



La plateforme de création de séjours en montagne

## Dossier de financement

### Informations confidentielles

Les informations contenues dans ce document sont confidentielles et ne doivent en aucun cas être partagées ou distribuées. En lisant cette présentation, vous acceptez que son contenu présente des informations confidentielles que vous conserverez pour vous et dont la portée n'est autre que la bonne compréhension du projet.



L'idée est née au cours d'un séjour en montagne en 2020.

Le constat :

- Une offre d'activités en montagne peu accessible.
- Une majorité des acteurs du tourisme de montagne peu digitalisée.
- Des clients qui ne connaissent pas toutes les stations de montagne et leurs activités.

VeryMountain, la plateforme qui permet au client de créer, personnaliser et réserver son séjour.

VeryMountain pro, le progiciel conçu pour accompagner les acteurs du secteur touristique montagne.

La plateforme et le progiciel sont connectés pour simplifier l'expérience de nos clients et de nos partenaires.

L'ambition de VeryMountain :

- Faciliter la réservation de séjours et d'activités en montagne.
- Accompagner ses acteurs vers une gestion plus durable de leur économie et de leur territoire.

Cette présentation est une invitation à participer financièrement au projet VeryMountain.







# Le constat - Une montagne peu digitalisée

L'exemple de La Clusaz

80%

Des séjours en montagne commencent sur internet

Été

45

Prestataires

39

Sites internet

9

Modules de réservation en ligne

Hiver

20

Prestataires

14

Sites internet

7

Modules de réservation en ligne

25%

Seulement des prestataires d'activités proposent la réservation en ligne

VeryMountain offre aux prestataires une solution simple de réservation en ligne.

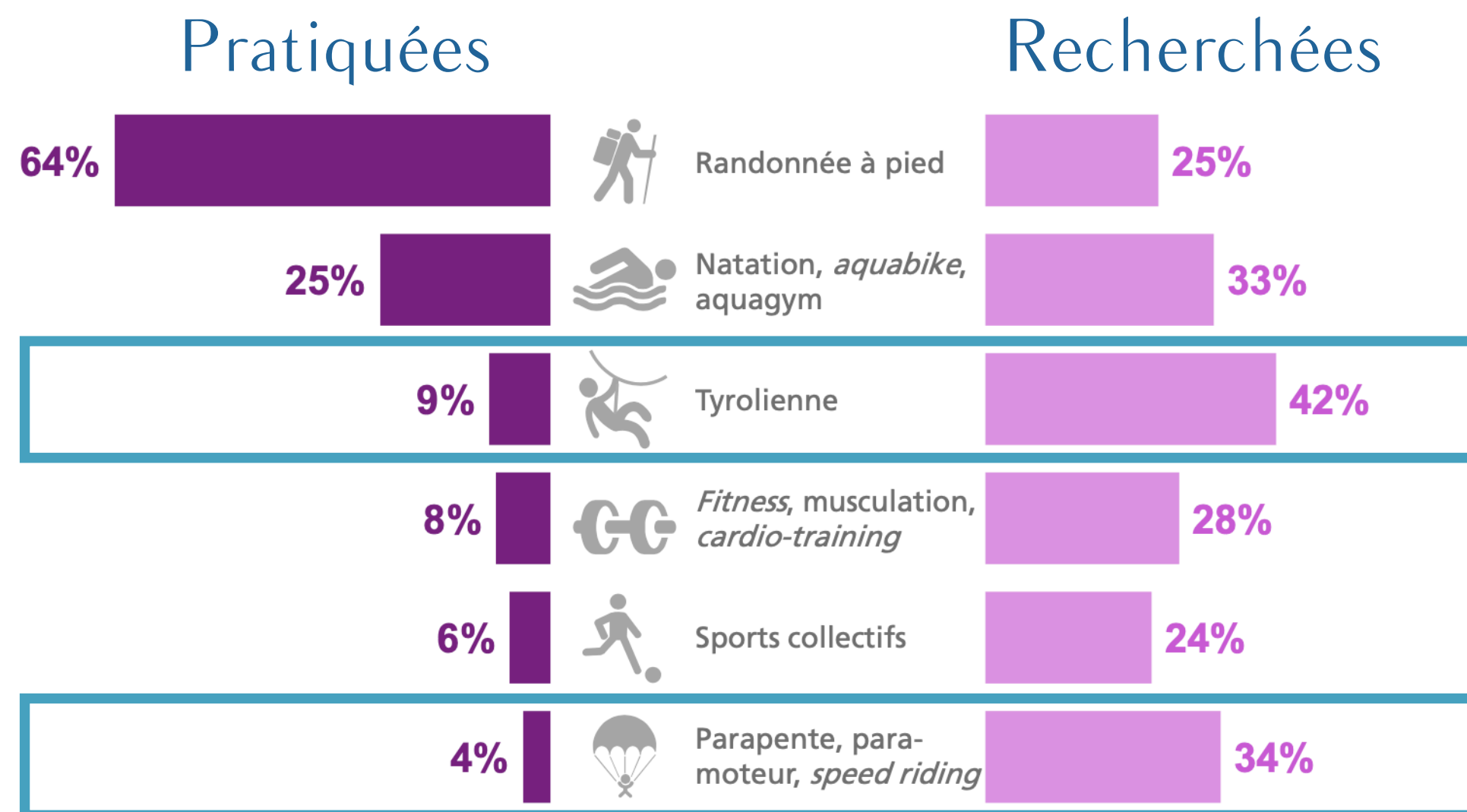
# Le constat - Une offre en décalage avec la demande

« Depuis 2017, nous faisons plus de chiffre lors de la saison estivale qu'en hiver. La diversification des activités fonctionne bien. Chaque été, nous établissons de nouveaux records de chiffre d'affaires. »

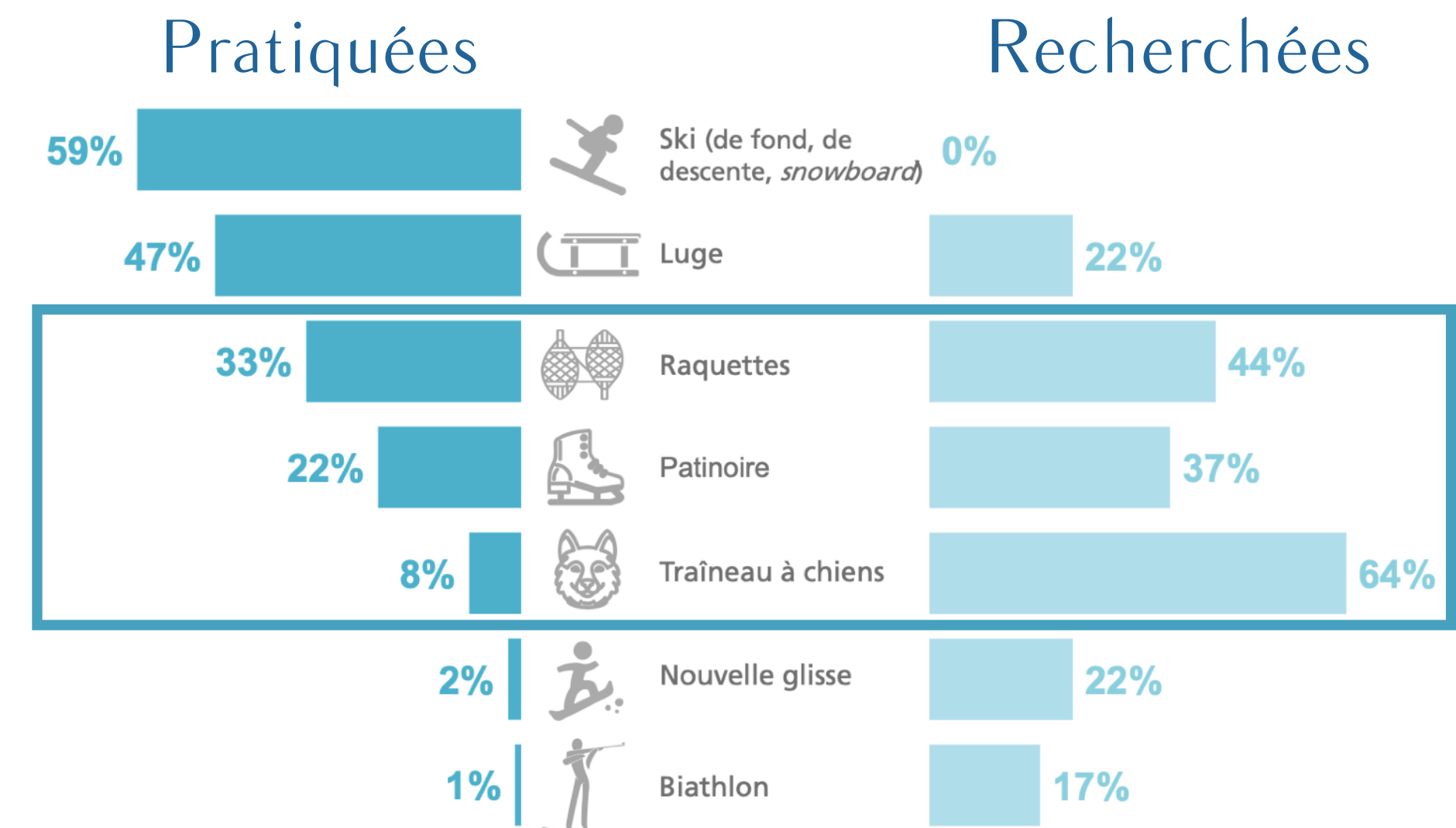
Lionel Muraz, directeur de la station de La Sambuy. (2019)

Le tourisme évolue vers la diversification des activités.

## Activités 4 saisons








## Activités hivernales



Les activités sont plus recherchées que pratiquées.  
Témoin de l'intérêt des touristes pour une offre peu accessible.

