

Vos lunettes valent de l'or, ne les laissez plus tomber...

L'OPPORTUNITE

Un marché en pleine mutation

Acheter des lunettes devient de plus en plus cher et les particuliers sont de moins en moins couverts.

Toute une partie de la population est mise à l'écart...



Loi Hamon: Une législation qui renforce et cadre la vente de lunettes sur Internet (mars 2015)

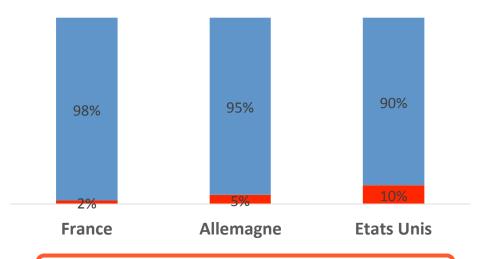


Une baisse du nombre et des montants des remboursements sécurité sociale et mutuelles



Un concept unique dans un marché de l'occasion en plein développement

Répartition du marché Offline / Online



Un marché online en devenir...



LE MARCHE DE L'OPTIQUE EN FRANCE

Un chiffre d'affaires de 6 milliards € par an



75% de la population atteinte d'un trouble de la vision

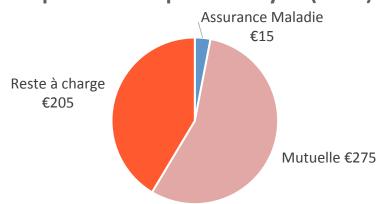


13 millions de paires vendues par an

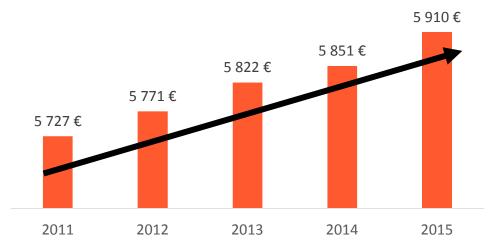


205€ Un reste à charge en constante augmentation

Répartition du panier moyen (495€)



