

# FINANTIAL

UN BESOIN DE FINANCEMENT  
POUR DEVENIR LE PREMIER **COURTIER EN LIGNE** COMBINANT LES MÉTIERS  
DU **FINANCEMENT** ET DE LA **TRANSACTION IMMOBILIÈRE**



# SOMMAIRE

1. Le besoin
2. Présentation de Finantial
3. Le marché
4. Les concurrents
5. Notre stratégie de développement
6. Notre business model
7. Le prévisionnel financier
8. L'équipe
9. Pourquoi investir chez nous

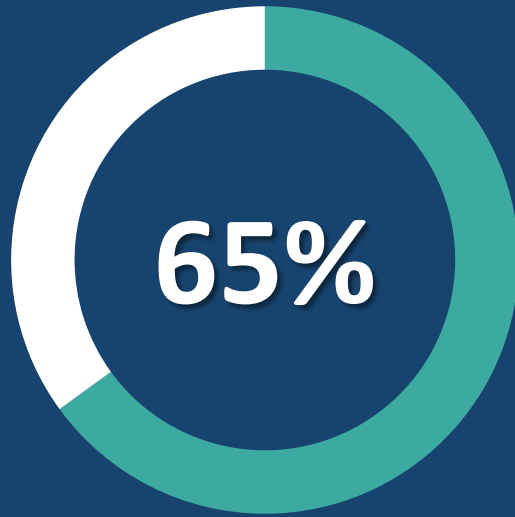


**LE BESOIN**

# Trois grandes raisons des Clients de faire appel à un courtier immobilier



# Souscrire un prêt immobilier, une démarche complexe



Deux tiers des Français trouvent que les différentes démarches nécessaires pour souscrire un prêt immobilier sont « compliquées »

70% des moins de 35 ans



63% des plus de 35 ans



# Des besoins distincts en fonction du niveau de maturité du Client

## Primo-accédant



**61%**

Comprendre le  
fonctionnement du prêt



**55%**

Constituer son dossier  
de financement

## Emprunteurs expérimentés



**52%**

Comparer les  
différentes offres de prêts



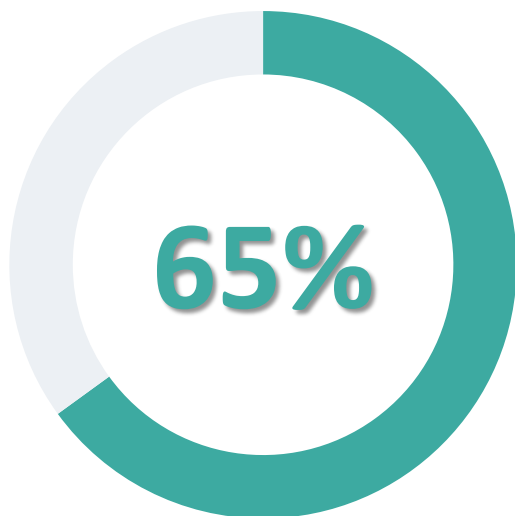
**50%**

Trouver le meilleur taux  
pour son projet

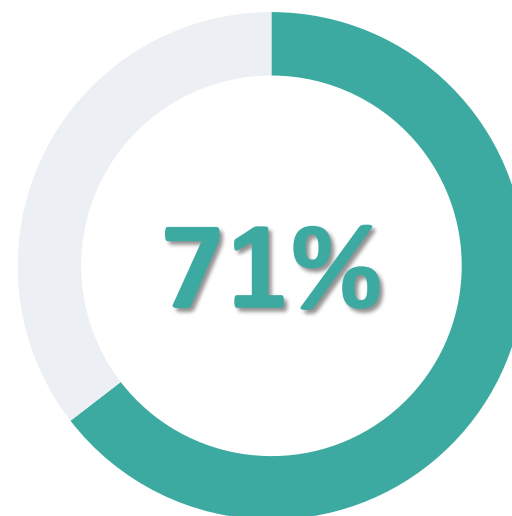
# Deux grandes attentes des Clients dans l'accompagnement par un tiers



**Comprendre les différents éléments d'un crédit**



**Trouver le meilleur taux pour son financement**



# L'objectif de Finantial : trouver les meilleures solutions pour ses Clients



Accompagnement du Client à chaque étapes de son projet, en lui trouvant les meilleures solutions personnalisées.



Suivi du Client après la réalisation de son projet, en lui proposant les meilleures optimisations personnalisées.





# PRÉSENTATION

# Quatre activités indépendantes et complémentaires



**Crédit immobilier**



**Assurance de prêt**



**Immobilier locatif**



**Immobilier neuf**

Dans une grande partie des situations, un Client Finantial sera amené à consommer 3 produits par opération du fait de la complémentarité des services proposés.

***Exemple : Achat d'un appartement en investissement locatif + Crédit immobilier + Assurance de prêt***

# Des axes de développement envisagés à moyen terme



**Immobilier ancien**



**Produits financiers**



**Services immobiliers**

Les synergies entre les services vus précédemment seront accompagnés par le développement de nouvelles activités au sein du portefeuille produits de Finantial, services pouvant interagir entre eux également.

