

LA FINTECH DES AVANTAGES AUX SALARIÉS

Présentation



Intervenants

MARINA GERMAIN

CEO - Diplômée de la Faculté des métiers



VAZIVA - CEO

Depuis avril 2025

Elloa - Directrice

2024 - 2025

BPCE/SWILE - Responsable des ventes nationale

2022 - 2024

Comitéo - Directrice régionale

2015 - 2021

ProwebCE - Chargée de clientèle

2013 - 2015

CHRISTOPHE KOURDOULY

Administrateur et Directeur Financier
Diplômé de l'Université Paris II La Sorbonne

Depuis 2016

VAZIVA - CFO

2008-2013

Patriot Pictures et Stephan Films - Directeur Financier

2003-2008

Gammasounder - Directeur des ventes d'un logiciel d'analyse financière

1991-2003

Fimat Paine Webber et Global Equities Trader à Paris, New York, Londres





SOMMAIRE

VAZIVA



01

VAZIVA EN RÉSUMÉ

02

NOTRE SECTEURS D'ACTIVITÉS :
LE MARCHÉ DES DOTATIONS SOCIALES

03

UNE OFFRE DE RUPTURE

04

DES RÉSULTATS EN FORTE CROISSANCE

05

UNE STRATÉGIE
DE DÉVELOPPEMENT AMBITIEUSE

06

ANNEXES



01

VAZIVA EN RESUMÉ

LA FINTECH DES DOTATIONS SOCIALES PERSONNALISÉES

ÉMETTEUR NOUVELLE GÉNÉRATION DES DOTATIONS SOCIALES

Création en **2016 Pionnier en France** sur la dématérialisation des dotations sociales

UN MARCHÉ PORTEUR

Un **marché français de près de 20 Md€⁽¹⁾ par an** accéléré par la réglementation en faveur des titres dématérialisés

UNE INNOVATION MAJEURE

Un **logiciel propriétaire** unique de gestion des prestations sociales

LA PREMIÈRE CARTE DOTATION DÉMATÉRIALISÉE

La carte VAZIVA : Une offre couvrant **l'ensemble du marché des dotations sociales** sur une même carte de paiement Mastercard®

DES ACTIFS ET DES RÉSULTATS EN CROISSANCE

Plus de **1 000 entreprises clientes** à date et plus de **330 000 salariés bénéficiaires**

S1 2025 : Un CA de 35,5 M€ (+67,1%) et un RN de 1,8 M€
RA 2024 : Un CA de 40,4 M€ (+49%) et un RN en hausse de 284%