Marché de l'optique en France En millions d'euros

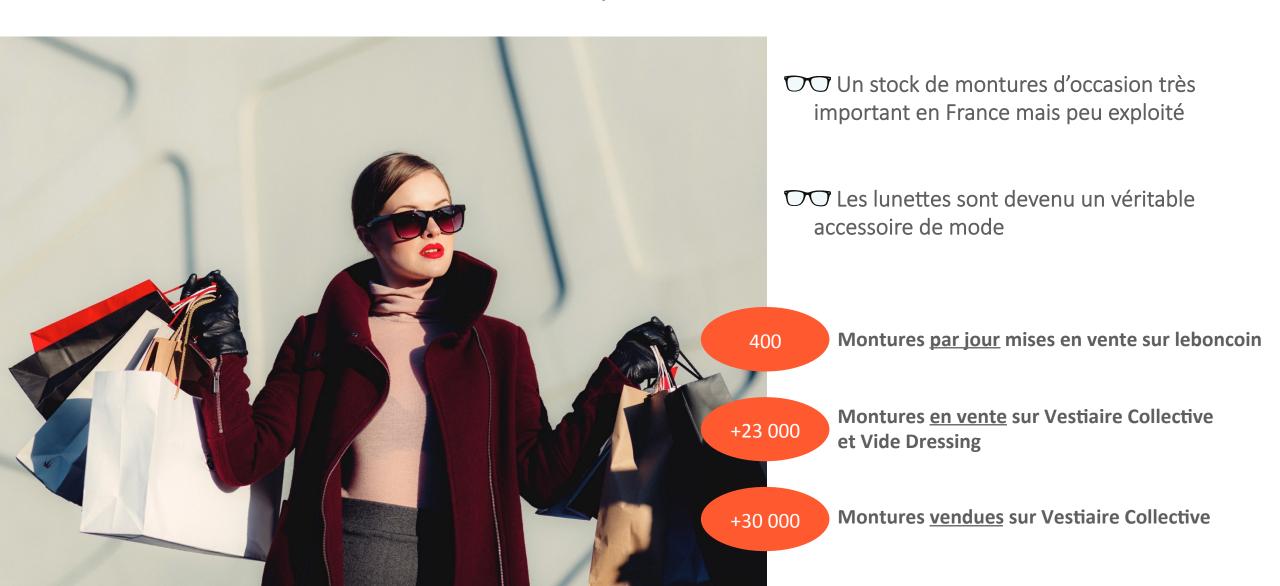


Augmentation moyenne annuel de 45 M€



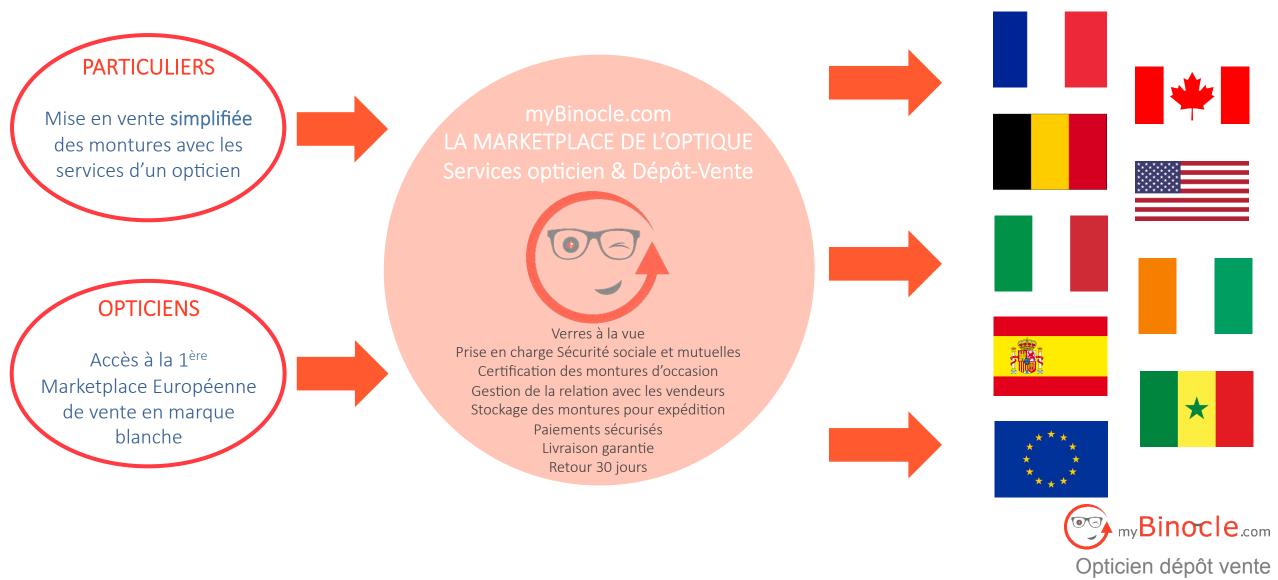
LE MARCHE DE L'OCCASION

Un marché en pleine croissance



SOLUTION

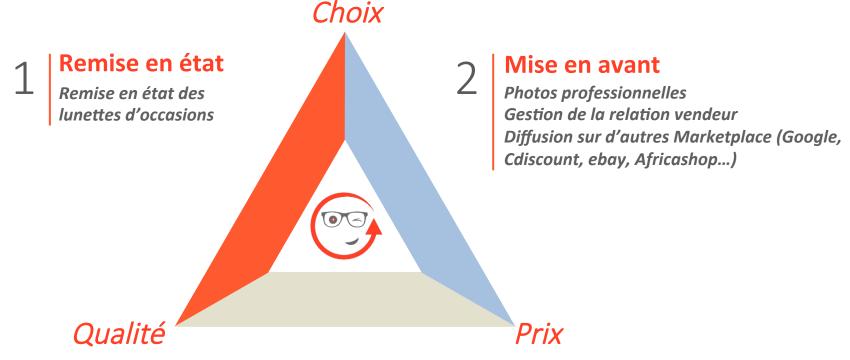
La Marketplace de l'optique



PROPOSITION DE VALEUR

Adresser le marché de l'occasion avec des nouveaux services à forte valeur ajouté

<u>Constat</u>: L'offre de services <u>PREMIUM</u> est souvent absente du marché de l'occasion, mais reste indispensable pour le marché de l'optique.



