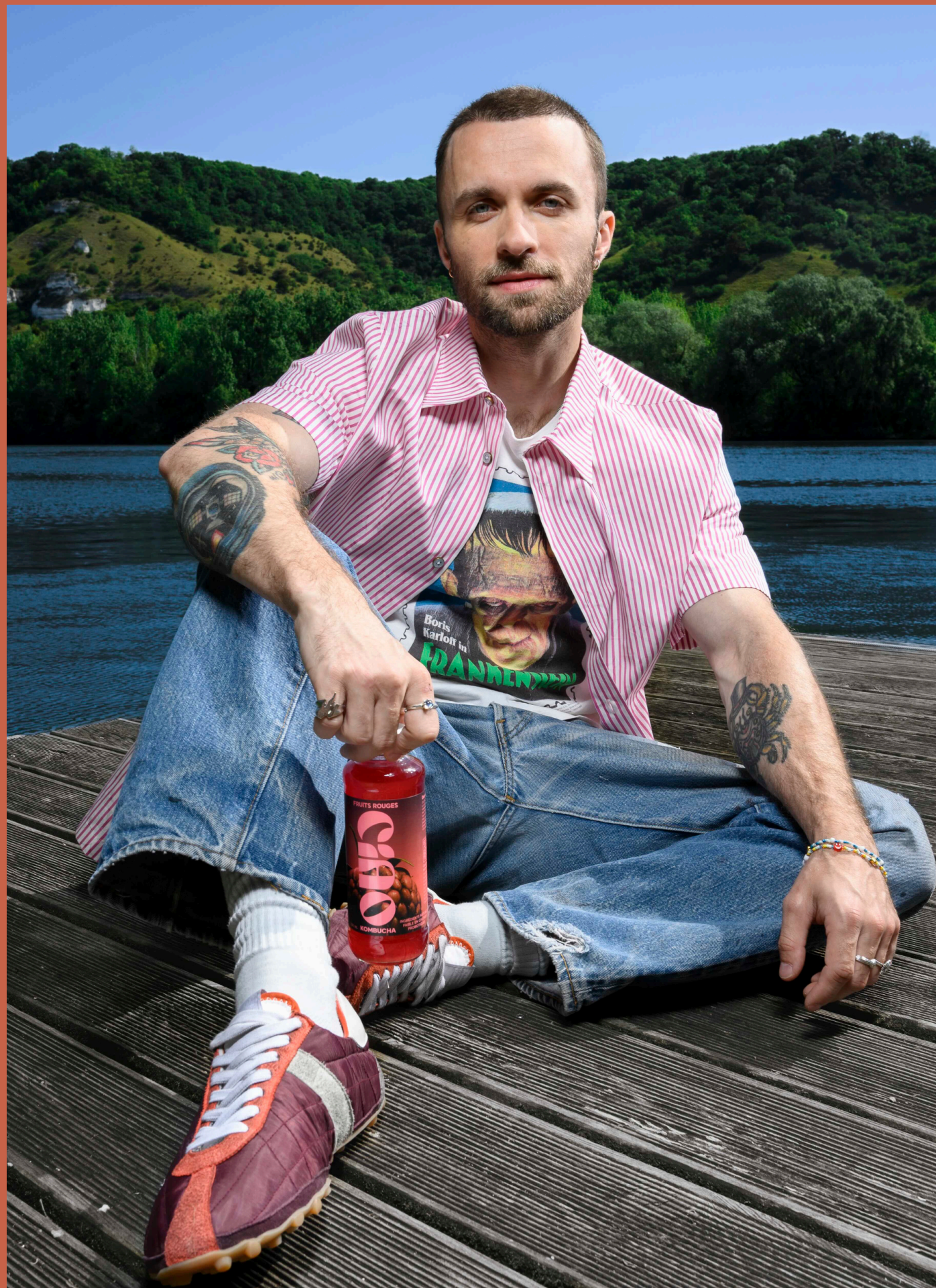




SQUEEZIE X CIAO KOMBUCHA : QUAND LE CRÉATEUR DEVIENT ENTREPRENEUR



LA CREATOR ECONOMY EN FRANCE

UNE VRAIE ÉVOLUTION

UN CHANGEMENT STRUCTUREL POUR LES FMCG

DES CRÉATEURS QUI GÉNÈRENT DÉJÀ DES VOLUMES

SQUEEZIE X CIAO KOMBUCHA

UNE MARQUE POUSSÉE PAR SA COMMUNAUTÉ

UNE CO-CRÉATION BANGER VENTURES

CREATOR ECONOMY × FMCG : NOUVEAU MOTEUR DE CROISSANCE

- La Creator Economy = **toutes les activités économiques générées par les créateurs de contenu** :
 - la production de contenus (TikTok, YouTube, Twitch...)
 - l'influence, la recommandation, le social commerce (TikTok Shop, e-commerce)
 - la création et le lancement de leurs **propres marques** (Food & beverage, beauté, lifestyle...)