VeryMountain permet aux prestataires de gagner en visibilité pour répondre à la demande.

# Concurrence

		Type	Personnalisation du séjour	Activités proposées	Le + VeryMountain (Différenciation)
	1ère agence de voyage à mission sociétale & environnementale.	Agence de voyage	NA	18 activités montagne	Personnalisation maximale
	Vous répondez à un questionnaire digital et un expert prend contact avec vous pour organiser votre séjour.	Agence de voyage	Bonne	Ski	+ de 20 activités montagne
	TravelSki c'est un Tour Operator qui vend un un package avec le ski, le matériel et le logement.	Tour Operator	Moyenne	Ski	+ de 20 activités montagne
	Passes montagne propose des réductions aux jeunes et CSE sur les forfaits de ski dans près de 150 stations partenaires.	Plateforme d'activités	NA	Ski, VTT	Création de séjours
	Plateforme qui réunit des activités en France et certaines en montagne.	Plateforme d'activités	NA	26 activités montagne	Création de séjours



# Concurrence - positionnement

Séjour sur mesure



*« La montagne nous offre le décor...  
À nous d'inventer l'histoire qui va avec. »*

*Nicolas Helmbacher, guide de haute montagne dans le massif des Écrins.*







# VeryMountain

La plateforme de création de séjours multi-activités en montagne.

## 2 applications pour une expérience unique



### La plateforme pour les particuliers

- Création des séjours d'aventure en montagne.
- Personnalisation des séjours.
- Un seul paiement pour réserver l'intégralité du séjour.



### Le progiciel pour nos partenaires

- Apport d'affaires via la plateforme particuliers.
- Planning des réservations.
- Pilotage de l'activité.

Arrivée: 20 juillet | Départ: 24 juillet | Activités: Ski Alpin, Parapente

1 participant

Filtres: Prix, Nombre de pistes, Temps de trajet, Snowpark, Ensoleillé, Crèche

**Stations**  
19 stations correspondent à vos critères

Trier par pertinence

Les hébergements et activités sont inclus dans le prix et modifiables par la suite.

- Courchevel**: 109 pistes, 0 cm. Chalet Pierre & vacances • 2 activités sélectionnées, 10 autres activités disponibles. **80,00 €**
- Megève**: 177 pistes, 0 cm. Chalet Pierre & vacances • 2 activités sélectionnées, 10 autres activités disponibles. **50,00 €**

Créer un nouvel événement

Précédent | Semaine du 25 au 31 juillet | Suivant

Cliquez sur un événement pour le modifier

	lundi 25 juil.	mardi 26 juil.	mercredi 27 juil.	jeudi 28 juil.	vendredi 29 juil.	samedi 30 juil.	dimanche 31 juil.
06:00							
07:00							
08:00	<b>Canyoning</b> Avec François Inscrits : 7/8 <a href="#">Liste</a> <a href="#">Ajouter un participant</a>		<b>Canyoning</b> Avec François Inscrits : 4/8 <a href="#">Liste</a> <a href="#">+</a>		<b>Kayak</b> Avec Angelo Inscrits : 6/10 <a href="#">Liste</a> <a href="#">+</a>	<b>Canyoning</b> Avec François Inscrits : 2/8 <a href="#">Liste</a> <a href="#">Ajouter un participant</a>	
09:00							
10:00	<b>Kayak</b> Avec Angelo Inscrits : 7/10 <a href="#">Liste</a> <a href="#">Ajouter un participant</a>						
11:00							
12:00							
13:00	<b>Rafting</b> Avec Martin, Angelo Inscrits : 12/12 <a href="#">Liste</a> <a href="#">Ajouter un participant</a>						
14:00							
15:00							
16:00							

Navigation: Dashboard, Chiffres, Calendrier, Clients, Déconnexion



# La plateforme VeryMountain

La plateforme de création de séjours multi-activités en montagne.

Les séjours comprennent les activités, la location de matériel et à terme le logement.

## 1. Création des séjours

L'utilisateur communique :

- Les dates de son séjour.
- Liste et profil des participants.
- Les activités souhaitées.

Un algorithme génère une liste de séjours uniques chez nos partenaires avec les activités souhaitées.

L'algorithme pré-rempli le planning de l'utilisateur. Il répartit les créneaux, pré-réserve le matériel auprès de nos partenaires (et à terme les logements).

## 2. Personnalisation du séjour

L'utilisateur choisit un séjour dans la liste.

Il peut modifier :

- Les dates de chaque activité.
- Les prestataires.
- La difficulté de l'activité.
- La qualité du matériel.
- Le logement (à terme).

Chaque participant est autonome et possède son propre calendrier d'activités.

Vidéo de présentation : <https://youtu.be/JLhAHiKp4Uw>



# Le progiciel VeryMountain

Le progiciel qui accompagne les professionnels dans leur quotidien.

## La partie gratuite comprend :

- **BDD clients :**
  - Gestion des fiches clients, paiement.
  - Fiches automatiquement générées lorsqu'un client commande avec VeryMountain
- **Planning des créneaux d'activités :**
  - Gestion des tarifs et des réservations.
- **Connexion à la plateforme VeryMountain :**
  - Apporteur d'affaire.
  - Réservations en temps réel.

## Avec l'abonnement premium :

- **Gestion des ressources :**
  - Affectation des ressources aux créneaux.
  - Gestions des honoraires.
- **Planning personnalisé pour chaque utilisateur :**
  - Horaires personnalisés, informations du groupe, commentaires...
  - Planning disponible sur le téléphone.
- **Devis & facturation**
  - Devis & facturation.
  - Report des temps de travail et dépenses.

Vidéo de présentation : [https://www.youtube.com/watch?v=NKpVALXG0OI&ab\\_channel=VerySKI](https://www.youtube.com/watch?v=NKpVALXG0OI&ab_channel=VerySKI)



# Business model

## 2 façons de générer du chiffre d'affaires

### 1. Affiliation avec les pros

Une commission est prise sur les prestations réservées sur la plateforme VeryMountain.

Montant des commissions :

- Activités : 10 à 20% (principale source)
- Logement : 7 à 10% (API\*)
- Réservation de matériel : 15 à 25% (API SkiSet)



### 2. Offre premium progiciel

Le professionnel du tourisme peut accéder aux fonctionnalités premium du logiciel.

Abonnement mensuel par utilisateur.

1 utilisateur = 1 employé rentré sur le progiciel.

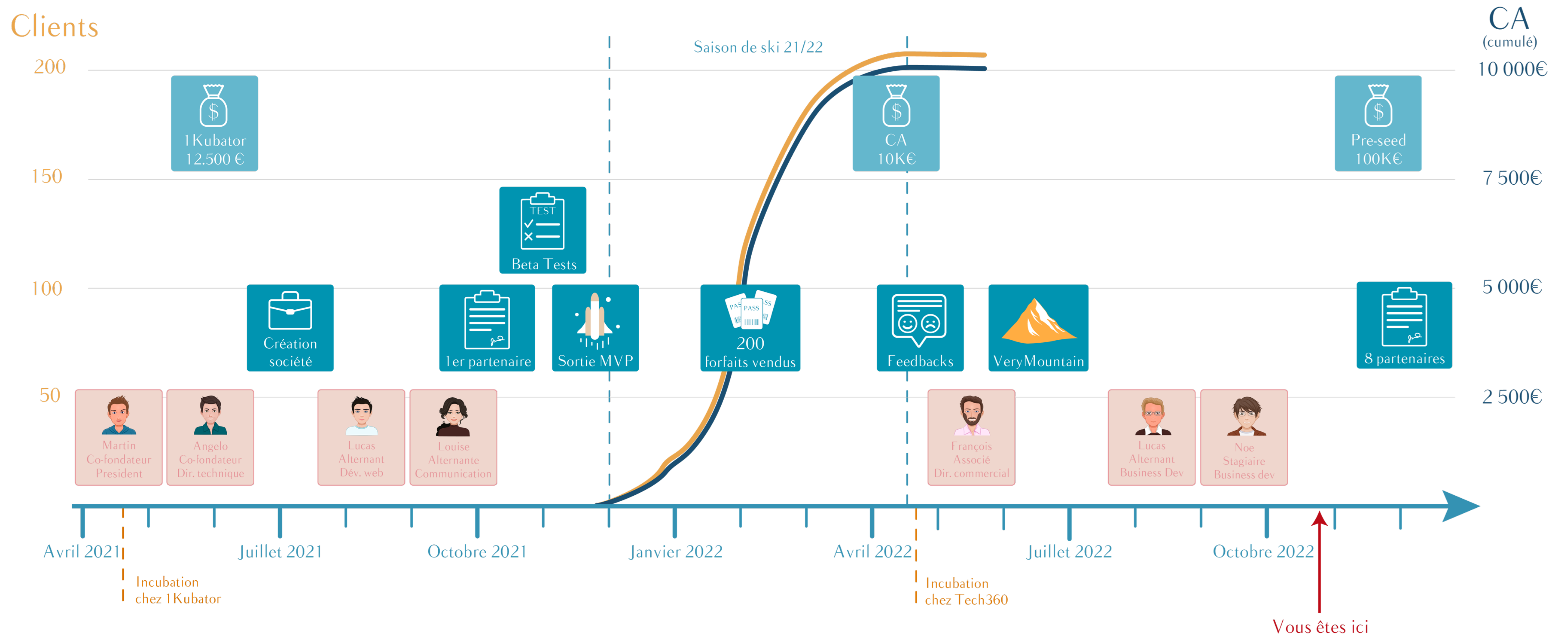


\*API : Interface qui permet de connecter un logiciel à un autre. Ici les hébergeurs et VeryMountain.



# Plus d'un an d'expérience

En Avril 2021, on lançait VerySKI, qui accompagnait le client dans le choix de sa destination.  
 Depuis, nous avons recruté une équipe, validé notre concept et réalisé 10K€ en 3 mois (T1 2022).



