

Une plateforme offrant des solutions de réalité virtuelle et augmentée (VR/AR) au service de la vente

Introduction

Twindée propose des solutions de réalité virtuelle et de réalité augmentée au service de la vente.

Son offre BtoB s'inscrit dans la formidable mutation digitale des entreprises.

La mise en valeur des contenus, le caractère immersif et spectaculaire des expériences VR et AR créent une véritable rupture dans l'acte de vente et la relation client/produit.

Ses solutions, déployables dans nombre de secteurs économiques, sont vendues en mode SaaS par une offre commerciale multicanal.

Twindée cherche à lever jusqu'à €1,0M par augmentation de capital pour :

- Enrichir l'offre de sa plateforme de nouvelles briques technologiques (gestion du déplacement en temps réel, manipulation de produits, « rendu » hyper réaliste, intégration de l'Intelligence artificielle (AI) dans la gestion de l'interactivité, live streaming, module de collecte et d'analyse de données, ...) via le recrutement de 4 nouveaux développeurs,
- finaliser la conception des trois premiers équipements Hardware en cours,
- renforcer son équipe de bus/dev via le recrutement de 2 nouveaux commerciaux.
- Initier son déploiement international.

Twindée est une équipe expérimentée qui fédère autour d'une plateforme technologique: une expertise de production de contenus, une maîtrise des solutions cloud collaboratives, du développement (VR/AR et AI), une grande expérience du secteur de la distribution et du développement international.

Le marché de la VR/AR

La VR constitue la 4^{ème} évolution de plateforme après le PC, le Web et le portable.

Son champ d'application n'est plus limité au monde du jeu et va profondément impacter tous les secteurs économiques.

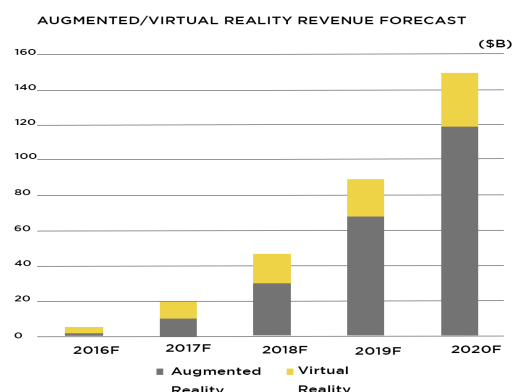
Ces technologies constituent **l'aboutissement de la transformation numérique**.

Les marques et distributeurs doivent valoriser des milliers de références et des espaces physiques coûteux et limités.

L'e-commerce a proposé une expérience supérieure à la vente classique, mais les taux de conversion y sont plus faibles, car l'attachement émotionnel du client n'est pas le même et le conseil que l'on trouve en magasin manque.

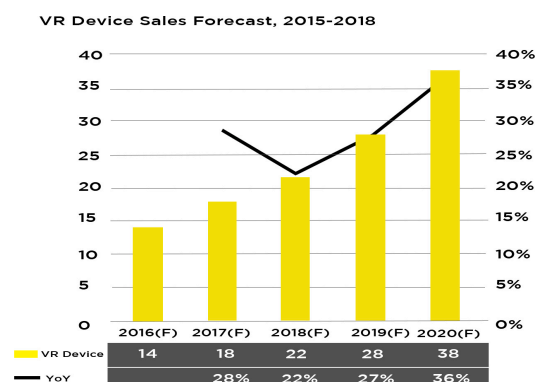
Grâce aux solutions AR/VR, le client visualise l'intégralité de l'offre produit, se « téléporte » dans

un lieu de vente virtuelle ou importe une expérience en « augmentant » sa propre réalité. Digi-Capital évalue les marchés VR et AR à 150 milliards de dollars à horizon 2020.



Ce phénomène, malgré son ampleur reste naissant: 45% des américains n'ont jamais entendu parler de la VR en avril 2016 (seulement 6% des ménages sont équipés d'un casque VR).

L'extraordinaire déploiement du marché passera par l'équipement des utilisateurs en hardware.



Source: TrendForce, 2015

Les géants de l'internet « s'investissent » massivement dans cette « révolution ». Dès 2014, Google a injecté 542 millions dans Magic Leap et Facebook racheté Oculus 2 milliards de dollars.

Apple a acquis récemment les sociétés spécialisées Primesens, Metia ou encore FaceShift.

