

Teaser - 26 juillet 2016

**BNBLORD**



**bnbLord**

Document strictement confidentiel

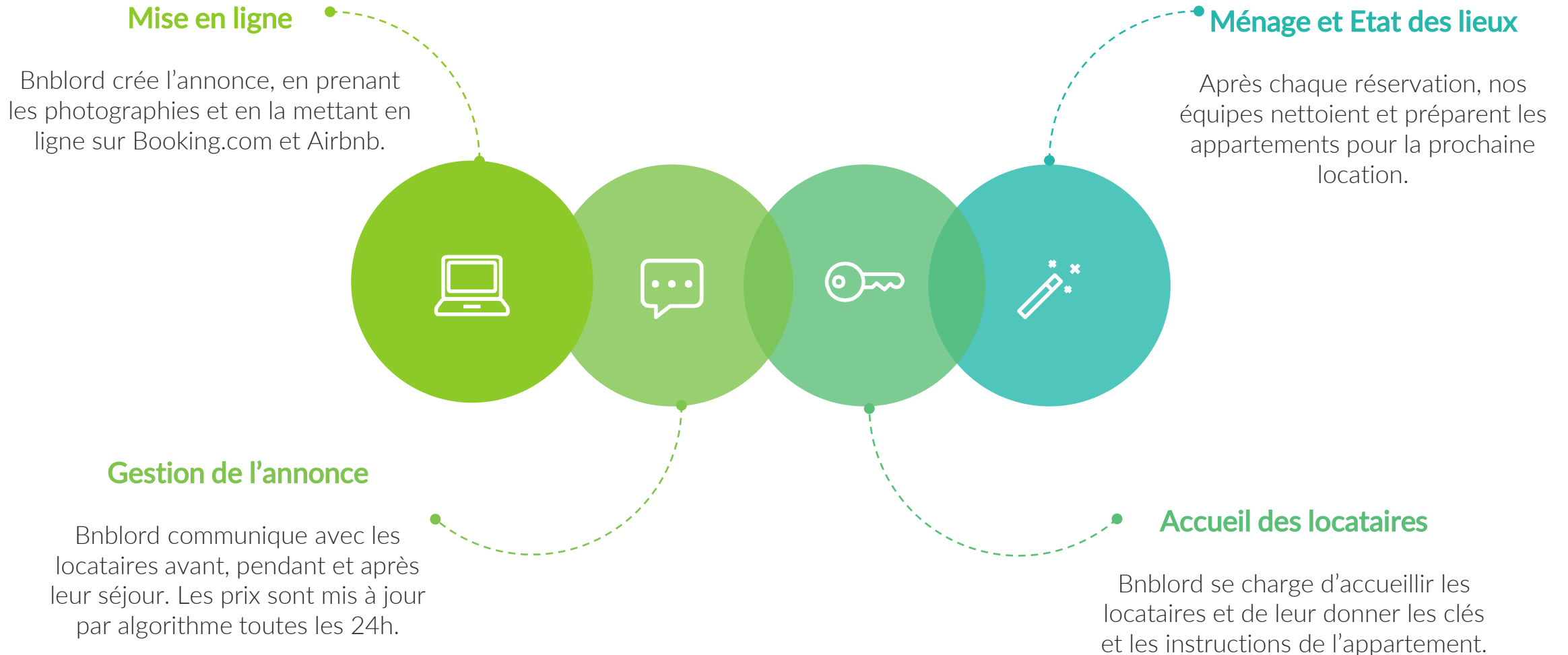




# Offre & Business Model

# Assistant de locations saisonnières

BNBLORD aide des propriétaires à louer leur logement en saisonnier pendant leurs absences.



# Une offre attractive



## Une tarification simple

- 15% des revenus générés
- Frais de ménage (facturés au locataire)
- 250€ de frais d'entrée



## Optimisant les revenus

- Prise de vues professionnelle,
- Algorithme de prix,
- Diffusion multiplateforme.

## Sans engagement

Un contrat facile à résilier et sans engagement



## Intégrale

Après signature, le propriétaire n'a besoin que d'ouvrir les dates via son espace client pour louer.



# PROGRESSION

En un peu plus d'un an la société a démontré la rentabilité de son business model et son attractivité à travers une croissance forte du nombre d'appartements sous gestion et une rentabilité dès mai 2016.

1

**Avril 2015**

Création de la société BNBLORD et mise en place du site internet.

2

**Septembre 2015**

Première levée de fonds pour 110 000 euros auprès de particuliers et de nos premiers clients.

3

**Mai 2016**

Seuil de rentabilité atteint. Lancement d'un algorithme de prix.

4

**Juin 2016**

Externalisation du ménage avec 1019 missions effectuées pendant le mois.

5

**Juillet 2016**

Ouverture de la première filiale à Strasbourg. Plus de 5000 réservations gérées à Paris !



A bright, airy living room with large windows, a blue sofa, a glass coffee table, and a dining area in the background. The room features a white fireplace, a striped side table, and a floral armchair. The text "Analyse du marché" is overlaid in the center.