# État d'avancement du produit

Où en sommes-nous du développement ?



## La plateforme pour les particuliers

### Sont terminés :

- La recherche du séjour.
- La carte avec les points d'intérêts.

### En cours :

- Le sélectionneur d'activités.

### Reste à développer :

- Tests et corrections graphiques.
- Éléments de logique.



## Le progiciel pour nos partenaires

### Sont terminés :

- BDD Clients.
- Planning des activités.
- Connexion à la plateforme VeryMountain.
- Version gratuite développée et fonctionnelle.

### En cours :

- Design UX pour une expérience simple.
- Corrections visuelles.

### Reste à développer :

- Toutes les fonctionnalités de la version premium.  
(Pas nécessaire pour la sortie en Décembre)

Sortie de la plateforme le 1er Décembre 2022

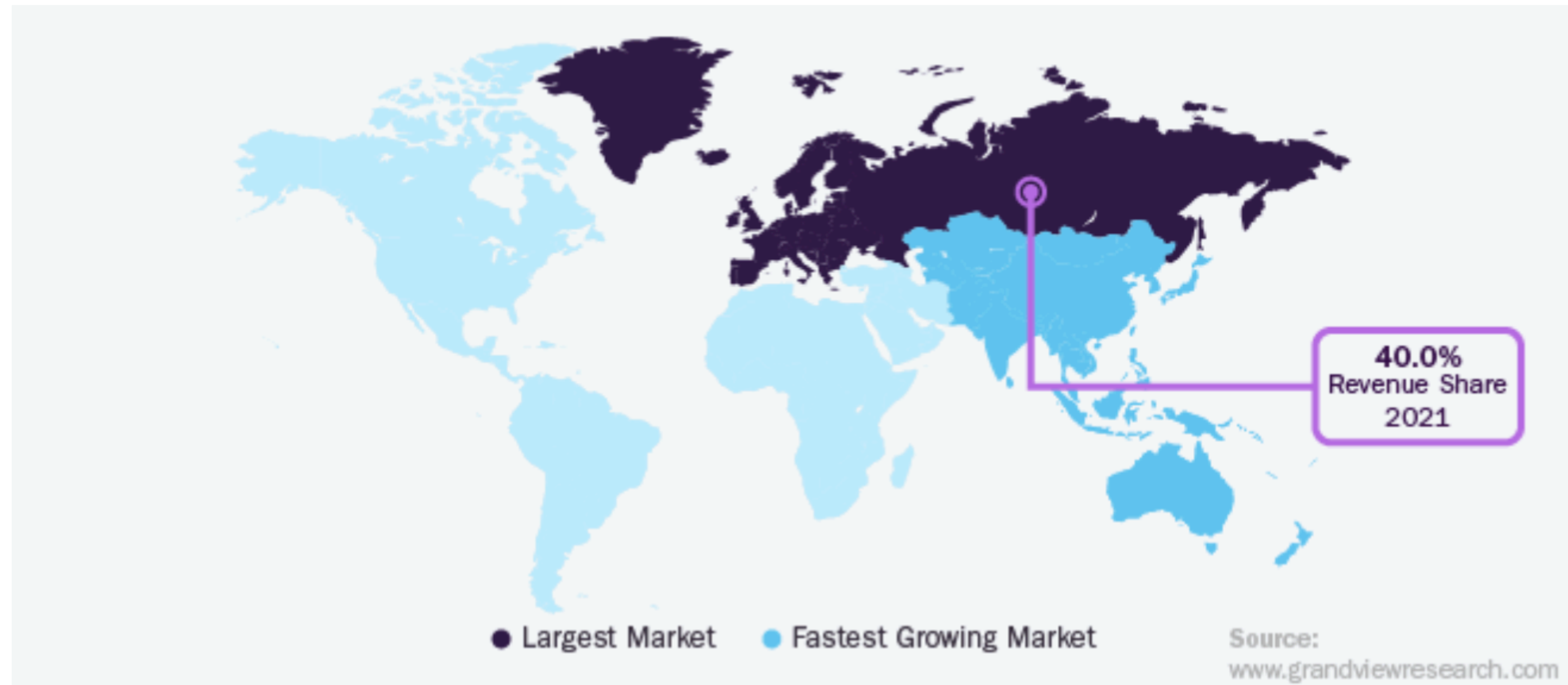


## Marché et utilisateurs



# Taille du marché mondial et perspectives

Le tourisme d'aventure (tourisme de plein-air comprenant au moins une activité) représente déjà 316 Milliards \$. Il est amené à tripler dans les 10 prochaines années.



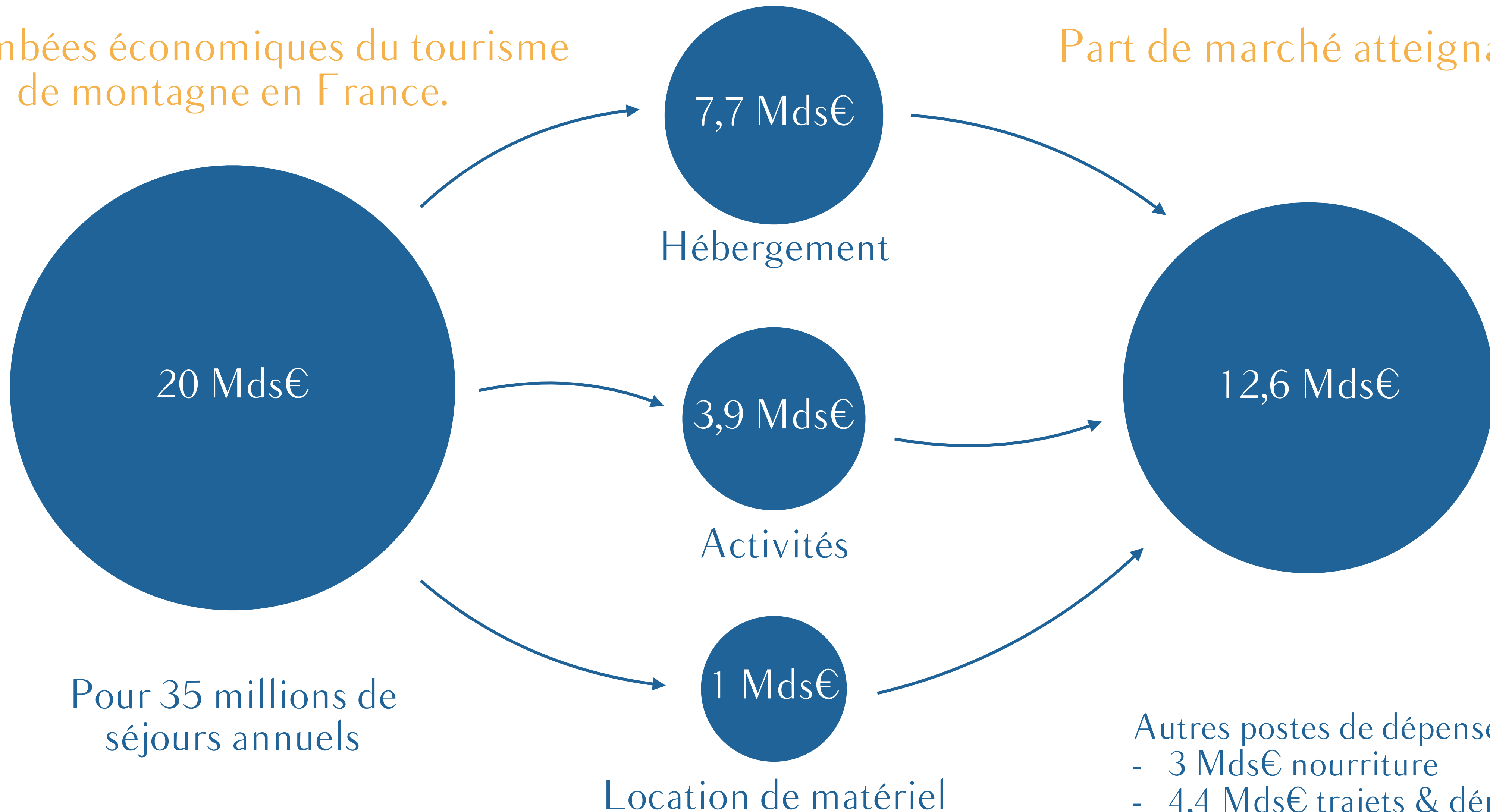
Report	Détails
Market size - 2022	316 Milliards \$
Market size - 2030	1 009 Milliards \$
Taux de croissance annuel moyen (2022/2030)	15,2 %



# Le tourisme de montagne en France

Retombées économiques du tourisme de montagne en France.