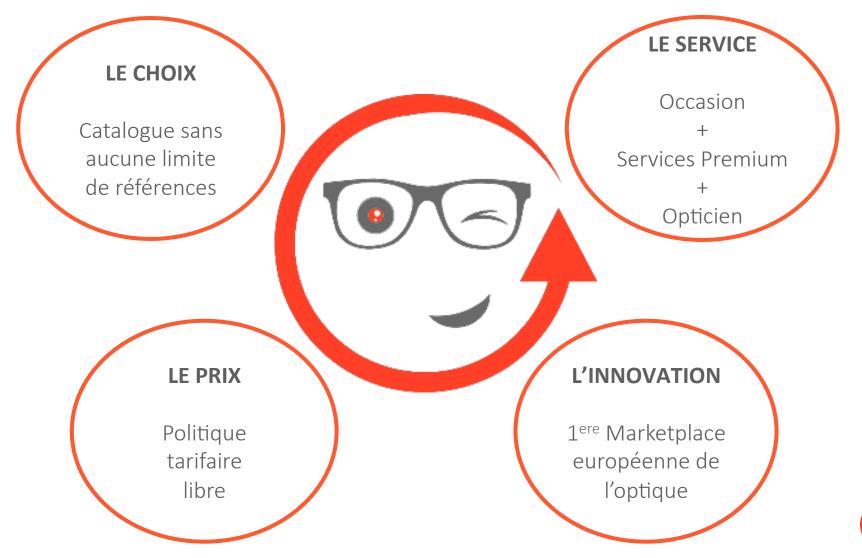
→ | Garantie des achats

Articles d'occasion garantis par nos opticiens Verres garantis par les fournisseurs Transactions assurées par nos processus



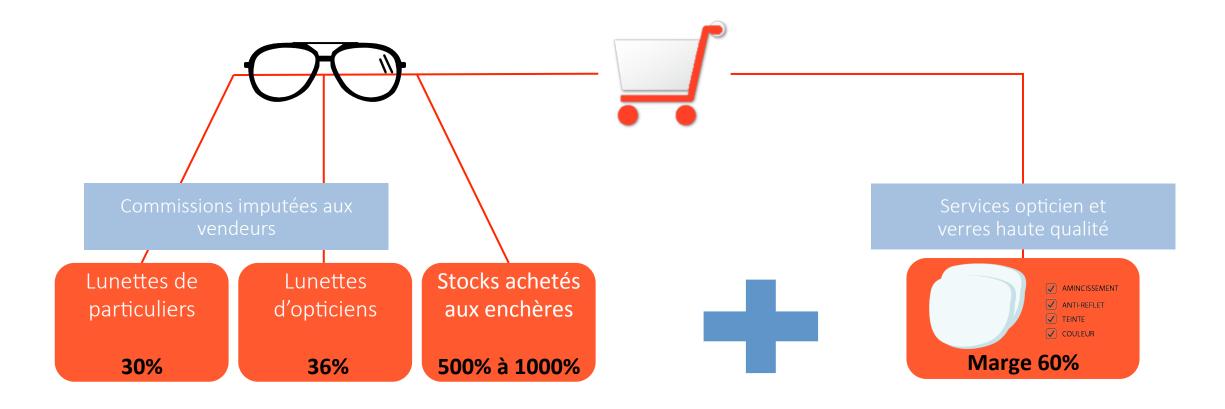
DIFFERENCIATION

L'optique différemment





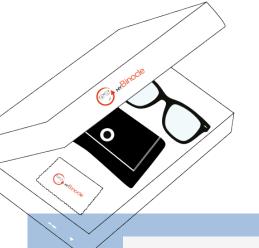
REVENU MODEL



La marge brut minimum sur une commande est de 30%.