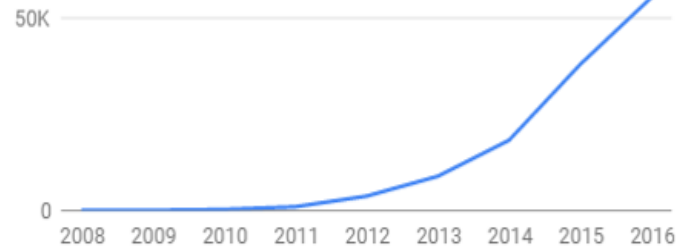
# Analyse du marché

# Un marché en forte croissance

## 1. Une offre en très forte croissance - PARTOUT

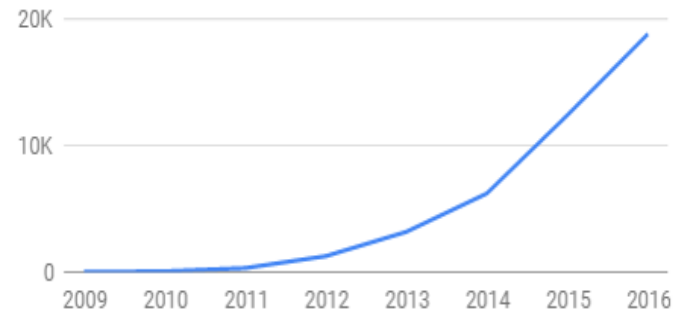
Le marché premier de BNBLORD est celui des locations entre particuliers dont la croissance est vertigineuse tant en France qu'à l'étranger. Les graphiques ci-dessous montrent d'évolution des annonces actives sur Airbnb.

Cumulative Listed Properties  
Of currently active listings



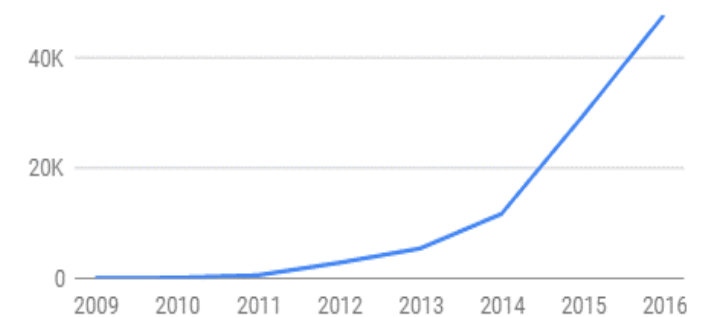
**PARIS**

Cumulative Listed Properties  
Of currently active listings



**BARCELONE**

Cumulative Listed Properties  
Of currently active listings

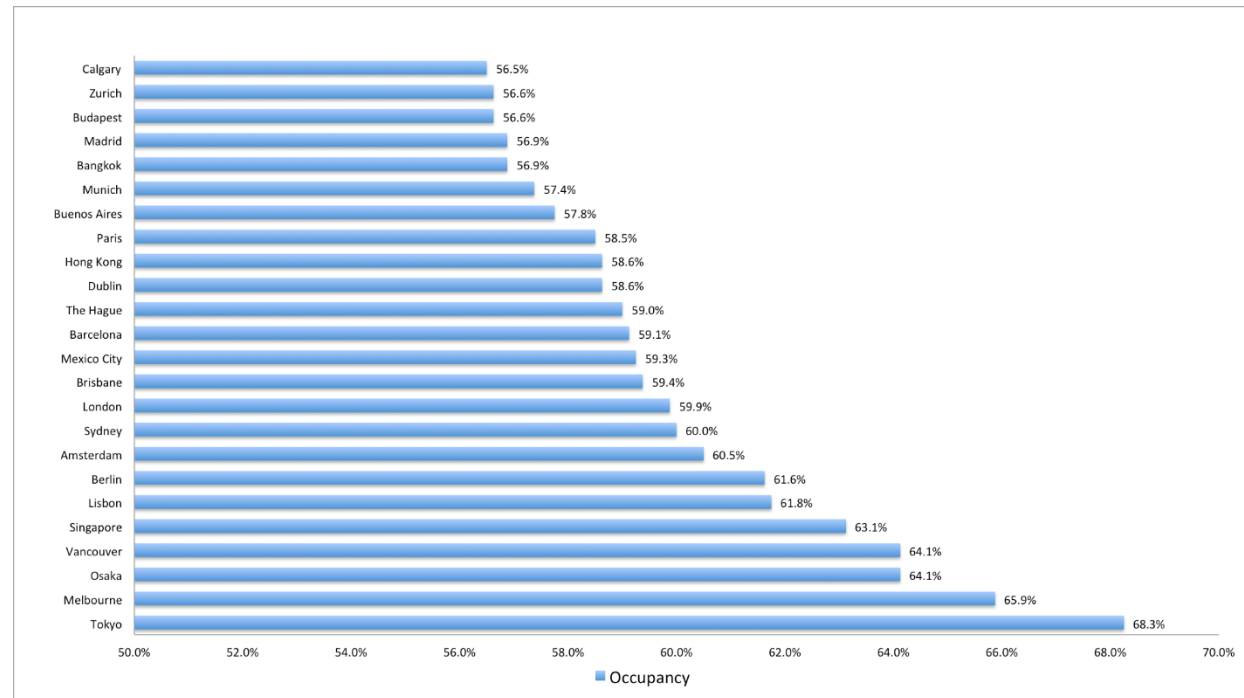


**LONDON**

# Un marché en forte croissance

## 2. Une demande également en forte expansion

Le taux d'occupation sur Airbnb des logements entiers des grandes villes est élevé malgré la croissance du nombre d'annonces qui est très forte.

