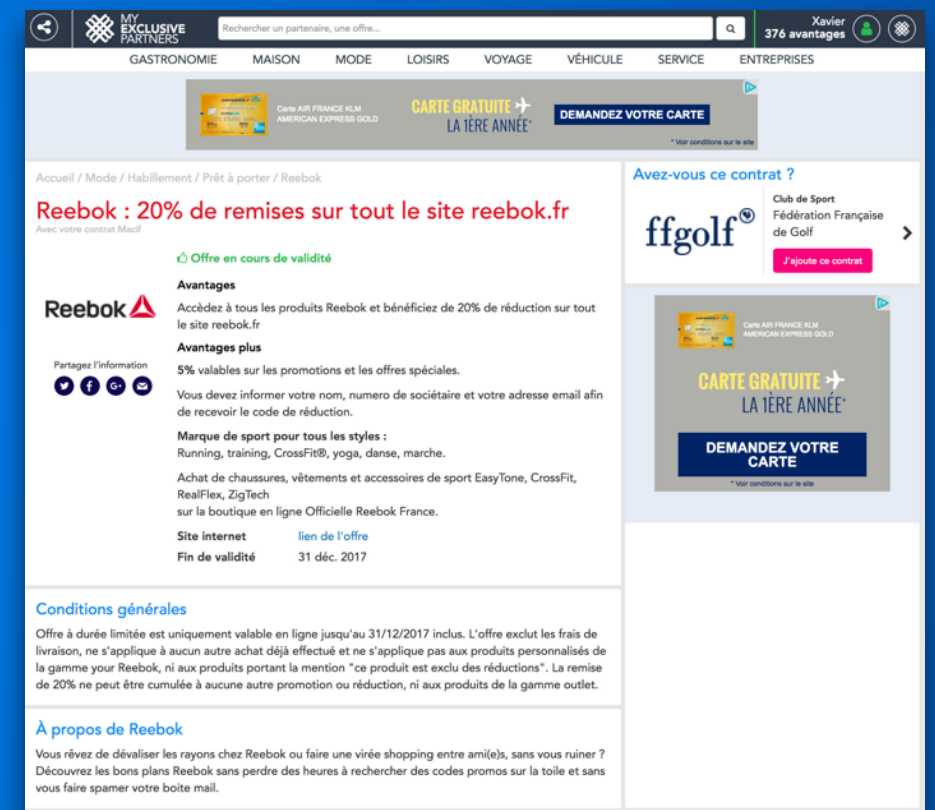
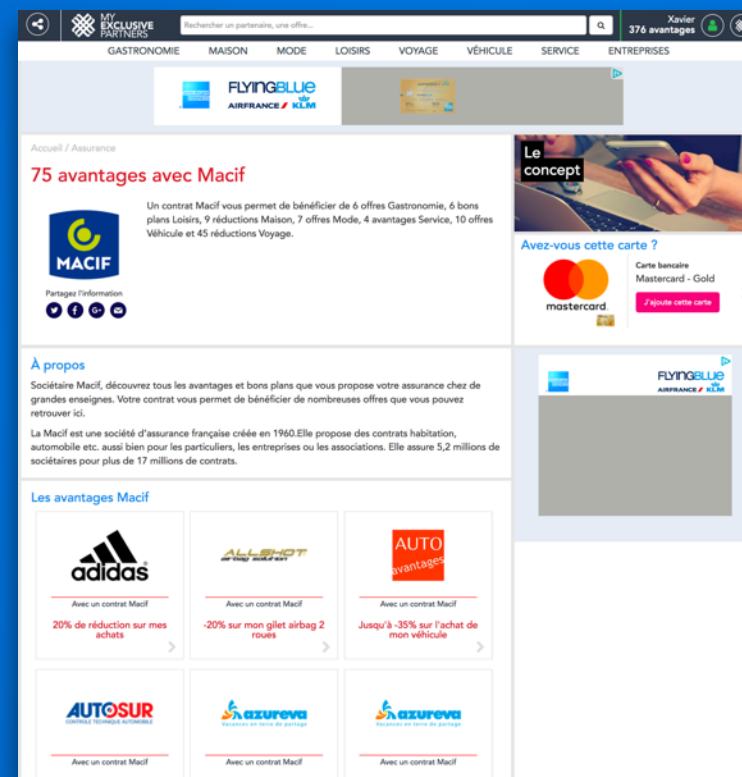
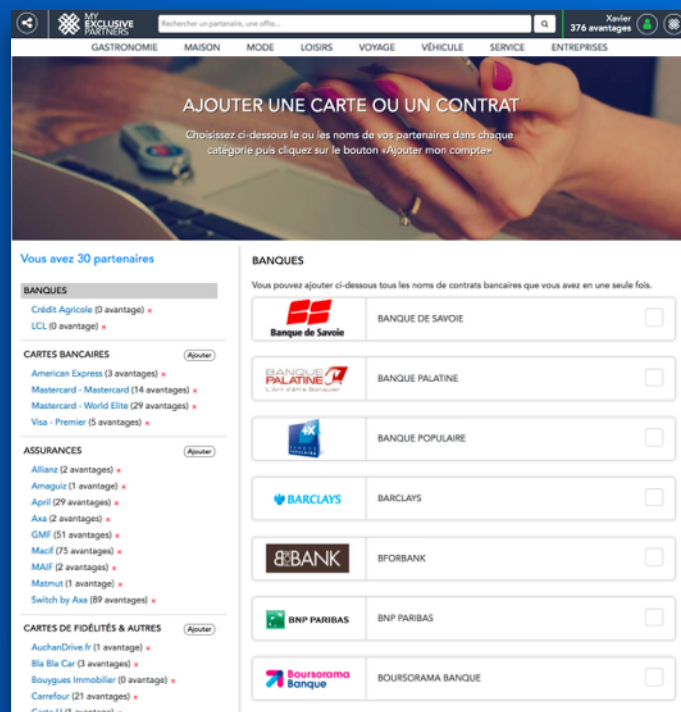