A celle-ci s'ajoute la marge sur les services opticien (Verres à la vue, 70% des ventes). La marge est encore plus importante lorsque la vente provient d'articles de déstockage / enchères.





GO TO MARKET STRATEGY



PACKS prédéfinis pour faciliter le choix des verres

OFFERT!

2 Verres organiques incassables

Amincissement normal 1,5

Anti-rayures

PACK C NET

29 €

2 Verres organiques incassables

Amincissement fin 1,6

Anti-rayures

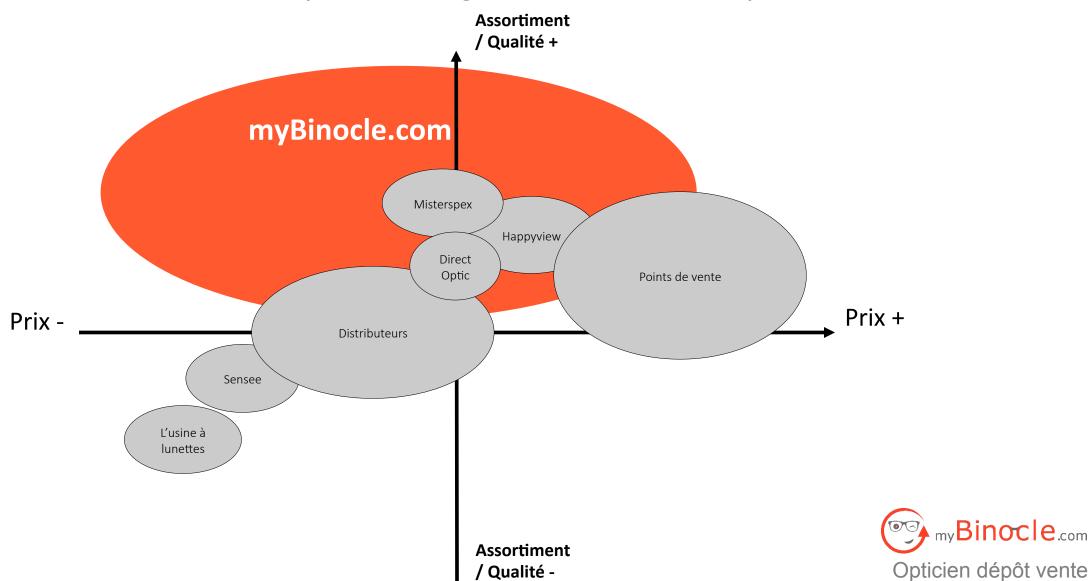
Anti-reflets Multicouche

PACK C CLAIR

99€ 2 Verres organiques incassables Amincissement extra-fin 1,67 Anti-rayures Anti-reflets Multicouche Hydrophobe et Anti-UV **PACK C SUPER CLAIR**