UNE OFFRE DE RUPTURE SUR
UN MARCHÉ À FORT POTENTIEL

(1) Xerfi 2023/ Marché français

VAZIVA

OBJECTIF 2025

1 000 000 DE CARTES
EN CIRCULATION
D'ICI FIN 2025



VAZIVA



02

UN MARCHÉ DES DOTATIONS SOCIALES DE
PRÈS DE **20** MILLIARDS D'EUROS⁽¹⁾ EN
FRANCE

(1) Xerfi 2023/ Marché français

LES LEVIERS STRUCTURELS DU MARCHÉ

01

**UN CADRE LEGISLATIF
FAVORABLE** POUR LE
DEVELOPPEMENT DES
DOTATIONS SOCIALES

02

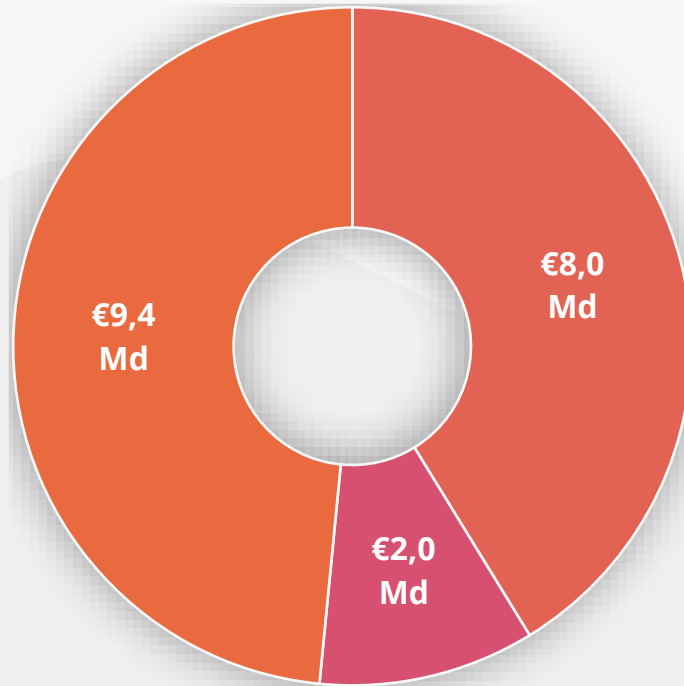
UN RÔLE CROISSANT DES CSE

03

**UN CONTEXTE DE MARCHÉ
PROPICE À L'ÉMERGENCE
DE NOUVEAUX ACTEURS
DIGITAUX**

LES SEGMENTS PORTEURS DU MARCHÉ DES DOTATIONS SOCIALES

Répartition des dotations
sur le marché français des avantages salariés
en **2023⁽¹⁾**



UNE POPULATION ACTIVE FRANÇAISE ADRESSABLE
DE **30,9 M DE PERSONNES⁽¹⁾**

Segment des titres cadeaux :

Croissance dynamique d'ici à 2025, avec une progression annuelle de 10%, atteignant ainsi 10,5 milliards d'euros, stimulée par les possibles exonérations d'impôt sur le revenu accordées aux salariés ⁽¹⁾

Segment des titres restaurant :

Progression à raison de 6% par an, pour atteindre 9,9 milliards d'euros ⁽¹⁾

Segment des chèques vacances :

Une croissance plus modérée, de 2,5% par an, pour s'établir à 1,9 milliard d'euros en 2025 ⁽¹⁾

(1) Etude Xerfi 2023



03

VAZIVA UNE OFFRE DE RUPTURE

LA FINTECH QUI BOUSCULE LES CODES DES AVANTAGES AUX SALARIÉS



1^{ER} ACTEUR À DÉVELOPPER

une interface innovante pour
une gestion simple et performante
des dotations sur les cartes : LOGEOS

01

03

1^{ER} ACTEUR PRIVÉ À OUVRIR
le marché des dotations
vacances via leur digitalisation

1^{ER} ACTEUR À PROPOSER

la première carte
multi-dotations dématérialisée

02

04

1^{ER} ACTEUR À LANCER
une alternative aux
dotations déjeuner



UNE INNOVATION TECHNOLOGIQUE PROPRIETAIRE & SOUVERAINE : LOGEOS

UNE GARANTIE D'INDEPENDANCE, DE FIABILITE ET DE SECURITE DES DONNEES

Gestion simple et facile des dotations sociales en temps réel :
20 opérations de chargement par seconde et 6 500 opérations
par minute

UNE EXPERIENCE UTILISATEUR UNIQUE

Renforcer les relations avec les salariés et optimiser le
traitement de l'information

UNE AGILITE REGLEMENTAIRE

Conformité URSSAF assurée en continu grâce aux mises à
jour en temps réel



20 années de développement



Une **plateforme technologique** qui offre un **système
unique de gestion** de tous les avantages sociaux adapté à
toutes les tailles d'entreprises