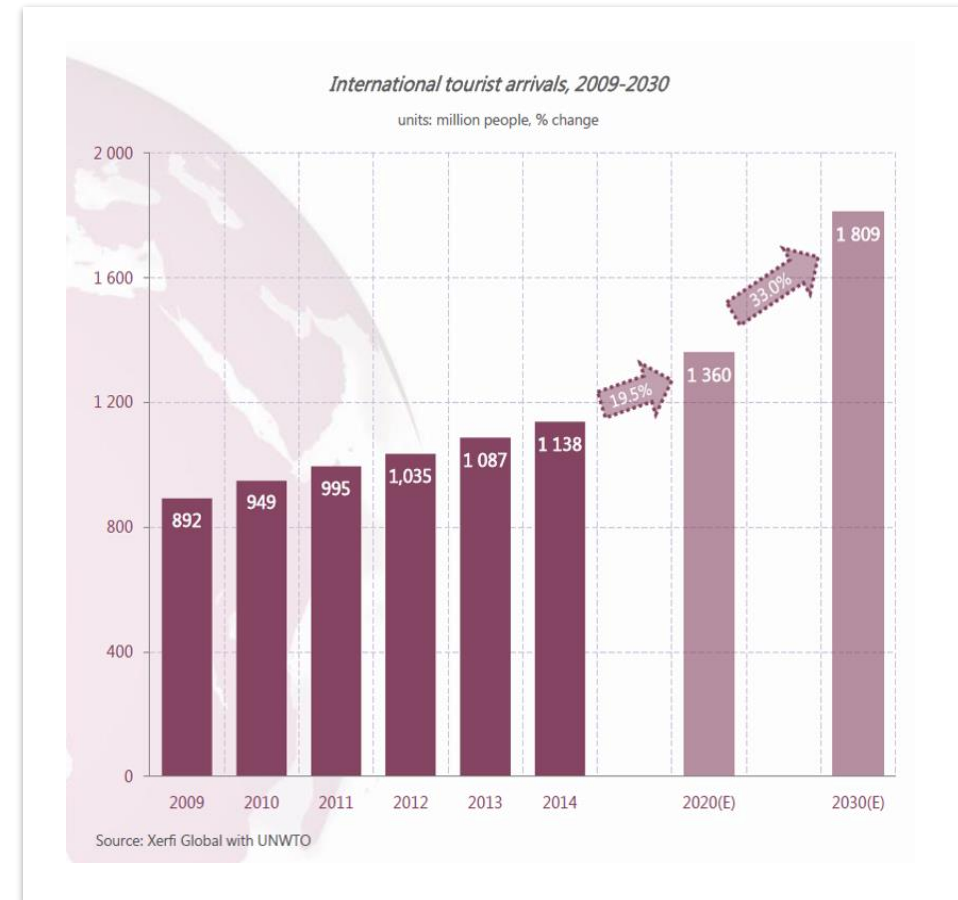
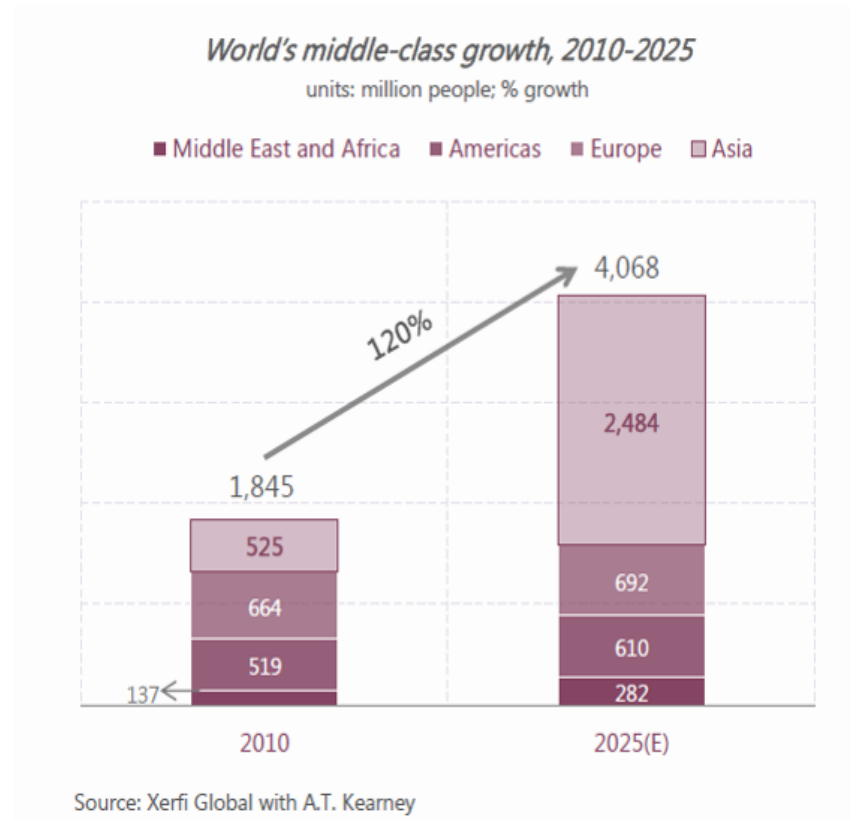