Part de marché atteignable

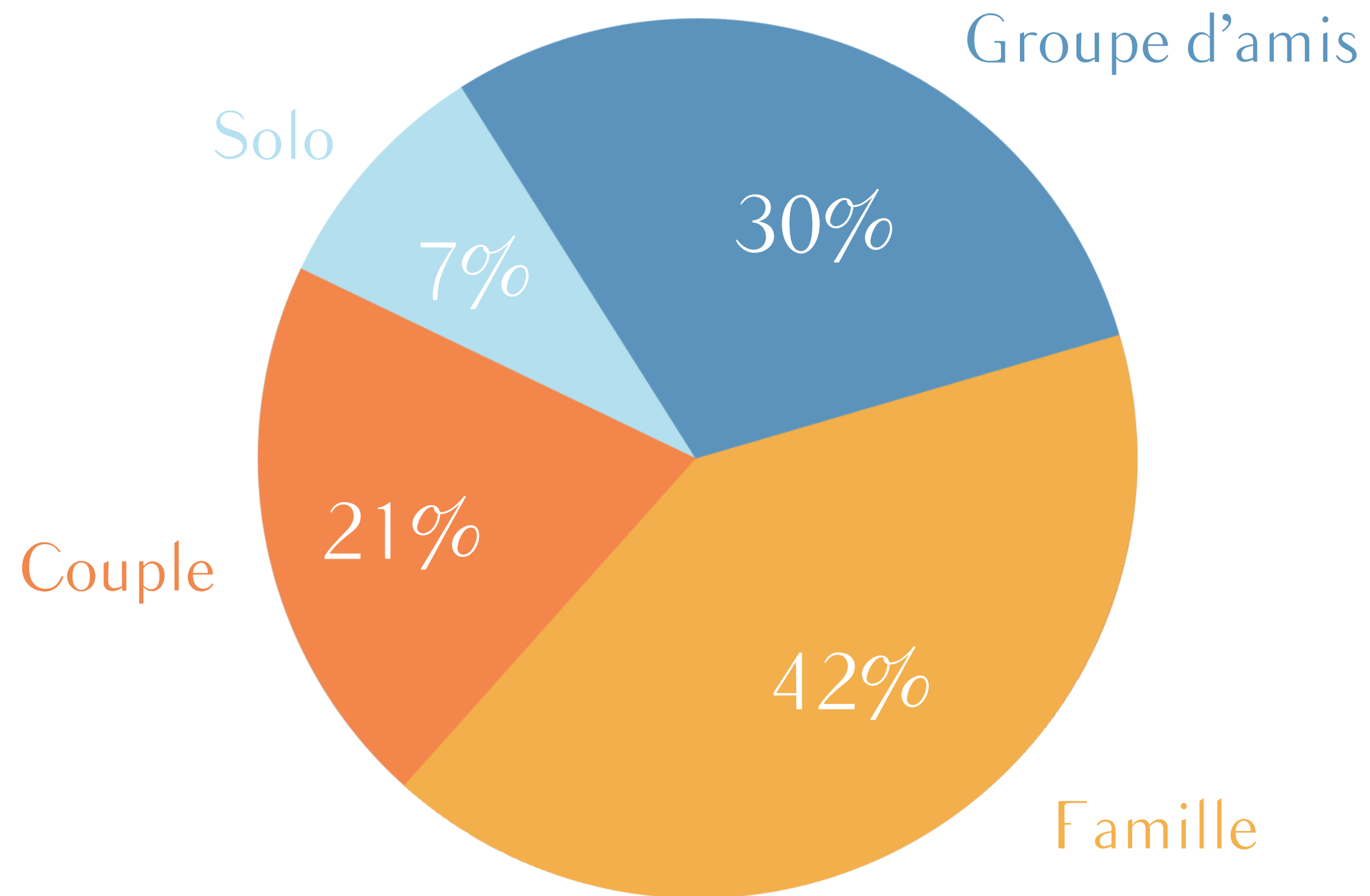


# Nos utilisateurs

Qui va utiliser la plateforme VeryMountain ?

## Nombre de séjours en montagne

Répartition des séjours par type



Total : 35 millions de séjours  
par an en montagne

## Notre cible

Familles et couples entre 25 et 49 ans,  
catégorie sociale moyenne ou supérieure.

- 63% des séjours sont en couple ou en famille.
- 56 % catégorie sociale moyenne ou supérieure.
- 73% pratiquent plus d'une activité de plein air.

Soit un marché de 26% des 35 millions  
de séjours annuels en montagne.

**9 millions de séjours**



# Séjour type & commissions moyennes

Une semaine en montagne pour une famille de 4 personnes



Séjour (hiver) : 1 980€



Séjour (été) : 1 188€

Activités



790€  
120€ (15%)  
Coût total  
Commission

348€  
52€ (15%)



Logement



950€  
76€ (8%)

671€  
54€ (8%)



Matériel



240€  
56€ (20%)

169€  
34€ (20%)



Commission (coût total du séjour)

Hiver

Été

Famille (Semaine 2 adultes + 2 enfants)

252€ (1 980€)

142€ (1 188€)

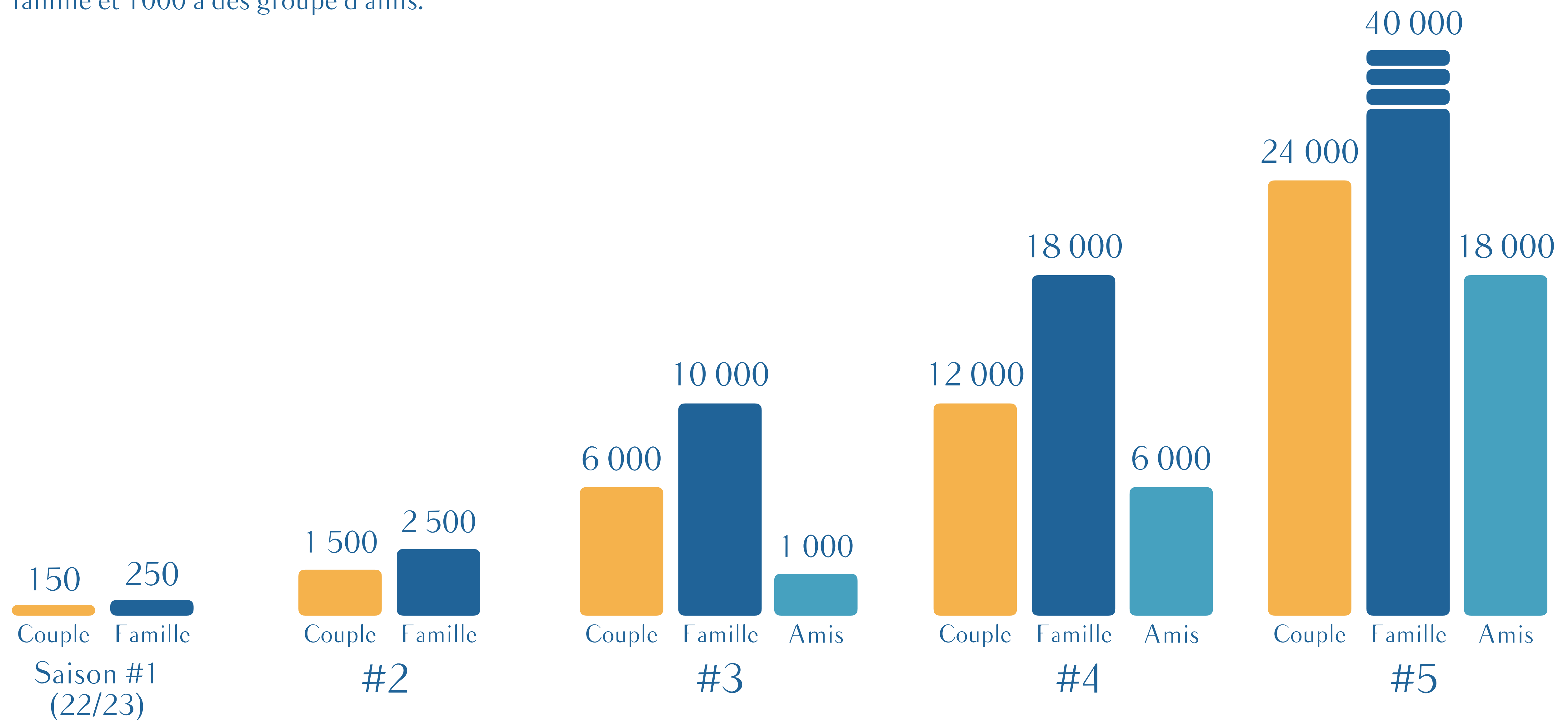
Couple (Week-end 2 personnes)

44€ (338€)

28€ (236€)

# Nombre de séjours vendus par type

Clé de lecture : À l'année 3, nous vendrons 6 000 séjours couples, 10 000 séjours famille et 1 000 à des groupe d'amis.





# Bénéfices utilisateur

Pourquoi nos utilisateurs vont organiser leur séjour sur VeryMountain ?

## Familles

### Les avantages VeryMountain :

- + de 20 activités montagne référencées.
- Budgétisation du séjour simplifié.
- Autonomie au sein de la famille.
- Digitalisation du parcours utilisateur.

### L'intérêt pour VeryMountain :

- Panier élevé.