UNE CARTE MULTI-DOTATIONS INNOVANTE ET PERSONNALISÉE

TROPHÉE DE L'INNOVATION

au salon des comités d'entreprises de Paris

Carte multi-dotations Mastercard®



Accepté chez plus
de 30 millions
de commerçants
dans 210 pays ⁽¹⁾

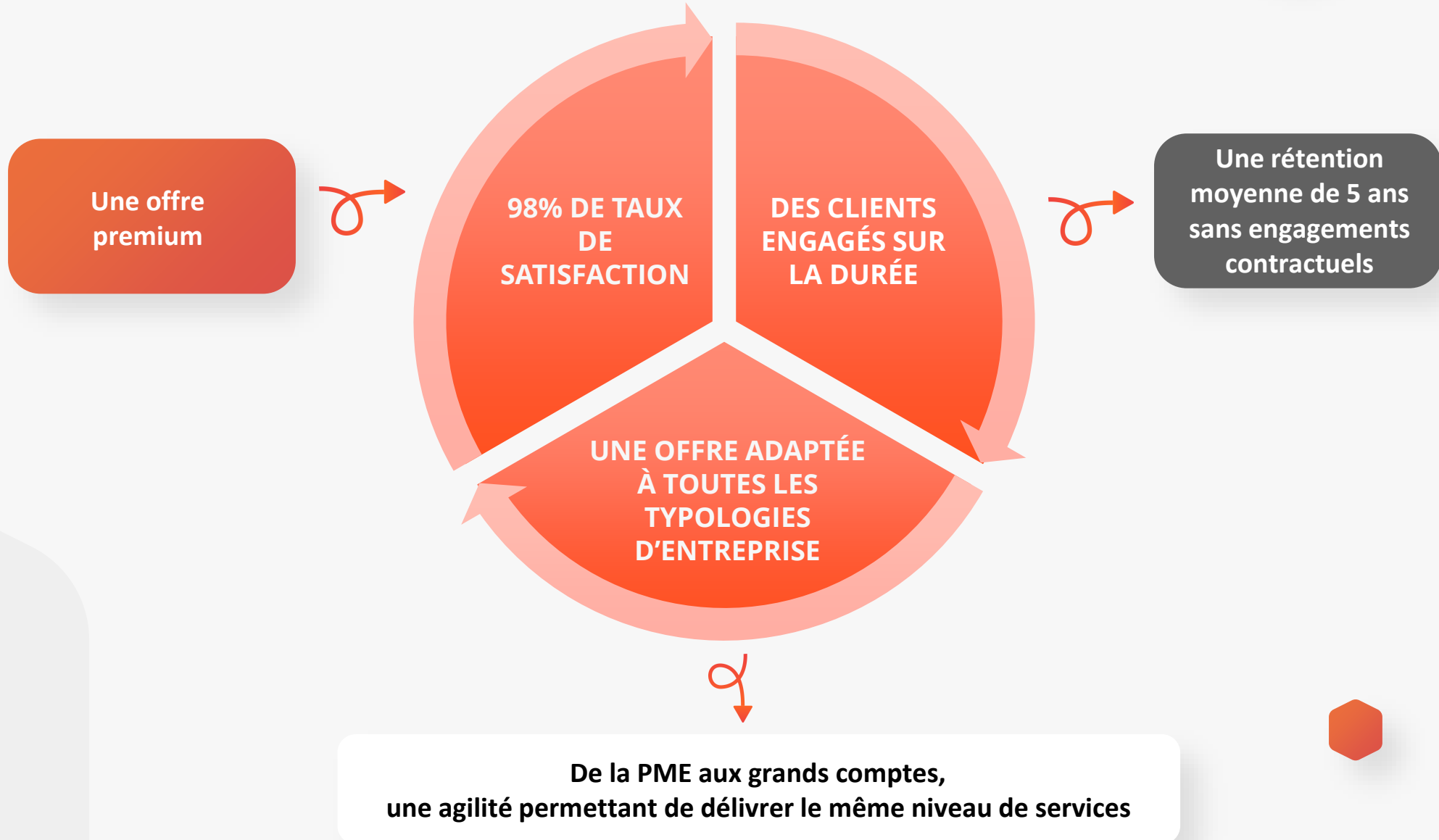


VAZIVA, OPÉRATEUR CERTIFIÉ MASTERCARD

Ce statut, obtenu via ses
partenariats avec deux
établissements financiers agréés,
permet à Vaziva d'émettre et de
gérer des cartes sur le réseau
Mastercard dans un cadre
totalement conforme aux
exigences réglementaires.



