



## **Présentation Investisseurs**

**septembre 2018**

Frédéric Malègue  
Fondateur GingaLab  
[fmalegue@gingalab.com](mailto:fmalegue@gingalab.com)  
+33 (0)6 14 07 65 82

## Le contexte (1/2)

- **La vidéo web est devenue un enjeu pour tous** : médias, annonceurs, points de vente, fédérations, collectivités locales, influenceurs ...
  - 80% des visiteurs en ligne regardent une vidéo, tandis que seulement 20% lisent le contenu du site.
  - Les sites qui intègrent la vidéo augmente de 2 minutes le temps de visite moyen.
- Poster régulièrement des vidéos, particulièrement sur **les réseaux sociaux**, permet d'atteindre ses clients, communiquer avec ses employés, prescripteurs, ... son écosystème.
  - 22 milliards de vidéos sont vues chaque jour sur les réseaux sociaux : Snapchat (10 milliards), Facebook (8 milliards) et YouTube (4 milliards).
  - Une vidéo sur les réseaux sociaux multiplie le taux d'engagement de votre audience par 10 en comparaison à une publication classique.
- Pour les groupes médias, il en va de leur survie, car générer de l'audience sur le web est la seule façon de compenser la perte des **revenus publicitaires** traditionnelles.
  - Les dépenses en publicité vidéo sur Internet devraient passer de 9,90 milliards de dollars en 2016 à 28,08 milliards de dollars en 2020.
  - Depuis 2016 le digital est le premier media devant la TV

## Le contexte (2/2)

- Dans ce contexte, les marques et les broadcasters continuent à développer toujours plus de **stratégies de contenus** comme driver d'audience sur leurs sites et comme driver de notoriété sur leurs marques:
  - 90% des marques du Top 100 Interbrand ont un compte Instagram.
  - 1/3 des stories les plus regardées proviennent des marques
  - 82% des marques ont posté sur Instagram pendant les 30 derniers jours
- **La simplicité, la rapidité et les coûts de production** des contenus vidéo sont donc devenus des enjeux clés.
- **GingaLab automatise et simplifie toutes les phases de la production de web vidéos** : dérushage, analyse d'images, templates de montage préprogrammés, postage et récupération des analytics automatisés.

## Table des matières

- **Présentation de GingaLab.....** page 5
- **Solutions Clients .....** page 7
  - *GINGER*
  - *CHATBOT VIDEO*
- **Clients et business model .....** page 13
- **L'équipe .....** page 15
- **Bilan et Perspectives .....** page 19
- **Business Plan,Actionnariat et Proposition d'investissement .....** page 23



## **Les solutions que nous avons développées**

### **GINGER**

Plateforme de postproduction automatisée, montage et community management

### **CHATBOTS VIDEO**

Création de réponses vidéo individualisées aux requêtes des utilisateurs dans un chatbot



## Des solutions de création automatisée de messages en vidéos



GINGER  
Community  
Management  
automatisé



[Voir la vidéo  
de démo](#)

**propose une solution automatisée  
de création de contenus multi-screen.**

- Ginger est une plateforme en mode SaaS qui vous permet de:

créer et monter des contenus  
à partir de vidéos  
existantes/banque d'images

poster les vidéos et les  
lives sur les réseaux  
sociaux

récupérer les analytics, les  
agréger, les mettre en  
forme



GINGER  
Community  
Management  
automatisé



[Voir la vidéo  
de démonstration](#)

**propose une solution automatisée  
de création de contenus multi-screen.**

- Des couches d'IA permettent la création automatisée de vidéos sur différentes thématiques :

