

THE RIGHT SWIPE

UNE APPLICATION MOBILE
QUI CONTRIBUE À DÉVELOPPER
L'ENGAGEMENT CITOYEN ET
À SOUTENIR DES PROJETS
LOCAUX RESPONSABLES.

“LE TINDER DE L’ENGAGEMENT CITOYEN”

Minimum 5 minutes de mobilisation citoyenne par jour grâce à The Right Swipe.

“Swipe à droite si tu aimes, si tu te reconnais dans ce projet, si la soeur de ton voisin est impliqué dedans et que tu veux la soutenir.”

“Swipe à gauche si tu préfères soutenir d’autres projets.”

The Right Swipe fonctionne sur le même esthétique que Tinder.

POURQUOI CRÉER CETTE APPLICATION ?

- AUJOURD'HUI, IL EXISTE UN BESOIN RÉEL DANS L'INVESTISSEMENT POUR DES PROJETS LOCAUX
- LES PROJETS LOCAUX ONT PEU DE VISIBILITÉ
- LE DIGITAL EST UN LEVIER POUR DONNER DE LA VISIBILITÉ À CES PROJETS LOCAUX
- UNE FORME D'ENGAGEMENT CITOYEN
- MIEUX CONNAÎTRE LES PROJETS LOCAUX
- MIEUX CONNAÎTRE SON QUARTIER
- S'IMPLIQUER POUR DES PROJETS À PROXIMITÉ DE CHEZ SOI
- FINANCÉS PAR LES BÉNÉFICES DE LA PUBLICITÉ

QUEL PROFIL D'UTILISATEURS?

SONDAGE

- N=310 RÉPONDANTS
- 71% DES RÉPONDANTS SONT DES FEMMES, QUASIMENT 100% DES RÉPONDANTS SONT DES ÉTUDIANTS DE SCIENCES PO OU DES INGÉNIEURS D'AGRO PARIS TECH
- 85% ONT ENTRE 19 ET 25 ANS, C'EST UNE POPULATION AMATRICE D'APPLICATIONS
- 50% SONT TRÈS SENSIBLES ET 50% ASSEZ SENSIBLES AUX QUESTIONS SOCIALES
- 73% N'ONT JAMAIS UTILISÉ D'APPLICATION DE DATING (SEULEMENT 18% EN ONT UTILISÉ DANS LE PASSÉ)

QUELLES SONT LES ATTENTES DES FUTURS UTILISATEURS?

- 73% DES SONDÉS N'UTILISENT JAMAIS D'APPLICATIONS DE TYPE TINDER, LES AUTRES RAREMENT PLUS D'UNE FOIS PAR JOUR
- INTÉRÊT PLUS FORT POUR LES JEUX: 56% LES UTILISENT TOUS LES JOURS OU DE TEMPS EN TEMPS, 23% NE LES UTILISENT JAMAIS
- UNE UTILISATION SOUVENT COURTE DES APPLICATIONS (< 15 MIN/JOUR)
- PLUS DES 9/10ÈME SONT INTÉRESSÉS PAR LA CRÉATION D'UNE APPLICATION AIDANT LES PROJETS ENVIRONNEMENTAUX ET SOCIAUX
- PARMIS EUX, 75% SONT PRÊTS À REGARDER DES PUBS POUR AIDER CES PROJETS.

RÉSULTATS

- DANS UN PREMIER TEMPS, UNE CIBLE ENTRE 18 ET 24 ANS
- UN RÉEL INTÉRÊT POUR UN PROJET DE CE TYPE
- UNE APÉTENCE POUR L'ASPECT LUDIQUE DE L'APPLICATION
- UNE APPLICATION FACILE À PRENDRE EN MAIN ET QUI NÉCESSITE PEU DE TEMPS PAR JOUR
- UN FINANCEMENT DES PROJETS GRÂCE À LA PUB EST POSSIBLE GRÂCE AU CONSENTEMENT DES POTENTIELS UTILISATEURS.

