



SEANCE II

« De la création d'une Startup à sa revente :
le cas MaxiCheque.com »

Guillaume DETHAN (MKG 2003)

Lundi 6 septembre 2010


maxicheque.com €
Le chèque cadeau du net

Qu'est-ce qu'un MaxiCheque ?

Un MaxiCheque est un chèque cadeau électronique que vous achetez et personnalisez en ligne. Il est envoyé directement par mail à votre bénéficiaire à la date que vous aurez choisie.

Très simple d'utilisation, un MaxiCheque vous permet d'offrir des moments de shopping pur plaisir sur près de 100 e-marchands sélectionnés parmi les plus grandes enseignes du Net.

La société MaxiCheque est agréé par la Banque de France, elle est leader sur son marché et constitue la solution de chèque cadeau la plus sécurisée, écologique et innovante.

Nous intervenons aussi bien en BtoC qu'en BtoB.

SOMMAIRE

- MaxiCheque, en résumé 4
- Fondamentaux de la création 5
- Levées de fonds 6
- Business Model diversifié 7
- Technologie propriétaire, robuste et sous agrément 8
- Barrières à l'entrée 9
- Développement & Croissance 10
- Éléments constitutifs de la valorisation 11
- Revente : cession totale ou partielle 12
- Bénéfices de la création ? 13

MAXICHEQUE, EN RÉSUMÉ

- 1er émetteur de chèque cadeau multi-enseigne 100% Internet
- Création en Mars 2007
- Près de 3 millions d'euros de levée de fonds
- 19 collaborateurs (dont 3 EDC) & 14 associés (5 temps plein)
- 5 marchés en BtoB : Comité d'entreprise / Incentive & Motivation / Fidélisation & Parrainage / Jeux Concours / Sondages & Panels

▪ 100 partenaires dont :     

▪ + de 50 000 bénéficiaires

▪ + de 100 clients BtoB dont :      

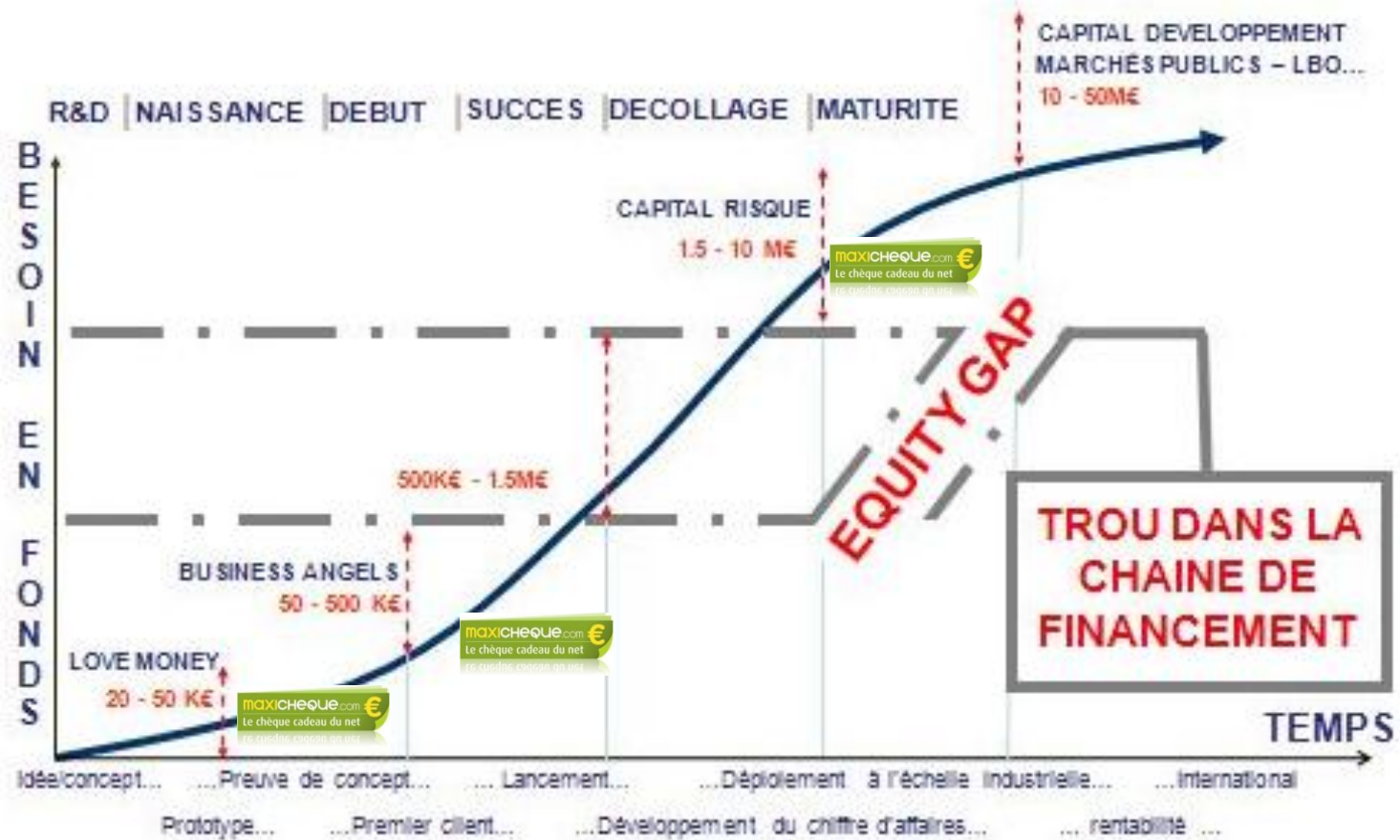
▪ Marché de 2 milliards d'€ en France / 6 milliards en Europe