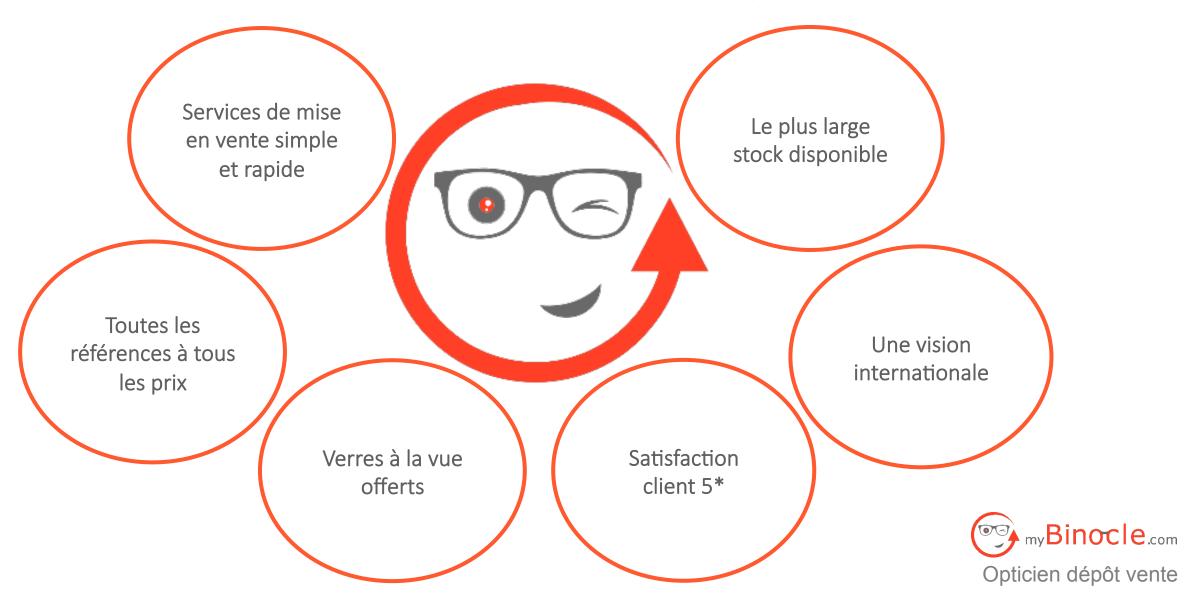
NOTRE TERRAIN DE JEUX

L'offre la plus large au meilleur prix



NULLE PART AILLEURS

La seule Marketplace de l'optique



LE SITE



- TECHNOLOGIE
 - Magento 1.9.2
 - Connexion Mailchimp



- MARKETPLACE
 - Gestion des vendeurs
 - Gestion des commissions

Par vendeur Par article



Par catégorie de produit

Connexion Marketplace









- MOYEN DE PAIEMENT
 - CB by Lemonway
 - Virements bancaires
 - Tiers Payant
 - PayPal
- LIVRAISON colissimo
 - Frais de port offert dès 100€
- MARKETING
 - Live Chat
 - Numéro Local
 - Marketing Automation (Abandon de panier,...)
 - Avis Clients (Trustpilot)
 - Programme de parrainage



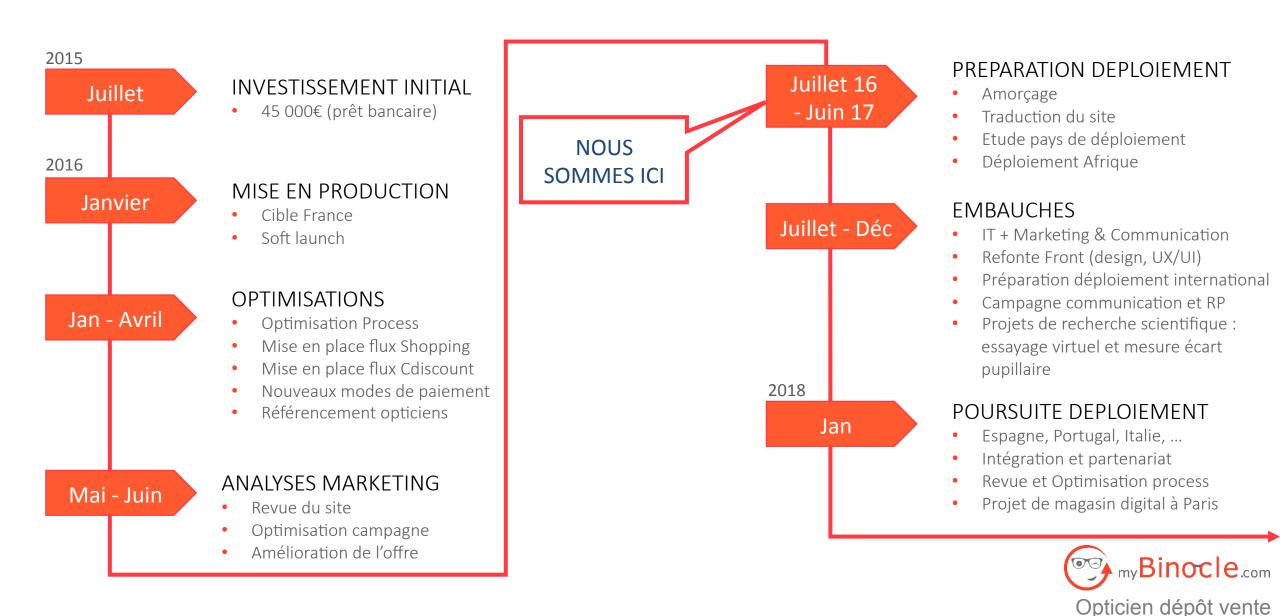




"Excellent"

