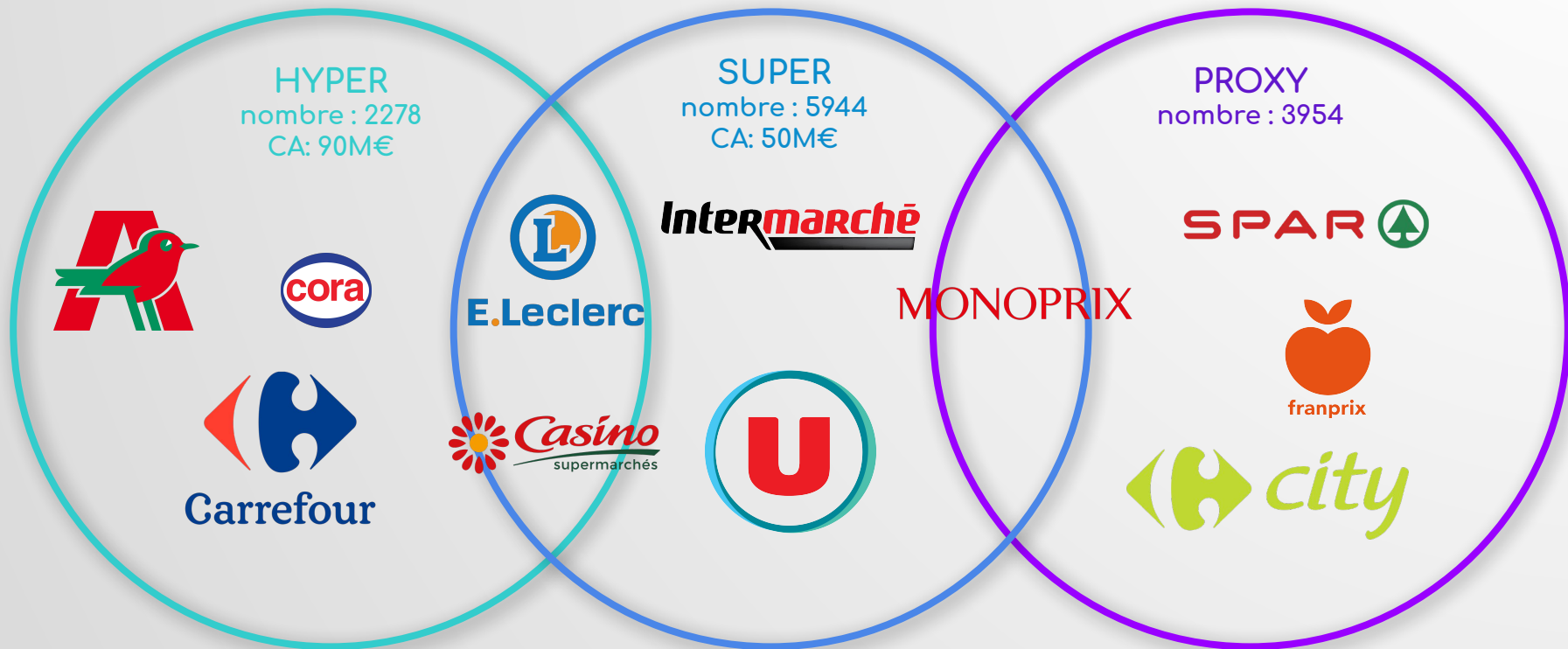




Bienvenue chez knap, ici aucune file d'attente.
Vous payez vos achats en 2 clics



Un marché en pleine révolution qui n'attend qu'à être disrupté



L'encaissement



La file d'attente en caisse
85% des clients la déteste



Diminuer les coûts structurels

L'encaissement représente 30% de la masse salariale

Pourquoi n'est-il pas automatisé ?



Fraude et démarque
Les pertes du self-scanning frôlent les 4%



Déséquilibre économique
Les autres solutions coûtent plus que ce qu'elles rapportent (Amazon Go, RFID).

Résultat ? Un cercle vicieux :

Aucune solution supprimant la file d'attente n'est
RENTABLE pour le distributeur

L'Objectif ? Réconcilier les 2 mondes :

Le consommateur qui souhaite avoir un parcours d'achat sans friction et ne pas se faire contrôler au hasard.