**Montage automatique  
thème rires**



**Montage automatique  
thème tension**



**Montage automatique  
avec focus sur un personnage**



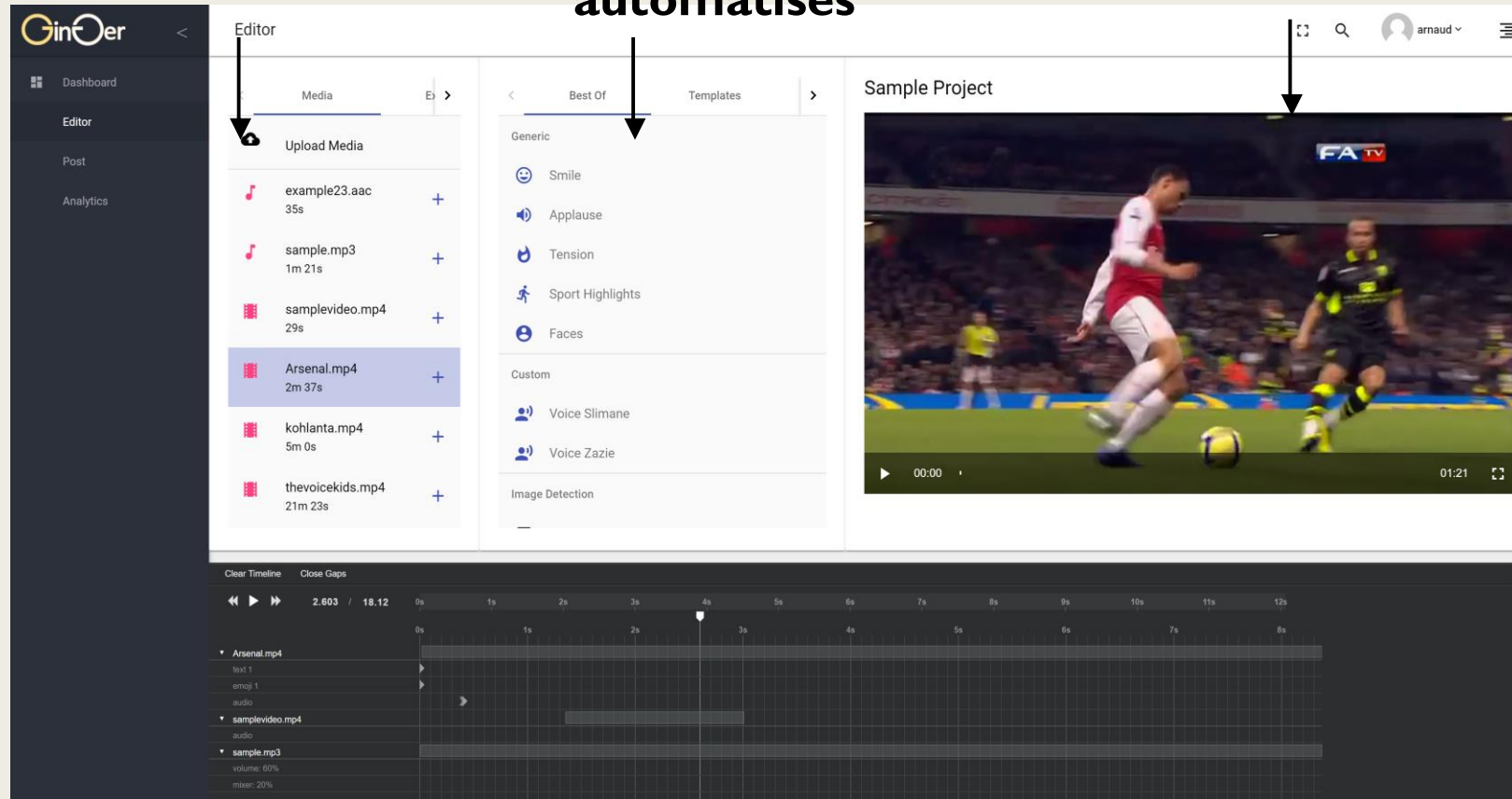
GINGER  
Community  
Management  
automatisé