Taux d'occupation moyen des logements entiers sur Airbnb (2015)



# Un marché en forte croissance

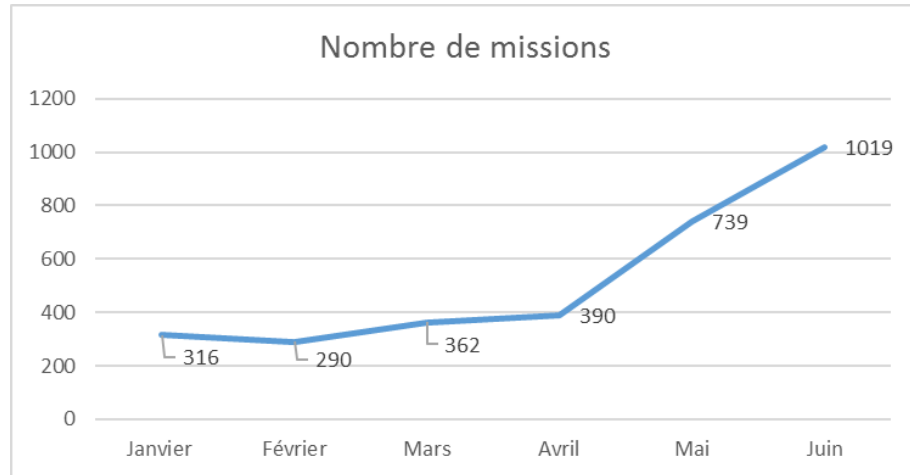
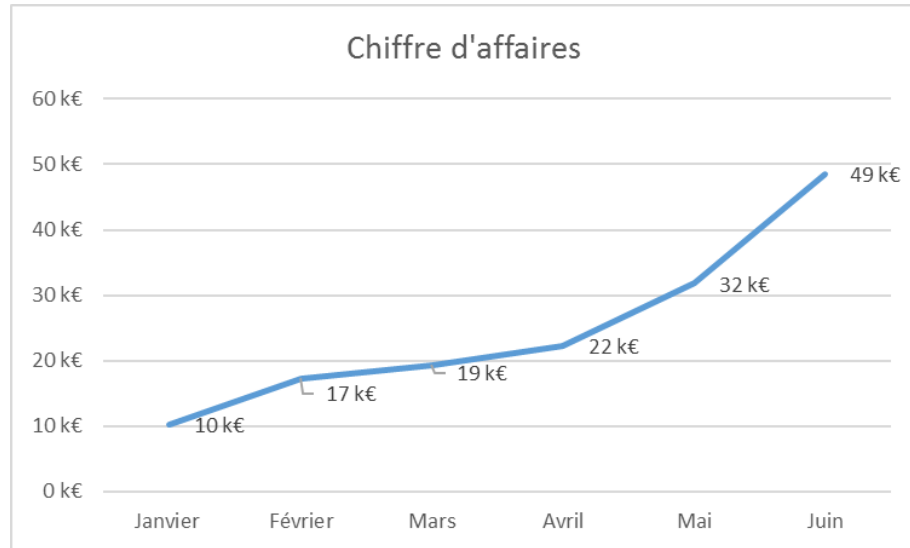
Le marché des locations de courtes durées s'inscrit dans le marché du tourisme qui continue son expansion et offre de fortes perspectives de croissance avec le développement des classes moyennes asiatiques et des flux touristiques en général.





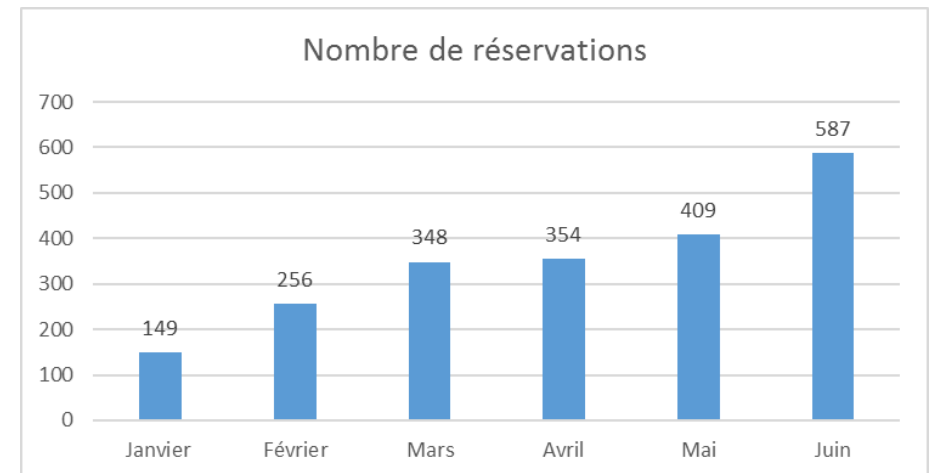
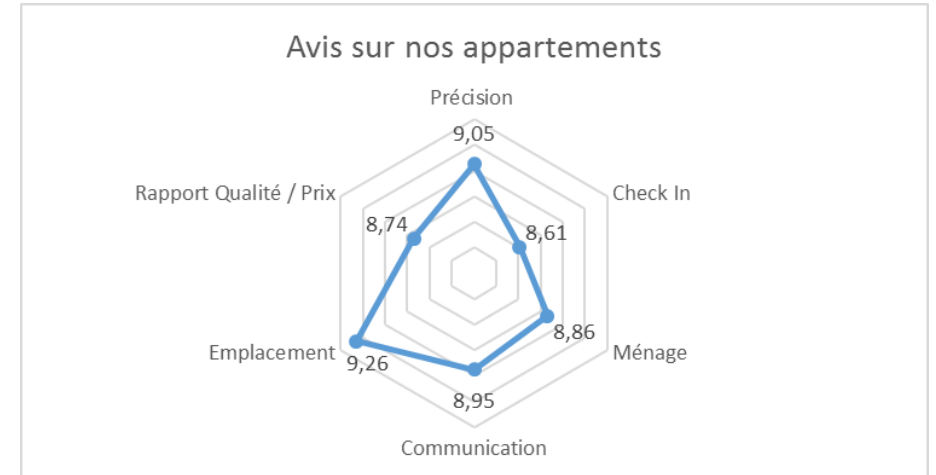
# KPI et Business Plan