Alibaba propose depuis novembre dernier un portail/grand magasin VR, confirmant l'estimation très positive de Goldman Sachs sur le marché du « retail VR ».

En 2016, plus de 2,5 milliards de dollars ont été investis dans la réalité virtuelle et augmentée, soit plus que les 4 années précédentes cumulées.

Notre modèle

Notre modèle repose sur trois convictions:

- Le caractère disruptif des technologies VR/AR va profondément modifier la nature de la relation entre les entreprises et leurs clients.
- La naissance d'une véritable révolution du rapport digital aux produits et de l'impulsion du processus d'achat via le mobile.

- La réintroduction, grâce à la réalité virtuelle et augmentée de la proximité que la vente sur internet avait gommé en éloignant le consommateur du produit.

Le modèle économique de Twindee repose sur la commercialisation multicanal de solutions AR/VR dédiées à la mise en valeur innovante des produits et l'optimisation des ventes.

Nos applications sont déployées via la mise à disposition de notre plateforme et de ses « solutions métiers » en mode SaaS.

Nous complétons notre offre par la possibilité d'acquérir les équipements hardware (lunettes, casques ou œufs VR) permettant de vivre intensément les expériences.

Cette stratégie rentable à court terme est puissamment associée à un **effort de R&D** dans un marché convaincu de la valeur ajoutée de ces technologies et encore sous-équipé.

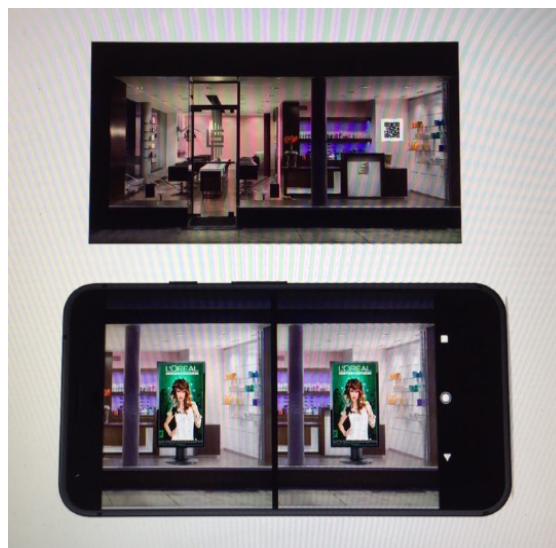
Lunette VR Twindee – Projet La Poste



L'existant

Les fondateurs de **Twindee** accumulent, sur leurs fonds propres, depuis 18 mois de nombreux actifs :

- Développement de l'une des premières plateformes online (webapp) de diffusion de contenu VR (visites virtuelles, rendu photos, vidéos, images de synthèse en relief) intégrant de l'interactivité, ainsi qu'une fonctionnalité de « mirroring » (prise en main à distance par les commerciaux, représentants). **Dépôt de brevets** (optimisation de la mise en ligne de contenu relief et VR sans stitch protégée par deux brevets).
- Solution AR (photo/vidéo/objet/texte) dédiée à l'univers professionnel développée sur Android, visible avec lunettes ou tablettes.
- Animation d'une équipe de graphistes, de développeurs et d'architectes d'infrastructure.
- Conception, achat, contrôle qualité et veille technologique du matériel Hardware VR en Chine, via un bureau d'achat possédé par un des fondateurs. Développement d'une première lunette VR Twindee.
- Déploiement de l'offre auprès de clients prestigieux : L'Oréal, La Poste, BNP, Kolor...
- Discussion avec de nombreux prospects : Orangina-Schweppes, le groupe ESSEC, le musée des Arts Décoratifs, ville du Havre, ...



Animation de vitrines en AR– Projet L'Oréal

L'équipe

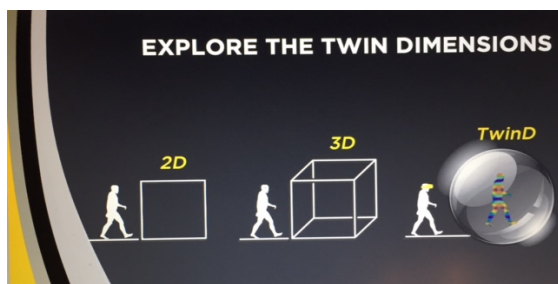
Des professionnels experts de leur métier, complémentaires et se connaissant depuis 25 ans. Les fondateurs fédèrent compétences, carnet d'adresses et expériences qui permettent de maîtriser les dimensions technologiques, financières et commerciales du secteur au plan domestique comme international.

