



DOSSIER DE PRESENTATION

# INVOGG

Visionnez, comparez avant d'acheter !

**NOVEMBRE 2018**

Présenté par :

BOUA N'Diamoa Arsène  
CEO / Business & Marketing  
[arsene.boua@invogg.com](mailto:arsene.boua@invogg.com)  
06 34 24 13 01

et

Aurélien BONNAFONT  
CTO / Developpement Web  
[aurelien.bonnafont@invogg.com](mailto:aurelien.bonnafont@invogg.com)  
06 83 97 37 60

SOMMAIRE

Contexte.....3

Le problème..... 4

Notre solution.....5

Le business model.....7

Le marché..... 8

Où en sommes-nous?.....9

La concurrence.....10

Les clés du success.....11

Partenaires et ressources.....13

Financement requis.....14

Etapes clés.....15

L'équipe.....16

Projections financières..... 17

Annexes..... 18

# CONTEXTE

Ces dernières années, le e-commerce mondial est dominé par amazon et quelques gros sites comme alibaba qui investissent des sommes colossales dans le marketing pour attirer du trafic.

Les autres, la majorité constituée de petits et moyens e-commerçants, se contentent d'une infime part de marché. Cet écart de visibilité est sans doute dû entre autres à :

- Des budgets marketing trop faibles par rapport à la concurrence,
- Une quasi-invisibilité sur le moteur de recherche Google à cause de son système de facturation aux enchères
- Un SEO fébrile face aux changements d'algorithmes permanents de Google.

Pendant ce temps, la vidéo occupe de plus en plus, une part prépondérante dans l'univers du commerce en ligne.

En effet, une étude menée par youtube montre que près de 25% des internautes français achètent un produit après avoir regardé une vidéo parlant de ce dernier.

Les concepteurs de ces vidéos que l'on nomme les youtubers représentent donc de puissants pourvoyeurs de trafic qualifié.

Si les grandes marques ont inclus ce nouveau levier dans leur plan marketing, les e-commerçants dans leur ensemble semblent en revanche être loin du compte. Alors même qu'une mise en relation entre ces marchands et les youtubers à travers un concept innovant pourrait à juste titre régler bien de problèmes dont celui du manque de trafic qualifié mais aussi la difficulté pour ces créateurs de vidéos à monétiser leurs oeuvres.



# DES PROBLÈMES QUI MÉRITENT D'ÊTRE RÉSOLUS

Malgré un taux de conversion moyen de 3% (toujours insuffisant), la majorité des **sites d'e-commerce** rencontrent depuis toujours un réel **problème de trafic qualifié** alors que les **millions d'abonnés des youtubeurs**, certainement intéressés par les produits présentés dans les vidéos qu'ils visionnent, ont **besoin de savoir où les acheter, au meilleur prix et ce, en quelques clics.**

Les **youtubeurs** ont quant à eux des **difficultés à monétiser leurs vidéos.**



# NOTRE SOLUTION

Invogg.com est un **comparateur de prix, guide shopping et plateforme de monétisation** qui utilise des **vidéos de youtubeurs** pour promouvoir les **offres des marchands**.


L'idée est de regrouper sur **un seul site web**, des **vidéos d'influenceurs** avec en dessous, les **produits cités** dans celles-ci auxquels seront rattachés **des offres** de différents marchands.

Ainsi, les internautes pourront visionner les vidéos parlant de leurs produits préférés puis comparer les offres avant d'être redirigés vers le bon marchand pour effectuer leurs achats.


Le concept Invogg qui allie comparateur de prix et vidéos de youtubeurs permet d'attirer un **trafic très qualifié** (constitué en majorité d'abonnés de youtubeurs) pour ensuite le **rediriger vers les sites marchands**.

une ou plusieurs vidéos  
d'influenceurs vous  
parlent du produit

Annonce



**KERASTASE**  
Kérastase Aura Botanica Bain Micellaire  
Riche 250ml



#TheFrenchWay  
en parle

à partir de  
**15,30 €**  
12 offres

VOIR

Vidéos

Resultat d'une recherche de produit sur invogg.com

Vidéo d'influenceur

invogg

Tout le site

Entrez votre recherche

Favoris

S'inscrire

Connexion

Aide

Influenceurs

Rechercher



#invoggTV  
voir ses 61 vidshops

VIDSHOPS ASSOCIEES



•Soin miracle !

Leptitstruc



#AudreyMarshall: TOP/FLOP DU MOMENT: Soin &...



#epicoline: Beauté au naturel: les essentiels...



#PerfectHonesty: COMMENT JE PREND SAIN D...



SUPER HAUL ===> PHILIPS / SCHWARZKOPF /...

Publicité

Rejoignez-nous sur



# TheFrenchWay: Nouveautés Cheveux | Soins - Matériel & Compléments Capillaires

Soins capillaires | Appareils et accessoires de beauté

TheFrenchWay vous présente ses nouveautés cheveux, soins, matériels et compléments capillaires.