# KPI



Un nombre de réservations en forte augmentation qui va de pair avec un chiffre d'affaires en forte croissance.

Un service de haute qualité alors que le nombre de missions ne cesse de croître. Signe d'une capacité à scaler l'activité.





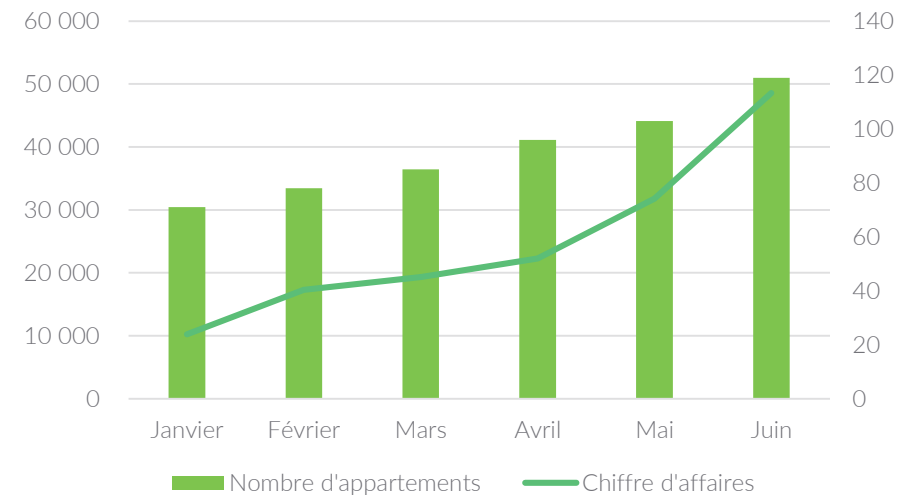
# Une croissance forte du CA

Le chiffre d'affaires progresse fortement sur le premier semestre 2016 malgré des moyens financiers limités pour se développer.

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>10 229</b>	<b>17 312</b>	<b>19 330</b>	<b>22 292</b>	<b>31 784</b>	<b>48 562</b>
<b>Coûts de la gestion opérationnelle des réservations</b>	<b>-7 914</b>	<b>-8 249</b>	<b>-8 702</b>	<b>-12 384</b>	<b>-16 549</b>	<b>-21 446</b>
<b>Marge Brute</b>	<b>2 315</b>	<b>9 062</b>	<b>10 628</b>	<b>9 908</b>	<b>15 234</b>	<b>27 116</b>
	23%	52%	55%	44%	48%	56%

Entre janvier et juin le chiffre d'affaires de BNBLORD a été multiplié par quatre tandis que le nombre d'appartements a doublé.

C'est la preuve de notre capacité à améliorer la rentabilité de notre parc.



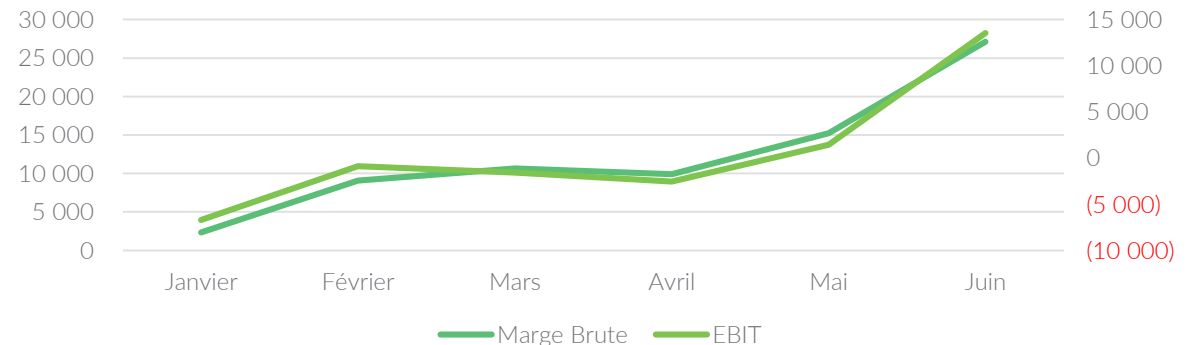
# Une profitabilité atteinte

De bons résultats financiers marqués par le franchissement du seuil de rentabilité.