Upload media

Création de montages  
automatisés

Preview video

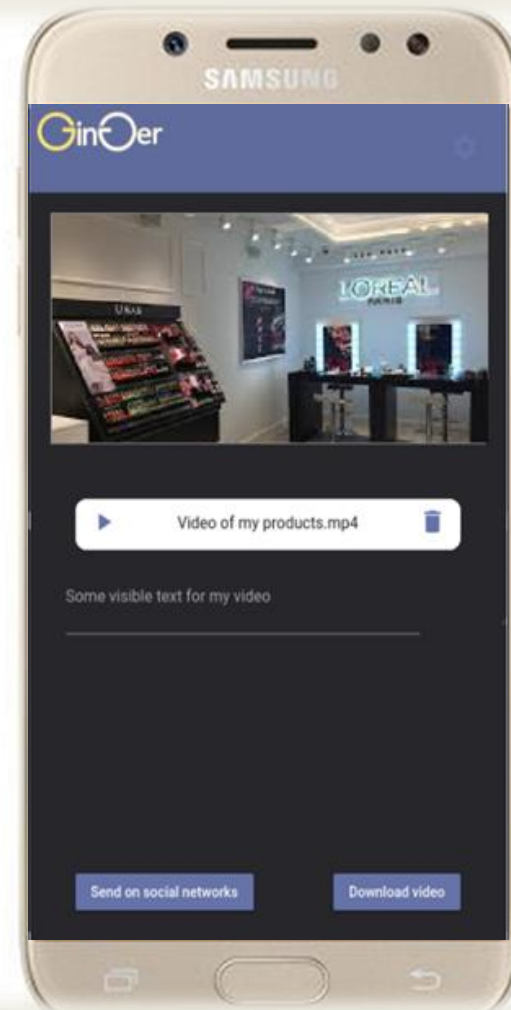
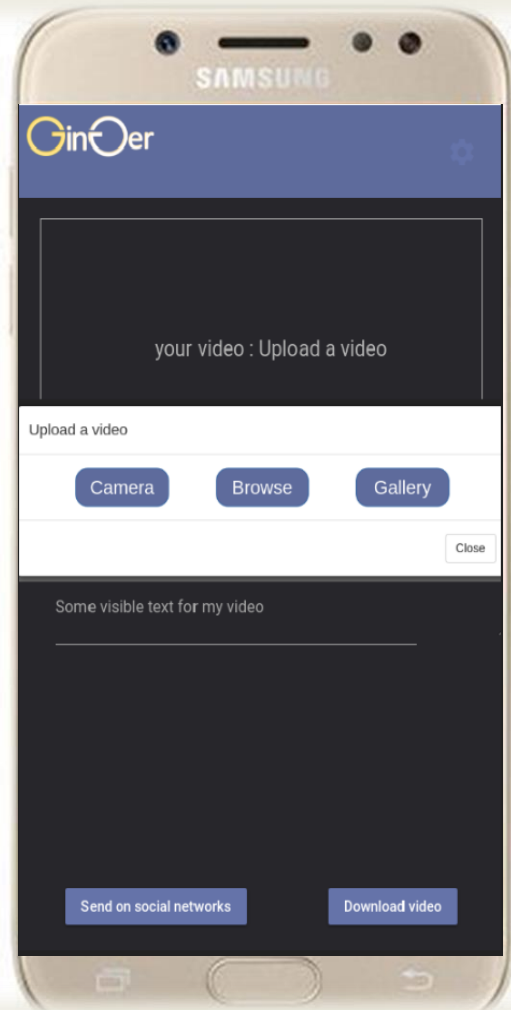


Montage de la vidéo sur la timeline  
(Cut/Trim/Add-Remove audio/Sync...)

GINGER  
Community  
Management  
automatisé



L'équipe de R&D a développé une interface mobile de GINGER



CHATBOTS  
Avec réponse  
en vidéo



[Voir la vidéo  
de démo](#)

## propose une solution pour accroître la performance de la relation client

- **Objectif** : offrir un échange ergonomique et expérientiel avec les clients 24/24h
- **Chiffre clé** : d'ici 5 ans, 80% des apps se déplaceront sur des plateformes messaging qui intègrent les bots
- **Le chatbot vidéo** de GingaLab permet de donner une réponse en vidéo individualisée aux requêtes d'un utilisateur

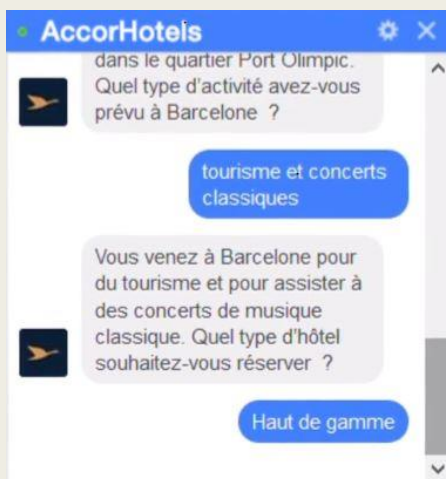
CHATBOTS  
Avec réponse  
en vidéo



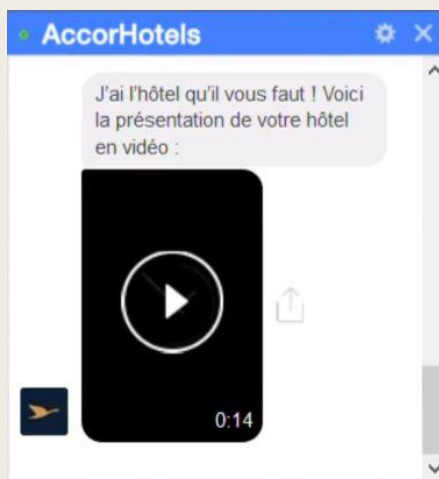
[Voir la vidéo  
de démonstration](#)