## Mobilité

grâce à la géolocalisation

# PRODUIT

inscrivez-vous → découvrez vos avantages et ceux autour de vous → utilisez les immédiatement



# ÉQUIPE



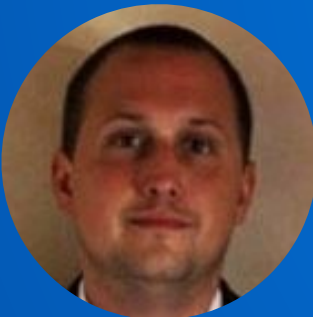
## **Marie**

franche et lucide, cette juriste n'aime pas le superflu. Par contre les super bons plans, elle en veut toujours plus !



## **Xavier**

avec ses 15 ans de bénévolats à la Croix-Rouge dont 3 passées en étant directeur d'une Unité Locale de 45 personnes, il ne compte pas les heures ni le nombre de casquettes. Il sait révéler le meilleur de chacun.



## **Jérôme**

avec plus de 10 ans chez un grand groupe français, le management de développeur, il connaît, mais l'esprit Startup il adore.

Parce que nous sommes différents mais totalement complémentaires, nous savons fixer un cap et l'atteindre. De plus, avec la géolocalisation, les deux Business Model et toutes les autres fonctionnalités à venir, les prochains mois seront palpitants !



# TAILLE DU MARCHÉ FRANCE



**45 000 000**

d'utilisateurs 18+, connectés

clients adultes qui ignorent leurs bons plans et  
qui consomment régulièrement

Projection à M+12



**750 000**

de visiteurs/mois sur MEP

**0,2% d'utilisateurs**



**531 000**

Magasins physiques et ecommerces

tous ces produits & services s'achètent toute l'année  
(fêtes, vacances, etc.)



**9 000**

Magasins physiques et  
ecommerces sur MEP

**2% des magasins**

Source : Insee - OCDE

# BUSINESS MODEL I

Devenir le comparateur basé sur les avantages négociés  
pour choisir son futur partenaire

---



73% souhaitent choisir leurs  
futurs partenaires en connaissant  
les bons plans