L'APPLICATION EN DÉTAILS

VOUS ÊTES UN UTILISATEUR :

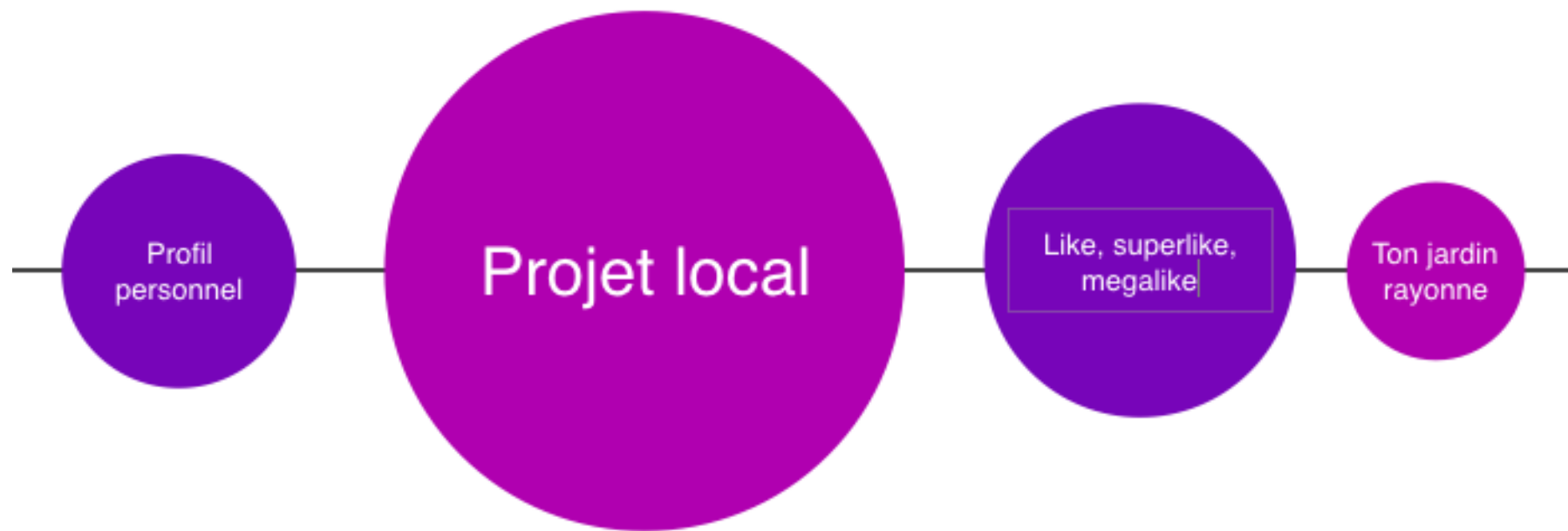
THE RIGHT SWIPE EST L'APPLICATION QUI VEUT RÉSOUDRE LE PROBLÈME DE MANQUE DE VISIBILITÉ DES PROJETS LOCAUX.

POUR CE FAIRE, L'UTILISATEUR CRÉE SON PROFIL EN INDIQUANT SES CENTRES D'INTÉRÊTS ET SA COMMUNE. IL DÉCOUVRE ALORS LE JARDIN OÙ VONT LUI APPARAÎTRE DES BOUQUETS DE PROJETS QUI POURRAIENT « MATCHER » AVEC SES GOÛTS.

EN VISIONNANT PLUSIEURS PUBS, IL CONSTITUE UNE CAGNOTTE QU'IL POURRA ENSUITE DISTRIBUER GRADUELLEMENT AUX PROJETS QU'IL LIKE, QU'IL SUPERLIKE, OU MEGALIKE, EN METTANT DE CÔTÉ CEUX QU'IL PRÉFÈRE « PASS. »

L'OPTION « CHAT » LUI PERMET DE POSER DES QUESTIONS AUX PORTEURS DU PROJET OU BIEN DE PROPOSER SON AIDE. DE JOUR COMME DE NUIT, IL POURRA SE RENDRE DANS SON JARDIN ET VOIR POUSSER LES PROJETS QU'IL A AIDÉ.

LE PROFIL UTILISATEUR



VOUS ÊTES PORTEUR D'UN PROJET SOCIAL :

THE RIGHT SWIPE EST L'APPLICATION QUI PERMET AUX PORTEURS DE PROJETS LOCAUX DE RENDRE VISIBLES LEURS PROJETS ET DE RECEVOIR DES FONDS.