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Chiffre d'affaires	10 229	17 312	19 330	22 292	31 784	48 562
Coûts de la gestion opérationnelle des réservations	-7 914	-8 249	-8 702	-12 384	-16 549	-21 446
Marge Brute	2 315	9 062	10 628	9 908	15 234	27 116
	23%	52%	55%	44%	48%	56%
Salaires et commissions	-2 174	-4 440	-5 772	-6 266	-5 937	-6 618
Coût de mise en place des annonces	-849	-973	-636	-386	-1 037	-326
Coût des locaux	-1 838	-1 156	-1 156	-1 809	-2 710	-2 500
Coût des logiciels IT	-419	-726	-868	-529	-706	-1 008
Divers	-3 754	-2 636	-3 781	-3 448	-3 389	-3 118
EBIT	-6 720	-870	-1 585	-2 530	1 455	13 545
	-66%	-5%	-8%	-11%	5%	28%

Le seuil de rentabilité est atteint en mai, la croissance du chiffre d'affaires s'est accompagnée d'une hausse moindre des frais de gestion par l'automatisation d'une grande partie des tâches quotidiennes. Notre plateforme IT permet entre autre de créer et de gérer automatiquement l'ensemble des réservations et des missions afférentes (ménage, accueil, livraison).

Les courbes de la Marge Brute et de l'EBIT progressent parallèlement. Le développement n'entraîne pas de coûts supplémentaires qui viendraient entacher la profitabilité de l'entreprise.



A photograph of a bright, rustic living room. The room features a large, multi-paned window on the left side, offering a view of greenery outside. The ceiling is adorned with thick, dark wooden beams. In the foreground, there are two light-colored sofas with patterned cushions. A wooden coffee table sits in the center. To the right, a piano is visible near a stone fireplace. The overall atmosphere is warm and inviting.

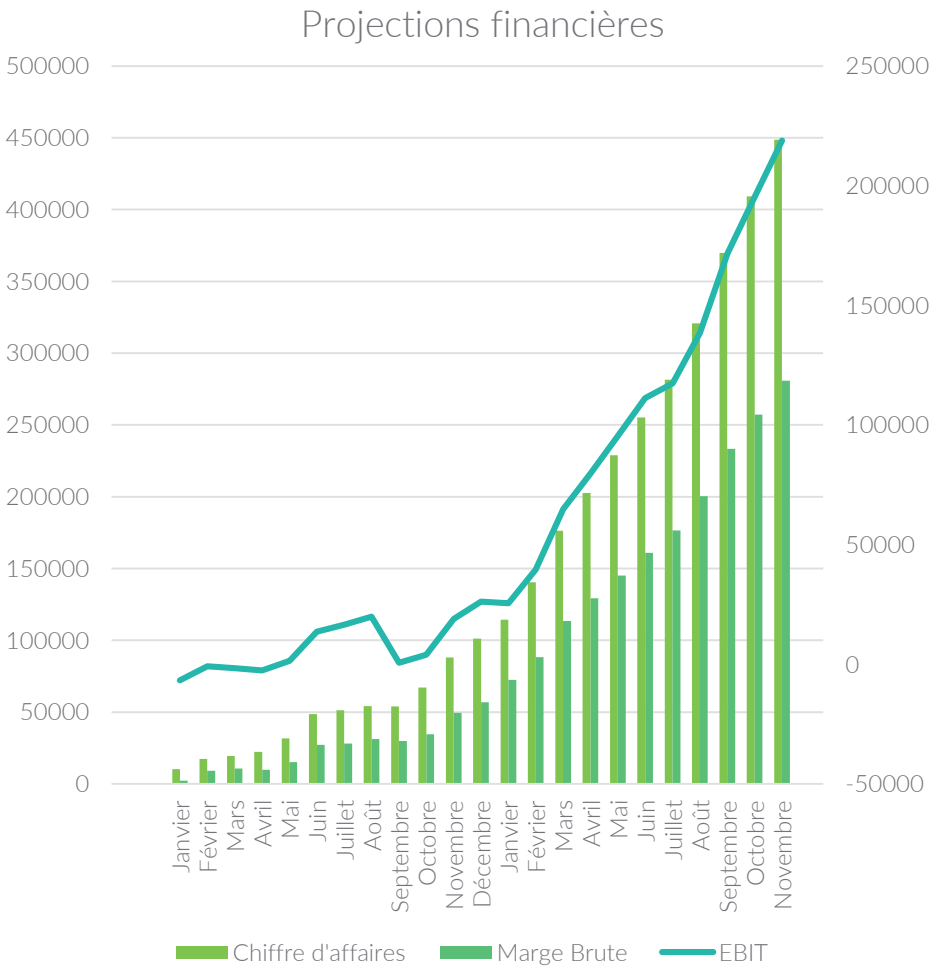
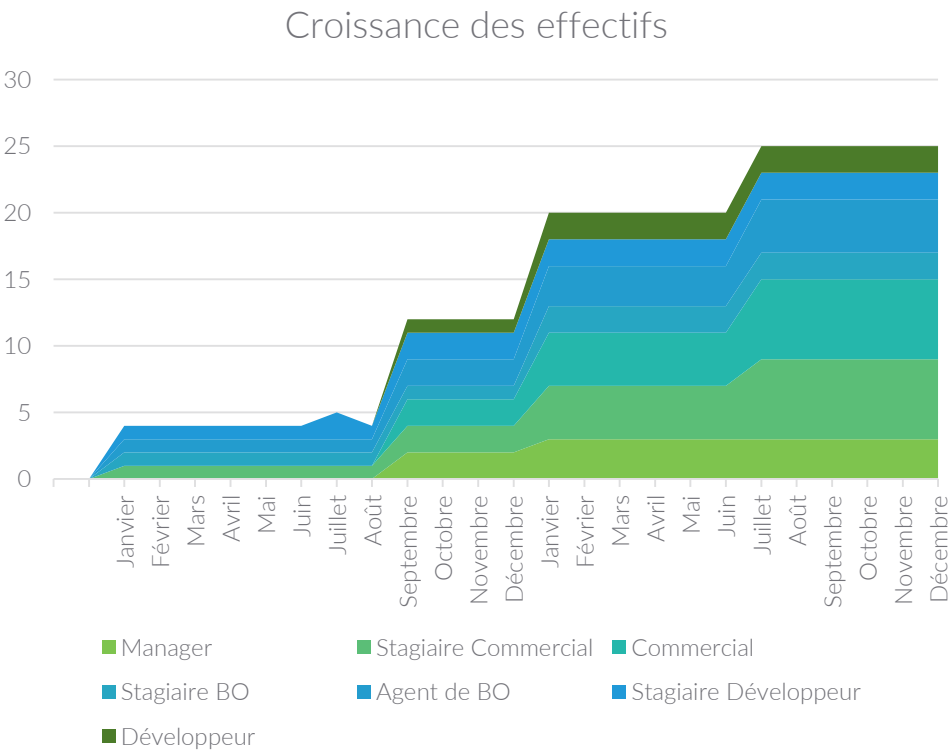
# Business Plan et Projets