UN MODELE VERTUEUX, PÉRENNE ET TOURNÉ VERS LA RENTABILITÉ



UN POSITIONNEMENT INNOVANT



ACTEURS	LOGICIEL PROPRIETAIRE POUR DOTATIONS	DOTATIONS CADEAUX	DOTATIONS DEJEUNER	DOTATIONS VACANCES	CARTE MULTI-DOTATIONS	FRAIS COMMERCANTS	FRAIS DE GESTION ENTREPRISES
EDENRED	X	✓	✓	✓	X	✓	X
PLUXEE	X	✓	✓	✓	X	✓	X
SWILE	X	✓	✓	±	✓	✓	X
VAZIVA	✓	✓	✓	✓	✓	X	✓

Vaziva est le seul acteur à proposer une plateforme propriétaire intégrée, une carte multi-dotations, et un modèle sans frais pour les commerçants

UNE PERFORMANCE COMMERCIALE PORTEE PAR LA SATISFACTION CLIENT



ANNEE	NOMBRE DE CLIENTS	PANIER MOYEN	DUREE MOYENNE D'ENGAGEMENT	MARGE OPERATIONNELLE	TAUX D'ATTRITION
2025	1 300	70 K€	5 ANS	18% sur l'ensemble des services quelque soit la typologie de clients	2%
2024	959	60 K€	5 ANS	18% sur l'ensemble des services quelque soit la typologie de clients	2%

DES RÉFÉRENCES CLIENTS CSE

PRESTIGIEUSES

Liste non exhaustive

Le Monde

STELLANTIS



LVMH
MOËT HENNESSY • LOUIS VUITTON



TOSHIBA

vonRoll



INDIGO



Coca-Cola





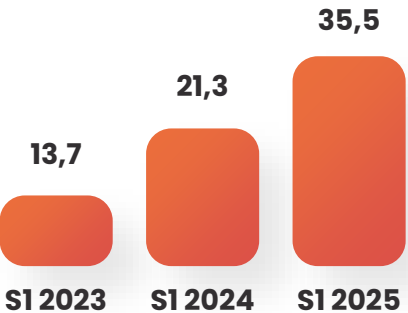
04

DES RÉSULTATS EN FORTE CROISSANCE

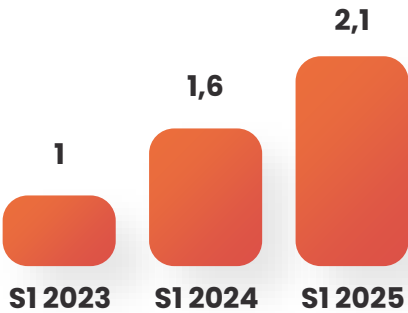
UNE DYNAMIQUE DE FORTE CROISSANCE RENTABLE

EN M€ (Revue limitée)	30.06.25	30.06.24 ⁽¹⁾	VARIATION
Chiffre d'affaires	35,5	21,3	+67,1 %
Marge brute globale	7,2	5,9	+22,1 %
EBITDA	2,1	1,6	+36,7 %
Résultat d'exploitation	1,9	1,4	+39,2 %
Résultat net	1,8	1,3	+38,1 %

Une forte croissance du chiffre d'affaires (M€)



... et de l'EBITDA (M€)



(1) Les données au 30 juin 2024 présentées dans ce communiqué intègrent des reclassements comptables et corrections mineures identifiées postérieurement à la clôture 2024. Ces ajustements n'ont pas d'impact significatif sur les comptes consolidés mais expliquent les écarts par rapport aux chiffres publiés l'an dernier.

