

Publicitemoi.com : l'autre publicité sur internet

Faites-vous payer pour regarder des publicités qui vous concernent

Les Français sont des consommateurs de plus en plus avisés grâce à Internet et aux nouvelles technologies. Mais ils sont aussi très attachés aux bons plans, aux offres promotionnelles et publicités.

Ce besoin est d'autant plus criant depuis 2008 car ils sont devenus extrêmement vigilants sur les prix, dans un contexte où le pouvoir d'achat des Français a diminué de 3,3 % entre 2010 et 2013 (source INSEE).

Nous sommes donc tous à l'affût de bons plans en termes de prix. Par ailleurs, nous nous orientons vers de nouvelles pratiques de consommation et d'usage, nous aidant à consommer mieux et moins cher, comme le montre le succès de Blablacar ou Airbnb. La proximité nous tient également à coeur dans une perspective de développement durable et de praticité.

Paradoxalement, la "réponse" actuelle des professionnels porte atteinte à un droit auquel les Français sont très attachés : la liberté. Avec l'augmentation de la publicité intempestive et non consentie, de plus en plus contraignante dans notre quotidien, nous pouvons nous sentir opprimés par un marketing trop offensif et envahissant.

Publicitemoi.com, un concept qui redonne le pouvoir aux consommateurs

Avec Publicitemoi.com, la publicité n'est plus un problème. Elle devient au contraire une véritable source de bons plans à proximité de chez nous, nous permet d'augmenter notre pouvoir d'achat et surtout de découvrir de nouvelles marques ou nouveaux produits qui nous intéressent *vraiment*.

C'est une façon révolutionnaire de consommer.

L'idée est simple : être payé pour regarder des publicités. Mais pas n'importe lesquelles : des publicités complètement personnalisées, étroitement liées à notre profil, nos goûts, nos habitudes, nos envies, notre budget, notre âge.

Ainsi **chacun y gagne** : le consommateur voit les publicités dont il a envie et qui lui correspondent ; les annonceurs diffusent leurs promotions et nouveautés à des personnes sincèrement intéressées.



Des avantages concrets immédiats pour tous les Français

Mathilde est étudiante en langues appliquées et son budget est très serré. Mais, comme toutes les jeunes femmes, elle aime avoir une garde-robe bien garnie et les soirées entre amis. Elle s'inscrit sur Publicitemoi.com et remplit de manière très détaillée son profil. Quelques jours plus tard, elle fait un tour sur le site et découvre des publicités qui correspondent exactement à ses besoins, comme cette promotion dans une boutique qu'elle adore, dans le centre-ville de Tours.

Mais ce n'est pas tout ! Elle constate aussi qu'une pizzeria s'est ouverte à deux pas de chez elle et qu'elle peut y commander une quinzaine de pizzas différentes : la prochaine soirée avec ses amis sera donc italienne...

Elle note enfin qu'un atelier de ventes et réparations de vélo existe près de chez elle, ce qu'elle ignorait totalement. Elle va enfin pouvoir faire réparer son dérailleur et faire ainsi des économies de bus : quel soulagement !

Mathilde se félicite de son inscription sur Publicitemoi.com et en parle à ses amis le samedi suivant, autour d'une délicieuse pizza qu'elle a pu s'offrir grâce aux gains réalisés sur le site.

Publicitemoi.com: L'histoire d'une solution gagnant/gagnant

C'est en juin 2014 que Benjamin Latron a l'idée de monétiser des données personnelles. Elle lui est soufflée par son **vif intérêt pour l'univers des start-up, l'entrepreneuriat et la publicité**, domaines sur lesquels il se renseigne alors quotidiennement. Il fait le constat que la publicité intempestive est de plus en plus répandue et contraignante. Comme lui, les internautes cherchent à tous prix à l'éviter et les applications anti-pubs rencontrent un franc succès. **Il se demande alors comment changer ce rapport entre l'internaute et la publicité.** Et c'est ainsi que lui vient l'inspiration, évidente : **en offrant une compensation ou une récompense**, l'individu regarderait de lui-même la "réclame" et surtout y serait bien plus réceptif.

Il décide donc de **travailler avec Nicolas Brilloux**, un ami étudiant suivant la même formation. Ensemble, ils participent au **concours CréaCampus**. Cela leur permet de travailler le projet au maximum, grâce aux contraintes et deadlines, aux documents à rendre... Ils sont de surcroît épaulés par un tuteur.

En parallèle, ils obtiennent le **statut d'étudiant-entrepreneur** et accèdent à des ressources mises en place par la région, telles qu'un espace de coworking et un tuteur professionnel. Ce statut leur confère en outre une **crédibilité** supplémentaire auprès de leurs partenaires potentiels.

Par la suite, ils estiment avoir besoin de s'associer pour mener à bien leur projet, et s'adjoindre les compétences d'une personne en charge de la finance. C'est ainsi que **Marie Lourme rejoint l'aventure**.



Ce qui marque la différence entre notre site internet et n'importe quel autre média est le consentement de l'individu ciblé.

explique Benjamin Latron. La démarche est intrinsèquement différente puisque l'internaute fait l'effort d'aller visionner la publicité sur le site internet de son propre chef. Benjamin ajoute :

L'internaute est certes motivé par la compensation financière, mais ça ne veut pas dire qu'il n'achètera pas le produit, au contraire.

C'est logique : dans la mesure où les publicités proposées sont extrêmement ciblées, l'internaute a de fortes chances de visionner une publicité qui le concerne, et donc d'acheter. L'exemple de Mathilde le montre.

Les trois étudiants-entrepreneurs ont remporté le second prix de CréaCampus, ainsi que le prix du concours Tremplin régional en Indre-et-Loire.

La double casquette de la start-up

La start-up Publicitemoi.com est à la fois un service de communication très innovant pour les entreprises, mais aussi une plateforme web de contenu publicitaire pour les internautes. Sa particularité réside dans le fait qu'elle rémunère les internautes pour visionner des publicités.

Notre business model est simple : nous vendons des espaces publicitaires à des annonceurs qui souhaitent toucher une population ciblée, réceptive et locale. Puis nous reversons une majeure partie de notre chiffre d'affaires aux internautes abonnés qui ont regardé le contenu.

précise Benjamin Lattron.

A propos de l'équipe de Publicitemoi.com

Benjamin Lattron et Nicolas Brilloux ont fait l'IAE de Tours. Le premier a obtenu un master en Entrepreneuriat et le second un master en Marketing des Services. Quant à Marie Lourme, elle est diplômée d'un master en Contrôle de Gestion Stratégique à l'école de commerce de Tours.

Les trois cofondateurs de la start-up souhaitent développer leur entreprise tout d'abord en Indre-et-Loire, puis, dans la France entière d'ici deux ans. Ils envisagent également un développement à l'international ultérieurement.

Soutenue par Tours Plus, l'équipe est très ancrée dans le milieu numérique, les start-up locales et la French Tech Loire Valley.

Contact Presse

www.publicitemoi.com

Benjamin Lattron pour Barn and Co

direction@publicitemoi.com / 06. 35. 26. 65. 83