

Lanceur de Marque : VIVAMATA construit l'outil numérique de votre idée, et se paie à la commission sur ce qu'il encaisse

Lanceur de Marque s'adresse à celles et ceux qui ont une idée et des clients, mais pas la technique ni le budget de départ. VIVAMATA construit l'outil numérique de l'activité ; en échange, une commission de 4 à 8 % des paiements encaissés par l'outil, avec un minimum de 100 € HT par mois, et une mise en place offerte pour les projets retenus.

1. Le problème

Une agence encaisse avant de savoir si le projet marche : le site, puis des frais chaque mois, que l'activité fonctionne ou non. Pour quelqu'un qui a une idée et des futurs clients, le frein est souvent le départ : il manque les compétences techniques ou le budget initial.

Les outils nécessaires à une activité (commande, réservation, paiement, rappels) existent, mais il faut quelqu'un pour les construire, les héberger et les maintenir.

2. Le produit

Lanceur de Marque est un service sur dossier, pas un logiciel en libre-service. Le porteur de projet remplit un dossier (son idée, comment il trouvera ses clients, pourquoi c'est mieux que l'existant) ; un premier tri est fait avec l'aide d'une IA et la décision est toujours prise par un membre de l'équipe : oui, non, ou « à retravailler ».

Pour un projet retenu, VIVAMATA définit avec lui ce qu'il faut construire en premier, fixe par écrit prix, périmètre, durée et responsabilités avant de commencer, construit l'outil par étapes validées, le met en service, puis assure l'hébergement, les mises à jour de sécurité, les sauvegardes quotidiennes, la correction des anomalies et l'assistance prévue par la formule. Le porteur garde son offre commerciale, ses clients, ses contenus et son domaine ; ses données sont exportables.

- Trois formules, mêmes livrables et même licence d'utilisation : « Lancement offert » (mise en place offerte, commission de 8 %), « Équilibre » (2 000 € HT à l'entrée, 6 %) et « Commission réduite » (4 000 € HT à l'entrée, 4 %).
- Chaque mois, le porteur paie le plus élevé de deux montants : la commission du mois ou le minimum de 100 € HT, qui couvre hébergement, maintenance et assistance. La commission se déduit du minimum, elle ne s'y ajoute jamais.
- Si l'outil a encaissé moins de 6 000 € sur ses 12 premiers mois, le porteur peut arrêter sans rien devoir pour la suite et repart avec ses données. Si le projet marche, l'engagement court 36 mois à compter de la mise en service.
- Tous les prix sont sur la page, avant tout formulaire ; un simulateur chiffre les frais sans demander d'adresse e-mail.
- Un diagnostic gratuit de dix questions, trois minutes, dont le résultat reste dans le navigateur : rien n'est envoyé sans clic.

- Le taux de la commission ne change pas sans l'accord écrit du porteur ; la commission n'est pas une prise de participation.

Lanceur de Marque
De votre idée aux outils pour la lancer - par VIVAMATA

Votre projet L'accompagnement Exemples Formules Questions **Convainquez-nous**

Vous avez une idée. Nous la réalisons pour vous.

À un prix qui défie toute concurrence, et **sans frais de départ** si nous croyons à fond à votre projet. Nous construisons l'outil numérique de votre activité ; vous trouvez les clients.

Nous sommes payés quand vous fêtes : une commission sur ce que votre outil encaisse, comme un commercial payé à la commission. Le mois où vous n'encaissez rien, vous ne nous devez rien.

Convainquez-nous **Voir ce que ça coûte**

Dossier gratuit - sans engagement - réponse oui, non ou « à retravailler »

- 1 Vous nous convainquez**
Votre idée, vos futurs clients, ce qui vous rend meilleur que la concurrence.
- 2 Nous construisons**
Une première version de l'outil, offerte ou à petit prix, que vous validez étape par étape.
- 3 Vous encaissez, nous aussi**
Vous menez votre activité ; notre commission ne vient qu'une fois l'argent rentré.

Demande à votre nom Données exportables Bien à payer les mois sans encaissement

3. Pour qui

- Les porteurs d'idée sans compétences techniques ni budget de départ, ceux dont le projet est prêt à se lancer, et les entrepreneurs qui ont déjà une activité à développer (mieux vendre, organiser les réservations, automatiser des tâches).
- Les projets de vente en ligne, de réservation, de mise en relation entre particuliers ou de service par abonnement ; certains composants déjà développés limitent les coûts, un projet qui n'en a pas est étudié séparément.

4. Le prix

- Lancement offert : mise en place offerte, commission de 8 % des paiements encaissés par l'outil, minimum 100 € HT par mois, 1 h d'assistance par mois.
- Équilibre : 2 000 € HT à l'entrée (payables en trois fois sans frais), commission de 6 %, minimum 100 € HT par mois, 1 h d'assistance par mois.
- Commission réduite : 4 000 € HT à l'entrée (payables en trois fois sans frais), commission de 4 %, minimum 100 € HT par mois, 1 h d'assistance par mois.
- Montants indicatifs, hors taxes et hors frais de paiement (Stripe, à la charge du porteur), confirmés dans le devis après examen du projet. La mise en place offerte est réservée aux projets que VIVAMATA juge les plus solides.