## Couples

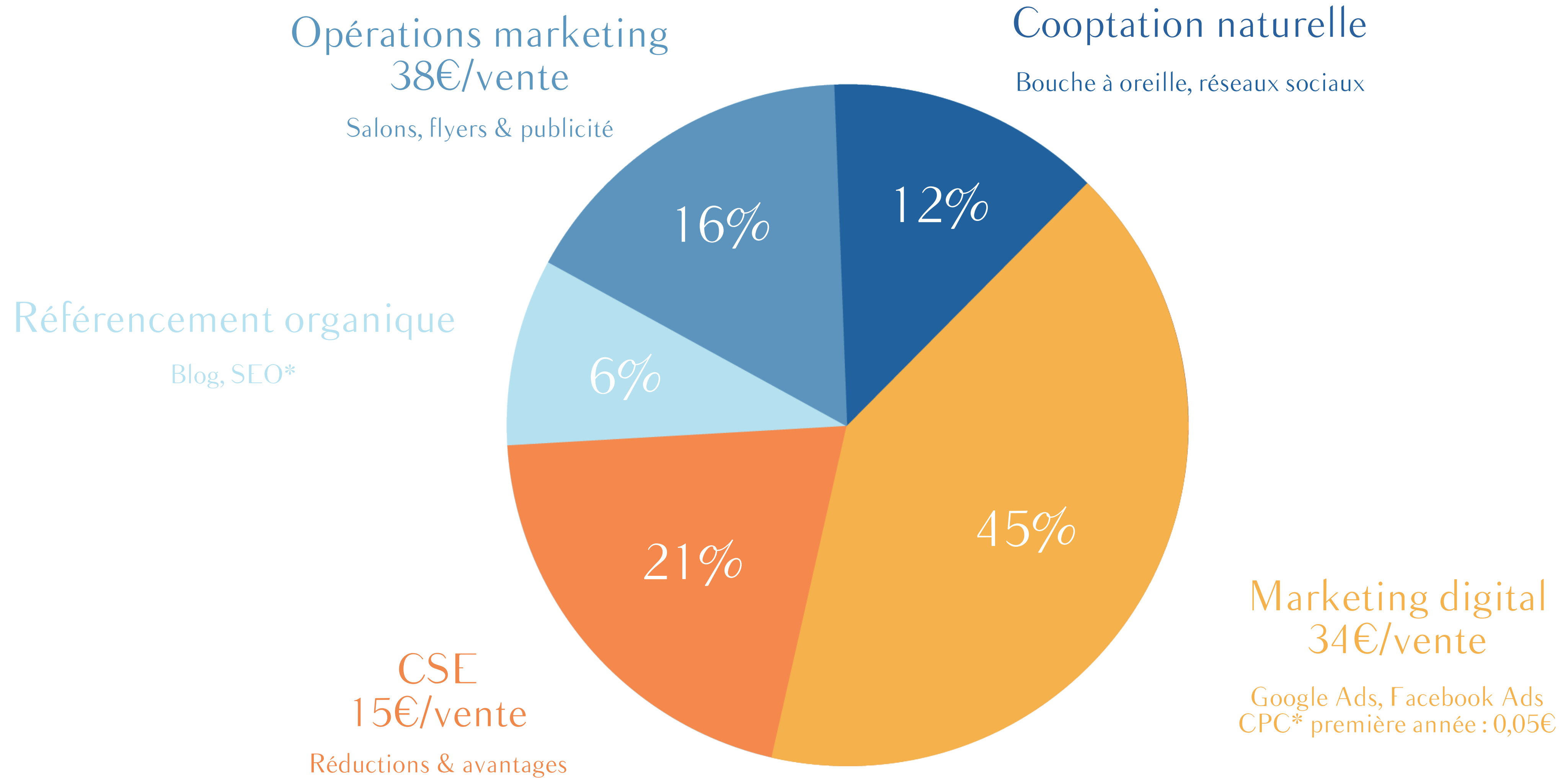
### Les avantages VeryMountain :

- Séjours flexibles, hors vacances scolaires.
- Expérience utilisateur inédite : l'intégralité du séjour est payée en amont.
- Découverte de nouvelles stations & activités.
- Digitalisation du parcours utilisateur.

### L'intérêt pour VeryMountain :

- Remplissage des ailes de saisons. (Hors vacances scolaires)

# Comment atteindre nos utilisateurs ?



\*SEO : Référencement organique. \*CPC : Coût par clic.

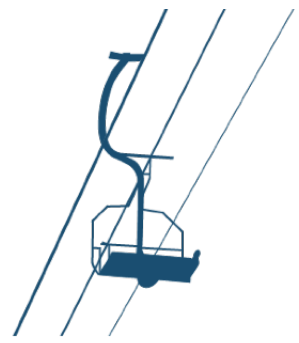


## Nos partenaires



# Nos partenaires

Quelles activités retrouve-t-on sur la plateforme VeryMountain ?



## Les remontées mécaniques (ou stations de montagne)

C'est le point de départ des séjours VeryMountain.

Ils proposent notamment :

- Le ski en hiver.
- Le VTT en été.

Autres activités :

- Luge.
- Snooc, Yooner.
- Big airbag.
- Tyrolienne.
- Raquettes et randonnées.



## Les activités de plein air (ou professionnels du tourisme)

Activités ciblées dans un premier temps :

- Ski nordique
- Chien de traîneau
- Moonbike
- Parapente
- Spa et wellness
- Canyoning
- Canoë/kayak
- Tir à l'arc
- Équitation
- Spéléologie
- Escalade
- Rafting

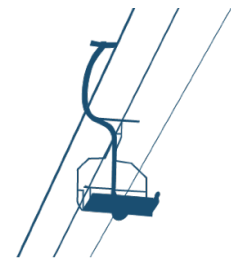
On ouvre ensuite aux autres activités :

- Biathlon
- ski de rando
- Snowkite
- Cascades de glace
- Alpinisme
- Plongée sous glace
- Deltaplane
- Montgolfière
- Cani-rando
- Espace aquatique
- Patinoire
- Saut à l'élastique...



# Bénéfices - Partenaires

Pourquoi nos partenaires souhaitent apparaître sur VeryMountain ?



## Stations de montagne

### Augmentation du CA :

- Augmentation du panier des habitués grâce aux activités additionnelles.
- Vente de remontées aux non habitués.

### Étalement de l'utilisation des remontées :

- Diversification des activités et des périodes d'affluence.
- Traction du tourisme multi-activités.



## Professionnels du tourisme

### Ventes incrémentales :

- Apport d'affaires.
- Découverte d'activités.

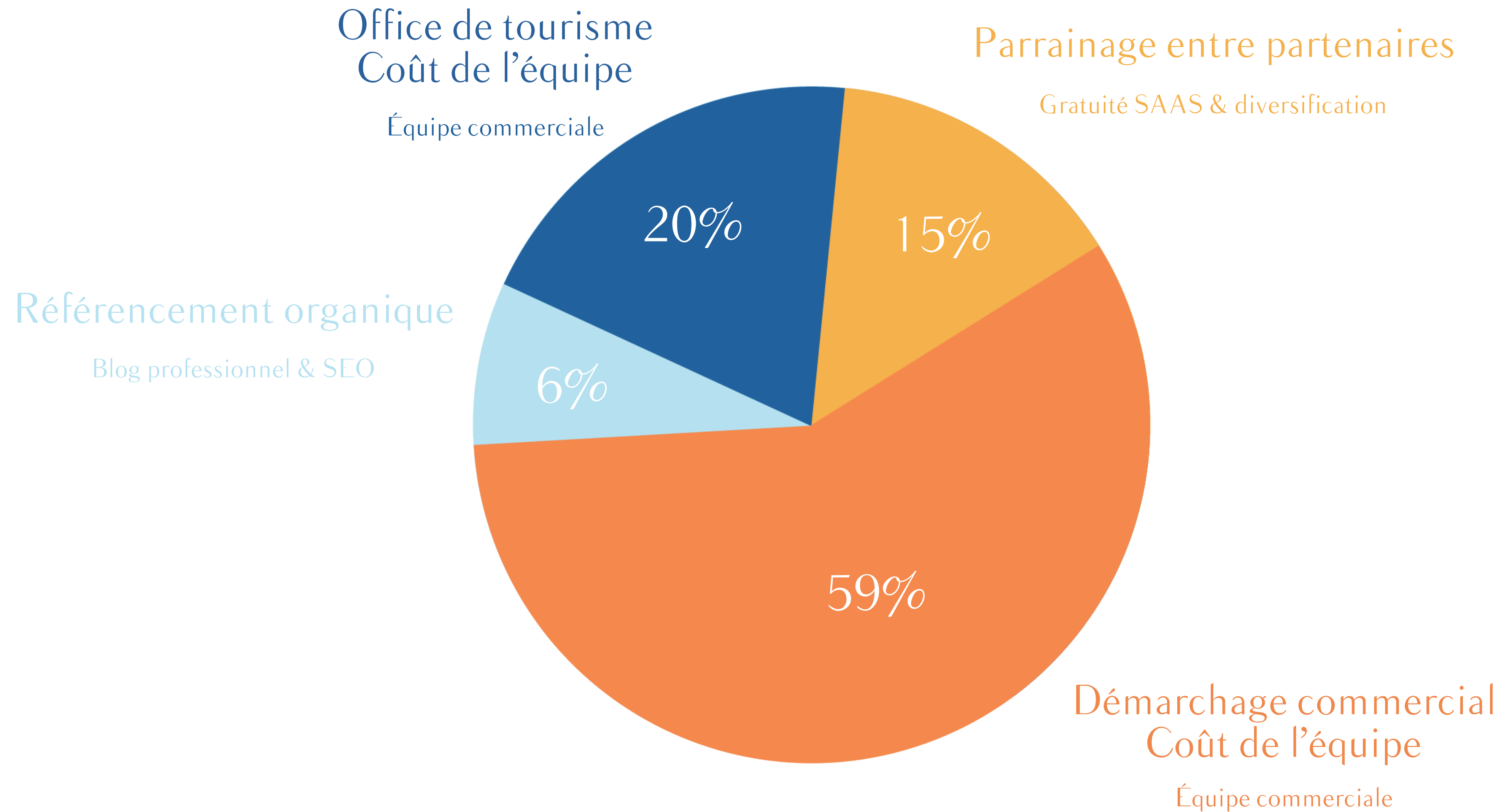
### Pilotage simplifié de la structure :

- Gain de temps grâce au progiciel.
- Gestion des plannings.
- Devis et facturation.

### Visibilité accrue :

- Digitalisation des acteurs touristiques.
- Regroupement des acteurs de la vallée.

# Comment nouer ces partenariats ?





## Équipe et prévisions



# Une équipe complémentaire



 Angelo Chirat  
Directeur Technique

Rôle :  
Développement de l'application.

Formation : Ingénieur développement web (Polytech Lyon).

2020 - Aujourd'hui : Développeur full stack (Enedis)

*« Au cours de mes études, j'ai développé des outils pour m'accompagner au quotidien. Cette soif d'apprendre et de créer s'est affirmée au cours de mes expériences. Il me manquait juste la bonne idée pour me lancer. »*

30% sur VeryMountain. 100% en Mai.



 Martin Clément  
Président

Rôle :  
Gestion & communication.

Formation : Ingénieur généraliste (ECAM Lyon).

2019 - 2020 : Chef de projet (Solicanada)

*« J'ai toujours eu la volonté d'entreprendre. Déjà à l'ECAM, j'ai proposé à mon directeur de formation de créer mon entreprise de livraison de repas sain. J'ai ensuite étudié un an en Pologne puis travaillé trois ans au Canada. »*

100% sur VeryMountain.