Ajoutée le 18 juin 2018

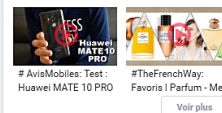
97



Produits présentés dans la vidéo



Autres vidshops de invoggTV



Publicité

Affichage de produits de marchands

Au clic

invogg

Tout le site

Entrez votre recherche

Favoris

S'inscrire

Connexion

Aide

Influenceurs

Rechercher



#invoggTV  
voir ses 61 vidshops

VIDSHOPS ASSOCIEES



•Soin miracle !

Leptitstruc



#AudreyMarshall: TOP/FLOP DU MOMENT: Soin &...



#epicoline: Beauté au naturel: les essentiels...



#PerfectHonesty: COMMENT JE PREND SAIN D...



SUPER HAUL ===> PHILIPS / SCHWARZKOPF /...

Publicité

Rejoignez-nous sur



# TheFrenchWay: Nouveautés Cheveux | Soins - Matériel & Compléments Capillaires

Soins capillaires | Appareils et accessoires de beauté

TheFrenchWay vous présente ses nouveautés cheveux, soins, matériels et compléments capillaires.

Ajoutée le 18 juin 2018

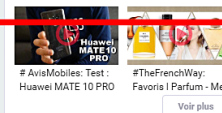
97



Produits présentés dans la vidéo



Autres vidshops de invoggTV



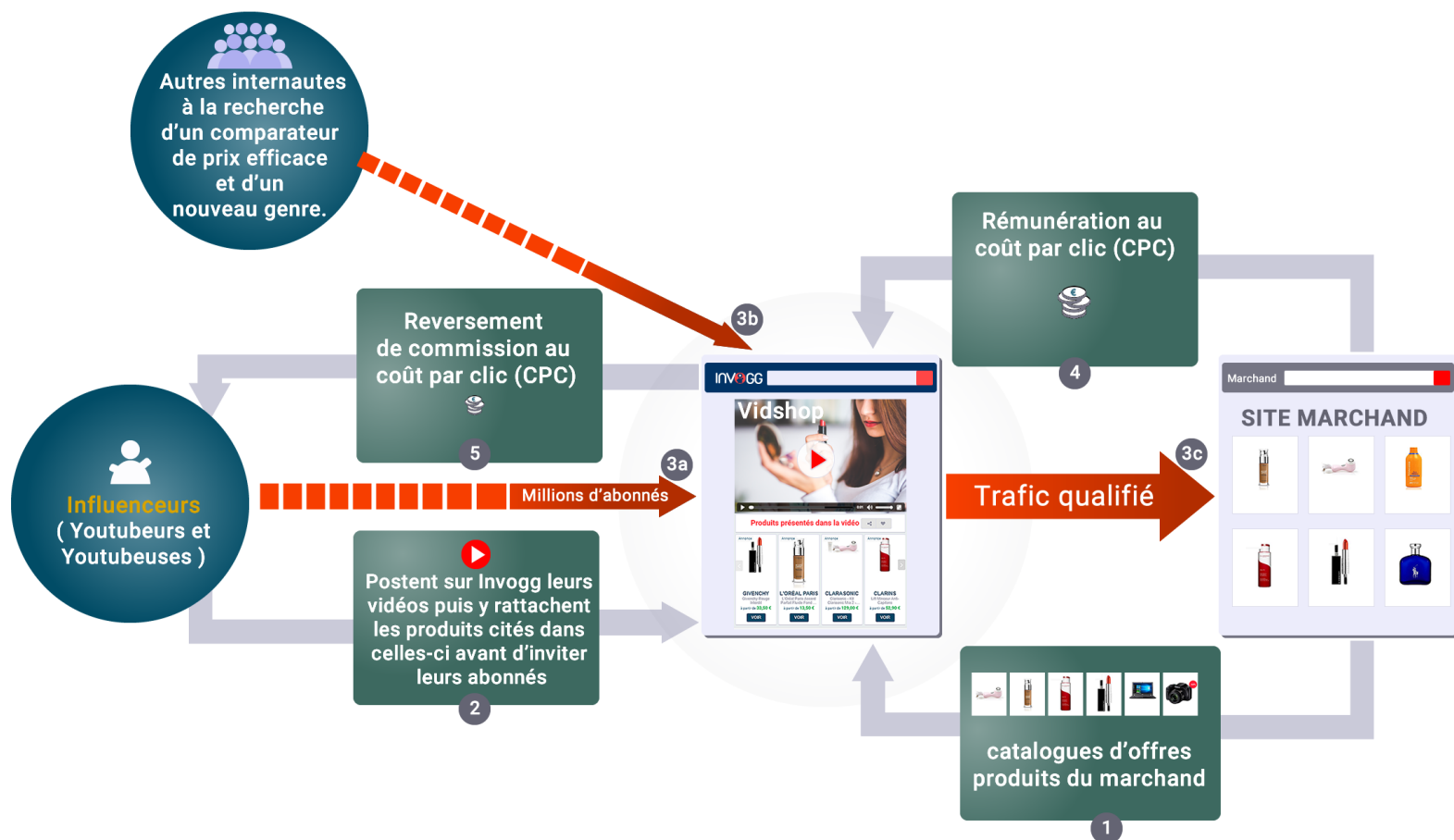
Publicité

Bouton de redirection vers le site du marchand

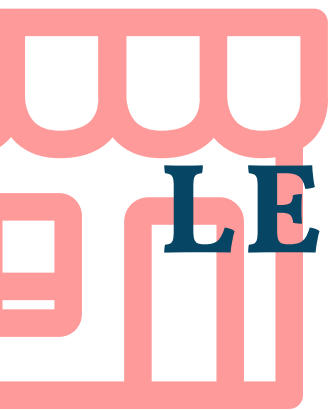
Affichage des offres de marchands sur la vidéo (en pause)