- En France : elle représente **6,8 Md €**, avec une croissance de **+25 %/an**

**La Creator Economy n'est plus un levier marketing :
c'est un nouveau canal d'acquisition, de prescription et de création de
marques – qui influence directement les ventes en GMS.**



L'ÉVOLUTION D'UN MODÈLE

AVANT : MODÈLE “COLLABORATION”

- Partenariats ponctuels, centrés sur la visibilité
- Impact court, dépendant du planning marketing
- Valeur captée principalement par les marques traditionnelles

→ Le créateur = outil de communication

AUJOURD'HUI : MODÈLE “OWNERSHIP” (CRÉATION D'ACTIFS)

- Les créateurs continuent les collabs, mais possèdent **leurs actifs** et lancent **leurs propres marques** :
 - Produits, recettes, identité, IP, etc.
- Ils investissent sur le **long terme** : stratégie, cohérence, gouvernance
- Ils choisissent leurs **partenaires industriels** pour scaler en production et en distribution

→ Le créateur = acteur économique structuré



UN CHANGEMENT STRUCTUREL POUR LES FMCG

UN NOUVEAU MOTEUR DE CRÉATION DE DEMANDE

- Les créateurs génèrent une demande **avant même l'arrivée du produit en magasin**
- Leur contenu crée un trafic immédiat en GMS

👉 Pour un industriel → levier d'accélération des ventes

UN MODÈLE QUI RÉDUIT LE RISQUE D'INNOVATION

- Les créateurs testent goût, format, positionnement avec leur communauté
- Le produit arrive en GMS déjà validé par des milliers de consommateurs

👉 Pour un industriel → moins d'échec, plus de précision marché

UNE CAPACITÉ À CRÉER DES MARQUES CULTURELLES

- Les créateurs incarnent la marque et l'ancrent dans les codes des nouvelles générations
- Leur implication crée une adhésion durable (réachat, préférence)

👉 Pour un industriel → avantage compétitif impossible à acheter via les médias classiques

L'enjeu pour les industriels : intégrer ce nouveau moteur de demande avant qu'il ne devienne un avantage concurrentiel réservé à d'autres.



**CETTE TRANSFORMATION OUVRE UNE OPPORTUNITÉ HISTORIQUE :
CONSTRUIRE, AVEC DES CRÉATEURS, LES FUTURES MARQUES QUI
VONT DISRUPTER LE MARCHÉ FOOD & DRINKS.**

DES CRÉATEURS GÉNÈRENT DÉJÀ DE GROS VOLUMES

FEASTABLES

- Marque de chocolat créée par MrBeast
- **> 400 M\$** de ventes annuelles
- Présente en GMS aux US, UK, France

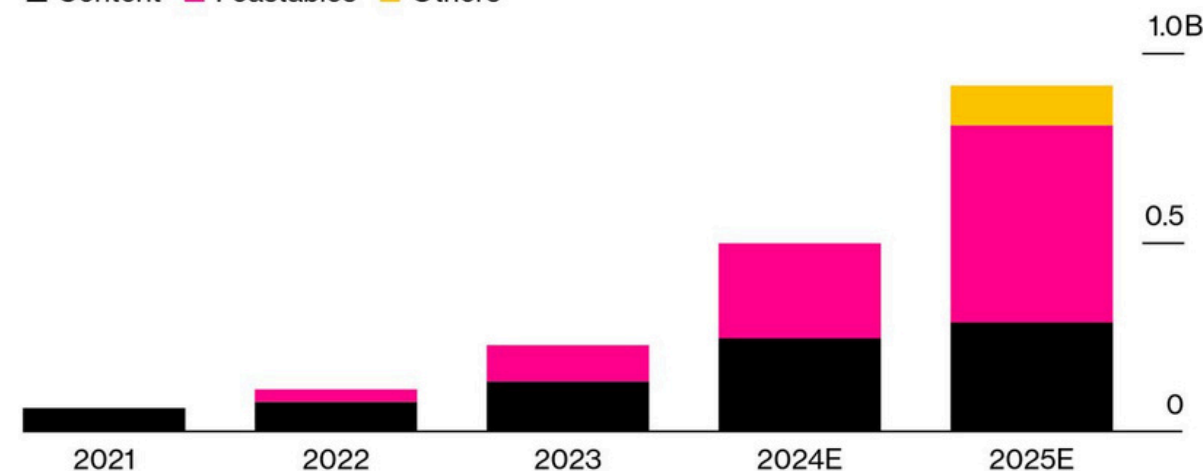


→ **Un créateur peut s'installer dans une catégorie mature**

Chocolate Eclipses YouTube

MrBeast now makes most of his money from businesses outside of posting to YouTube

■ Content ■ Feastables ■ Others



Source: Investor pitch deck

PRIME HYDRATATION

- Marque de boissons d'hydratation lancée par KSI & Logan Paul
- Lancement via communautés + social
- Hypercroissance (1 Md de bouteilles vendues en 2 ans)
- Essoufflement (compo chimique, mauvais positionnement, faux arguments scientifiques)
- Juin 2025 : **déclin de 92%** du profit net



→ **Sans produit solide, le modèle ne tient pas**

- **Le modèle créateur génère des volumes → Feastables**
- **Le modèle créateur peut échouer sans structure → Prime**
- **Enjeu = transformer l'attention en marques durables et scalables**

Bloomberg

Confidentiel. Ce document ne peut être communiqué ou exploité sans l'accord de Banger Ventures.