UNE STRUCTURE FINANCIERE TRES SOLIDE (K€)⁽¹⁾

ACTIF

	30/06/2025	30/06/2024
ACTIF IMMOBILISÉ	15 386	14 476
Immobilisations incorporelles	14 012	14 394
Immobilisations corporelles	474	27
Immobilisations financières	899	55
ACTIF CIRCULANT	22 142	9 152
Stocks et en-cours	1 043	296
Créances clients et comptes rattachés	3 509	-
Autres créances	4 817	1 650
Disponibilités	12 401	6 949
Valeurs mobilières de placement	109	220
Charges constatées d'avance	262	36
TOTAL ACTIF	37 529	23 629

PASSIF

	30/06/2025	30/06/2024
CAPITAUX PROPRES	20 416	18 677
Capital social	2 682	2 682
Primes d'émissions	14 409	14 409
Ecart d'équivalence	268	248
Report à nouveau	1 209	-
Résultat de l'exercice	1 848	1 338
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	107	-
EMPRUNTS ET DETTES	17 006	4 951
Emprunts et dettes financières	708	1 293
Fournisseurs et comptes rattachés	14 179	2 818
Dettes fiscales et sociales	793	370
Autres dettes	1 326	470
TOTAL PASSIF	37 529	23 629



05

UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT AMBITIEUSE EN FRANCE ET EN EUROPE

AMBITION 2030



- ✓ **Devenir le leader européen des solutions de paiement et d'avantages dématérialisés**, en alliant innovation technologique, conformité réglementaire et impact sociétal positif.
- ✓ **Incarner la référence d'un modèle de croissance durable**, centré sur la création de valeur pour les entreprises, leurs collaborateurs et la société. »



AXES STRATÉGIQUES

2 moteurs de croissance

01



Enrichissement
des offres et
innovations
produit

Élargissement
du parc clients en
France et en
Europe



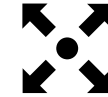
02

INTEGRATION DE PRONIS LOISIRS

SPECIALISTE DE SOLUTIONS DIGITALES POUR LES CSE



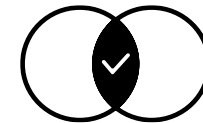
Date d'acquisition :
Mars 2025



Un élargissement de l'offre :
logiciels de gestion et de
comptabilité, plateformes de
billetteries en ligne



**Une opération de croissance
externe pour dynamiser
l'acquisition de nouveaux clients :**
600 clients CSE de Pronis Loisirs



**Une vision commune de
l'accompagnement des CSE**



ENRICHISSEMENT DES OFFRES

LANCEMENT DES PANIERS REPAS EN 2026



01

UNE OFFRE TESTÉE ET
VALIDÉE PAR NOS
CLIENTS HISTORIQUES
DEPUIS 2022

02

CONSTITUTION
D'UNE EQUIPE

03

CONSTRUCTION
DU MODELE ECONOMIQUE

04

POSITIONNEMENT SUR LE
MARCHÉ

2025/2026

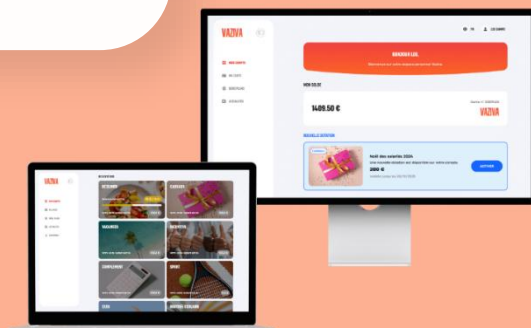


LANCEMENT DE LA « LA BOUTIQUE BONNS PLANS BY VAZIVA »

DOUBLE AVANTAGE :

Avantage concurrentiel:
enrichissement de l'offre et fidélisation client.

Avantage économique :
lissage de l'activité annuelle grâce à des
partenariats réguliers avec les régies
publicitaires



BILLETTERIE EN LIGNE



ENRICHISSEMENT DE LA CARTE MULTI-DOTATIONS AVEC UN SERVICE DE BILLETTERIE INTÉGRÉ ET AVANTAGEUX :

Voyages, spectacles, cinéma, sport...