 François Klein  
Directeur Commercial

Rôle :  
Développement commercial & partenariats.

Formation : Commerce & management (INSEEC Chambéry Savoie - spé tourisme).

2020 - Aujourd'hui : Head of Business Unit - Top cities (Deliveroo)

*« Depuis toujours intéressé par l'univers du Sport, du Tourisme et de la Montagne, j'ai gardé un œil attentif sur ce milieu après mes études et un an de voyage à vélo. J'ai ensuite évolué pendant 12 ans dans le monde des start-ups comme Zenchef ou deliveroo. »*

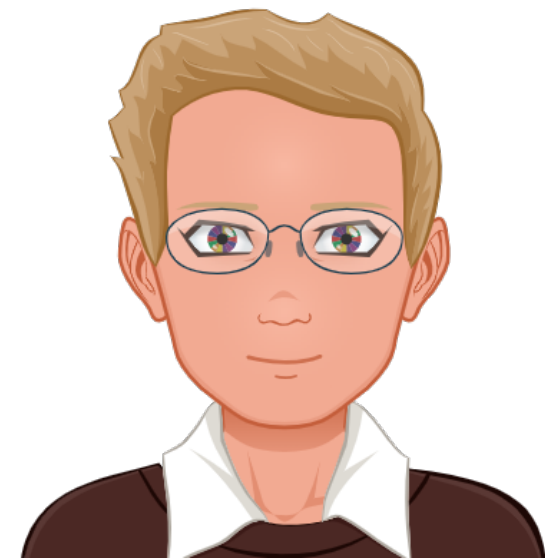
20% sur VeryMountain. 100% en Février.



# Ressources

## Équipe

### Développement commercial



Lucas Revol  
Alternant Business  
Developer



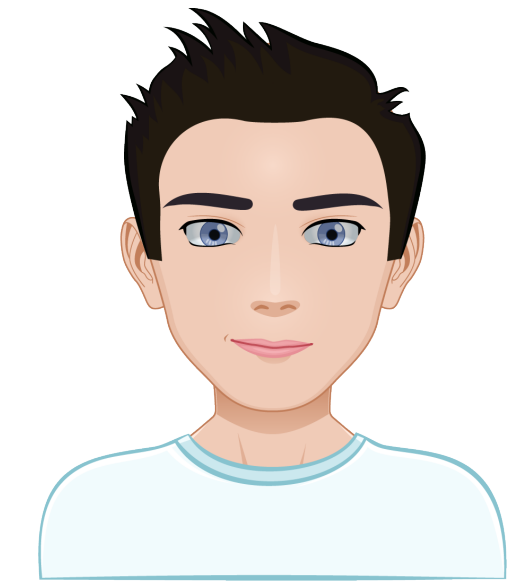
Noé Prévé  
Stagiaire Business Developer  
(Septembre - Janvier)

### Communication



Louise Malin  
Alternante  
communication

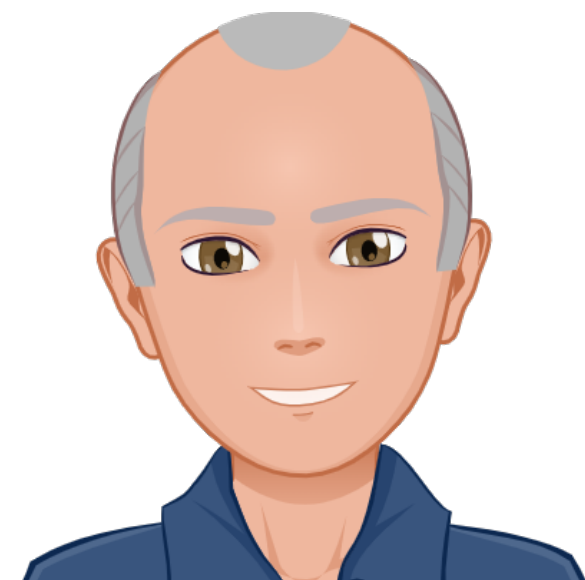
### Développement web



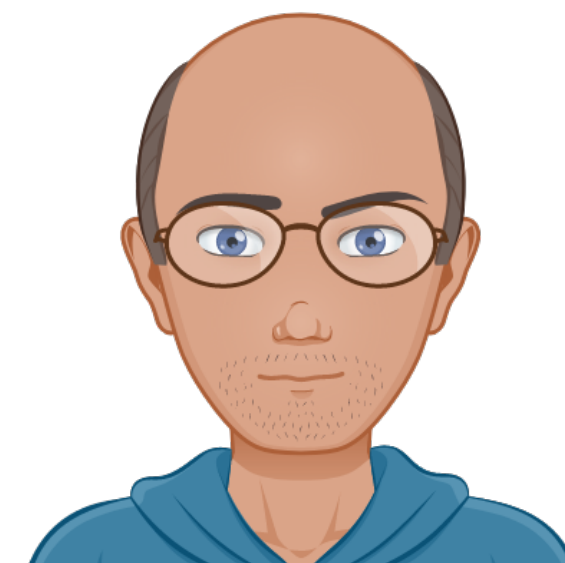
Dmitrii Crivoi  
Alternant  
développement web

## Conseil

### Conseil en stratégie

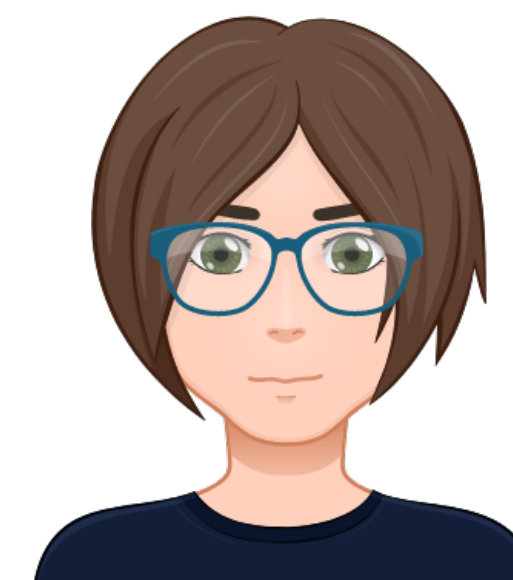


Christophe Magaud  
Management de transition  
et conseil en stratégie



Georges Vial  
Expert montagne, ex-responsable du  
domaine de Courchevel & Meribel