***Exemple : Financement d'une acquisition dans l'ancien + Optimisation fiscale + Équipement du logement***

# Un site Web orienté sur la génération de Prospects



Constitution d'une équipe  
d'experts du Digital



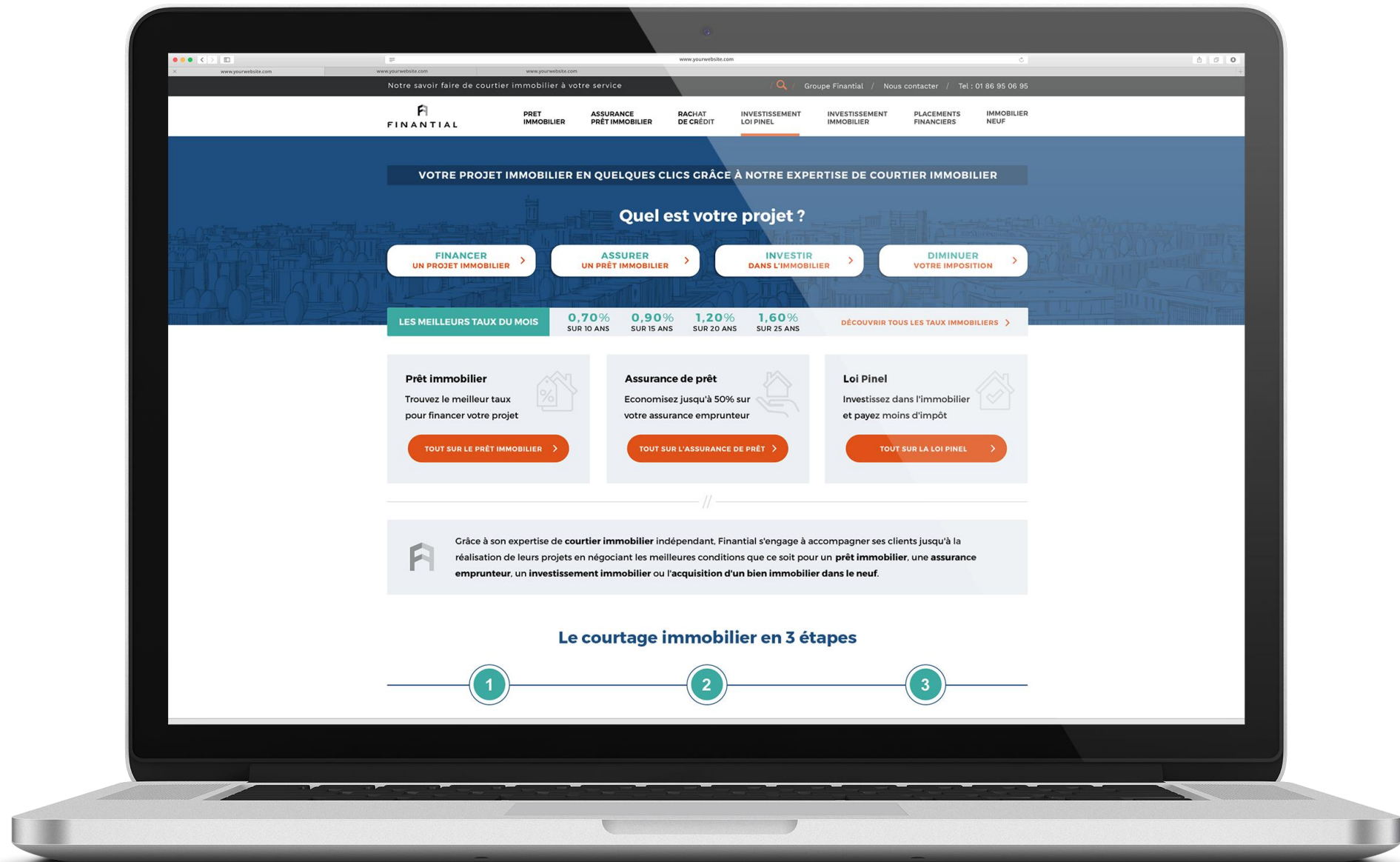
Création d'une charte  
graphique orientée UX



Développement d'un  
formulaire dynamique



Appui de consultants  
externes sur le SEM





## 100 K€ investis dans une plateforme Web performante

Création d'un site orienté utilisateur, mobile first et SEO friendly, afin de procurer la meilleure expérience possible dans la navigation.

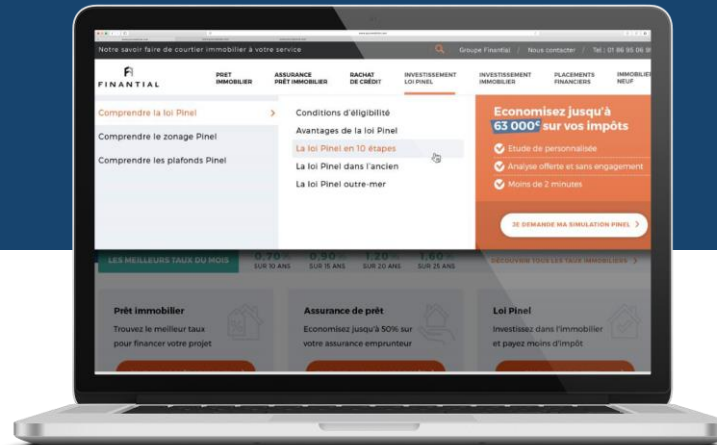
Positionnement centré sur la qualité de tiers de confiance indépendant, au service de l'Internaute pour lui fournir les meilleurs services, dans le seul but de répondre à ses besoins.

Déploiement de passerelles pour monitorer au mieux le suivi et les performances dans une optique ROIste.

# Un parcours utilisateur fluide sur trois axes, pour répondre à chaque besoin



Informez sur les évolutions  
du marché de l'immobilier



Simulez facilement avant de s'engager  
dans son projet



Demande d'étude personnalisée pour la  
réalisation de son projet

# Une stratégie de référencement naturel dédiée pour chaque univers



## Prêt immobilier

Axe prioritaire de la stratégie SEO, avec plus de 1,5 million de requêtes Google mensuelles sur l'univers du crédit immobilier.



## Assurance emprunteur

Complément naturel du positionnement sur le crédit immobilier, recherche renforcée avec le changement de législation.



## Loi Pinel

Dispositif phare de l'investissement immobilier défiscalisant, avec plus de 75K requêtes/mois Google sur la loi Pinel uniquement.



## Investissement locatif

Axe stratégique sur les dispositifs d'investissement immobilier (LMNP, LMP, Loi Girardin, ...), avec plus de 150K requêtes/mois.



# Déploiement d'une stratégie complémentaire via les leviers payants



## SEA

Déploiement d'une stratégie SEA sur le prêt immobilier et l'investissement locatif, en partenariat avec une agence. Approche 100% ROIste pour une maîtrise optimale des coûts d'acquisition.



## Leviers webmarketing

Mise en place d'une stratégie d'acquisition online complémentaire au SEA sur les leviers payants (e-mailing, native ads, programmatique, affiliation, ...) dans une approche « Test & Learn ».



## Places de marché

Achat de contacts qualifiés auprès de places de marché spécialisées dans la collecte de leads intentionnistes, en complément de la stratégie d'acquisition sur les leviers payants.



## Partenariats Web

Recherche et développement de partenariats avec des sites affinitaires, afin de développer la notoriété de Finantial dans l'univers de l'immobilier digital et générer des contacts qualifiés.