Et le distributeur qui souhaite apporter un service à son client à moindres coûts et surtout ne pas se faire voler dans le but d'atteindre la rentabilité.



caddie

3 Brevets (structure
mécanique)

Design Néo-Rétro

Anti-vandalisme et
imperméable

Intégration des capteur en
gardant l'empilement



1



Déverrouillage mobile

Connexion à votre compte distributeur

2



Encaissement automatique

Présentez puis déposez vos articles

3



Informations et suggestions

Information produit et promotions personnalisées

4



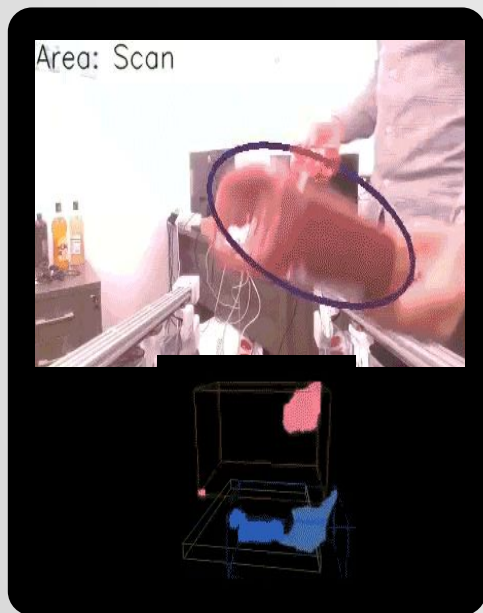
Paiement sécurisé en 2 clics

Plus de passage en caisse,
Plus de rupture de charge

Rassurer le distributeur

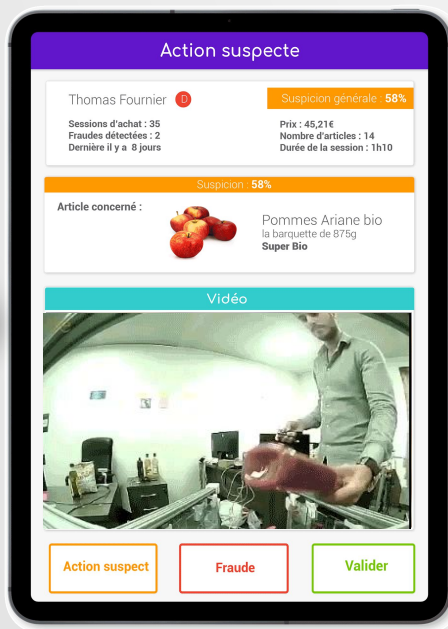
Détection de fraude (1 brevet)

Contrôle autonome
par l'IA



Si
fraude
détecté

Contrôle à distance par
humain (2-3sec)



Si
fraude
signalé

Contrôle physique par le
personnel du magasin

Intervention réelle
ciblée

Grande barrière à l'entrée, le système n'étant pas vendable sans détection de fraude

L'expérience d'achat Internet.
L'Humain en plus.



L'écosystème Knap

Tous vos comptes distributeurs et coupons au même endroit.