Illustration du concept

# NOTRE BUSINESS MODEL



- Les catalogues d'**offres de produits** des marchands **sont intégrés dans la base de données d'invogg.com**
- Les influenceurs **postent leurs vidéos sur invogg.com en y rattachant les produits** cités dans celles-ci auxquels nous avons lié des offres de différents marchands.
- **Ils y invitent leurs abonnés** afin que ces derniers puissent comparer puis acheter au meilleur prix leurs produits préférés.
- **Les sites marchands** ayant fait une campagne de référencement sur invogg.com **reçoivent ainsi du trafic hautement qualifié.**
- **Invogg est rémunéré au cpc** par les marchands et **reverse une commission aux influenceurs.**



# LE MARCHE

La publicité en ligne en France a atteint plus de **4 milliards d'euros** de chiffre d'affaire(chiffre de la fevad-2017).

Dans le monde, elle représente plus de **235 milliards d'euros** (chiffre emarketer 2018).





# OU EN SOMMES-NOUS ?

- Le site invogg.com , la plateforme des influenceurs ainsi que le site marchand sont **fonctionnels et déjà en ligne**.
- Nous avons plus d'**un millions de produits en ligne** et nous continuons l'intégration.
- Nous avons signé un contrat avec le groupe kelkoo qui nous donne accès aux **catalogues de plus de 1500 e-commerçants** . Kelkoo nous **rémunère à un cpc moyen de 0,12 euros**.
- Nous prévoyons à moyen terme de **lancer de nouvelles fonctionnalités** sur le site telles que les codes de réduction, les bons plans et aussi un blog d'un nouveau genre.
- Nous avons **testé le concept : il marche** .

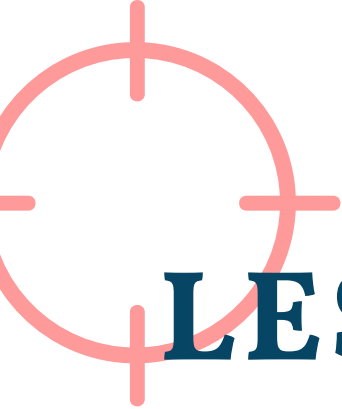


# LA CONCURRENCE

En France, le secteur des comparateurs de prix est très concurrentiel. L'on remarquera cependant que des acteurs traditionnels tels que Kelkoo (qui vient de racheter son concurrent Leguide), Twenga et autres Idealo ont perdu considérablement du trafic à cause des agissements de Google. En effet, l'avènement de Google Shopping, comparateur de prix intégré directement dans le moteur de recherche le plus utilisé au monde, a entraîné une forte régression de part de marché de la plupart de ces comparateurs.

L'Union Européenne a d'ailleurs sanctionné le géant américain pour abus de position dominante.

En attendant que les choses se normalisent, de nouveaux arrivants dans le secteur parviennent tout de même à tirer leur épingle du jeu. C'est le cas de "ledénicheur.com" (lancé par leboncoin.com) qui affiche 1,7 millions de visiteurs mensuels après une année d'existence. Plus proche de notre concept, la startup Octoly vient de lancer son guide shopping "Octoprime.co" après une levée de fonds de 9 millions d'euros.



# LES CLES DU SUCCESS

Invogg.com a trois ambitieuses et accessibles clés pour réussir face à la concurrence.

La première est d'avoir développé un site internet (et bientôt une application mobile) moderne, rapide, fluide et facile d'utilisation doté d'un puissant algorithme. Le site web qui est aussi une plateforme de monétisation pour les influenceurs, leur donne accès à leurs espaces personnalisés où ils peuvent suivre l'évolution de leurs gains et demander leurs paiements.

Un site marchand a aussi été créé. Chaque e-commerçant souhaitant signer un contrat de référencement avec invogg devra y créer un compte et renseigner les éléments caractéristiques de sa campagne. Il aura dès lors accès à des données relatives à son engagement avec notre entreprise dont les factures mensuelles mais aussi le nombre de clics effectués par catégories de produits etc.

Le deuxième atout est d'avoir inclus les influenceurs dans notre modèle économique. En effet, l'impact des influenceurs sur le commerce en général et l'e-commerce en particulier n'est plus à démontrer. Faire le choix d'intéresser les influenceurs en partageant nos revenus avec eux, nous permettra d'atteindre plus rapidement nos objectifs en matière de trafic mais aussi d'accélérer notre déploiement à l'international.