# Premier axe de développement : renforcement de la présence à Paris

Le renforcement des équipes à Paris devrait permettre d'atteindre 250 appartements en gestion dès la fin de l'année et de viser plus d'un millier en fin 2017 entraînant un cumul d'EBIT autour de 1,5M euros.

(Modèle excel complet sur demande)



# Deuxième axe de développement : ouverture de villes françaises et étrangères

Alors que le développement de Paris devrait s'autofinancer, la levée de fonds va permettre de monter des filiales dans des grandes villes européennes : Londres, Rome, Barcelone, Madrid, Milan, Vienne, Prague, Budapest.

Une ouverture étrangère nécessite l'établissement d'un centre de gestion des réservations, ce qui n'est pas le cas pour les villes en France qui profiteront du soutien de Paris.

(Modèle excel complet sur demande)

Chiffres clés d'une filiale étrangère

50k euros d'investissements  
5 personnes pour démarrer  
Rentabilité sous 5 mois

Un seul objectif : Répliquer le modèle parisien

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Chiffre d'affaires	0	6 997	18 744	25 740	32 737	39 734	46 731	58 146	72 562	83 978	95 394	106 809
Coûts de la gestion opérationnelle des réservations	0	-4 479	-7 439	-10 398	-13 358	-16 317	-19 277	-25 065	-29 894	-34 722	-39 551	-44 379
Marge Brute	0	2 517	11 305	15 342	19 379	23 417	27 454	33 081	42 668	49 255	55 843	62 430
		36%	60%	60%	59%	59%	59%	57%	59%	59%	59%	58%
Salaires et commissions	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-12 680	-12 680	-12 680	-12 680	-12 680	-12 680
Coût de mise en place des annonces	-1 000	-855	-855	-855	-855	-855	-855	-1 395	-1 395	-1 395	-1 395	-1 395
Coût des locaux	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Coût des logiciels IT	-300	-300	-300	-300	-300	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500
Divers	-9 650	-1 962	-2 162	-2 362	-2 662	-2 662	-2 662	-2 662	-2 662	-2 662	-2 662	-2 662
EBIT	-22 950	-12 600	-4 013	-175	3 562	7 399	8 757	13 844	23 431	30 018	36 605	43 193
		-180%	-21%	-1%	11%	19%	19%	24%	32%	36%	38%	40%

# Projets (cœur métier)

## Création d'une plateforme de location propre

---

Créer une **plateforme de location** afin de louer nos appartements en propre.

Avoir une base importante d'appartements permet de construire assez rapidement une **plateforme de qualité « Hôtel »** en revendiquant un service professionnel sans crainte de tomber sur un appartement sale ou non conforme aux photos.

Une offre qui répond aux besoins des voyages d'affaire qui sont encore peu nombreux sur les plateformes collaboratives.



## Conciergerie digitale

---

Monétisation des dépenses pendant séjour des voyageurs en leur proposant un service de conciergerie afin de réserver leurs activités à Paris.

Un partenariat avec Viator a déjà été établi ainsi que certaines entreprises de transports entre les aéroports ou de déposes bagages.

Les premiers résultats sont encourageants même si très peu d'actions ont été mises en place pour le moment.

## Aménagement et location

---

En partenariat avec des sociétés de location de meubles, nous envisageons de proposer un package intégral **consistant à meubler puis à louer le bien en saisonnier** afin d'en tirer une rentabilité forte sans engagement.