## Une traction importante la premiere année



**500k€ de CA**



**Plus de 100 clients accompagnés**



**20 M€ de credits distribués**



**6 M€ de transactions immobilières**

# Un développement programmé pour une croissance optimisée d'ici à 2022



# Les points forts de notre positionnement



**Un service gratuit pour le client**



**Un modèle intégré et global**



**Une approche patrimoniale**



**Une position indépendante**

# Les facteurs clés qui déterminent notre succès



Un marché en forte croissance



Une complémentarité des activités



Une expertise du secteur



Une stratégie Web structurée



Une approche ROIste orientée conversion



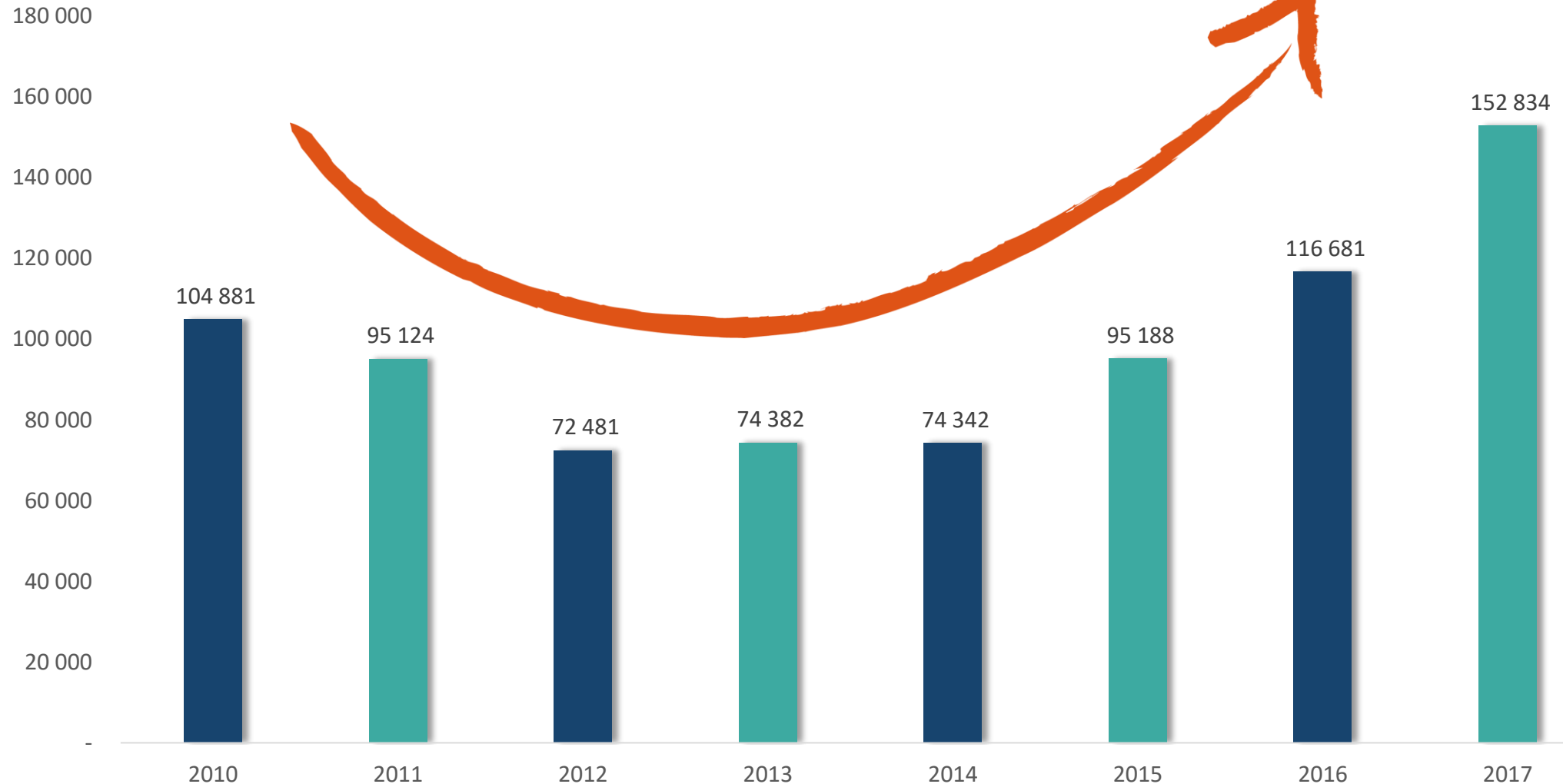
Une équipe passionnée et ambitieuse