Enfin, nous envisageons de mettre en place des partenariats stratégiques avec les entreprises éditrices d'outils de création de sites d'e-commerces tels Prestashop, Magento, shopify etc afin de créer avec celles-ci des passerelles qui permettront à tout marchand utilisant l'un d'entre eux de pouvoir directement référencer ses offres sur invogg à des coûts préférentiels.

Nous avons donc pour ambition de créer un écosystème efficace et productif autour de notre concept afin que tous les acteurs (internauts, marchands, influenceurs et autres) trouvent leur compte.



# PARTENAIRES ET RESSOURCES



## Groupe KELKOO

Nous avons signé avec ce groupe, un contrat qui nous donne accès aux catalogues produits de plus de **1500 e-commerçants**.  
Rémunération au **CPC**.



## TRADEDOUBLER

Ce partenaire nous fournit des catalogues produits d'e-commerçants. Rémunération au CPA



## STRIPE

Nous utilisons cette solution pour le recouvrement de nos créances clients ainsi que pour le reversement des commissions aux influenceurs.



## MAGENTO

Partenariat envisagé afin d'intégrer directement à invogg, les offres des e-commerçants utilisant cet outil. une offre commerciale est prévue



## AWIN

Ce partenaire met à notre disposition plus de **2 millions de produits** d'e-commerçants.  
Rémunération au CPA.



## EFFILIATION

Ce partenaire nous fournit des catalogues produits d'e-commerçants. Rémunération au CPA




## PRESTASHOP

Partenariat envisagé afin d'intégrer directement à invogg, les offres des e-commerçants utilisant cet outil. une offre commerciale est prévue



## SHOPIFY

Partenariat envisagé afin d'intégrer directement à invogg, les offres des e-commerçants utilisant cet outil. une offre commerciale est prévue



# FINANCEMENT REQUIS

1 000 000 €

- Nous recherchons un financement d'une valeur de **1.000.000 euros** qui ira essentiellement:
- Au recrutement du personnel,
- Acquisition du matériel
- Au lancement du site internet
- Au financement de la stratégie commerciale, communication et marketing,
- Au financement du besoin en fonds de roulement



# ETAPES CLES



Lancement officiel du site internet invogg.com

*lundi 28 janvier 2019*



Première édition INVOGGDAYS

*Jeudi 04 Avril 2019*



Lancement de l'application mobile

*Lundi 02 septembre 2019*



Lancement officiel d' invogg.com à l'international

*lundi 07 janvier 2020*



# L'EQUIPE

Invogg est une sas créée par Boua N'Diamoa Arsène et Bonnafont Aurelien.