▪ Acteurs historiques : Tir Groupé (Sodexo), Accentiv'Kadeos (EdenRed – Ex Accor Services) & Cadhoc (Groupe Chèque Déjeuner)

FONDAMENTAUX DE LA CRÉATION

1. **Idée** : - révolution sur un marché large et bien installé
- réponse à de nouveaux usages & besoins = évidence
2. **Equipe** : vision partagée & complémentarité
3. **Bon Moment** : dématérialisation, E-commerce mature en France & acteurs du marché pas encore positionnés
4. **Trésorerie** : 50K€ à la création, 1 an de travail « gratuit », levée de 300K€ puis de 2,5 millions d'euros
5. **Réseaux** : personnels, anciens, entrepreneurs (Agregator), professionnels
=> conseils, mises en relation & 1ères signatures
6. **Persévérance** :
 - Chemin semé d'embûches (équipe, juridique, levée)
 - Contraintes réglementaires et légales : agrément Banque de France
 - Temps pour trouver son positionnement & temps de signature des contrats

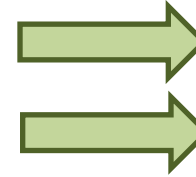
LEVÉES DE FONDS



Lundi 6 septembre 2010

BUSINESS MODEL DIVERSIFIÉ

Vente de chèques cadeaux MaxiCheque



BtoB

BtoC

Commission partenaire

Location bases de données

Co-marketing marchands

Droits d'entrées partenaires

Non utilisation totale ou partielle

Gestion dynamique de la trésorerie

TECHNOLOGIE PROPRIÉTAIRE, ROBUSTE ET SOUS AGRÉMENT

1 MA BOÎTE MAIL



2 SITE MAXICHEQUE



3 SITE PARTENAIRE



4 PAIEMENT



MaxiCheque est interfacé sur la page de paiement de ses partenaires marchands. Une API spécifique régit les échanges de flux et d'autorisations / refus de transaction.

Montant à régler : 640.00 €

► Sélectionnez la carte de paiement de votre choix:

Pour le retrait de vos billets en gare, vous devez présenter la même carte de paiement que celle utilisée pour ce paiement en ligne. Veuillez noter que la carte American Express ne peut pas être utilisée pour un retrait en Borne Libre Service.



Le mode de retrait choisi ne vous permet pas d'utiliser une carte virtuelle pour le paiement de votre commande.