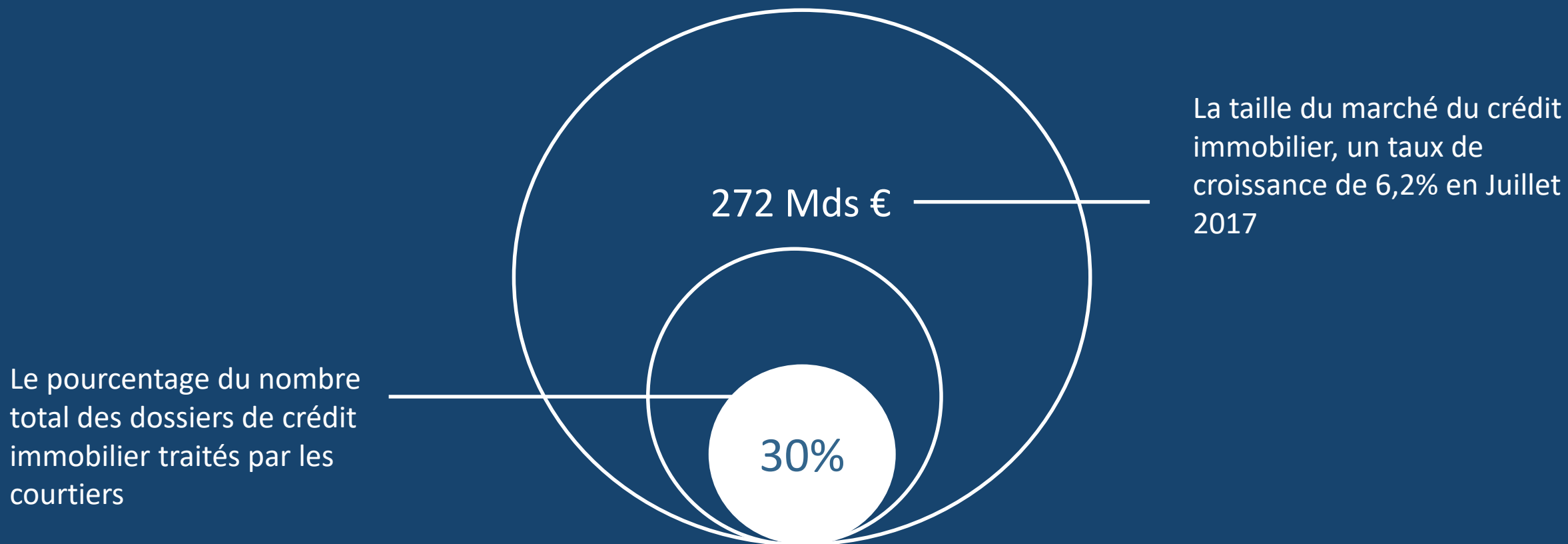
# LE MARCHÉ

# Le marché des ventes immobilières dans le neuf en croissance

Nombre de ventes annuelles



# Le courtage en credit immobilier, un marché en plein essort





## Les chiffres clés du marché du crédit immobilier

**17 ans**

Durée moyenne d'emprunt pour un  
crédit immobilier

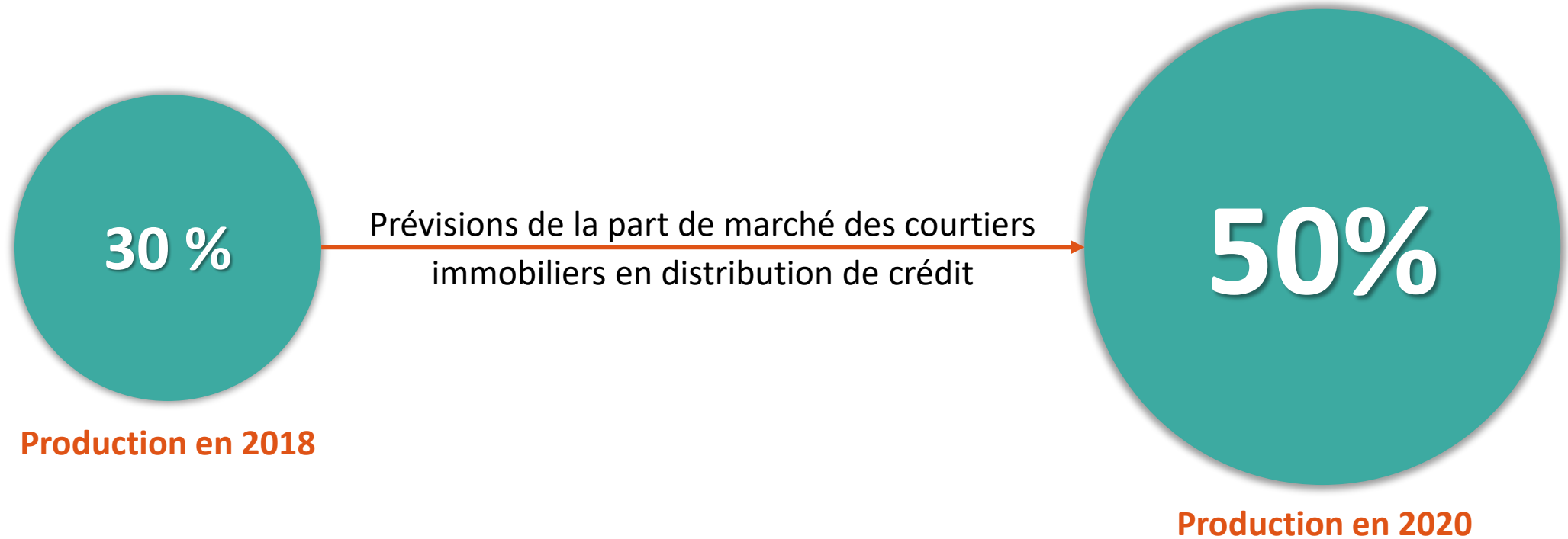
**30 %**

Part des Français qui sollicitent un  
courtier pour un financement en 2017

**13 %**

Production des crédits immobiliers  
réalisés par les courtiers en 2006

# En 2020, le courtage de prêts immobiliers représentera la moitié de la production



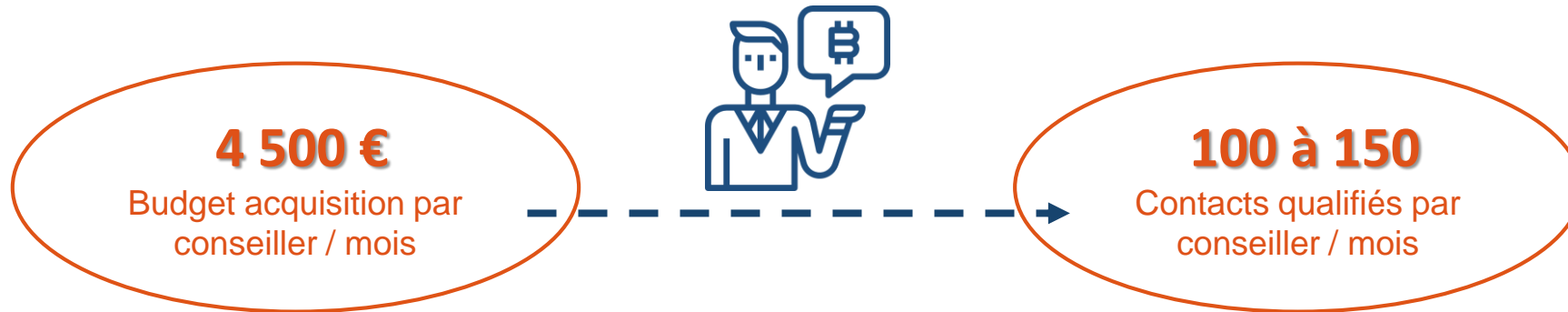
# Concurrence : des marchés essentiellement constitués de spécialistes