### Communication & identité



Charlotte Clément  
Graphiste

### Marketing digital



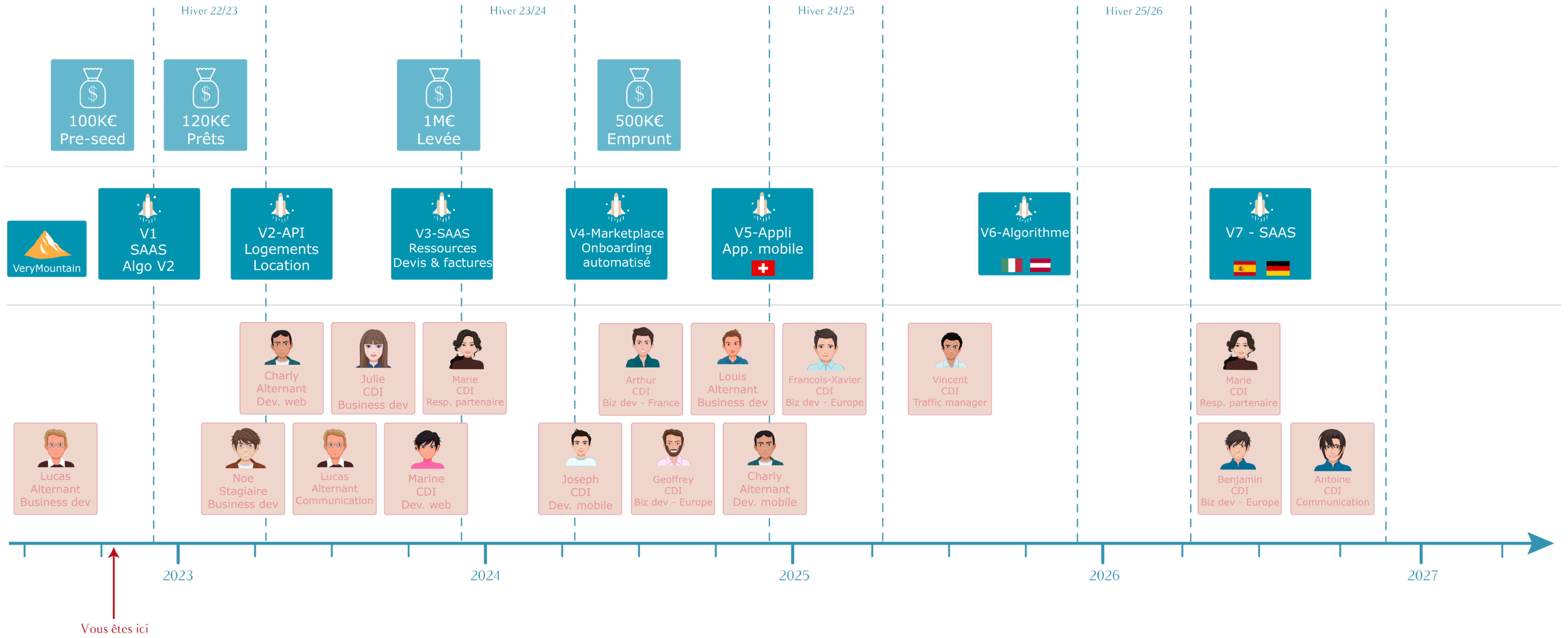
Vincent Greck  
Traffic manager

# Road map VeryMountain 2022-2027

Équipe

Produit

Financement





# Prévisions financières

■ DÉPENSES      ■ RECETTES      ■ LEVÉES & EMPRUNTS

15 000 000,00 €

10 000 000,00 €

5 000 000,00 €

0,00 €

89K€

22/23

27K€

220K€

632K€

23/24

429K€

1M€

2,3M€

24/25

2,1M€

0,5M€

3,9M€

25/26

4,6M€

7,6M€

26/27

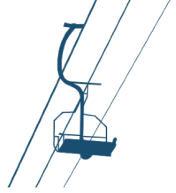

11,6M€

Ouverture à l'international



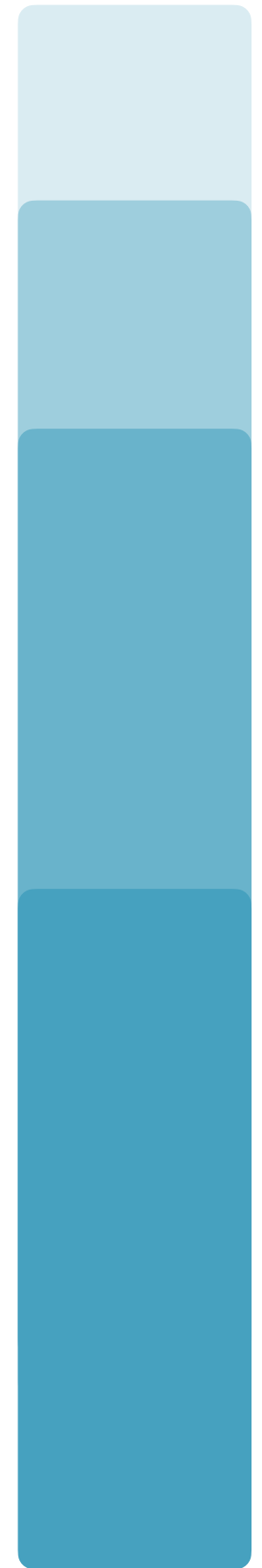
# Nos objectifs en chiffres

## Compte de résultat prévisionnel

	22/23	23/24	24/25	25/26	26/27
Pays	1	1	2	4	6
Stations partenaires 	8	24	58	120	258
Activités partenaires 	40	150	460	1 280	2 780
Séjours vendus	402	3 986	17 180	35 296	83 461
<b>COMMISSIONS</b>	<b>27 513 €</b>	<b>429 920 €</b>	<b>2 095 739 €</b>	<b>4 591 811 €</b>	<b>11 575 782 €</b>
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>-61 481 €</b>	<b>-202 323 €</b>	<b>-240 446 €</b>	<b>496 836 €</b>	<b>3 180 981 €</b>

# Financement / Dépenses (18 mois)

220K€



Bourse French Tech BPI  
(20K€)

Prêt d'honneur  
(20K€)

Prêt d'amorçage BPI  
(80K€)

Première levée  
(100K€)

Financement

200K€



Frais de fonctionnement  
(20K€)

Acquisition B2B  
(50K€)

Acquisition B2C  
(60K€)

Investissements sur la  
plateforme  
(70K€)

Dépenses

- Frais généraux
- Avocats & comptabilité
- Matériel, propriété intellectuelle...

- Salaires Lucas & Noé
- Frais de déplacement
- Frais d'acquisition (cf. slide 26)

- Salaire Louise Malin
- Frais d'acquisition (cf. slide 22)
- Salons et autres opérations marketing

- Salaire Dmitrii Crivoi
- Recrutement
- SAAS VeryMountain
- Frais de licences & serveurs

15K€ dépensé depuis la  
création



Cash burn mensuel : 3,5K€  
(10K€ à partir de Mai)



# Levées de fonds

Nous cherchons dans un premier temps 100K€ pour couvrir nos besoins financiers immédiats et soutenir notre croissance.

## Modalités :

- Prise de capital : 10% - 100K€

## Utilisation des fonds :

- Développement de la plateforme et l'espace pro
- Signature de nos 200 premiers partenaires
- Vente de nos 1 000 premiers séjours

\*Jusqu'au 31 Décembre 2022, les investissements en start-ups donnent le droit à une réduction d'impôts d'un montant égal à 25% des sommes investies. [Plus d'infos ici.](#)

Nous levons ensuite 600K-1M€ (Novembre 2023) pour accélérer notre développement dans les Alpes et toute l'Europe.

## Utilisation des fonds :

- Appli VeryMountain
- Espace pro : Devis, gestion des ressources et onboarding automatisé
- Signature de partenaires en France et à l'étranger
- Consolidation de la marque VeryMountain



# Contacts

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

Martin Clément  
Président  
[martin@verymountain.fr](mailto:martin@verymountain.fr)  
+33 (0)6 75 01 88 48

François Klein  
Directeur Commercial  
[francois@verymountain.fr](mailto:francois@verymountain.fr)  
+33 (0)6 58 39 95 37

Angelo Chirat  
Directeur Technique  
[angelo@verymountain.fr](mailto:angelo@verymountain.fr)  
+33 (0)6 34 01 87 67



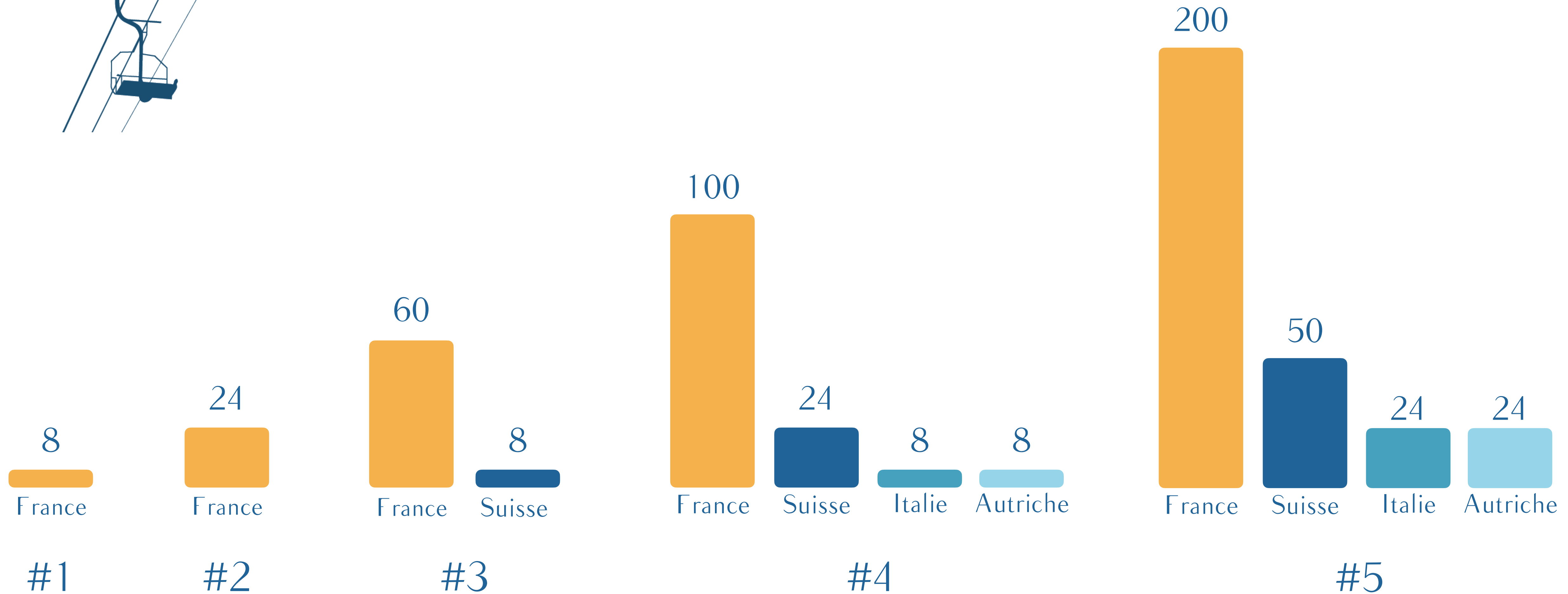
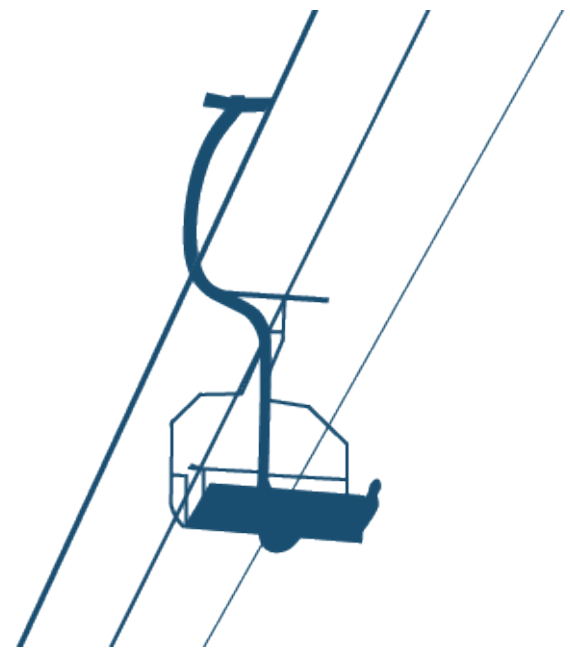
## Annexes : Marché et projections





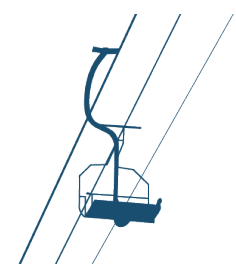
# Nb de partenaires - Remontées mécaniques

Évolution du nombre de remontées mécaniques partenaires :



(Rappel : France : 300 stations - Suisse : 200 - Italie : 240 - Autriche : 440)

# Taille du marché - partenaires



Nb de stations de montagne

**+ de 300**

Stations de montagne en France

Dans les autres pays d'Europe :