CHAQUE PORTEUR DE PROJET REMPLI UNE FICHE DÉTAILLANT SON PROJET, SES VALEURS, SES OBJECTIFS, SON ÉQUIPE, LES BESOINS FINANCIERS ET EN RESSOURCES HUMAINES DONT IL A BESOIN.

IL ENTRE ENSUITE DANS SON JARDIN OÙ SON ARBRE-PROJET INDIQUERA COMBIEN DE PERSONNES ONT VU SON PROJET, COMBIEN DE LIKES IL A RÉCOLTÉ, COMBIEN DE FONDS IL A REÇU...

IL DEVRA AUSSI RÉPONDRE AUX QUESTIONS ET DEMANDES DE PARTICIPATION QUE LES UTILISATEURS LUI ADRESSENT.

L'ACCENT MIS SUR L'ASPECT LOCAL

QU'IL S'AGISSE DE L'UTILISATEUR OU DE L'ENTITÉ PROPOSANT LE PROJET, NOUS CHERCHONS À PROMOUVOIR LE LOCAL.

AINSI, LES UTILISATEURS ET LES PORTEURS DE PROJET DOIVENT SE GÉOLOCALISER OU LOCALISER LEUR PROJET. NOUS ACCORDONS UNE IMPORTANCE PREMIÈRE À CE QUE L'INVESTISSEMENT SE FASSE À L'ÉCHELLE LOCALE AFIN QU'IL Y AIT UNE PROXIMITÉ ENTRE LES CITOYENS ET LES PROJETS MAIS ÉGALEMENT POUR ENCOURAGER LA COHÉSION LOCALE. SOUVENT LES PROJETS LOCAUX PROVIENNENT DE PETITES ENTITÉS PEU CONNUES, CELA COMPLIQUE LES INVESTISSEMENTS OR LA SENSIBILITÉ D'UN DONNEUR EST PLUS ACCRUE LORSQU'IL EXISTE UN SENTIMENT DE PROXIMITÉ AVEC LE PROJET. LE PROJET PEUT AMÉLIORER LE CADRE DE VIE LOCAL. CHOSE DIFFICILEMENT APPLICABLE AUX PROJETS À GRANDE ÉCHELLE. L'ÉCHELLE LOCALE PERMET DE FACILITER LA RENCONTRE ENTRE L'ORGANISATION DU PROJET ET SON CONTRIBUTEUR.

LA FONCTION « CHAT »

ENVOYER UN LIKE, OU MÊME RAJOUTER UN DON PEUT NÉCESSITER PARFOIS UNE RÉFLEXION PLUS IMPORTANTE ET DES ÉCHANGES AVEC LES PORTEURS DE PROJET.

EN CE SENS, IL EST IMPORTANT D'AVOIR LA FONCTIONNALITÉ « CHAT ».

SI L'UTILISATEUR SOUHAITE PARTICIPER AU PROJET,

APRÈS AVOIR ENVOYÉ LE LIKE, IL LUI EST POSSIBLE D'ENVOYER UNE DEMANDE DE PARTICIPATION ACCOMPAGNÉE D'UNE NOTE EXPLIQUANT SES MOTIVATIONS, LE PORTEUR DE PROJET PEUT ACCEPTER OU REFUSER, SANS CONSÉQUENCE SUR LE DON.

EN CAS DE REFUS, IL SERA DEMANDÉ AU PORTEUR DE PROJET DE JUSTIFIER CE CHOIX AUPRÈS DE L'UTILISATEUR.

INFOGRAPHIE



Ton jardin s'agrandit de jour en jour!