**BOUA N'Diamoa Arsène**  
CEO / Business & Marketing  
arsene.boua@invogg.com  
06-34-24-13-01



**BONNAFONT Aurélien**  
CTO / Developpement Web  
aurelien.bonnafont@invogg.com  
06-83-97-37-60

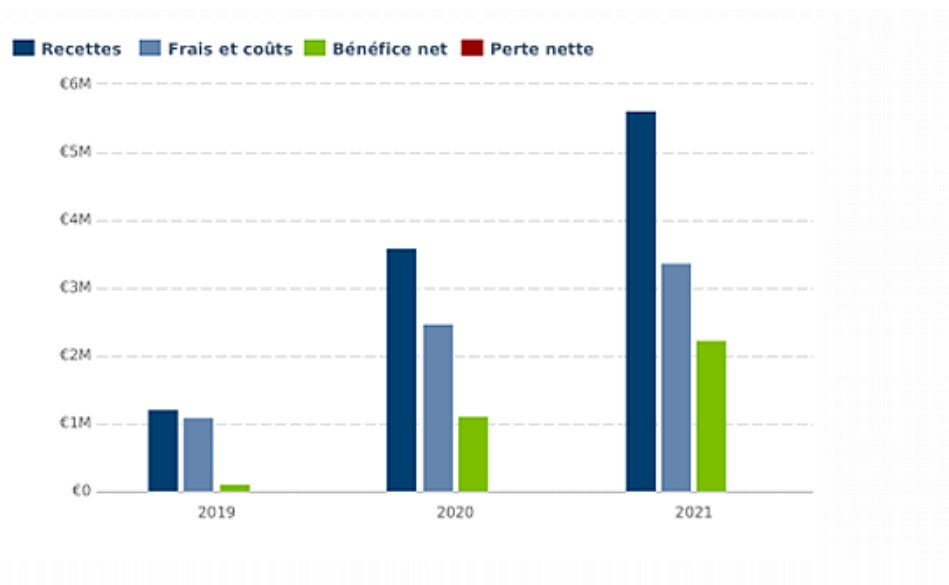


# PROJECTIONS FINANCIÈRES

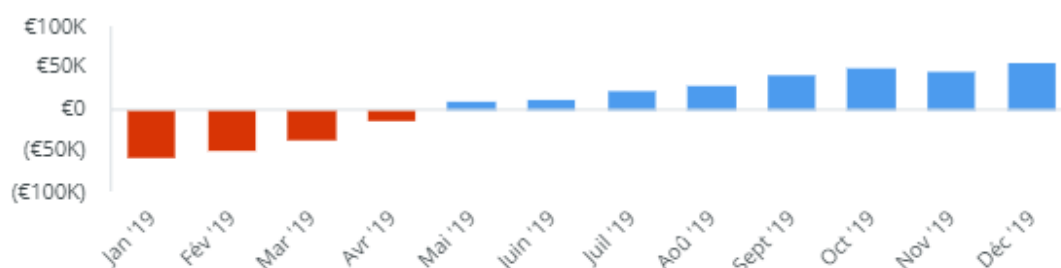
## Prévisions

Nous prévoyons un chiffre d'affaire de 1.216.000 euros la première année puis 3.600.500 euros la deuxième (cela s'explique par le projet de lancement à l'international) pour ensuite atteindre 5.612.000 euros la troisième année.

Nous serons rentable dès le premier exercice avec un profit net dégagé de 120.344 euros soit 10%.



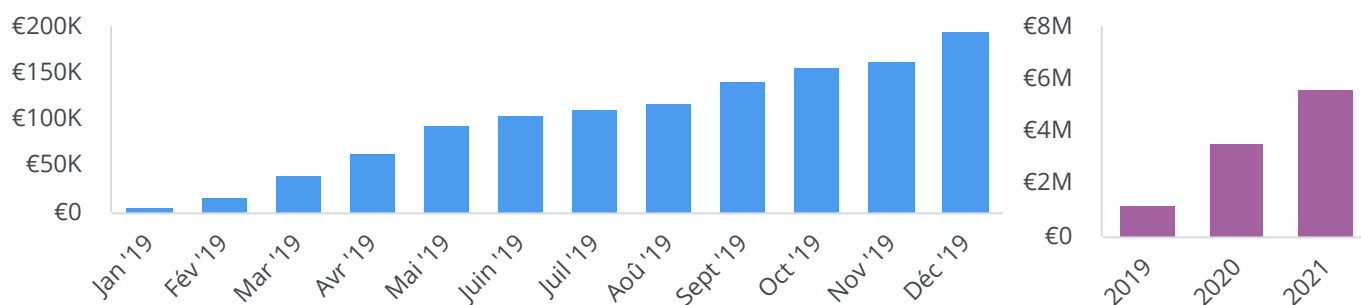
## Resultats nets mensuels- année 2019





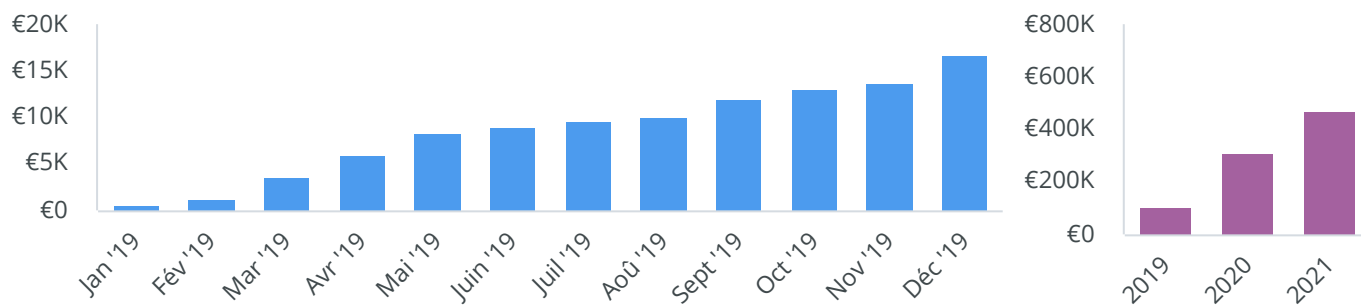
# ANNEXES

# Recettes



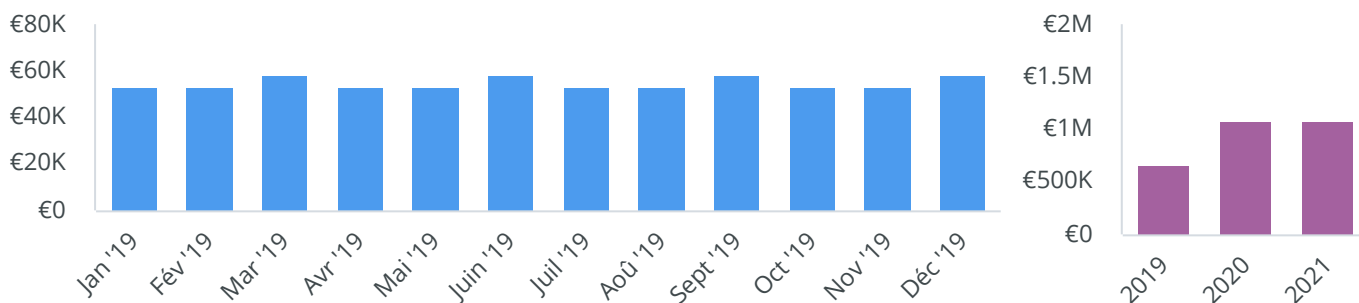
Recettes	2019	2020	2021
Revenu des clics	€1,044,000	€3,103,200	€4,728,000
Ventes par unité	8,700,000	25,860,000	39,400,000
Prix par unité	€0.12	€0.12	€0.12
Revenus publicitaires et opérations avec les marques	€160,000	€461,300	€848,000
Revenus bons plans et coupons réduction	€12,000	€36,000	€36,000
<b>Totaux</b>	<b>€1,216,000</b>	<b>€3,600,500</b>	<b>€5,612,000</b>