Autriche **+ de 440**

Italie **+ de 240**

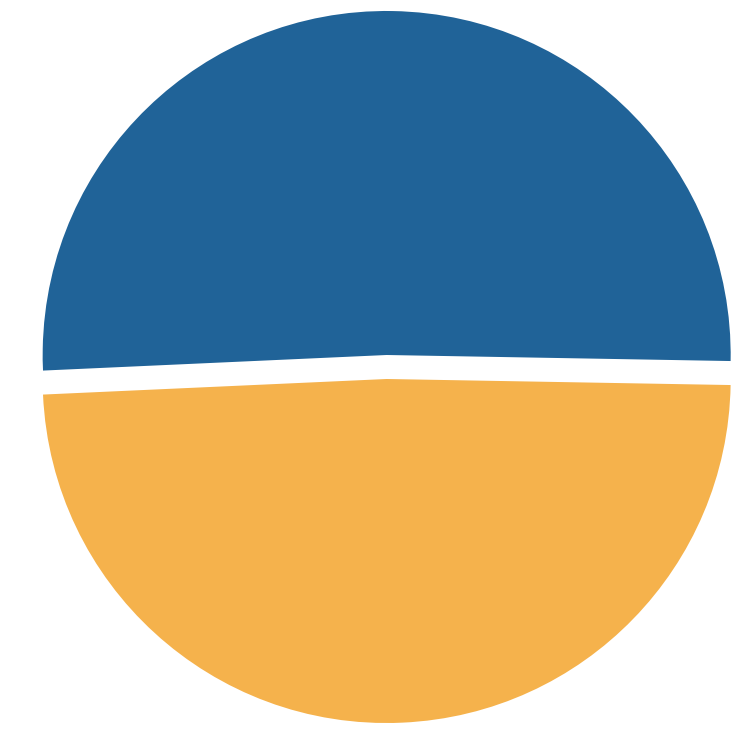
Suisse **+ de 200**



Nb de professionnels du tourisme en France



114 649  
Entreprises APE  
8551Z  
(Enseignement de  
discipline sportive et  
d'activités de loisirs)

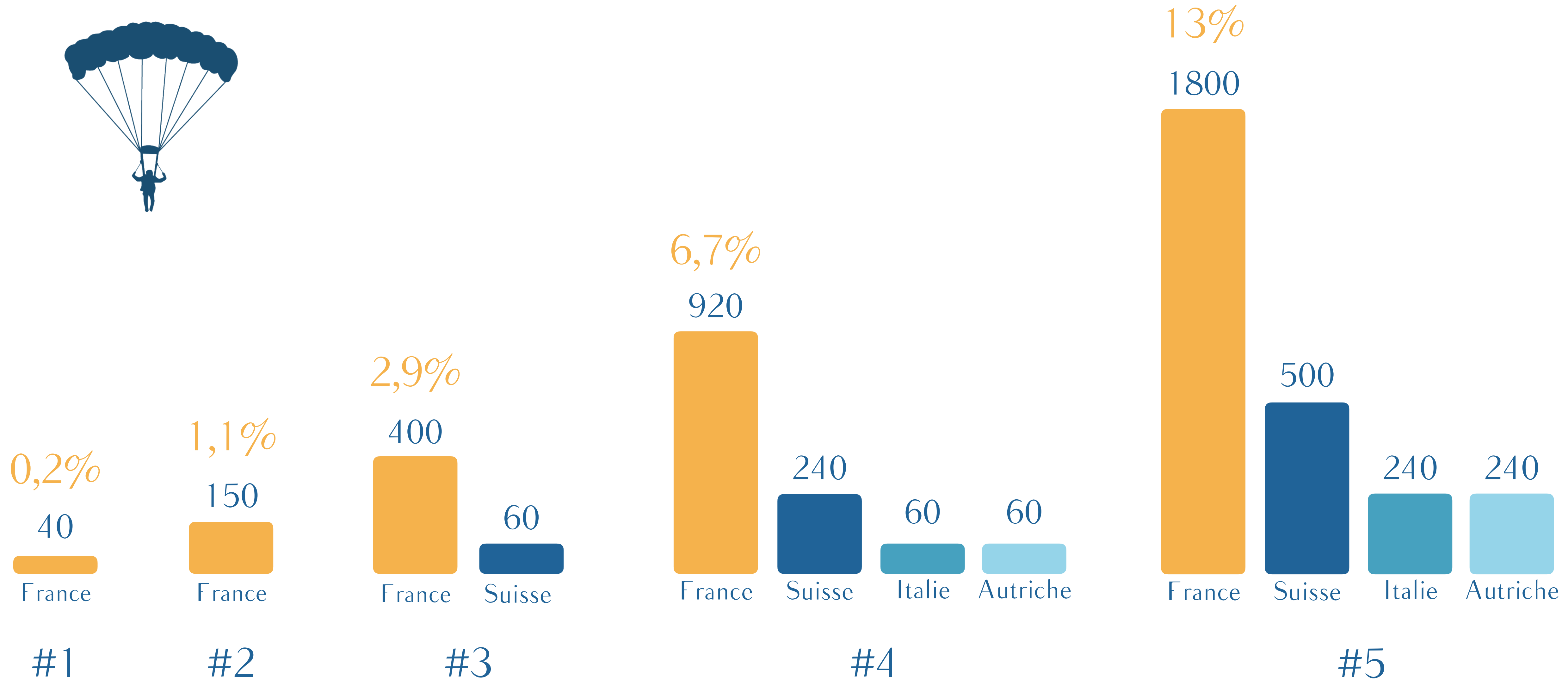


Structures ciblées

\*Activités ciblées dans un premier temps en slide 19

# Nb de partenaires - Activités montagne

Évolution du nombre de professionnels du tourisme travaillant avec VeryMountain

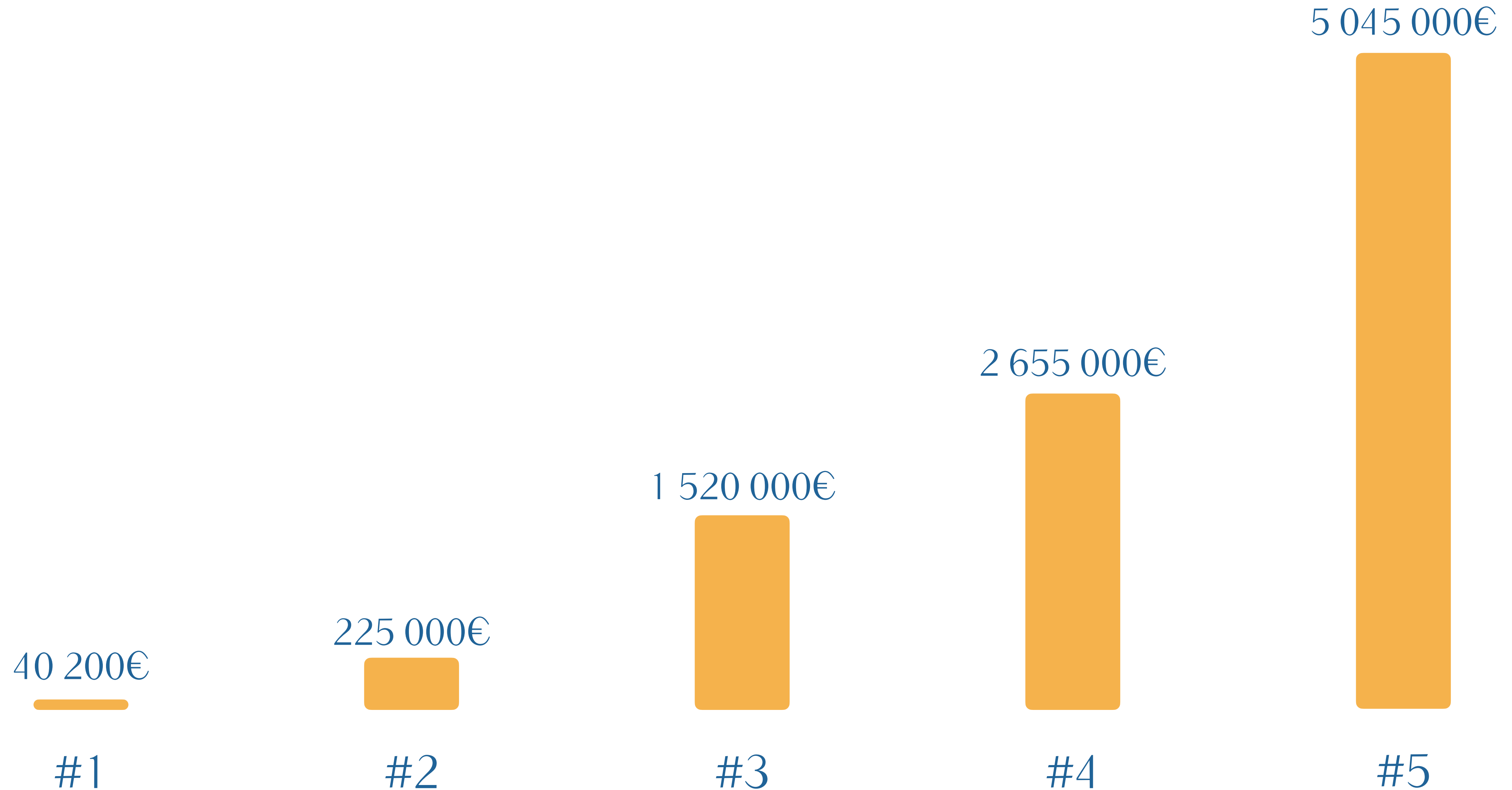


À l'année 5, nous vendons en moyenne 130 activités pour chaque partenaire.



# Dépenses marketing annuelles

Afin d'atteindre nos clients, de créer et faire connaître la marque VeryMountain, notre premier poste de dépenses sera le marketing.



# Nombre de séjours vendus par pays

Clé de lecture : À l'année 3, nous vendrons 15 000 séjours en France, ce qui représente 0,2% des 9 000 000 de séjours ciblées.