Intégration sur la plateforme VAZIVA au 1^{er} semestre 2026

ACCELERATION DU **PARC CLIENTS**



Accélération des interfaces de gestion sur-mesure
pour capter et fidéliser la clientèle grands comptes

Renforcement des équipes de commerciaux,
administration des ventes et supports clients

Développement de la notoriété
Politique marketing digitale, présence dans les
salons & organisation d'événements privés



NOTRE AMBITION

POURSUITE DE LA CROISSANCE ET RENTABILITE A DEUX CHIFFRES

01



Accélérer la stratégie
pour devenir un acteur
Fintech de premier
plan dans le domaine
des avantages sociaux

02



Développer la
notoriété en France
et à l'international

VISION A HORIZON 2030



PORTEFEUILLE CLIENTS

+15 000 entreprises, dont 30 % de grands comptes internationaux

UTILISATEURS ACTIFS

5 millions de porteurs de cartes et de services



PRESENCE GEOGRAPHIQUE

Implantation dans 7 pays et un réseau de distribution européen

VAZIVA DANS LA PRESSE



Marina Germain
dans **les Pionnières du Business**
de **Capital**



Marché



Eligibilité

PEA-PME / BPI Entreprise Innovante

Nombre d'actions en circulation

2 681 650

Code ISIN

FR0014007T10

Code Mnémonique

ALVAZ

Date de la prochaine publication

Chiffre d'affaires annuel 2025 : 28 janvier 2026





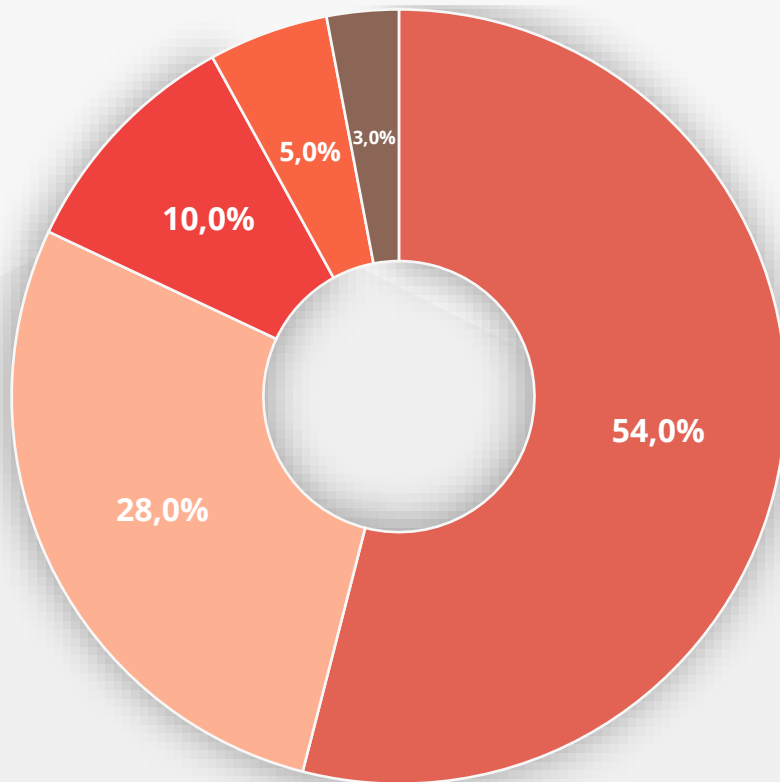
06

ANNEXES

UN MANAGEMENT D'EXPERTS



Structure du capital



Patrick Berthé



Flottant



ID Distribution Mastercard Program manager



Guillaume Pithioud CTO



Holdings financières



CONTACTS



Christophe Kourdouly

Christophe.kourdouly@vaziva.com

Marina Germain

Marina.germain@vaziva.com



Nisa Benaddi

nbenaddi@elcorp.com

Thomas Hornus

thornus@elcorp.com



Gilles Broquelet

gbroquelet@capvalue.fr

Dina Morin

dmorin@capvalue.fr