**propose une solution pour accroître  
la performance de la relation client**

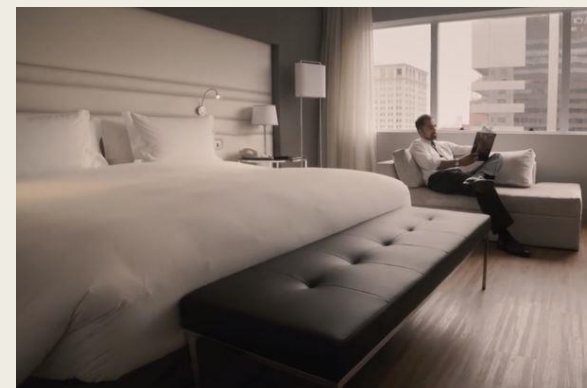
■ **Exemple de chatbot avec réponse en vidéo : AccorHotels**



*Recherche hôtel à Barcelone*



*Envoi d'un lien vidéo*



*Présentation vidéo d'un hôtel, des alentours,  
d'un plan qui le situe par rapport aux POI de  
l'utilisateur...*

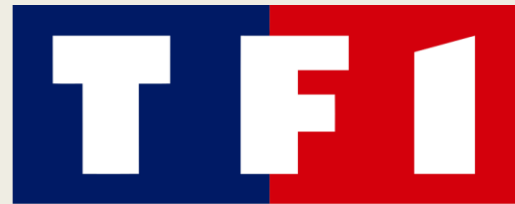
# Clients et Business model

- Ces solutions répondent aux besoins des groupes média et des marques, dans le monde entier, qui doivent :
  - Augmenter leurs audiences et produire beaucoup plus facilement des contenus vidéo attirants multi-écrans, avec un coût inférieur aux revenus publicitaires associés,
  - Accroître leurs performances sur les réseaux sociaux, et notamment capter la génération des Millenials, avec des formats adaptés de type Brut, des stories pour Instagram...
  - Accroître leurs performances dans la gestion de la relation client, s'adapter à la vente 24/24h délinéarisée, customiser ses messages marketing, offrir du service de façon permanente.
  
- Business model
  - Intégration de la solution : de 5K€ à 50K€
  - Licence / Maintenance : de 1K€ à 3K€ par mois

*(Le prix des licences des solutions comparables sont d'environ 5K€/mois)*



**Ils nous font confiance**





## L'équipe



**Frédéric Malègue**  
Fondateur

Le fondateur de GINGALAB, Frédéric Malegue a initié et géré le développement des solutions grâce à 20 ans d'expérience dans la vidéo, expérience à la fois technique, mais aussi commerciale. C'est grâce à nos clients annonceurs et groupes media que GINGALAB a pu anticiper les nouveaux usages de la vidéo.



**Bénamar Belarbi**  
CTO

Bénamar Belarbi, Responsable du développement. Depuis 15 ans il a été successivement lead développeur, architecte et chef de projet chez TFI, Canal +, Trace TV et récemment Webedia.



## L'équipe



**Karine Fouque**  
Directrice Commerciale  
Allemagne

Karine Fouque, Directrice Commerciale de Gingalab, a plus de 10 ans d'expérience, entre Paris et Londres, dans les secteurs du cinéma, broadcast, High-Tech, réalisés chez Canon Europe et Aaton Digital.



**Quentin Rosan**  
Directeur Commercial  
France

Producteur et directeur de production depuis 15 ans, cet ancien collaborateur du Groupe Canal+ a travaillé pour les marques, le cinéma et la télévision. Son parcours professionnel l'a amené à collaborer sur des fictions, magazines télévisuels, documentaires mais également dans l'univers des nouvelles technologies et du Brand Content.

# L'équipe de développement

## 1. Yacine ARHALIASS, Lead Développeur Front

- Diplôme d'ingénieur IMAC (Image Multimédia Audiovisuel Communication), spécialité Web Audiovisuel, obtenu en 2011
- Expérience de 2 ans en agence web innovante à Montréal en tant que développeur interactif, pour des clients comme Radio-Canada, l'ONF, ou les acteurs importants du Canada. (2012-2013)
- 4 années effectuées en indépendant, en travaillant avec 3 start-up en tant qu'ingénieur logiciel et développeur web, ainsi qu'avec de nombreux autres clients (particuliers, agences de communication, PME, SSII, banque, etc...).
  - La première start up, londonienne, faisait partie du prestigieux programme de l'incubateur Techstars. (2014)
  - Une seconde start-up qu'il a co-fondée sur Paris et géré pendant 2 ans, était spécialisée en développement web et comptait comme clients à l'international des agences web, boîtes de production audiovisuelles, banques. (2015-2017)
  - La 3ème, Gingalab, qu'il a finalement rejoint en CDI après 6 mois de mission, à l'été 2017

Une grande partie de son expérience professionnelle en développement est basée sur de l'interface interactive, alliant image, son et vidéo. La création d'entreprise et l'environnement start-up est également une composante importante de son parcours.