5. Ce qui le distingue

- VIVAMATA est payée sur les encaissements du porteur : elle ne retient que les projets auxquels elle croit, et le dit.
- Aucun frais les mois sans encaissement au-delà du minimum de 100 € HT, et une sortie sans frais après 12 mois si l'outil a encaissé moins de 6 000 €.

- Le site dit ce qu'il ne fait pas : VIVAMATA ne finance ni le stock, ni les locaux, ni les salaires, ni la recherche de clients, et ne fait pas d'étude de marché complète.
- Le site précise que les outils présentés (VivaComptoir, Holifolio, Présence IA Locale) sont des réalisations de VIVAMATA, pas des témoignages, et que leurs résultats ne sont pas ceux que le porteur obtiendra.

À voir soi-même :

- Le site, avec les formules, le simulateur et les questions fréquentes — lanceurdemarque.com
- Le diagnostic gratuit en dix questions — lanceurdemarque.com/diagnostic
- Un exemple d'outil réalisé : VivaComptoir — vivacomptoir.fr

Pas encore là : Lanceur de Marque n'est pas un logiciel que l'on installe : chaque projet est étudié, puis chiffré et signé au devis. Les exemples cités sur le site sont des outils de VIVAMATA, pas des projets de porteurs accompagnés : le site précise que ce ne sont pas des témoignages.

6. Les fondateurs



David Jeanrenaud

COFONDATEUR · PRODUITS ET
ACCOMPAGNEMENT CLIENT

Conçoit les produits et accompagne les clients, de la première maquette à la mise en service.



Stéphane Jeanrenaud

COFONDATEUR · INFRASTRUCTURE ET
AUTOMATISATIONS

Construit et fait tourner l'infrastructure et les outils d'automatisation.

7. La société

VIVAMATA conçoit, édite et fait tourner des logiciels métier pour les entreprises locales : VivaComptoir, Holifolio, VivaSweep, VIVAIMMO, et l'accompagnement Lanceur de Marque pour les porteurs d'idée.

VIVAMATA est une société par actions simplifiée en cours d'immatriculation, au capital de 2 000 €, dont le siège est au 9 rue des Colonnes, 75002 Paris. Son numéro SIRET sera publié dès l'immatriculation.

8. Contact presse et visuels

David Jeanrenaud — david@vivamata.com · Logos, photos et dossier en ligne : vivamata.com/presse

9. Communiqué de lancement

VIVAMATA lance Lanceur de Marque : l'outil numérique de votre idée, payé à la commission, sans frais de départ pour les projets retenus

Paris, octobre 2026 — VIVAMATA, société par actions simplifiée en cours d'immatriculation, ouvre Lanceur de Marque, un accompagnement pour les porteurs d'idée qui ont des clients à trouver mais ni la technique ni le budget de départ.

Le principe est l'inverse de celui d'une agence : presque rien au départ, et une rémunération sur ce que l'outil encaisse. Le porteur de projet remplit un dossier ; un premier tri est fait avec l'aide d'une IA, la décision revient toujours à un membre de l'équipe. Pour un projet retenu, VIVAMATA construit l'outil par étapes validées, le met en service, puis l'héberge, le sauvegarde chaque jour et en assure la maintenance.

Trois formules, mêmes livrables : « Lancement offert », mise en place offerte et commission de 8 % ; « Équilibre », 2 000 € HT à l'entrée et 6 % ; « Commission réduite », 4 000 € HT à l'entrée et 4 %. Chaque mois, le porteur paie le plus élevé de la commission du mois ou du minimum de 100 € HT, qui couvre l'hébergement, la maintenance et l'assistance. Si l'outil a encaissé moins de 6 000 € sur ses douze premiers mois, il peut arrêter sans frais pour la suite et repart avec ses données.

Tous les prix figurent sur le site avant tout formulaire, avec un simulateur qui ne demande aucune adresse e-mail. La mise en place offerte est réservée aux projets jugés les plus solides ; la commission n'est pas une prise de participation. Lanceur de Marque ne finance ni le stock, ni les locaux, ni les salaires, ni la recherche de clients.

Un diagnostic gratuit de dix questions est ouvert à tous sur lanceurdemarque.com/diagnostic ; le dossier de presse est sur vivamata.com/presse/lanceur-de-marque.

10. Trois angles pour la presse

- **Une agence qui se paie quand le client encaisse.** Presse entrepreneuriat et création d'entreprise : le renversement du modèle d'agence (presque rien au départ, une commission de 4 à 8 %), les garde-fous écrits (minimum 100 € HT, sortie sans frais sous 6 000 € la première année) et ce que VIVAMATA refuse de financer. Interlocuteur : David Jeanrenaud.
- **Trois formules, un simulateur, tous les prix avant le formulaire.** Presse PME et numérique : comment lire la différence entre « Lancement offert » (8 %) et « Commission réduite » (4 %) selon le chiffre d'affaires de l'outil, le simulateur sans e-mail, et le fait que l'entrée offerte se paie par une commission plus haute.
- **Un premier tri par IA, la décision par un humain.** Presse numérique et IA : le dossier est trié avec l'aide d'une IA, mais oui, non ou « à retravailler » est décidé par un membre de l'équipe ; diagnostic de dix questions dont le résultat reste dans le navigateur.