# Coûts directs



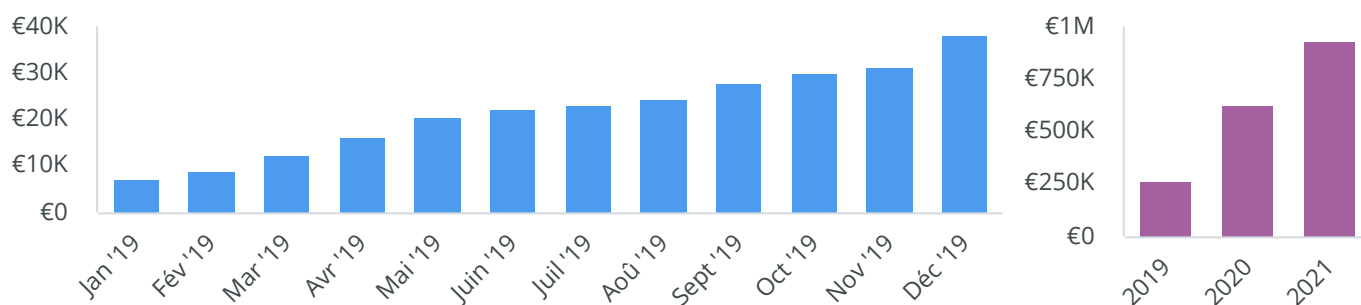
Coûts directs	2019	2020	2021
Coût d'acquisition des clics	€104,400	€310,320	€472,800
<b>Totaux</b>	<b>€104,400</b>	<b>€310,320</b>	<b>€472,800</b>

# Personnel



Personnel	2019	2020	2021
<b>Effectifs</b>	<b>11.83</b>	<b>21</b>	<b>21</b>
Salaire moyen	€31,615	€28,286	€28,286
Recettes par salarié	€102,790	€171,452	€267,238
Bénéfice net par salarié	€10,173	€53,751	€106,707
<b>Frais du personnel</b>	<b>€664,280</b>	<b>€1,081,080</b>	<b>€1,081,080</b>
Salaires et rémunération	€374,000	€594,000	€594,000
commerciaux/gestionnaires de comptes (7.67)	€72,000	€240,000	€240,000
Marketing	€24,000	€24,000	€24,000
Developpement web (4.33)	€108,000	€180,000	€180,000
Web design (0.94)	€20,000		
Responsable administratif et financier	€24,000	€24,000	€24,000
Equipe dirigeante (2)	€96,000	€96,000	€96,000
Chef produit	€30,000	€30,000	€30,000
Frais liés aux salariés	€290,280	€487,080	€487,080
<b>Totaux</b>	<b>€664,280</b>	<b>€1,081,080</b>	<b>€1,081,080</b>

# Frais



Frais	2019	2020	2021
Loyer	€48,000	€48,000	€48,000
Serveurs	€121,600	€360,050	€561,200
Divers assurances	€2,400	€2,400	€2,400
Budget publicité et communication	€60,800	€180,025	€280,600
Téléphone, internet	€2,400	€2,400	€2,400
Autres abonnements	€1,200	€1,200	€1,200
Frais de déplacement et hébergement	€6,000	€6,000	€6,000
Eau, électricité, gaz	€3,000	€3,000	€3,000
Mutuelle	€3,600	€3,600	€3,600
Fournitures diverses	€1,200	€1,200	€1,200
Nettoyage des locaux	€1,200	€1,200	€1,200
Expert comptable, avocats	€8,400	€8,400	€8,400
Frais stripe et frais bancaires	€1,775	€5,275	€8,038
Taxes, CFE	€2,000	€2,000	€2,000
<b>Totaux</b>	<b>€263,575</b>	<b>€624,750</b>	<b>€929,238</b>