## 2. Brice PARENT, Lead Développeur Back

- Licence CAMAO (Conception d'architecture mécanique assistée par ordinateur). Autodidacte
- Développeur web depuis 2005, a créé sa société de services web B2B et B2C de 2007 à 2014, Websailors.
- Devenu par la suite Freelance, et il s'est spécialisé dans les technologies Python/Django/Docker/Microservices, avec une approche agile pilotée par les tests, pour des clients variés comme des start-ups et des organisations internationales (ONU, La Francophonie). Il a géré pour cela les projets, aidé de petites équipes de designers, intégrateurs et développeurs.

# L'équipe de développement

## 3. Nicolas NUZILLARD, Développeur Front-end

- Master en Ingénierie des systèmes Images et Sons (ISIS) en 2014.
- Suite à un complément de formation en Autriche lors duquel il s'est focalisé sur l'étude du son, il a développé un goût prononcé pour les systèmes interactifs impliquant le son et l'image.
- Sa contribution sur des projets d'arts numériques lui a constitué un bagage en programmation d'algorithmes son et image de bas niveau (programmation DSP en C, OpenGL, openCL, openCV ...).
- Une partie de son travail repose sur l'interaction homme-machine et s'est concrétisé à travers la création d'interface traditionnel (web/frameworksUI) et l'utilisation de capteurs (Signaux audio et vidéo, capteurs, Kinect).
- En parallèle de ses projets artistiques, il a enseigné la production audiovisuelle ainsi que la théorie de l'image et du son numérique à l'université, en école d'ingénieur et en BTS audiovisuel.

## 4. Lucas MOUILLET, Développeur IA

- Samsung Campus by Epitech Promo 2018 - Développeur Web - ETNA
- Il a commencé son voyage dans le monde du développement web après 1 ans d'étude avec un contrat professionnel chez Gingalab où il est en charge de tous les nouveaux algorithmes liés au montage vidéo.
- Ayant un vif intérêt pour l'intelligence artificielle et les jeux vidéo, il a commencé à travailler sur son propre jeu vidéo pendant son temps libre.

## 5. Jérémie DE PAS, Développeur

- Samsung Campus by Epitech Promo 2018 - Développeur Web - ETNA

## 6. Adrien RODRIGUEZ , Administrateur Systèmes & Réseaux

- Diplôme en Ingénierie, Administration Systèmes et Réseaux à l'INSIA en 2011
- Il dispose de solides compétences en administration système et en exploitation applicative, apportant une dimension complémentaire au développement applicatif.
- Adrien a travaillé 3 ans en tant qu'Administrateur Réseaux chez Mahle et IngeSup avant de rejoindre l'INSERM en tant qu'Ingénieur d'exploitation applicative

# Bilan technologique

- En 2018, la technologie de **GINGALAB** a été enrichie par:
  - La capacité d'analyse des vidéos et de leurs bandes sonores : capacité de détecter des visages, des sourires, des logos, des objets, des mots... ce qui permet de faire des montages automatisés avec une sélection automatisée de clips à partir de bases d'images existantes, de créer des résumés d'évènements sportifs ou d'émissions live, avec un axe éditorial.
  - Une application mobile qui permet la capture et le montage de vidéos.
  - Une expérience utilisateur qui permet à un néophyte d'effectuer la postproduction de ses vidéos par étapes de la même façon qu'il effectue un achat en ligne.