Charles-Edouard de Surville (47 ans, HEC) après des années de conseil en stratégie au BCG s'est spécialisé dans le développement, la production et la commercialisation de solutions technologiques et artistiques dédiées à la vidéo, la photo et la musique.

Rémy Wilders (49 ans, britannique, ENSICAEN, Université de Canterbury) est un expert en développement d'applications complexes (spécialisation en AI). Il est « serial entrepreneur » et a une grande expérience du déploiement d'offres mobiles et internet en France et à l'international

Arnaud Mailhé (50 ans, suisse/français, MBA Institute), ancien consultant en stratégie chez OC&C, a plus de 15 ans d'expérience managériale dans la distribution en France et à l'étranger (Docks de France, Conforama, Etam, Omar Effendi). Il opère, via son bureau d'achat en Chine depuis 2002.

Eric Clairefond (51 ans, ScPo-ESCP), banquier d'affaires, il a fondé puis dirigé pendant 8 ans l'activité fusions-acquisitions « pays émergents » de la Société Générale et a créé « Chrysalead » un fonds de capital risque « early stage » spécialisé dans les NTIC. Il a été co-fondateur et dirigeant de Newden design avec Arnaud.



Résumé du Business Plan

Le business plan illustre le modèle économique retenu par Twindee : des revenus liés au déploiement de solutions métiers commercialisées à l'usage avec des revenus complémentaires de conseil et d'équipements.

Notre objectif commercial des trois années à venir est de déployer une quinzaine d'applications dont au moins une auprès de plus de 100 clients. La 1^{ère} année les revenus d'usage représente moins de 10% du CA contre plus de 50% en année 3.

En terme de CA, nous prévoyons €0,5M en 2017, €3,5M en 2019 (avec un EBIT supérieur à €1,0M).

Les 3 premières applications sont en développement (visite virtuelle de magasins avant et après travaux, transformation de vitrine en AR et intégration de planogramme en magasins).

Le scénario « Base case » avec une levée de 1 M€ début 2017, permet un effort significatif en R&D et un déploiement international.

P&L et FCF 2017-2018

(résumé, € 000)

	2017	2018	2019
CA HT	0,5	1,5	3,2
Marge Brute	0,4	1,0	2,3
Charges	(0,25)	(0,85)	(1,30)
RCAI	0,15	0,15	1,00
FCF	(0,04)	(0,05)	0,50

Sources : Twindee world

Notre conviction est qu'une plateforme VR/AR enrichie régulièrement de modules spécifiques au service de la vente, utilisée par de grands groupes, pourra être commercialisée mondialement via des ERP (SAP, Sales Force, ...) ou de futurs entrants sur cet important marché (Facebook, Google).

Structure d'investissement

Twindee est une SAS éligible aux « conditions » ISF, créée en janvier 2017.

Les fondateurs détiennent 100% du capital à parts égales et y ont apporté les actifs accumulés précédemment (marque, développements, site web, sourcing international, clients et partenariats) lors de la fondation juridique du véhicule.

Stratégie de sortie

Nous pensons que la valeur résidera dans la R&D (plateforme VR au service de la vente) constituant une barrière à l'entrée à fort potentiel pour les investisseurs.

Les différentes options sont :

- la vente minoritaire ou majoritaire à un acteur majeur du marché,
- la vente à un acteur du « private equity »,
- la cotation sur un marché réglementé.



Contacts



Eric Clairefond
06 15 91 94 17
ec@twindee.com



Arnaud Mailhé
06 08 86 08 50
am@twindee.com



Remy Wilders
06 68 05 83 86
rw@twindee.com



Charles-Edouard de Surville
06 10 86 12 39
ces@twindee.com

Paris

38, rue de Trévise 75009 Paris

Shanghai

East Tianshan Mansion Room 1401 – n°789 Tianshan Road – Changning District – Shanghai

Expériences VR

Le QR code ci-dessous permet, sur votre portable **via cardboard ou lunettes VR**, de vivre quelques expériences relief réalisées par Twindee.