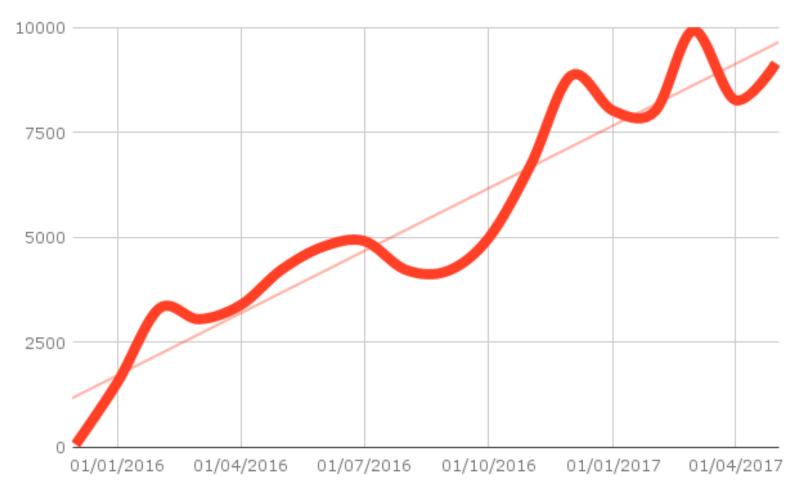


DEPLOIEMENT



18 mois de croissance

Nombre de visiteurs - myBinocle.com



Plus de 100 000 visites en 18 mois.

25% des visiteurs reviennent sur le site.

OO Sources du Trafic :

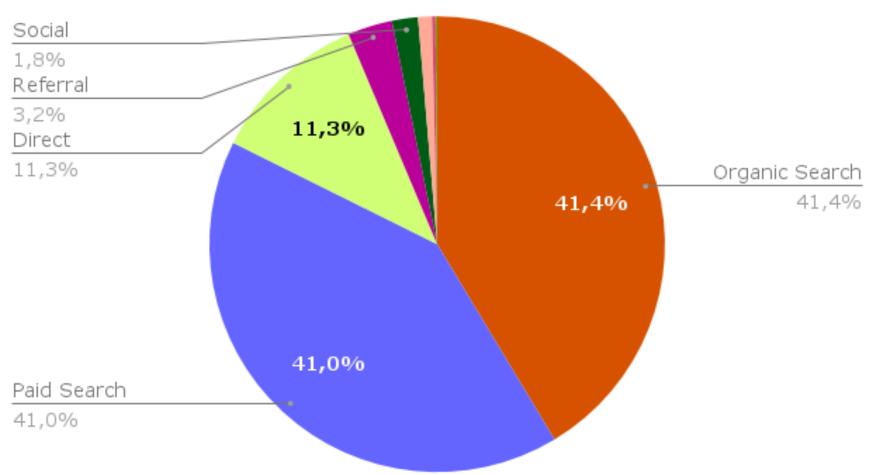
Google: 78%
Direct: 11%
Facebook: 2%

O Un budget Google AdWords moyen de 590€/mois.



Un trafic divers et équilibré





Organique au même niveau que la recherche payante depuis janvier 2017.

Sources du Chiffre d'affaires :

Paid: 43% Organic: 39% Direct: 18%

Un fort besoin d'investissement en communication pour diminuer les dépenses AdWords.