Soyez guidé dans votre alimentation

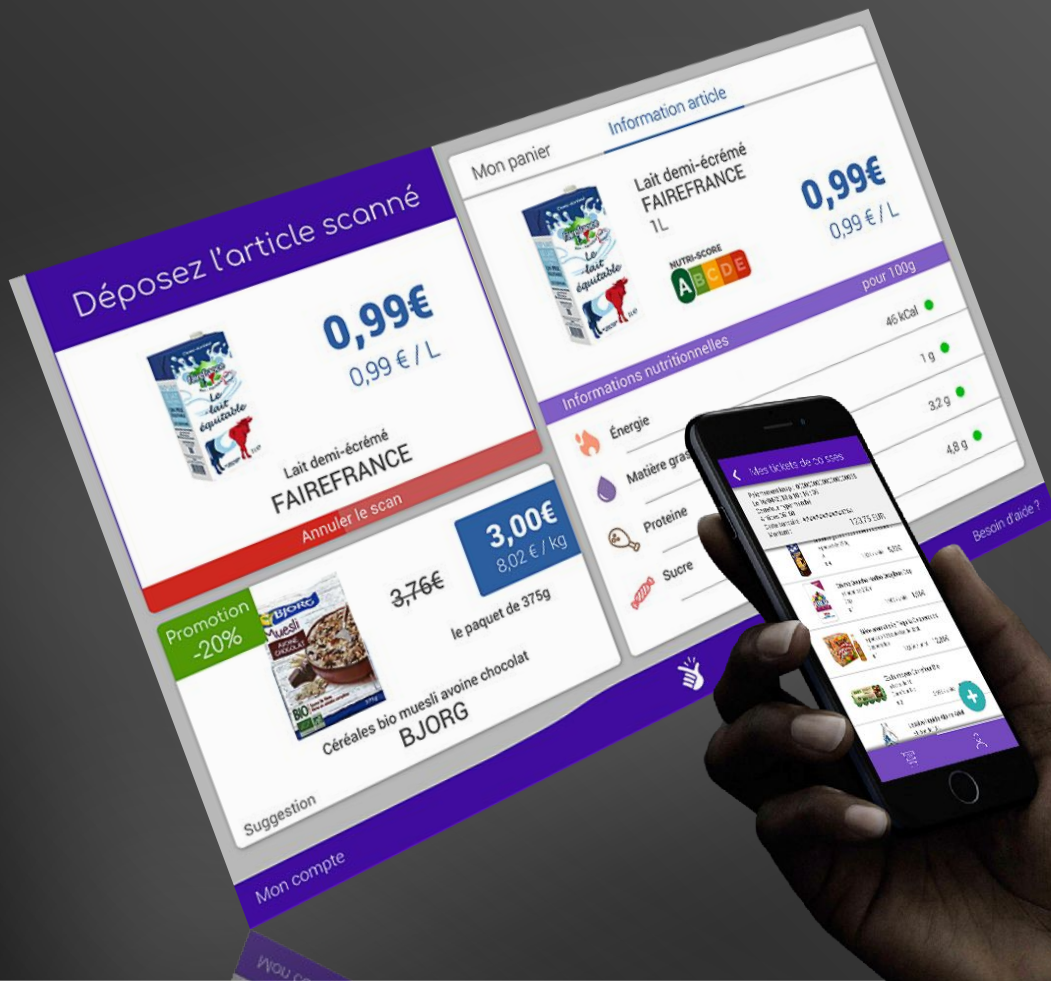
Un accès direct à la qualité et la composition des articles.

Suggestion d'offres adaptées à vos préférences.



Aucune friction

Plus de passage en caisse ni borne, aucune rupture de charge.



Augmenter sa rentabilité par client



Réduire le coûts d'encaissement

20 Kart remplacent une caisse à plein temps pour un coût 2 fois moindre, 2800€ net d'économie/mois minimum.



Un avantage concurrentiel

Apporter une plus-value pour fidéliser
Augmentation du panier moyen



Être rassuré, toute article doit être payé

Nos KART détectent les comportements frauduleux et les signale.



Peu de friction à l'adoption

Peu d'infrastructure, peu de Wi-Fi.
Rentabilité immédiate

Pourquoi les autres solutions ne répondent pas à la problématique des distributeurs



Amazon Go

Infrastructure lourde.

Inenvisageable pour les grandes surfaces.
700k€ pour 200m² plus une commission sur les ventes



Self Scanning

Aucun gain de temps.
Trop de fraude donc non rentable.
Les vols sont multipliés par 3.



Etiquettes RFID

Coûts par articles trop élevé pour la distribution alimentaire.
Dysfonctionne si trop d'articles.