Commence
à swiper



Prends des
nouvelles de tes
projets



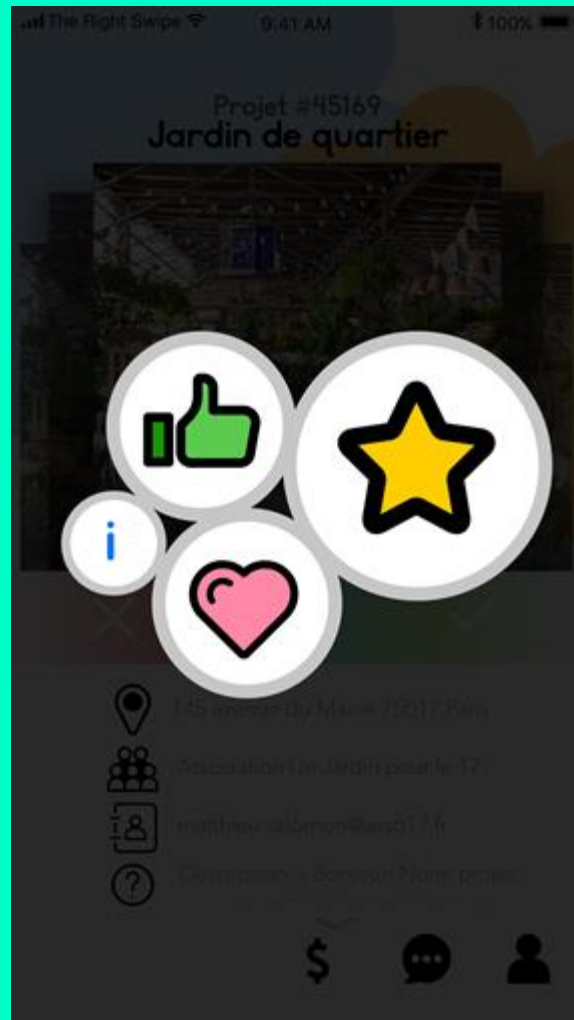
Chhh, c'est la nuit...

...mais tu peux
continuer à
swiper



...et à voir tes
projets grandir!