# LA STRATÉGIE

# Un budget d'acquisition Web défini par conseiller et ventilé par source



Google Adwords



Display



Native Ads



Apporteurs d'affaires

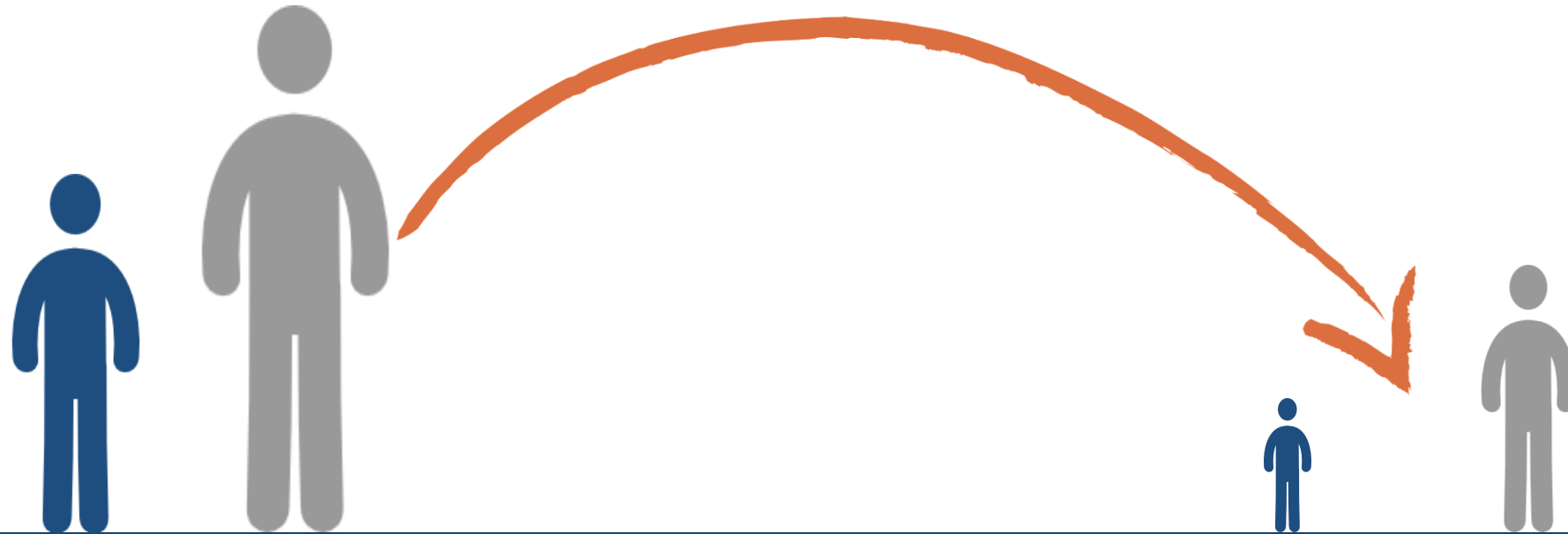


Partenariats



Recommandations

# Diviser le coût d'acquisition en ligne de Clients de 2 à 3 en 5 ans



600 €

4 500 €

202 €

2 400 €



Coût d'acquisition crédit immobilier



Coût d'acquisition investissement immobilier



# **BUSINESS MODEL**

# Un business model basé sur la rémunération de nos partenaires commerciaux

## Crédit immobilier



Montant moyen d'un prêt

**280 000 €**

**1 %**

## Assurance de prêt



Montant prime annuelle moyenne

**150 €**

**20 %**

## Investissement locatif



Montant moyen d'une transaction

**180 000 €**

**5 %**

## Immobilier neuf



Montant moyen d'une transaction

**180 000 €**

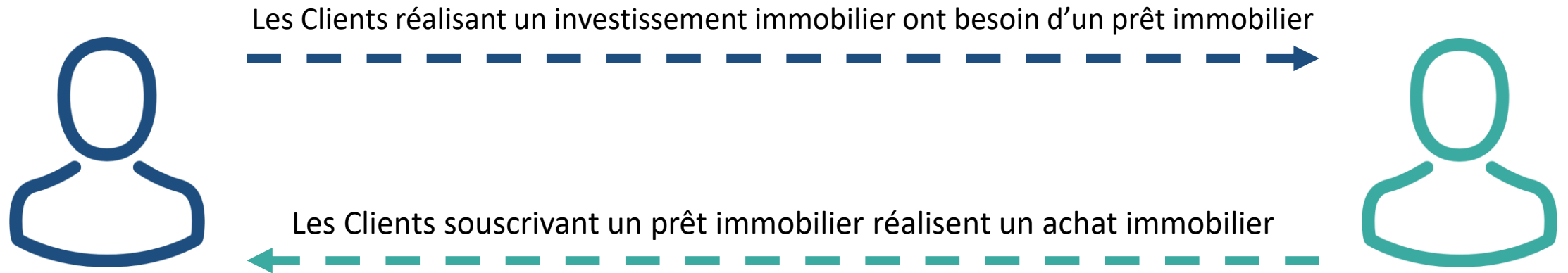
**5 %**

*Taux de commission moyen*



# Le cross selling, accélérateur de croissance

En prenant le parti de couvrir les activités de courtier en prêt immobilier et de courtier en immobilier neuf, cela offre la possibilité de créer des passerelles entre les 2 produits pour nos Clients, offrant ainsi la possibilité de développer une stratégie de cross selling/up selling afin d'accélérer notre croissance.

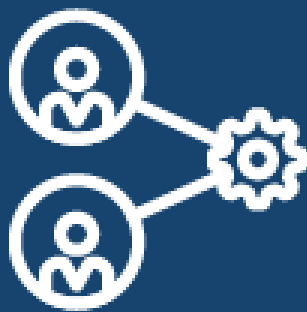


# Une stratégie de captation de Clients multicanal



## WEB

Axe prioritaire de la stratégie d'acquisition de Clients pour un développement rapide (SEM, Display, Affiliation, ...).



## APPORTEURS D'AFFAIRES

Axe secondaire de la stratégie de développement par la mise en place de partenariats réseau (Banques, promoteurs, ...).



## RESEAU DE FRANCHISES

Possibilité à moyen terme de développer un réseau de franchises pour étendre la présence physique au niveau national.