Lundi 6 septembre 2010

Montant à régler : 640.00 €

► Sélectionnez la carte de paiement de votre choix:

Pour le retrait de vos billets en gare, vous devez présenter la même carte de paiement que celle utilisée pour ce paiement en ligne. Veuillez noter que la carte American Express ne peut pas être utilisée pour un retrait en Borne Libre Service.



maxicheque.com
Le chèque cadeau du net

Veuillez vous identifier afin d'accéder à vos MaxiCheques.

Identifiant :

Mot de passe :

Montant à régler : 640.00 €

► Sélectionnez la carte de paiement de votre choix:

Pour le retrait de vos billets en gare, vous devez présenter la même carte de paiement que celle utilisée pour ce paiement en ligne. Veuillez noter que la carte American Express ne peut pas être utilisée pour un retrait en Borne Libre Service.



Détails du MaxiCheque		Solde	Reste
<input checked="" type="checkbox"/>	MXCU0000000433TEST Offert par : MaxiCheque Fin de validité : 17/07/2009	150.00€	0€
<input type="checkbox"/>	MXCU0000000432TEST Offert par : MaxiCheque Fin de validité : 17/07/2009	125.00€	125€
<input type="checkbox"/>	MXCU0000000431TEST Offert par : MaxiCheque Fin de validité : 17/07/2009	50.00€	50€
Montant à régler	Montant MaxiCheque(s)	Reste à payer	
640 €	150€	490 €	

BARRIÈRES À L'ENTRÉE

- **Besoin en cash**
- **Temps de développement** => 48 mois au total
- **Agrément Banque de France** en tant qu'émetteur de monnaie électronique
- **Intégration page de paiement** des partenaires marchands
- **Exclusivité** => club sélectif & non exhaustif de partenaires

DÉVELOPPEMENT & CROISSANCE

- **Enrichissement du réseau d'enseignes partenaires**
- **Mise en place :**
 - stratégie commerciale
 - plan d'attaque
 - offres commerciales
- **Acquisition de BDD + prospection dans le dur**
- **Présence salons :** E-commerce, Comité d'Entreprise, ...
- **Communication Cross Media**
- **Signatures & fidélisation**

ELÉMENTS CONSTITUTIFS DE LA VALORISATION

- **Réponse du marché** => produits et offres validés
- **Technique** : infrastructure éprouvée & robuste + self-service
- Autorisations, **agréments** et certifications
- **Notoriété & marque** : Le Chèque Cadeau du Net
- Réseaux d'enseignes **partenaires + exclusivités**
- **BDD** : 50 000 bénéficiaires, 35 000 professionnels, 250 000 particuliers
- **Modèle économique vertueux et diversifié**

REVENTE : CESSION TOTALE OU PARTIELLE

- **Cession partielle** (cash out) via nouvelle levée
 - Fond d'investissement => capital risque
 - Groupement de Business Angels fortunés
- **Cession totale** à un acteur historique
 - Avantage concurrentiel
 - Complémentarité
 - ROI très rapide (booster BtoC & TPE-PME non adressées)



BÉNÉFICES DE LA CRÉATION ?

- Atteinte d'un **rêve** et d'un objectif personnel essentiel
- **Se tester** soi-même : apparition des points à renforcer
- **Management** d'équipe et de ressources
- **Accélérateur** d'expérience
- **Ouverture** de nouveaux horizons
- Création de **valeur**

= réalisation de soi  Risque majeur = y prendre goût !



Merci et à très bientôt !
RDV lundi 4 octobre prochain...

DELEGUEE GENERALE - FORCE EDC:

Claude BOISMORAND

Mail: claire.boismorand@edcparis.edu

ANIMATEUR – LUNDIS EDC:

Eric HUERTAS (MI 2008)

Mail: eric.huertas@pumpup.fr

INTERVENANT:

Guillaume DETHAN (MKG 2003)

Port: 06 62 24 51 92

Mail: guillaume.dethan@maxicheque.com

Lundi 6 septembre 2010