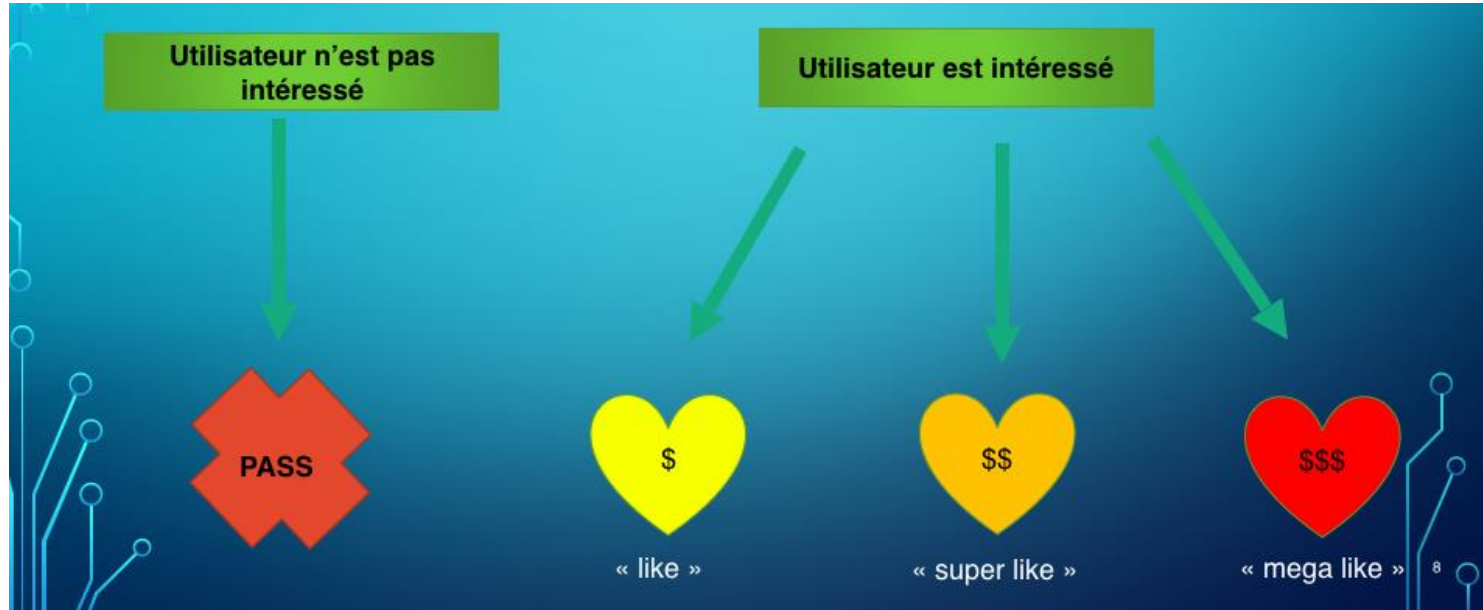
PETIT CLIC, GRAND SOUTIEN

- ⇒ CRÉE TON PROFIL PUIS DÉCOUVRE TON JARDIN
- ⇒ LIKE LES PROJETS QUI TE TIENNENT À COEUR POUR FAIRE GRANDIR TON JARDIN
- ⇒ VISIONNE DES PUBLICITÉS POUR SOUTENIR FINANCIÈREMENT LES PROJETS
- ⇒ SUPERLIKE OU MEGALIKE, POUR LE MONTANT DE TON CHOIX DANS UN PROJET
- ⇒ PASS, POUR DÉCOUVRIR D'AUTRES PROJETS
- ⇒ CHAT POUR POSER TOUTES LES QUESTIONS QUE TU VEUX AUX PORTEURS DE PROJETS
- ⇒ RESTE ACTIF, POUR FAIRE RAYONNER TON JARDIN



UN SYSTÈME DE « PASS », « LIKE », « SUPER LIKE »

LE CONCEPT À MONTRER LES PROJETS UN PAR UN À L'UTILISATEUR, SI IL N'EST PAS INTÉRESSÉ, IL "PASS", SI IL EST INTÉRESSÉ, IL LIKE. IL DISPOSE QUOTIDIENNEMENT D'UNE CAGNOTTE À HAUTEUR DE X€ QU'IL PEUT DISTRIBUER COMME IL LE SOUHAITE.



KIT ANNONCEURS

**Une application sur laquelle les annonceurs peuvent
faire de la pub.**

UN ESPACE INÉDIT POUR LES ANNONCEURS

- ⇒ UNE CIBLE JEUNE ET CONNECTÉE (18-24 ANS).
- ⇒ ESPACES PUBLICITAIRES PROPOSÉS : BANNIÈRES POP-UP, PRÉ-ROLL ALÉATOIRE AVANT CERTAIN PROJET, ESPACE VIDÉO APRÈS UN LIKE GÉNÉRÉ.
- ⇒ VISIBILITÉ TRÈS FORTE, LA PUBLICITÉ AU SERVICE D'UN PROJET.
- ⇒ RELATION DIFFÉRENTE ET VOLONTAIRE AVEC LA PUBLICITÉ.
- ⇒ PARTICIPE À UNE FINALITÉ POSITIVE.
- ⇒ PUBLICITÉ CIBLÉE ET PROGRAMMATIQUE GRÂCE AUX INFORMATIONS DU PROFIL PERSONNEL.
- ⇒ PUBLICITÉ LOCALE, GRÂCE AU SERVICE DE GÉOLOCALISATION.

DES NOUVELLES POSSIBILITÉS POUR LES ANNONCEURS

THE RIGHT SWIPE PROPOSE AUX ANNONCEURS UNE NOUVELLE MANIÈRE DE FAIRE DE LA PUBLICITÉ.

POUR LA PREMIÈRE FOIS, LES UTILISATEURS SERONT VOLONTAIRES DANS LA DÉMARCHE DE VISIONNER DE LA PUBLICITÉ. AINSI LES ANNONCEURS ET LES CONSOMMATEURS TRAVAILLERONT ENSEMBLE POUR LA BONNE CAUSE.

CETTE VISION POSITIVE DE LA PUBLICITÉ PERMETTRA AUX ANNONCEURS DE DÉVELOPPER ET D'IMPOSER UNE IMAGE RESPONSABLE, IMPLIQUÉE POUR LE CHANGEMENT. POUR PRÉSERVER LA QUALITÉ DE CETTE PERCEPTION, LES ANNONCEURS RECHERCHÉS POUR THE RIGH SWIPE SERONT DE PRÉFÉRENCES DES ANNONCEURS SENSIBLES AUX ENJEUX SOCIAUX.

L'ÉQUIPE RESTE CEPENDANT OUVERTE À DIFFÉRENTES PROPOSITIONS, L'IDÉE ÉTANT VRAIMENT DE CRÉER UNE INTERFACE OÙ LA PUBLICITÉ EST UN CHOIX, ET MÊME UN PLAISIR. DANS CE BUT, NOUS POUVONS FAVORISER DU CONTENU PLUS ÉDITORIAL - BRAND CONTENT.