SQUEEZIE × CIAO KOMBUCHA

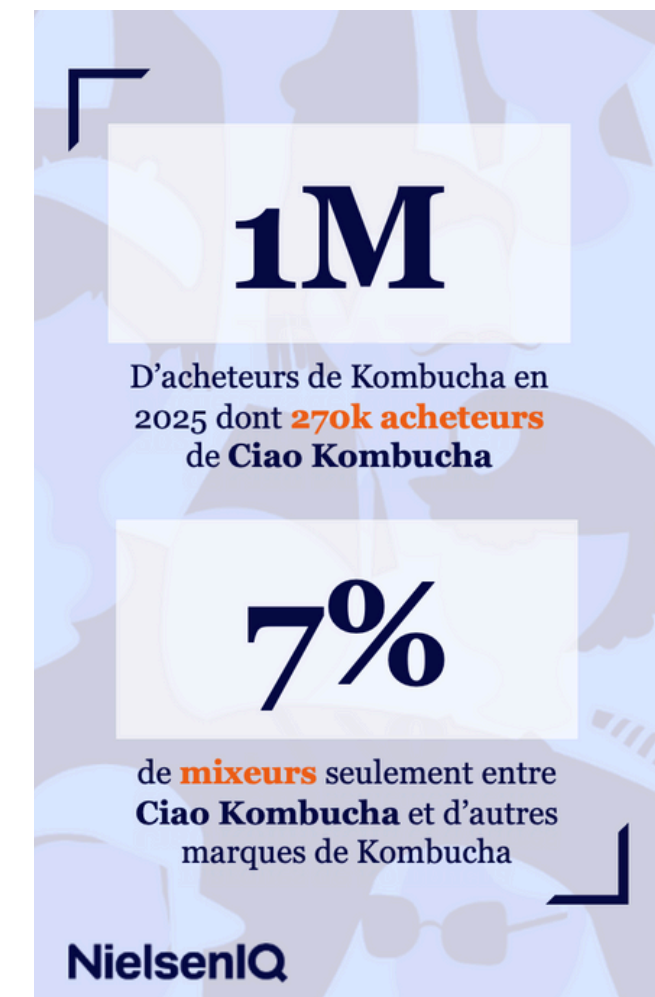
SQUEEZIE : CRÉATEUR MAJEUR EN FRANCE

- 1er créateur de contenu de France
- Audience massive et multi-plateformes (+11 milliards de vues cumulées)
- Chaque projet = **événement culturel** chez les 15–35 ans (ex. GP Explorer)



CIAO : LE BUSINESS QUI OUVRE LA CATÉGORIE

- Lancement 2025 → **788 000 €** en GMS le 1er mois
- 2025 : **4^e inno PGC FLS** / **1^{re} inno Boissons** (NielsenIQ)
- Entre sept. 2024 et 2025, les **ventes de kombucha** → **+168 %**



UNE MARQUE CONSTRUITE AVEC SA COMMUNAUTÉ

566k

Nombre de réponses au sondage
Instagram du compte CIAO pour les
nouvelles saveurs 2026

43M

Nombre de vues sur la vidéo de
lancement CIAO

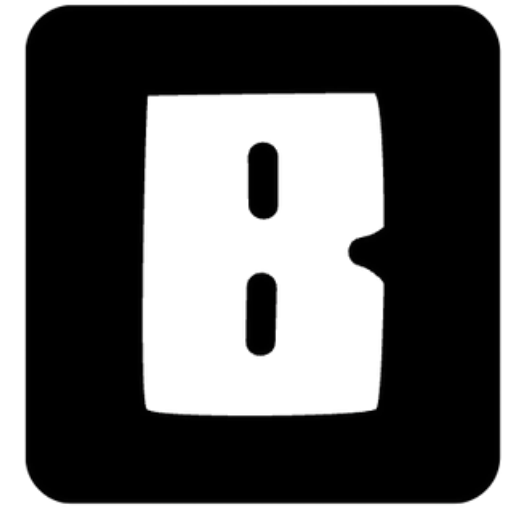


Confidentiel. Ce document ne peut être communiqué ou exploité sans l'accord de Banger Ventures.

UNE CO-CRÉATION BANGER

STUDIO DE MARQUES FMCG QUI ACCOMPAGNE LES CRÉATEURS

- **Des expertises complémentaires** permettant de créer des marques de A à Z :
 - Veille internationale
 - Définition & développement produits
 - Industrialisation
 - Distribution & logistique
 - Commercialisation
- Des marques **scalables**, **social-first** et construites avec des **créateurs investis**
- Entre **Paris** et **Barcelone** pour le développement de nos futurs projets européens



Une équipe agile, réactive et multidisciplinaire pour créer des marques qui répondent aux attentes des nouvelles générations et aux enjeux des industriels.

MERCI