Ils ont été convaincus par notre produit



15 KART gratuits

Conseils industriels, force commerciale et image de marque

MONOPRIX

3 magasins commandés

Développement sur mesure d'un Kart spécial LAD

Intermarché

80% des adhérents

Taux de conversion des franchisés, pour remplacer les scannettes



75% des consommateurs

sont prêts à utiliser un Kart

Business-modèle

Location Longue durée

Prise en charge par un organisme financier

160€/mois/Kart

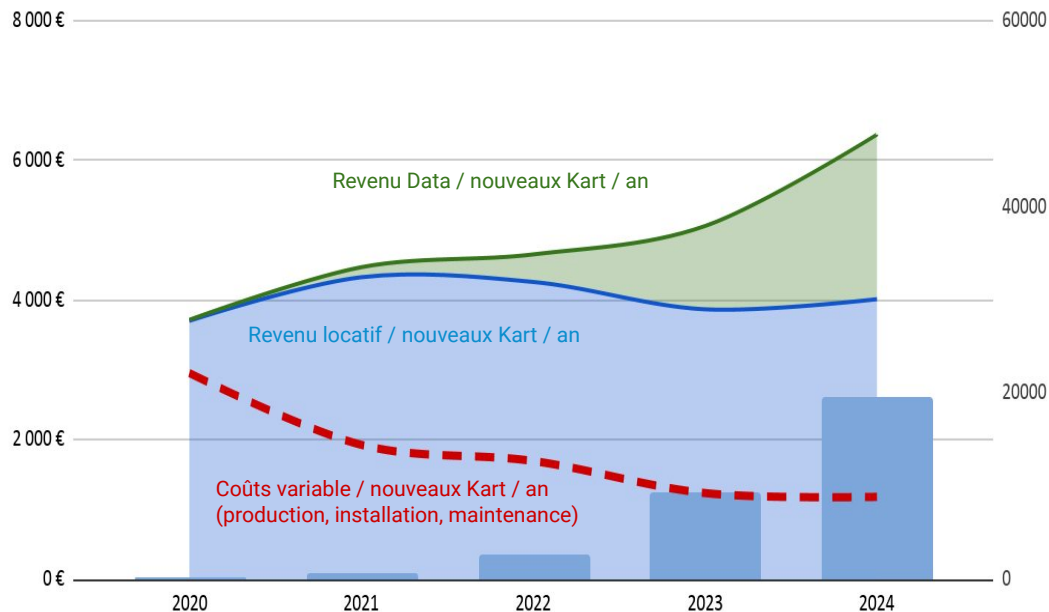
Maintenance comprise.

ROI par magasin

Immédiat pour Knap

Immédiat pour le distributeur

Coût par chariot
entre 900 et 1200€



L'équipage



Malgogne Jonathan
Chief of Design
Fondateur
**Product development
Design & Mechanics**



Letierce Dylan
CEO
Fondateur
**Product development
Strategy & Sales**



Chaloin Christophe
General Tech advisor
Associé
**IT R&D engineer
Hardware & IoT expert**

Jonathan est en charge du design du chariot, qui a fait l'objet de 3 dépôts de brevets. Il gère également la relation avec les fournisseurs

Dylan a signé 2 contrats avec 2 enseignes et avec Caddie et a constitué une liste de 700 adhérents Intermarché. Il manage 10 personnes

Christophe développe le système de balance et la carte électronique pour manager les capteurs. Il est en charge de la stratégie technique de KNAP