UN SYSTÈME DE DONS "GRATUITS"

IL EST IMPORTANT À NOTER QU'AUJOURD'HUI, LA CONFIGURATION DE LA PLUPART DES APPLICATIONS DE JEUX FONCTIONNENT AUTOUR D'UN SYSTÈME DE PUBLICITÉ.

AINSI, UN JOUEUR DOIT VISIONNER DE LA PUBLICITÉ POUR CONTINUER À JOUER, SOIT POUR REGAGNER DES VIES, SOIT POUR DE L'ÉNERGIE.

LE PRINCIPE IMAGINÉ POUR NOTRE APPLICATION EST SIMILAIRE. UN UTILISATEUR PEUT CHOISIR DE VISIONNER PLUSIEURS PUBLICITÉ EN PLUS DU DON DE SON LIKE POUR AUGMENTER LA CAGNOTTE DU PORTEUR DE PROJET.

CAMPAGNE DE COMMUNICATION

FAIRE VENIR LES PORTEURS DE PROJETS SUR L'APPLICATION

LA RAISON D'ÊTRE DE THE RIGHT SWIPE EST D'AIDER LES PROJETS LOCAUX. AVANT DONC QUE DES PORTEURS DE PROJETS VIENNENT D'EUX-MÊMES S'INSCRIRE SUR L'APPLICATION, IL FAUT TROUVER LES PROJETS AMBASSADEURS. POUR CE FAIRE, IL CONVIENT D'ALLER CHERCHER CES PROJETS... :

- DANS LES MAIRIES, QUI RECENSENT LES INITIATIVES LOCALES.
- DANS LES ÉTABLISSEMENTS SCOLAIRES ET UNIVERSITAIRES.
- EN FAISANT DE LA VEILLE DANS LES JOURNAUX LOCAUX.
- EN SOLLICITANT L'AIDE DES JEUNES BÉNÉVOLES DANS DES ASSOCIATIONS LOCALES.

FAIRE VENIR LES UTILISATEURS SUR THE RIGHT SWIPE

LA RAISON D'ÊTRE DE THE RIGHT SWIPE EST DE CRÉER LE LIEN ENTRE LES JEUNES ET LES PROJETS PROCHES DE CHEZ EUX QUI CORRESPONDENT À LEURS CENTRES D'INTÉRÊTS. LE PLUS D'UTILISATEURS DE L'APPLICATION IL Y AURA, LE PLUS D'ARGENT SERA RÉCOLTÉ POUR AIDER CES PROJETS. POUR FAIRE VENIR LE PLUS D'UTILISATEURS SUR LA PLATEFORME, IL CONVIENT DONC DE :

- FAIRE MARCHER LE BOUCHE À OREILLE
- MOTIVER DES AMBASSADEURS (DU TYPE RESPONSABLES ASSOCIATIFS, DÉLÉGUÉS...) À RELAYER LE LANCEMENT DE L'APPLICATION SUR DES GROUPES SPÉCIFIQUES
- FAIRE UNE COMMUNICATION EFFICACE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
- RELATIONS PRESSE

CRÉER UN HAPPENING ANNUEL OU BI-ANNUEL - POUR RENDRE CONCRÈTES LES ACTIONS DE L'APPLICATION ET ENTREtenir LE LIEN HUMAIN ENTRE UTILISATEURS ET PORTEURS DE PROJETS,

PLAN FINANCIER

Qu'est-ce que le crowdfunding ?

- Un des objectifs de notre application est d'aider les structures à lever des fonds grâce au financement participatif appelé également crowdfunding.
- Le crowdfunding est un ensemble de techniques et de méthodes pour lever des fonds, dans le but de réaliser un projet. Cela se fait sur une plateforme Internet dédiée, où se rencontrent deux types d'utilisateurs, porteurs de projet et bailleurs de fonds. Le porteur de projet peut inscrire son projet sur la plateforme avec les détails nécessaires, mentionner le montant de financement dont il a besoin, la durée de vie du projet et le délai pour accepter des dons, les possibles bénéfices pour les contributeurs. La plate-forme s'occupera de rendre simple les opérations des porteurs de projet et leur offrir une certaine visibilité pour de petits honoraires. Si le projet n'obtient pas le niveau de financement espéré, les contributeurs seront remboursés.