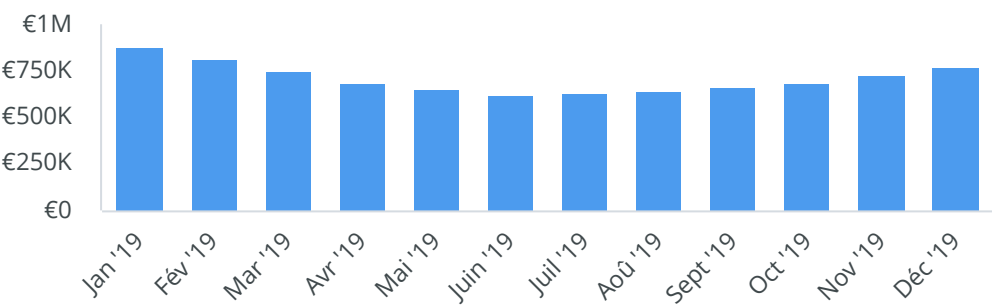
# Actifs

En excluant la trésorerie, les comptes débiteurs

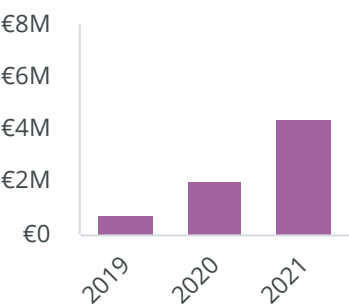
Actifs	2019	2020	2021
<b>Actifs à long terme</b>	<b>€51,900</b>	<b>€35,300</b>	<b>€18,700</b>
Mobilier de bureau	€9,000	€8,000	€7,000
Matériel informatique	€20,000	€10,000	€0
Frais d'établissement	€8,000	€6,000	€4,000
Dépôt marque	€500	€500	€500
Travaux et aménagements locaux	€8,000	€6,000	€4,000
Enseigne, article de communication	€6,400	€4,800	€3,200

# Financement

Projected cash in 2019



Cash at year's end

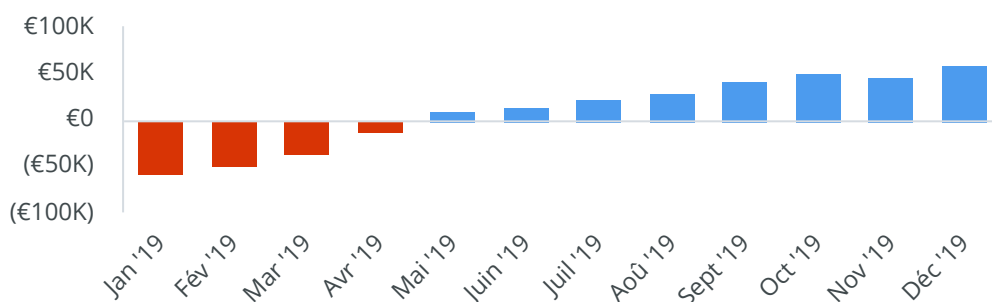


Financement	2019	2020	2021
<b>Montant reçu</b> Levée de fonds	<b>€1,000,000</b> €1,000,000		

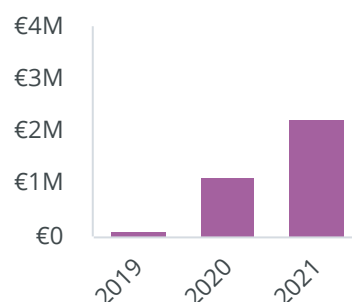


# Bénéfices et pertes prévisionnels (1 of 2)

Net profit in 2019



Net profit by year



Bénéfices et pertes prévisionnels	2019	2020	2021
<b>Recettes</b>	<b>€1,216,000</b>	<b>€3,600,500</b>	<b>€5,612,000</b>
Revenu des clics	€1,044,000	€3,103,200	€4,728,000
Ventes par unité	8,700,000	25,860,000	39,400,000
Prix par unité	€0.12	€0.12	€0.12
Revenus publicitaires et opérations avec les marques	€160,000	€461,300	€848,000
Revenus bons plans et coupons réduction	€12,000	€36,000	€36,000
<b>Coûts directs</b>	<b>€104,400</b>	<b>€310,320</b>	<b>€472,800</b>
Coût d'acquisition des clics	€104,400	€310,320	€472,800
Marge brute	€1,111,600	€3,290,180	€5,139,200
% de marge brute	91%	91%	92%
<b>Frais d'exploitation</b>	<b>€927,855</b>	<b>€1,705,830</b>	<b>€2,010,318</b>
Salaires et rémunération	€374,000	€594,000	€594,000
commerciaux/gestionnaires de comptes (7.67)	€72,000	€240,000	€240,000
Marketing	€24,000	€24,000	€24,000
Developpement web (4.33)	€108,000	€180,000	€180,000
Web design (0.94)	€20,000		
Responsable administratif et financier	€24,000	€24,000	€24,000
Equipe dirigeante (2)	€96,000	€96,000	€96,000
Chef produit	€30,000	€30,000	€30,000
Frais liés aux salariés	€290,280	€487,080	€487,080
Loyer	€48,000	€48,000	€48,000
Serveurs	€121,600	€360,050	€561,200
Divers assurances	€2,400	€2,400	€2,400
Budget publicité et communication	€60,800	€180,025	€280,600
Téléphone, internet	€2,400	€2,400	€2,400
Autres abonnements	€1,200	€1,200	€1,200
Frais de déplacement et hébergement	€6,000	€6,000	€6,000
Eau, électricité, gaz	€3,000	€3,000	€3,000