Prévisions financières

	2015 Actual	2016 Actual	2017 Budget	2018 Budget	2019 Budget
REVENUE				_	J
Web site	0	26 931	71 061	340 532	1 821 931
Marketplace	0	1 577	43 626	239 691	1 282 407
Africashop	0	0	6 000	24 000	60 000
Shipping (-credit note)	0	_3 592	_1 503	_6 042	_31 643
Total Revenue	0	24 916	119 183	598 181	3 132 694
Commission paid on marketplace	0	_4 352	_42 608	_167 982	_845 827
Total Net Revenue	0	20 564	76 575	430 198	2 286 867
COST OF GOODS	_4 898	_5 744	-21 873	_152 980	_846 364
COST OF ACQUISITIONS	0	_8 184	_59 424	_150 043	-352 049
OTHER OPERATING EXPENSES	_8 410	₋16 320	_89 728	-437 238	-836 238
EBITDA	-13 309	-9 684	-94 449	-310 063	252 216
EBITDA % Net Revenue	_	_ 47 %	_ 123%	_ 72%	11%
Nombre de salariés			4	7	11

Des hypothèses de croissance raisonnables mais constantes :

10% par mois pour 2017 15% par mois pour 2018 et 2019

Une situation saine à partir de 2019 grâce à de forts investissements pour financer la croissance.



Plan d'investissements initial

Investissements pour 2017

Salaires – 4 personnes : 31 k€

○○ R&D: 30 k€

Refonte site internet : 30 k€

☐☐ Plan Marketing et Com : 20 k€

Soit un besoin de 111 k€.

<u>Investissements pour 2018</u>

Salaires – 7 personnes : 339 k€

○○ R&D: 40 k€

Site et mobile : 20 k€

☐ Plan Marketing et Com: 100 k€

Soit un besoin de 499 k€.

Besoin de financement de 610 k€



Plan d'investissements 2019

Investissements pour 2019

Salaires – 11 personnes : 656 k€

O Autres R&D – Magasin pilote : 100 k€

Site et mobile : 30 k€

O Plan Marketing et Com: 200 k€

Soit un besoin de 986 k€.

Besoin de financement de 1 000 k€



L'EQUIPE

FONDATRICE, DIRIGEANTE ET ENGAGEE



Nathalie Elofer

Co-fondatrice
Opticienne + Marketplace + Clients

Diplômée d'un BTS opticien lunettier en 2006 suivi d'un diplôme d'état d'Audioprothèse en 2011, Nathalie a 10 ans d'expérience en tant qu'opticienne et audioprothésiste.

Sa très bonne relation clientèle et sa rigueur lui ont permis d'acquérir une certaine assurance face à des clients parfois difficiles. Méthodique et déterminée, elle a su démontrer au cours de ses expériences sa capacité à gérer les priorités d'une entreprise: ressources humaines et budget.



Stéphane Elofer

Co-fondateur CTO + Logistique

Diplômé de l'ESC Toulouse, Stéphane a 10 ans d'expérience en tant que chef de projets auprès de grands éditeurs de logiciel. Stéphane a été amené à gérer des projets de plusieurs millions d'euros dans différents univers (Grande distribution, Relation client, Développement durable) et à l'international.

Au cours de son parcours professionnel, il a managé et formé des équipes de consultants experts, conseillé et orienté stratégiquement les décideurs des projets, tout en respectant des plannings et budgets serrés.



Julie Harding

Associée

Marketing Digital + Finance

Diplômée de l'ESLSCA, Julie a 10 ans d'expérience en finance d'entreprise à la fois en cabinet et en entreprise. Elle a été amenée à gérer des projets de refonte d'outils et de transformation de direction financière avant de se reconvertir dans le Digital.

C'est à Sciences Po qu'elle a pu formaliser sa reconversion en suivant l'Executive Master Digital Humanities. Elle a ainsi pu faire ses classes en startups et en agences digitales avant de rejoindre myBinocle.com en 2017.

30 ANNEES CUMULEES D'EXPERIENCE

Opticien & Audioprothésiste – Gestion de magasins – Gestion de projet informatique & logistique – Gestion de projet financiers – Marketing Digital en Startups



LA PRESSE EN PARLE





























Opticien agréé & Marketplace