Lignes de revenu

- L'entreprise pourrait faire de l'argent sur les fonds levés pour les projets inscrits sur l'application. Par exemple, si un porteur réussit à lever 100 % des fonds exigés il devra payer une commission correspondant à 5 % des fonds levés.
- Les fonds levés pour les différents projets seront tenus dans des comptes bancaires produisant des intérêts jusqu'à ce que le niveau de financement requis ou le délai pour recevoir les fonds soit atteint. Les intérêts produits constitueront de la trésorerie pour notre entreprise et pourront servir à régler les frais de gestion de l'application.
- Ce modèle financier dépend plus de la qualité des projets inscrits sur la plateforme que des fonds levés pour les projets. Ainsi c'est très important d'examiner de près les projets.

CYCLE DE VIE :

- Frais de démarrage
- Budget pour développer l'application
- Monétiser l'application
- Marketing

Compte de résultat prévisionnel

- **Recettes prévues :**

- Commissions de 5 % sur les projets qui ont reçu les fonds nécessaires
- Taux de réussite de 80 %
- Taux de croissance annuel de projets inscrits de 10 %
- Contribution moyenne annuelle de 100 000 euros
- Taux de croissance annuel des contributions de 5 %
- Revenu de publicité : 360 000 visites par an, 75 % des visiteurs sont enclins à faire une donation de 2 euros en regardant des publicités. Le taux de croissance annuel de ces visites est de 10 %.

- **Dépenses prévues :**

- Coût de l'application 30 000 euros
- L'application sera lancée sur Google Play et App Store (84 euros par an).
- Salaires du département Management 50 000 euros par an
- Salaires du département Due Diligence 40 000 euros par an
- Salaires du département Assistance 40 000 euros par an

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Nombres de projets inscrits	50	53	56	59	62	68	75	83	91	100
Projets réussis	40	42	45	47	50	48	53	58	64	70
Contributions moyennes	100 000,00 €	105 000,00 €	110 250,00 €	115 763,00 €	121 551,00 €	127 629,00 €	134 010,00 €	140 711,00 €	147 747,00 €	155 134,00 €
Total fonds levés	4 000 000,00 €	4 410 000,00 €	4 961 250,00 €	5 440 861,00 €	6 077 550,00 €	6 126 192,00 €	7 102 530,00 €	8 161 238,00 €	9 455 808,00 €	10 859 380,00 €
Commissions sur projets	200 000,00 €	220 500,00 €	248 062,50 €	272 043,05 €	303 877,50 €	306 309,60 €	355 126,50 €	408 061,90 €	472 790,40 €	542 969,00 €
Revenus des publicités	540 000,00 €	594 000,00 €	653 400,00 €	718 740,00 €	790 614,00 €	869 675,40 €	956 642,94 €	1 052 307,23 €	1 157 537,96 €	1 273 291,75 €
Total recettes	740 000,00 €	814 500,00 €	901 462,50 €	990 783,05 €	1 094 491,50 €	1 175 985,00 €	1 311 769,44 €	1 460 369,13 €	1 630 328,36 €	1 816 260,75 €
Frais de démarrage	30 025,00 €									
Frais Google play/App Store	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €	84,00 €
Salaires du Management	50 000,00 €	55 000,00 €	60 500,00 €	66 550,00 €	73 205,00 €	80 525,50 €	88 578,05 €	97 435,86 €	107 179,44 €	117 897,38 €
Salaires Due Diligence	80 000,00 €	88 000,00 €	96 800,00 €	106 480,00 €	117 128,00 €	128 840,80 €	141 724,88 €	155 897,37 €	171 487,10 €	188 635,82 €
Salaires service Assistance	40 000,00 €	44 000,00 €	48 400,00 €	53 240,00 €	58 564,00 €	64 420,40 €	70 862,44 €	77 948,68 €	85 743,55 €	94 317,91 €
Total dépenses	200 109,00 €	187 084,00 €	205 784,00 €	226 354,00 €	248 981,00 €	273 870,70 €	301 249,37 €	331 365,91 €	364 494,10 €	400 935,11 €
Trésorerie nette	539 891,00 €	627 416,00 €	695 678,50 €	764 429,05 €	845 510,50 €	902 114,30 €	1 010 520,07 €	1 129 003,23 €	1 265 834,26 €	1 415 325,65 €