# Perspectives commerciales

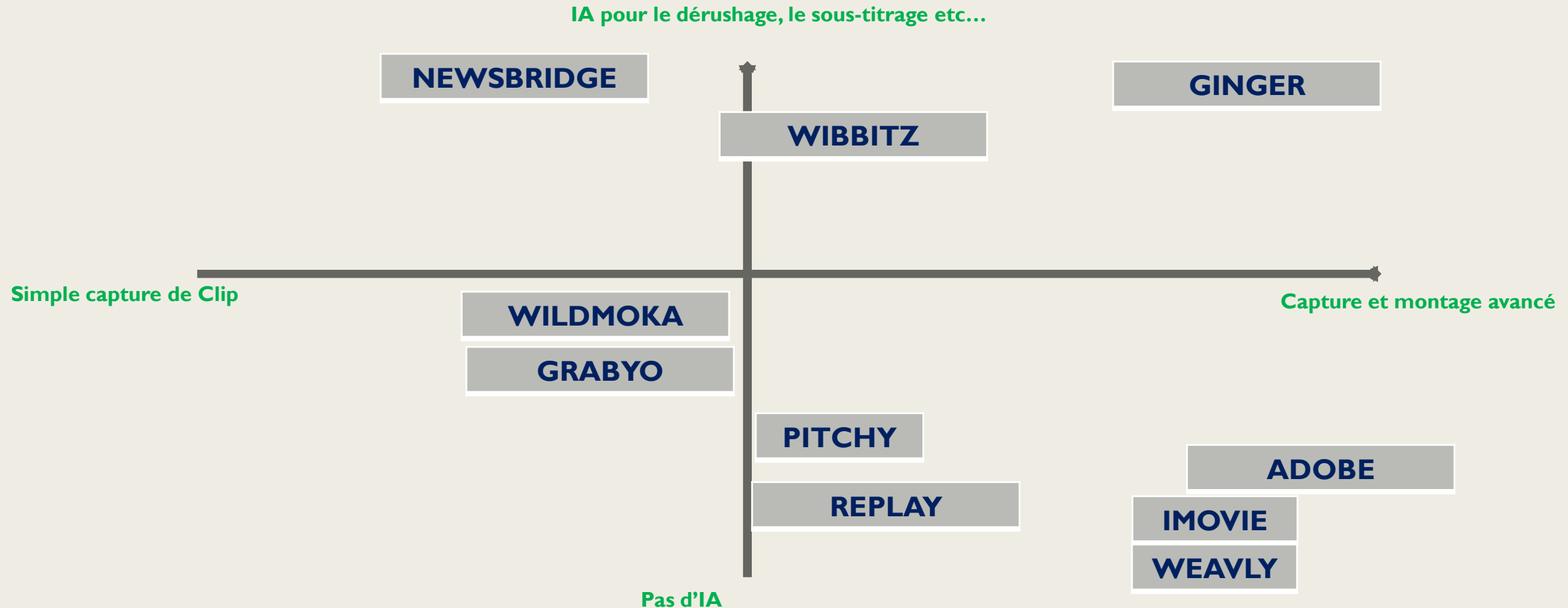
## ■ Perspectives de marché:

- Ginger est en cours d'intégration au sein des principales **solutions de gestion des photos et vidéos** du marché : **Phraseanet** et **Nuxeo**. Ces solutions sont déjà opérationnelles dans les groupes médias, mais aussi dans les corporates, collectivités locales ...

Les utilisateurs de ces solutions auront donc la possibilité de dérusher et de monter leurs vidéos grâce à Ginger en un clic. Cette intégration permet **un très large accès client** de façon mécanique et immédiate.

- GingaLab a été sélectionné par **le groupe HAVAS** qui va **promouvoir nos solutions** en France et à l'international, prenant une commission d'apporteur d'affaires. Le groupe Havas va nous offrir un accompagnement, des locaux à la Station F et souhaite prendre une participation au capital de GingaLab.
- GingaLab a été sélectionné par **le groupe CANON** qui va promouvoir des solutions de **studios intégrés** (hardware Canon + software GingaLab) au sein des corporates en France et à l'international, afin qu'elles puissent créer et diffuser elles-mêmes leurs contenus vidéo.
- Deux clients sont en train de finaliser leurs abonnements à la solution Ginger : la **Banque Pictet** et la **Chambre de Commerce franco-allemande**, alors que le groupe TFI prolonge ses tests après avoir testé toutes les solutions concurrentes.

# Etat de la concurrence



La différenciation majeure vis-à-vis de nos concurrents est la présence concomitante au sein de Ginger de:

- l'utilisation de l'Intelligence Artificielle pour optimiser la création vidéo,
- la possibilité d'effectuer l'ensemble de la post production, postage et récupération des analytics au sein de la même plateforme.