sources : Deloitte, Createst  
pour MyExclusivePartners

# BUSINESS MODEL II

Mise en avant d'offres d'enseignes  
grâce à une interface autonome

---

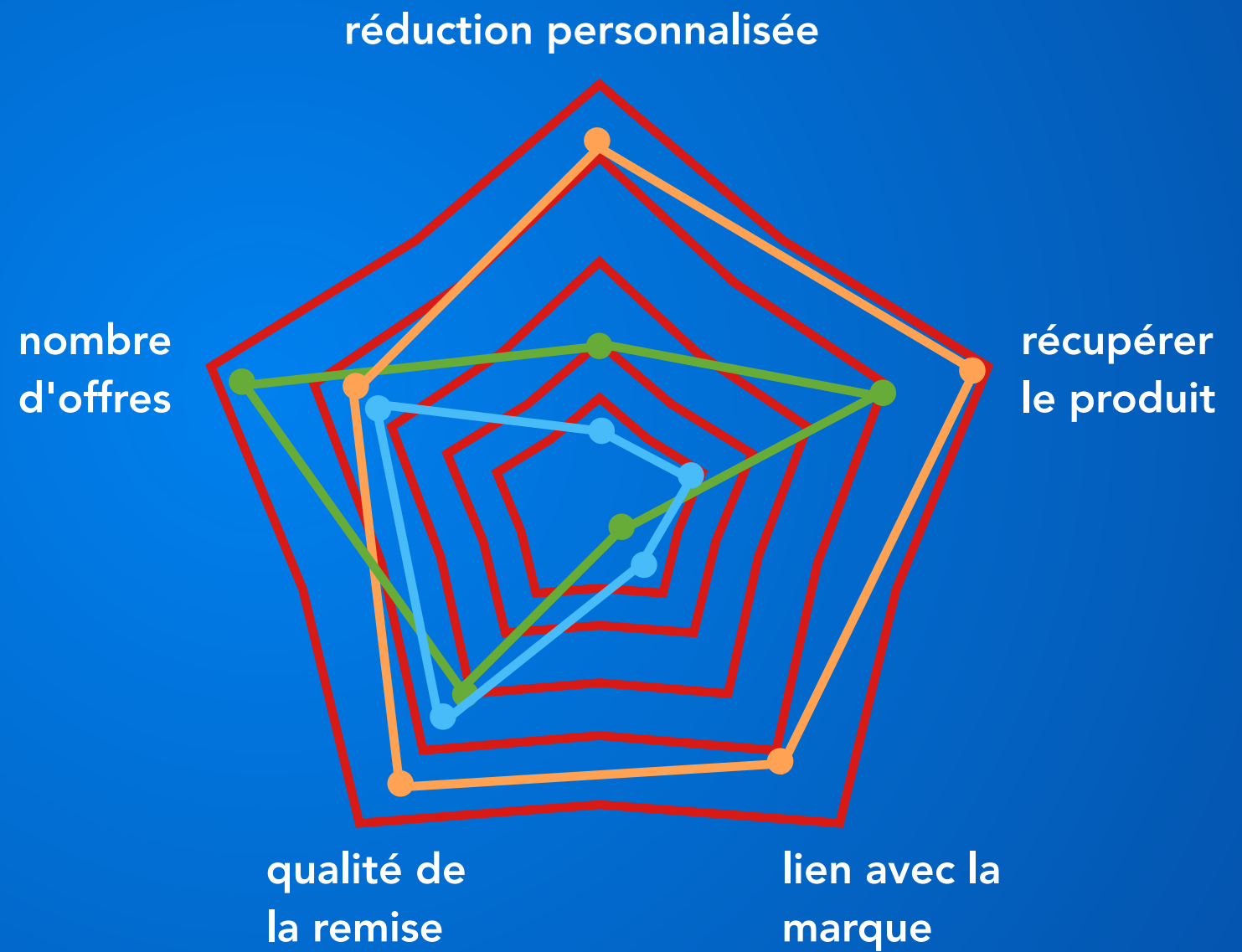


physiques et ecommerce en  
France sur MEP à M+12



# CONCURRENCE

Pour l'utilisateur



# AVANTAGES COMPÉTITIFS

## Disruptif

la consommation  
repensée

## Géolocalisation

l'envie immédiate autour  
de nous

## Agrégateur

à chaque déplacement de  
nouvelles offres

## Walk-to-Store

les magasins physiques ont  
un nouveau rôle à jouer

## Comparateur

facilite & guide sur les  
besoins de l'utilisateur

## Base de donnée

B&C exceptionnelle,  
recommandation personnalisée

# FINANCEMENT

Nous cherchons ces fonds pour atteindre les 750000 visiteurs mensuels à M+12.

The diagram consists of three main elements arranged horizontally. On the left is a large green circle containing the text '500 000 €'. Below it is the label 'Opportunité Levée de Fonds'. In the center is a red circle divided horizontally. The top half contains '750 K' and 'd'utilisateurs de MEP à M +12'. The bottom half contains '9 000' and 'magasins'. Below the red circle is the label 'MEP à M+12'. To the right of the red circle is a light blue arrow pointing towards the right. On the far right is the text '620 K€' with 'M+12' below it. Below this is the label 'Chiffre d'affaires'. A vertical dashed line separates the green circle from the red circle.

**500 000 €**

Opportunité Levée de  
Fonds

**750 K**  
d'utilisateurs de MEP à M  
+12

---

**9 000**  
magasins

MEP à M+12

**620 K€**  
M+12

Chiffre d'affaires

# ÉVOLUTION

Entre M+12 et M+24, le chiffre d'affaire augmentera de 725%



MEP à M+12



MEP à M+24



5,1 M€  
M+24

Chiffre d'affaires  
jusqu'à M+24



[www.myexclusivepartners.com](http://www.myexclusivepartners.com)

8 rue Nieuport 78140 Velizy-Villacoublay

téléphone : 06 61 40 88 43

email : [x.rodrigues@myexclusivepartners.com](mailto:x.rodrigues@myexclusivepartners.com)

twitter : @MyExclusivePart

facebook : @myexclusivepartners