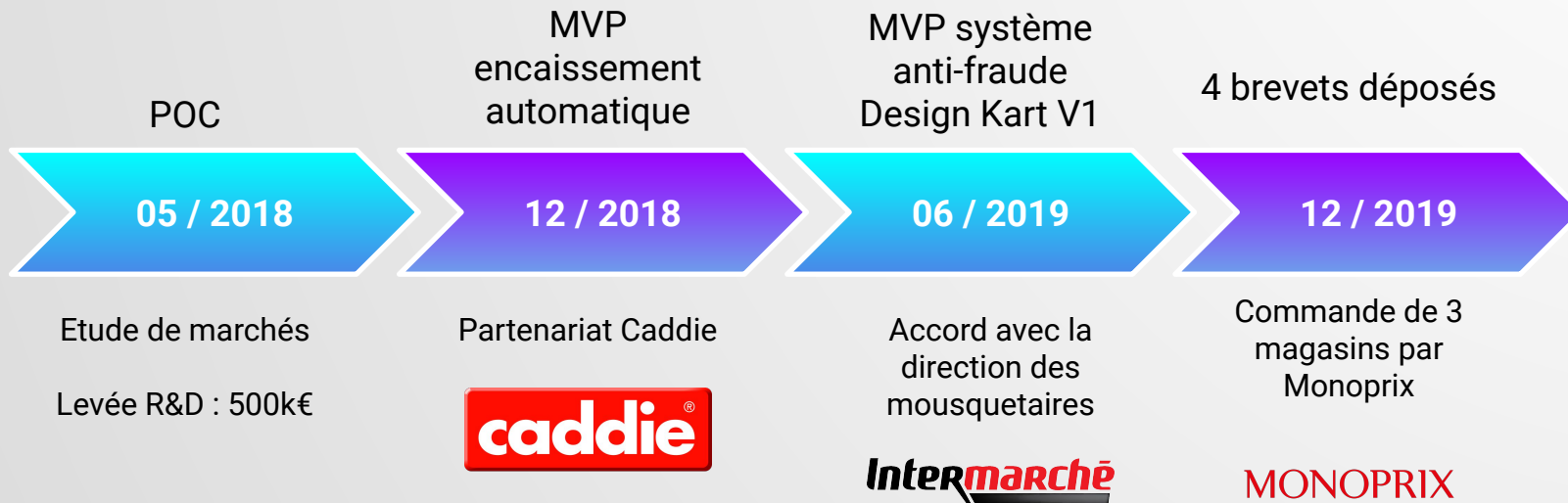
2
docteurs
en IA

3
ingénieurs
logiciel

2
experts
industriel

3
experts
retail

Advisors



Stratégie commerciale en fonction de la typologie des clients

Intégrés
Carrefour, Monoprix, Casino, Auchan

QUI CONVAINCRE ?

Direction innovation
> Direction opérationnelle
> Responsable SI

GESTION DE GRAND COMPTE

Définition d'un plan d'installation avec l'opérationnelle.

Indépendants
Intermarché, Leclerc, Système U

QUI CONVAINCRE ?

Direction Innovation
> Comité des adhérents
> Responsable SI

DÉVELOPPEMENT SUR MESURE

FORCE COMMERCIALE

Démarcher directement les adhérents.

SUIVIE ET ACCOMPAGNEMENT

Suivi du projet avec :
- la direction de l'enseigne
- les adhérents / directeurs PDV
- les potentiels intermédiaires

Intermédiaire SI
SymphonyRetail

QUI CONVAINCRE ?

Responsable partenariat
> Responsable technique
> Direction Commercial

RÉFÉRENCIEMENT

Intégration du système dans leur catalogue.

- + 1ers tests rapidement déployables
- + Gros volume de commande
- Commandes difficilement prévisibles, car dépendent seulement de la direction
- Processus de négociation lourd

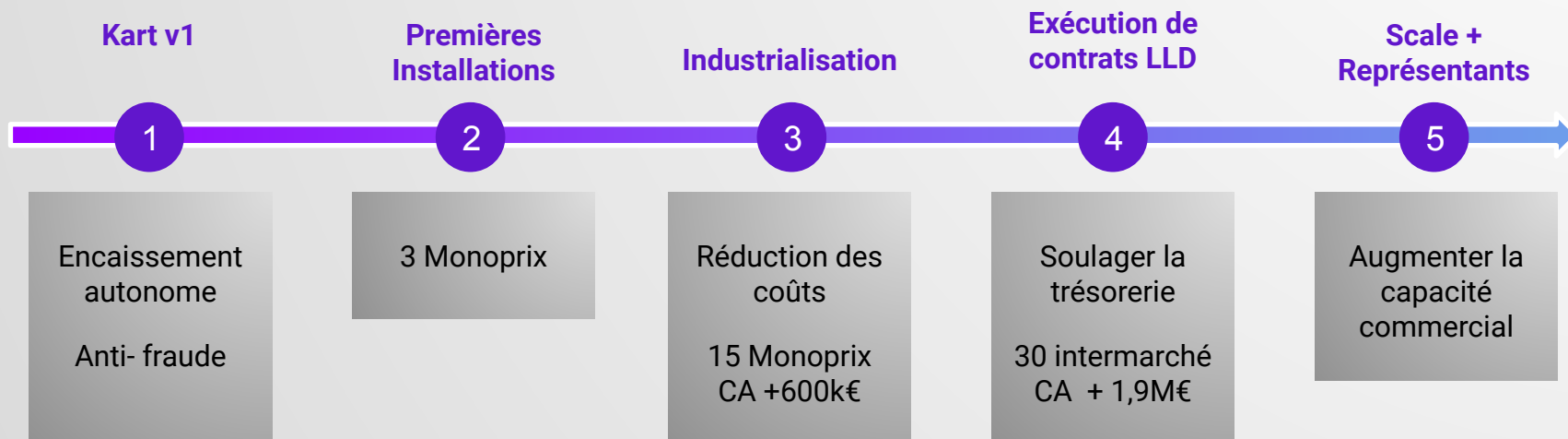


- + Maîtrise de la stratégie de déploiement
- + Commandes prévisibles et répliquables
- + Décideurs plus accessibles
- Processus de démarrage d'une enseigne assez lourd
- Nécessite une force commerciale