# PRÉVISIONNEL FINANCIER

## Plus de 10 M€ de CA à horizon 2022



**4 M€ d'EBITDA en année 5**



**35% de croissance annuelle moyenne du CA**



**47% de croissance annuelle moyenne de l'EBITDA**



**250 nouveaux clients mensuel en année 5**

# Un modèle économique défini sur la base d'un scénario conservateur



Taux de transformation

2%

4%

De visiteurs uniques en  
demandes de renseignement

De demandes de  
renseignement en clients



Taux de commission

1%

5%

Commission financement

Commission immobilier



Coût d'acquisition

30 €

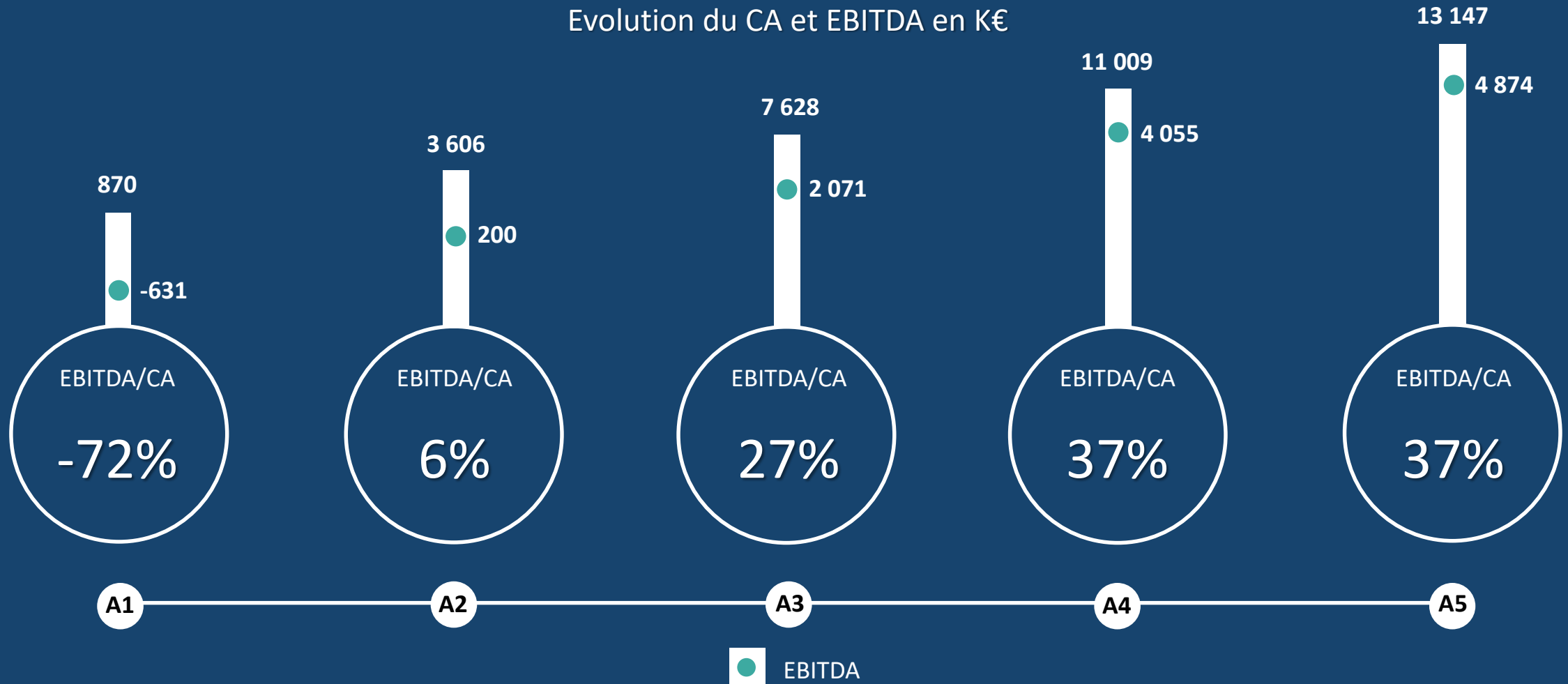
45 €

Crédit immobilier

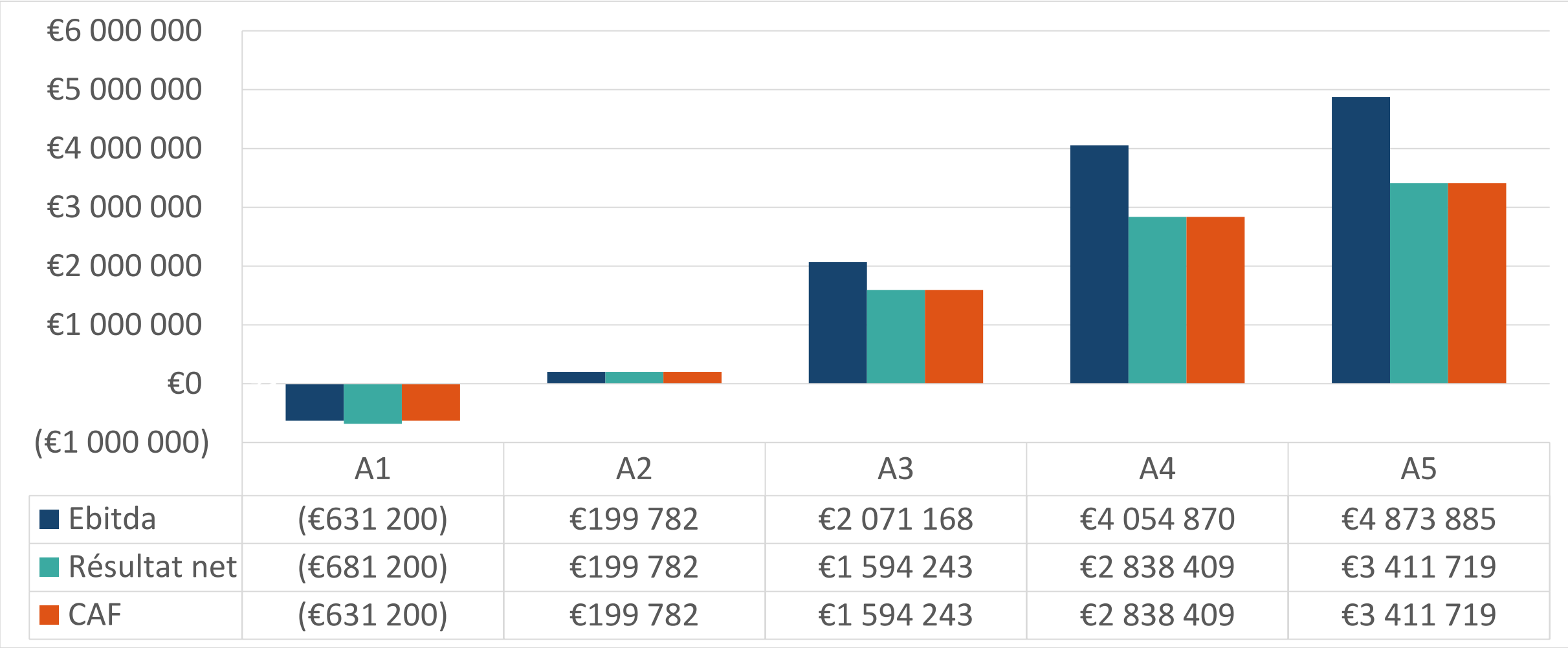
Investissement locatif

# 37% de marge d'EBITDA en année 4

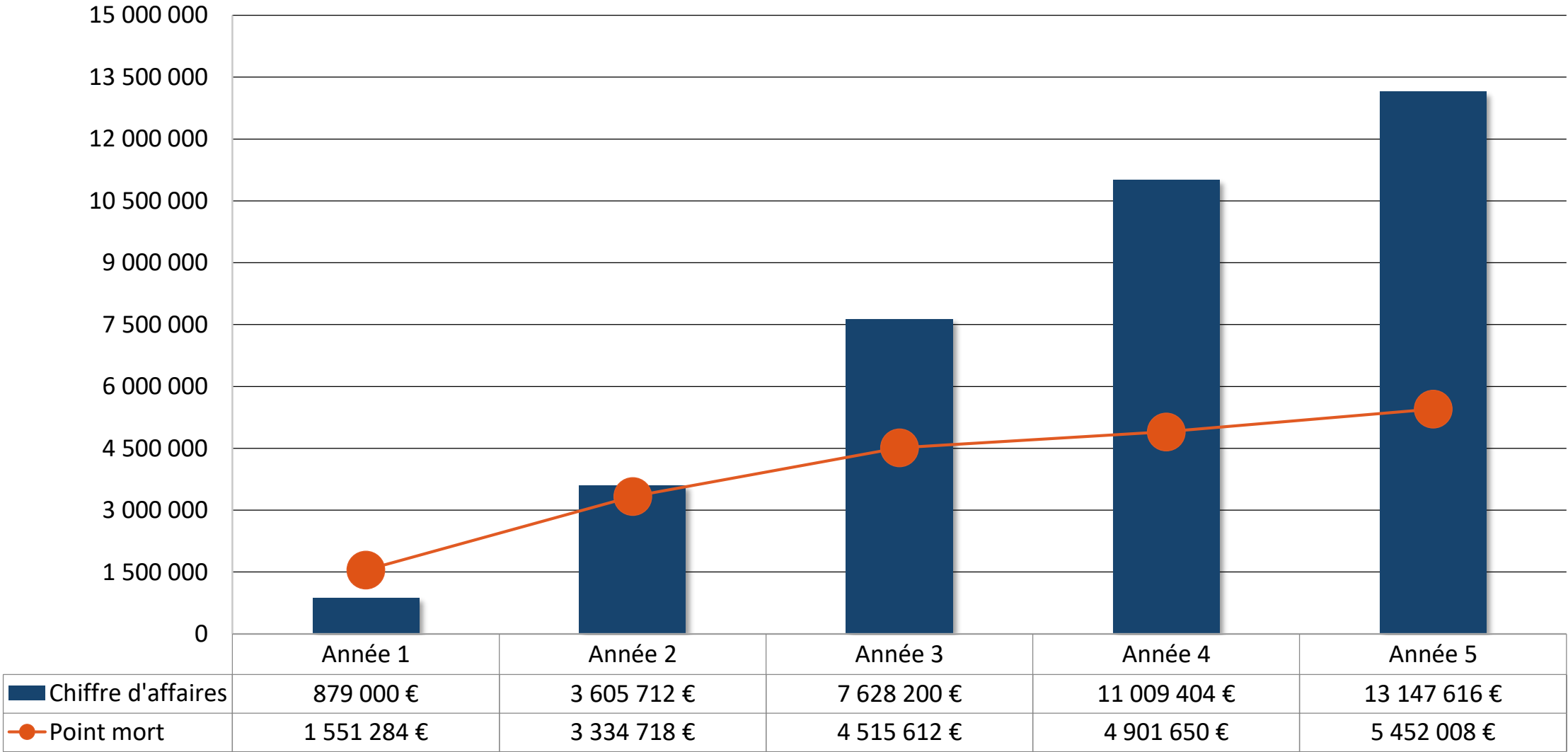
Evolution du CA et EBITDA en K€



# Une capacité d'autofinancement suffisante pour les développements futurs

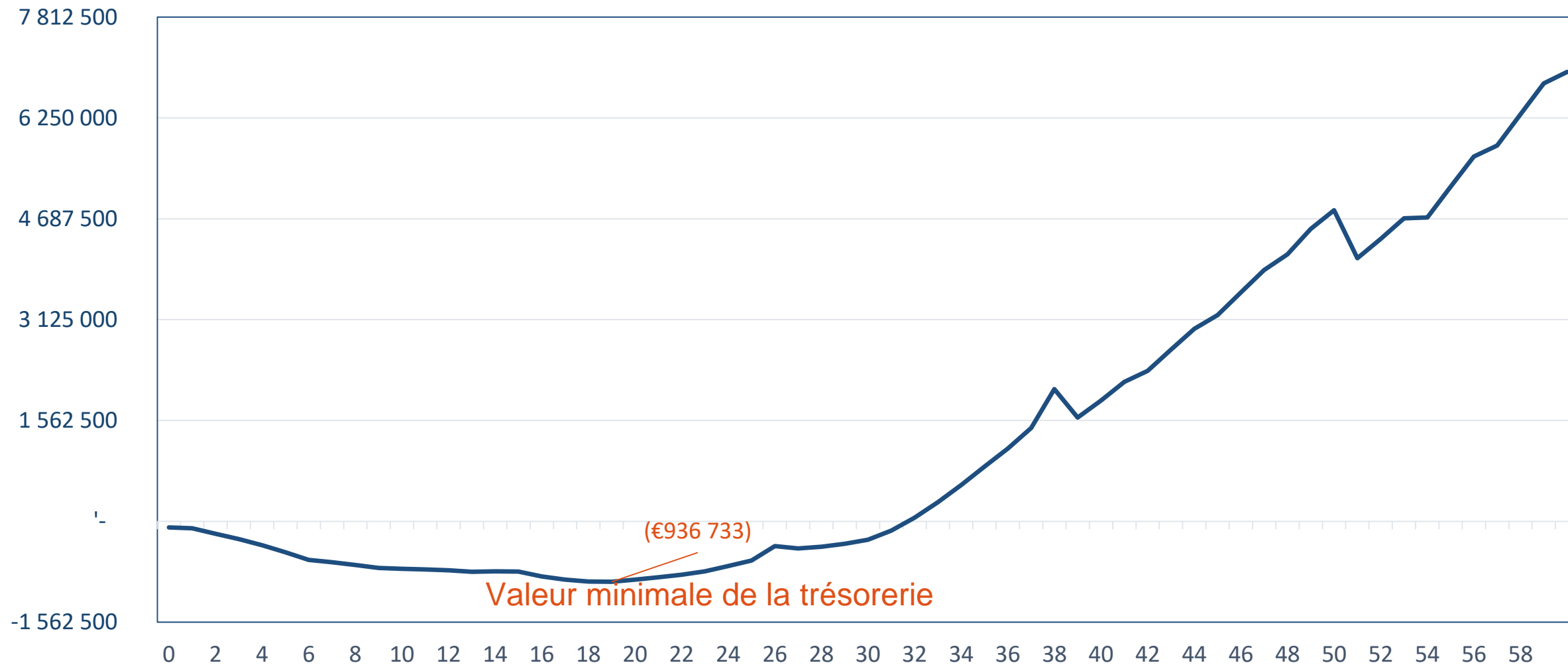


# Un business bénéficiaire dès la troisième année





## Un besoin de financement estimé à 1,1 M€ sur 5 ans



FINANTIAL



**L'ÉQUIPE**



## Franck MULERO – Un fondateur investi

Entrepreneur dans l'âme, il crée en 2011 la société Victory Immobilier dont l'activité est spécialisée dans l'acquisition, la rénovation et la commercialisation d'immeubles dans les secteurs du logement, des bureaux et de l'activité. 80 M€ de transactions immobilières réalisés depuis sa création.

A déjà réalisé des levées de fonds avec succès dans le cadre d'opération immobilière.

En 2017, il lance Finantial dans le but d'apporter une solution globale aux personnes souhaitant réaliser un projet immobilier.