# Bénéfices et pertes prévisionnels (2 of 2)

...continued from previous page

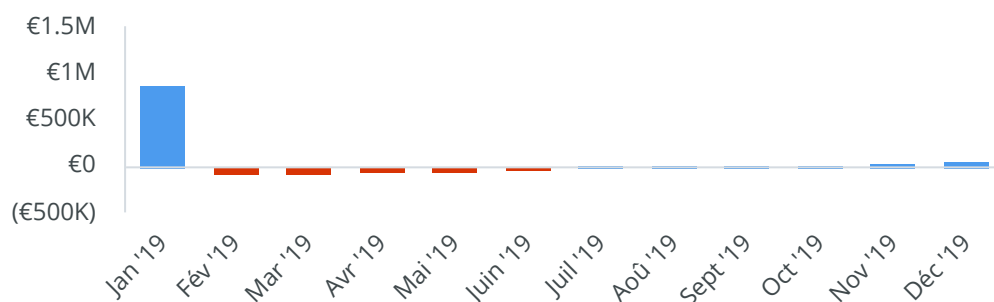
Bénéfices et pertes prévisionnels	2019	2020	2021
Mutuelle	€3,600	€3,600	€3,600
Fournitures diverses	€1,200	€1,200	€1,200
Nettoyage des locaux	€1,200	€1,200	€1,200
Expert comptable, avocats	€8,400	€8,400	€8,400
Frais stripe et frais bancaires	€1,775	€5,275	€8,038
Taxes, CFE	€2,000	€2,000	€2,000
<b>Recettes d'exploitation</b>	<b>€183,745</b>	<b>€1,584,350</b>	<b>€3,128,882</b>
Impôts sur le revenu	€46,801	€438,970	€871,439
Dépréciation et amortissement	€16,600	€16,600	€16,600
Total des frais	€1,095,656	€2,471,720	€3,371,157
Bénéfice net	€120,344	€1,128,780	€2,240,843
<b>% de bénéfice net</b>	<b>10%</b>	<b>31%</b>	<b>40%</b>

# Bilan projeté

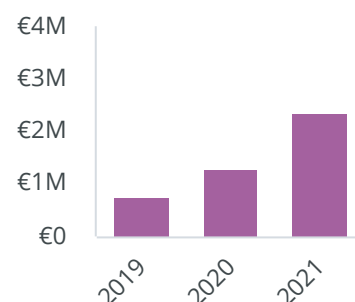
Bilan projeté	2019	2020	2021
<b>Actifs</b>	<b>€1,260,497</b>	<b>€2,824,825</b>	<b>€5,569,906</b>
<b>Actifs actuels</b>	<b>€1,208,597</b>	<b>€2,789,525</b>	<b>€5,551,206</b>
Trésorerie	€778,037	€2,071,826	€4,432,548
Comptes débiteurs	€430,560	€717,699	€1,118,658
<b>Actifs à long terme</b>	<b>€51,900</b>	<b>€35,300</b>	<b>€18,700</b>
Actifs à long terme	€68,500	€68,500	€68,500
Dépréciation cumulée	(€16,600)	(€33,200)	(€49,800)
<b>Passifs et capitaux propres</b>	<b>€1,260,497</b>	<b>€2,824,825</b>	<b>€5,569,906</b>
<b>Passifs</b>	<b>€140,153</b>	<b>€575,701</b>	<b>€1,079,939</b>
<b>Passifs actuels</b>	<b>€140,153</b>	<b>€575,701</b>	<b>€1,079,939</b>
Comptes payables	€54,936	€77,923	€116,837
Impôts sur le revenu payables	€46,801	€438,970	€871,439
Impôts sur les ventes payables	€38,416	€58,808	€91,663
<b>Capitaux propres</b>	<b>€1,120,344</b>	<b>€2,249,124</b>	<b>€4,489,967</b>
Capital d'apport	€1,000,000	€1,000,000	€1,000,000
Bénéfices non répartis		€120,344	€1,249,124
Bénéfices	€120,344	€1,128,780	€2,240,843

# Flux de trésorerie projeté

Cash flow in 2019



Cash flow by year



Flux de trésorerie projeté	2019	2020	2021
<b>Trésorerie nette des opérations</b>	<b>(€153,463)</b>	<b>€1,293,789</b>	<b>€2,360,722</b>
Bénéfice net	€120,344	€1,128,780	€2,240,843
Dépréciation et amortissement	€16,600	€16,600	€16,600
Modification des comptes débiteurs	(€430,560)	(€287,139)	(€400,959)
Modification des comptes payables	€54,936	€22,987	€38,914
Modification des impôts sur le revenu payables	€46,801	€392,169	€432,469
Modification des impôts sur les ventes payables	€38,416	€20,392	€32,855
<b>Trésorerie nette d'investissement</b>	<b>(€68,500)</b>		
Actifs achetés ou vendus	(€68,500)		
<b>Trésorerie nette de financement</b>	<b>€1,000,000</b>		
Investissements reçus	€1,000,000		
Trésorerie en début de période	€0	€778,037	€2,071,826
Modification de trésorerie nette	€778,037	€1,293,789	€2,360,722
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>€778,037</b>	<b>€2,071,826</b>	<b>€4,432,548</b>