- + Accès direct à de nombreux clients
- + Peu de coûts d'acquisitions par clients
- Moins de maîtrise sur la stratégie de distribution
- Moins de marge
- La solution technique doit être extrêmement bien maîtrisée

Notre ambition : devenir la première solution d'accompagnement du client dans tous les supers et hypers marchés



Plan de financement

150k€
05/2018
Valo pré-M : 2M€

350k€
11/2018
Valo pré-M : 2,15M€

300k€
03/2020

1M€
10/2020



Financement R&D
par Capital Gain
M1

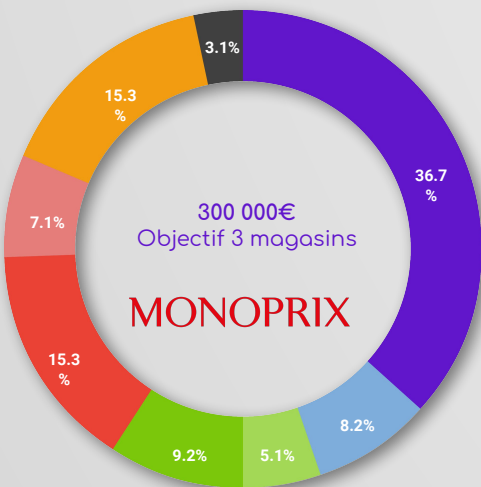
Financement R&D
par Capital Gain
M2

Financement tests
en magasin

Les 3 magasins
commandés par
Monoprix

Financement signé
avec Capital Gain

Conditions : 3
magasins
M4



- Autres
- Ressources humaines maintenance des tests
- Commercial
- Composants Kart + Installation magasin
- Prestations (Avocat, Brevet, etc)
- Matériel R&D + Logiciels
- Locaux
- Ressources humaines développement produit et maintenance de la solution

85 k€
Déjà investi

50k€ Capital Gain
15k€ CEO de Caddie
15k€ investisseur personnel
5k€ directeur commercial colgate

Business plan		2020	2021	2022
Nombre de Kart en activité		140	630	1710
Nombre en magasin en activité		10	29	65
Chiffre d'affaires (CA)		562 800 €	1 838 780 €	4 552 620 €
Achats et charges de production		446 250 €	841 000 €	1 438 625 €
Marge brute		116 550 €	997 780 €	3 113 995 €
		20,7%	54,3%	68,4%
Charges externes		206 457 €	296 189 €	474 531 €
Effectif		13	18	33
Charges de personnel		405 604 €	793 968 €	1 427 427 €
Excédent d'exploitation (REX)		- 495 511 €	- 92 377 €	1 212 037 €
Résultat Net (RN)		- 355 228 €	101 561 €	1 179 129 €
		-63,1%	5,5%	25,9%
Point mort (CA)		2 278 134 €	1 651 616 €	2 380 037 €
EXCÉDENT trésorerie		943 047 €	737 872 €	1 452 144 €

Business plan (maj covid-19)		2020	2021	2022
Nombre de Kart en activité		70	210	735
Nombre en magasin en activité		6	15	38
Chiffre d'affaires (CA)		238 030 €	1 086 760 €	3 374 180 €
Achats et charges de production		171 750 €	329 250 €	917 000 €
Marge brute		66 280 €	757 510 €	2 457 180 €
		27,8%	69,7%	72,8%
Charges externes		94 209 €	144 696 €	285 815 €
Effectif		12	16	33
Charges de personnel		316 386 €	578 488 €	1 427 427 €
Excédent d'exploitation (REX)		- 344 315 €	34 326 €	743 939 €
Résultat Net (RN)		- 230 328 €	160 123 €	798 723 €
		-96,8%	14,7%	23,7%
Point mort (CA)		1 065 204 €	857 041 €	2 014 499 €
EXCÉDENT trésorerie		73 326 €	339 928 €	102 000 €



Contactez-nous :

06 67 24 61 96 | dylan.letierce@knap.fr | knap.fr