Son objectif : regrouper les métiers du courtage en prêt immobilier, de l'investissement locatif et de l'immobilier neuf pour offrir une approche patrimoniale totale.

Ses qualités :

*#Entrepreneur*

*#Pépiteur*

*#Performance*

**FINANTIAL**

## Sylvain KAZMIERCZAK – Un expert du digital



Tombé dans le Web en 2000, il a grandi avec lui. Après avoir passé 6 ans au sein de la business unit Internet de Packard Bell, il entame un parcours dans l'univers de l'immobilier en intégrant SeLogger.com en 2007 en tant que Business Developpeur.

En 2010, il rejoint Meilleurtaux.com en tant que Responsable Acquisition, Monétisation & e-CRM où il participe à la mue digitale du leader des courtiers en crédit immobilier.

En 2016 il prend la Direction du pôle digital du groupe Selexium (cabinet de gestion en patrimoine) où il structure le pôle et fait du site [www.la-loi-pinel.com](http://www.la-loi-pinel.com) le 1<sup>er</sup> site français d'information sur le dispositif Pinel.

Il embarque dans l'aventure Finantial en 2018.

Ses qualités :

*#ROIste*

*#Stratège*

*#BusinessDevelopment*

**FINANTIAL**

## Marc-Antoine BARBIER – Un expert patrimonial



Diplômé de l'INSEEC en Ingénierie Patrimoniale.

Il démarre sa carrière dans un cabinet de gestion de patrimoine parisien pendant 5 ans. D'abord en tant que responsable des produits financiers puis en tant que conseiller en gestion de patrimoine.

En 2016, pour étendre son expertise et aborder une nouvelle approche clientèle, il rejoint l'équipe Finantial.

Spécialisé dans les produits de défiscalisation, notamment ceux concernant l'immobilier neuf, il a pour but de répondre pleinement aux problématiques patrimoniales et fiscales de ses clients.