## Business Plan (I/2)

Produits en K€	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>GINGER</b>						
Nombre total de contrats vendus par an	5	16	35	75	120	200
Nombre total de contrats vendus	5	21	56	131	251	451
Prix moyen du contrat	15	25	35	35	42	42
CA Intégration, Création de filtres de montage, de templates	75	400	1 225	2 625	5 040	8 400
Revenu mensuel moyen/contrat	1,5	3	3	3	3	3
CA License/maintenance/hébergement payé mensuellement	20	144	438	1 032	1 992	3 592
<b>SOUS TOTAL GINGER</b>	<b>95</b>	<b>544</b>	<b>1 663</b>	<b>3 657</b>	<b>7 032</b>	<b>11 992</b>
<b>CHATBOT VIDEO</b>						
Nombre total de projets vendus par an	2	7	14	25	35	45
Nombre total de projets vendus	2	9	23	48	83	128
Prix moyen du projet	38	50	57	65	65	65
CA Création d'un projet avec toutes ses fonctionnalités	75	350	798	1 625	2 275	2 925
License/maintenance/hébergement mensuel moyen/projet	2	3	3	4	4	5
CA License/maintenance/hébergement payé mensuellement		288	720	2 304	3 984	7 680
<b>SOUS TOTAL CHATBOT VIDEO</b>	<b>75</b>	<b>638</b>	<b>1 518</b>	<b>3 929</b>	<b>6 259</b>	<b>10 605</b>
<b>CA total (K€)</b>	<b>170</b>	<b>1 182</b>	<b>3 181</b>	<b>7 586</b>	<b>13 291</b>	<b>22 597</b>
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Total produits	170	1 182	3 181	7 586	13 291	22 597
Total charges	366	1 090	2 292	3 216	5 455	6 881
Trésorerie de début d'exercice	-	29	223	667	2 367	4 946
Cash flow généré	- 196	92	889	4 370	7 836	15 716
IS (crédit d'IS, en termes de base imposable sur 2016/17 : 50% crédit	-	102	crédit	1 092	1 959	3 929
Cash flow généré net	- 196	194	889	3 277	5 877	11 787
Augmentations de capital et subventions	225	-				
Trésorerie de fin d'exercice	29	223	1 112	3 944	8 244	16 733
Dividendes 40% à partir de 2020	-	-	445	1 578	3 298	6 693

## Business Plan (2/2)

Charges en K€	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Management						
Nb de personnes	2	2	3	4	5	5
Salaire mensuel moyen	-	3	5	6	7	7
Bonus pool	-	15	50	70	120	170
Total (charges comprises)	-	123	320	502	750	800
Commercial/chef de projet						
Nb de personnes	2	3	5	8	11	14
Salaire mensuel moyen	2	3	4	4	5	5
Bonus pool	-	20	40	75	160	220
Total (charges comprises)	72	182	400	651	1 150	1 480
Programmation/développement						
Nb de personnes	6	10	12	15	20	25
Salaire mensuel moyen	2	3	5	5	7	7
Bonus pool	-	30	50	85	180	240
Total (charges comprises)	216	570	1 130	1 435	2 700	3 390
Experts/prestations externes	24	50	150	220	250	310
Frais généraux et coûts du matériel	44	70	140	160	200	240
Autres frais (dont coût de l'implantation à l'international)	-	60	102	173	295	501
Coûts marketing (contenus, salons, T&L)	10	35	50	75	110	160
Total charges	366	1 090	2 292	3 216	5 455	6 881



## ■ Utilisation des fonds

- **Développement commercial** en Europe, USA et Amérique latine, avec le recrutement d'un Directeur commercial pour les régions anglosaxonnes (Grande Bretagne et USA)
- **Soutien des équipes de R&D** en place et poursuite de l'amélioration de nos solutions, avec le recrutements de 2 Développeurs multimédia et 2 Spécialistes en Deep Learning

## ■ Perspectives CA et Burn-rate

- GingaLab a levé plus de 500K € depuis sa création. Le CA prévisionnel 2018 est de 170K €.
- Burn-rate 2018 = environ 32K € par mois
  - *Salaires (charges comprises) : 25 500€*
  - *Experts / prestations externes: 2 000 €*
  - *Frais généraux : 4 500 €*



## Prochaine levée de fonds / Sortie

- Grâce à cette levée de fonds de 400k euros, GingaLab va pouvoir s'autofinancer et créer un cash flow mensuel positif dès janvier 2019.
- Dans 2 ou 3 ans, il y aura deux possibilités:

### **I. un rachat par un des clients de nos solutions:**

une agence de communication (Havas, Publicis, Dentsu...), un groupe media/production (Lagardère, TFI Groupe/Newen, Axel Springer....) ou un annonceur (AccorHotels...).