Une offre pertinente lorsque le logement est inoccupé ou en vente.





# Projets en dehors de la location

# Fonds de placement immobilier



## Vente immobilière

Fort d'un premier bien immobilier vendu et de quelques mandats de vente, BNBLORD commence à développer la vente immobilière low-cost.

### Objectif :

Ubériser complètement la vente avec une offre disruptive.

### Business model :

Une offre ultra-compétitive : frais d'agence de 2,5%.

Un système de parrainage alléchant : 0,5% retro-commission.

Des coûts faibles et variables : Visites effectuées par des autoentrepreneurs.

### Avantages :

Photographies professionnelles.

Mise en valeur par ameublement si le bien est vide.

Frais d'agence réduit.

Large diffusion auprès des sites classiques (SeLoger ...)

De nombreux propriétaires sollicitent déjà BNBLORD afin de les aider à choisir le bien immobilier le plus rentable pour la location saisonnière.

### Objectif :

Proposer un produit financier concurrent des SCPI avec un meilleur rendement.

### Business model :

Acquérir des locaux commerciaux, les réaménager en meublés de tourisme, les mettre en location à l'année via BnbLord.

Rendement estimé : >10%

### Cas pratique :

Achat d'un local commercial de 62m2 dans le 2<sup>ème</sup> arrondissement : 466k€  
Travaux et aménagement : 134k€

Produits final : un studio et un deux pièces  
Rendement Studio brut annuel : 26k€  
Rendement Deux pièces brut annuel : 45k€

**Rendement final estimé : 12%**



A modern, bright living room with light wood flooring and white walls. In the foreground, there is a grey sofa on the left and a light blue coffee table with a glass top in the center. To the right, a white desk with a black stool and a wall-mounted TV is visible. The background shows a dining area with a table and chairs, and a large window. Several round, woven pendant lights hang from the ceiling. A semi-transparent white box with a black border contains the text "Equipe et levée de fonds".

# Equipe et levée de fonds



**Léo Bonnet**

**Co-Fondateur**

ESCP Europe – Shanghai Jiao Tong Université

Fondateur de BnbLord (*mars 2015 – actuel*)

Manager de transition – BST Tecnologia, São Paulo. (*février 2015 – juillet 2015*)

- Réorganisation d'une entreprise de 25 personnes.
- Gestion opérationnelle des départements (commercial, technique, administratif et financier).
- Développement de nouvelles lignes de produits.

Stagiaire Private Equity – Butler Capital Partners, Paris. (*juillet 2014 – février 2015*)

- Analyse d'entreprises cibles (valorisation et business plan).
- Acquisition d'entreprises en difficulté / redressement judiciaire.
- Gestion opérationnelle des sociétés en portefeuille.

Auto entrepreneur en Conseil pour les affaires, Paris. (*octobre 2012 – août 2013*)

- Conseil auprès de différentes agences d'évènementiel.
- Organisation d'événements pour des clients démarchés.
- Contribution au chiffre d'affaires des agences : 500 000€.

Hobbies - Escrime

- 2010 Champion de France par équipes – Escrime Fleuret



ESCP Europe

Fondateur de BnbLord (*mars 2015 – actuel*)

Fondateur et gérant de Halabé,

- Société créant des ouvrages uniques en soie d'araignée de couleur or - matière très rare provenant de Madagascar.
- Les ouvrages sont tous **réalisés** par des maîtres d'art ou meilleurs ouvriers de France.

Auto entrepreneur en négoce de produits de luxe

- Sourcing auprès des ventes au personnel.
- Analyses des écarts de prix entre les marchés locaux et internationaux.
- Achat d'objets de luxe sur le marché français et revente à l'international avec une marge supérieure à 50%

Fondateur d'un site internet expliquant comment gagner de l'argent légalement en ligne.

- Revenus récurrents grâce à des systèmes de cash-back.
- Site en première position sur « gagner de l'argent » sur Google.
- Revente du site pour 6000€ en 2011.



**Jacques Lavie**  
**Co-Fondateur**

-----



**François Lavie**  
**Associé & CTO**

-----

EPITA

CTO de Bnblord et associé

Trading électronique - Morgan Stanley Londres

- Monitoring et supervision de l'infrastructure de trading électronique
- sur le marché des actions
- Développement d'outil pour automatiser l'administration, la gestion des incidents et le monitoring dans le parc informatique
- Gestion des problèmes et des incidents liés aux applications de trading, en coordination avec les client et les marchés financiers, et particulièrement dans l'infrastructure de trading haute fréquence.

Production Management - Société Générale Londres

- Coordination entre les équipes de développements, fournisseurs informatique et les traders pour la gestion des applications de trading action
- Gestion des incidents techniques
- Automatisation du monitoring et du data reporting.

Chef de Projet assistant / Stagiaire - Crédit Agricole

- Coordination de la migration vers Windows 7 pour le département RH du crédit agricole
- Développement d'outils pour automatiser les processus IT des ressources humaines



# MERCI

Contact investisseurs :

Léo Bonnet

06 88 64 61 86

[l.bonnet@bnblord.com](mailto:l.bonnet@bnblord.com)

BNBLORD

15 rue du Louvre

75001 Paris