Ses qualités :

*#Ecoute*

*#Conseil*

*#FidélisationClients*

**FINANTIAL**

# Recrutement d'une équipe webmarketing et administrative planifiée

**CDO**



 35 K€

 A1M1

**Développeur Fullstack**



 35 K€

 A1M4

**Chef de projet SEO**



 24 K€

 A1M6

**Rédacteur Web**



 24 K€

 A1M12

**Stagiaire 1**




 8 K€

 A1M6

**Stagiaire 2**



 8 K€

 A1M6

**Assistant Back Off 1**



 35 K€

 A1M1

**Assistant Back Off 2**



 35 K€

 A1M4

**Assistant Back Off 3**



 24 K€

 A1M6

**Administratif autre**

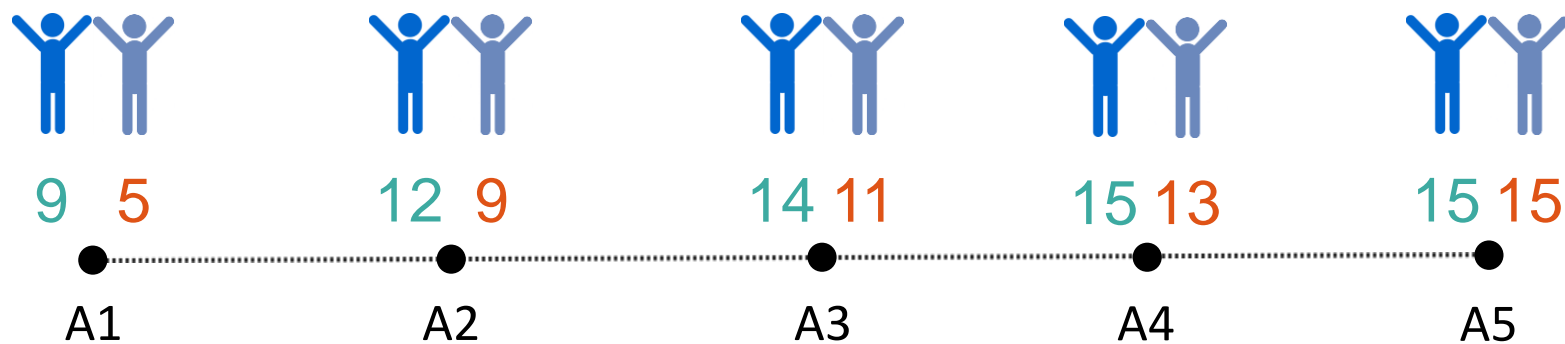


 24 K€

 A1M12

**FINANTIAL**

# Plan de recrutement prévisionnel des conseillers financement et immobilier



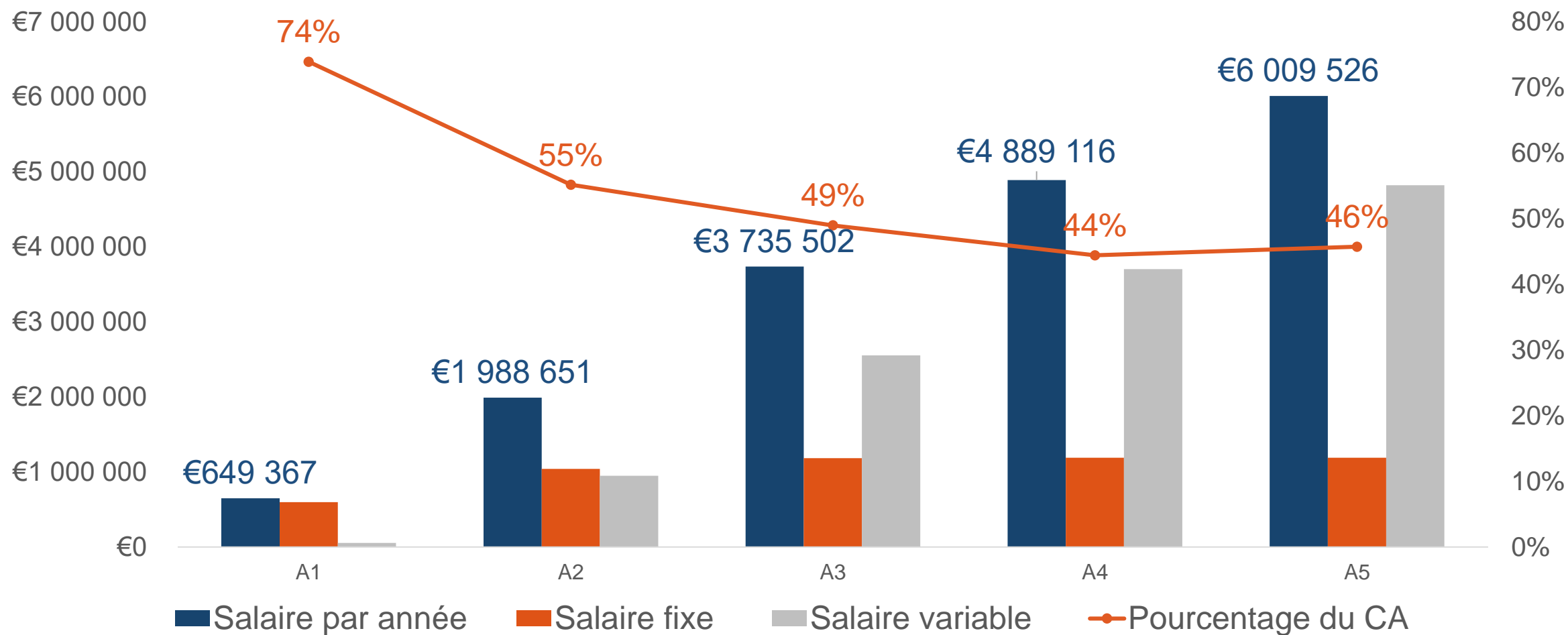
Conseillers en crédit immobilier



Conseillers en immobilier

FINANTIAL

## La masse salariale représente un peu moins de la moitié du CA en année 5



Les conseillers touchent 10% du CA une fois qu'ils obtiennent des résultats supérieurs à 35 000€ sur une année





**POURQUOI INVESTIR ?**

# Quatre raisons pour investir dans notre projet



L'expertise métier du  
fondateur et de l'équipe  
en place



Un positionnement  
différencié de la  
concurrence



Une disruption du  
marché en offrant des  
services complémentaires



Un prévisionnel positif  
basé sur des hypothèses  
conservatrices

# Utilisation de l'investissement dans notre développement



1,1 M€

## Financer les investissements à long terme

- *Compenser le BFR ;*
- *Financer les recrutements ;*
- *Acquisition client sur le Web ;*
- *Investissements en communication et marketing ;*
- *Développement de la notoriété ;*
- *Développement d'outils innovants.*

## Financer les investissements envisageables sous 3 ans

- *Intensifier la force commerciale ;*
- *Diversification sur des activités connexes ;*
- *Développement de notre présence sur le Web ;*
- *Création d'offres innovantes.*



FINANTIAL