Des contacts ont déjà été entrepris du fait de notre statut de

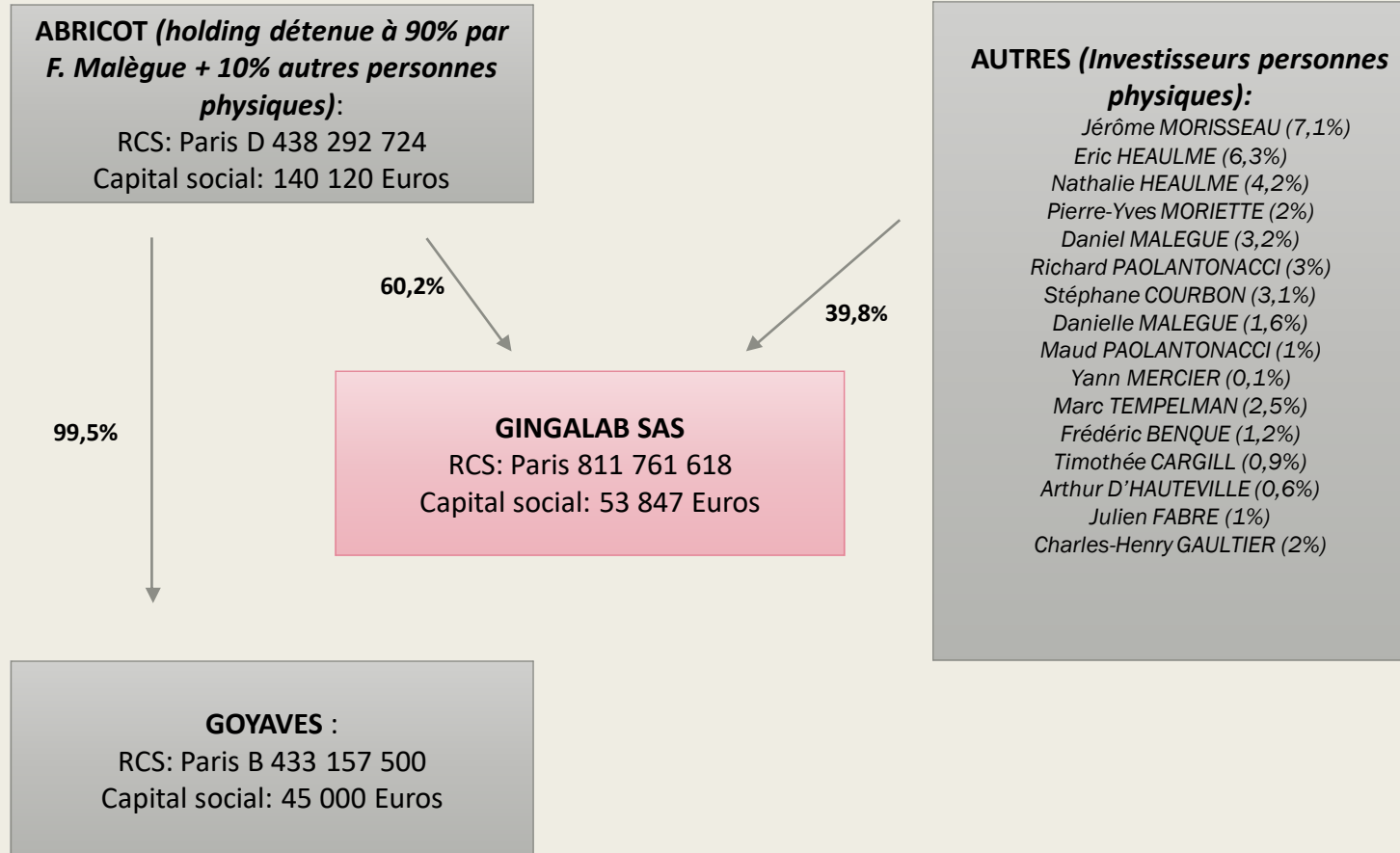
- Lauréat SFR Innovation,
- Lauréat CapDigital (Pôle de compétitivité digitale français)
- Gagnant du dernier concours Innov'Up organisé par la BPI et l'Île de France.

Les fourchettes de valorisation dans les deals effectués par ces acteurs pour des start-up performantes dans notre secteur sont entre 10 et 20 millions d'euros.

**II. une levée série A** afin de devenir leader mondial et viser un rachat à moyen terme par un acteur majeur mondial à un niveau de valorisation de l'ordre de 50 millions d'euros.

# ginga**lab**

## Actionnnariat





## Investissement proposé

■ <b>Augmentation de capital</b>	400 000 €
■ <b>Date prévue du closing</b>	octobre 2018
■ <b>Prix par action</b>	47 €
■ <b>Nombre d'actions créées</b>	8511 actions soit 12,8% du capital
■ <b>Valorisation pré-money</b>	2 732 439 €
■ <b>Valorisation post-money</b>	3 132 439 €
■ <b>Précédentes opérations</b>	09/06/2015 – 6,00 € 25/03/2016 – 17,10 € 14/11/2016 – 23,00 € 04/12/2017 – 35,00 €



Frédéric Malègue  
Fondateur GingaLab  
[fmalegue@gingalab.com](mailto:fmalegue@gingalab.com)  
+33 (0)6 14 07 65 82