





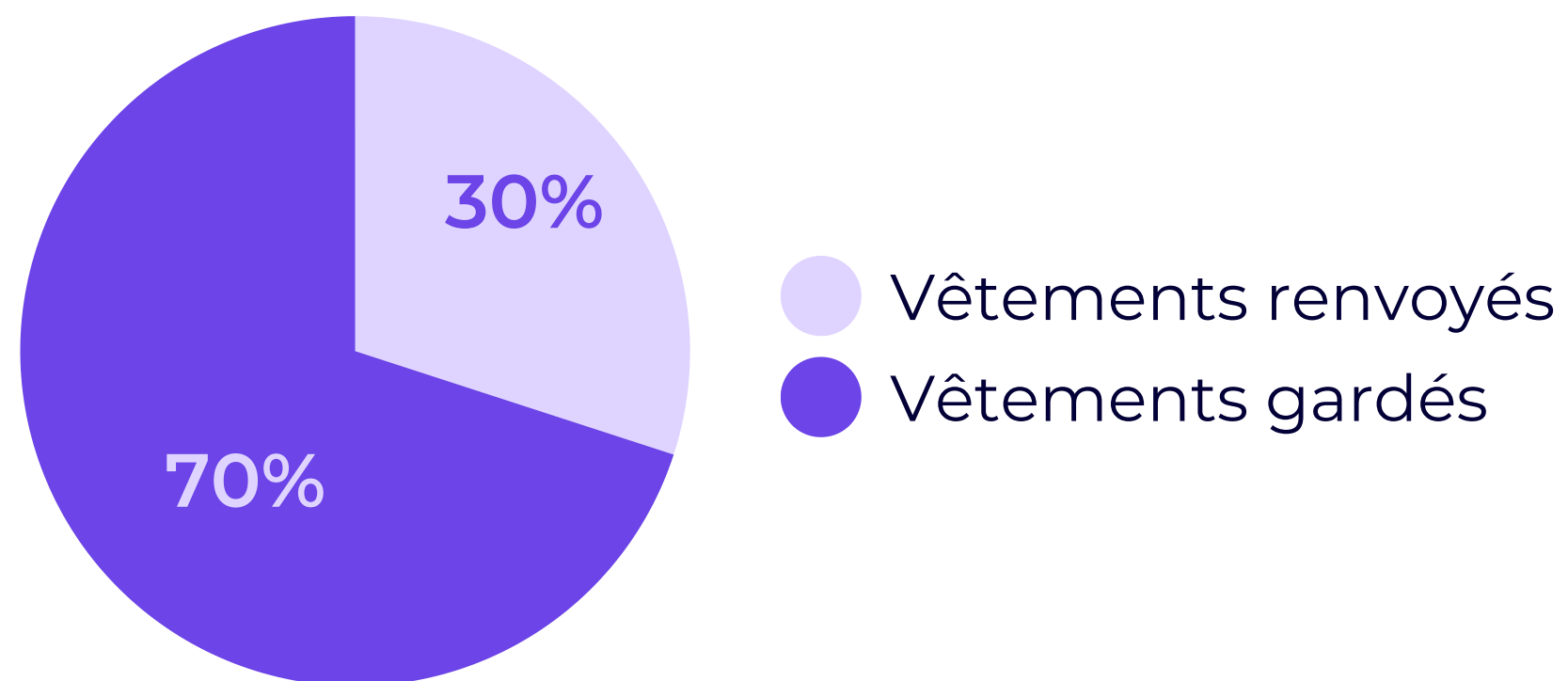
136 000 000 000 \$

En **2024** dans le **monde**

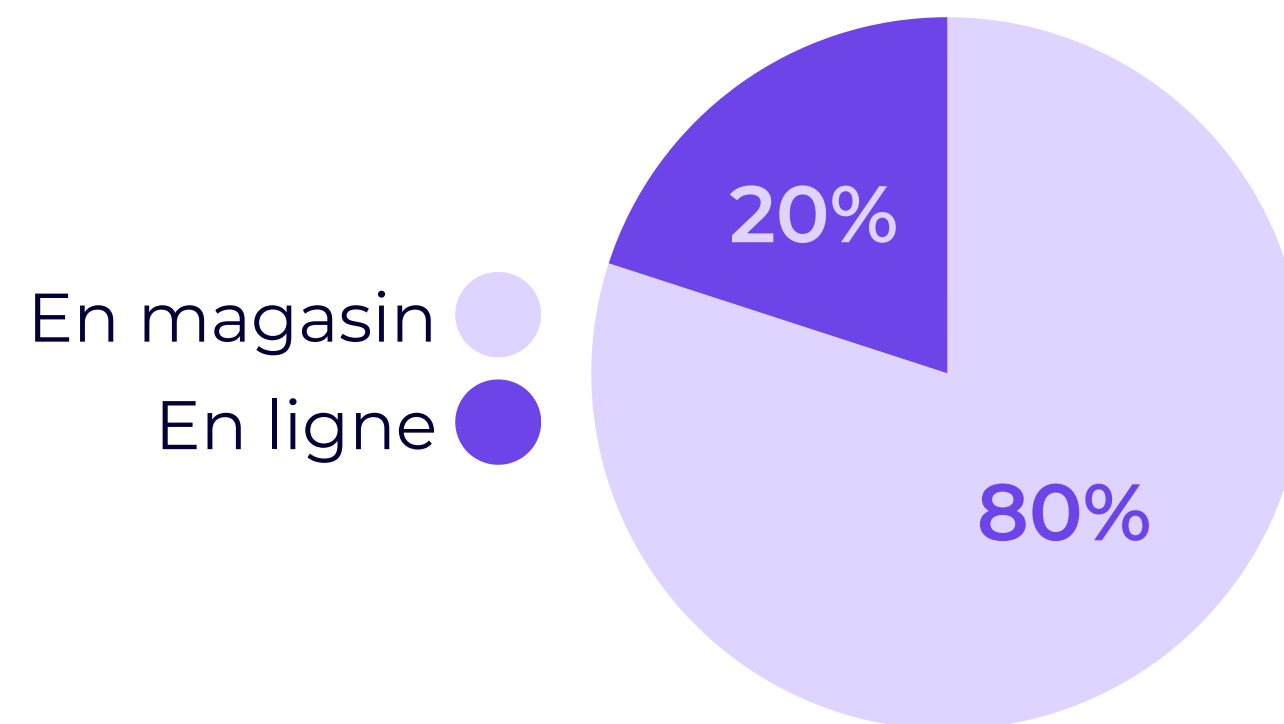


Le **contexte**

Total vêtements achetés



Lieux d'achats





L'essayage 3D **réinventé**

« Votre style, parfaitement ajusté »



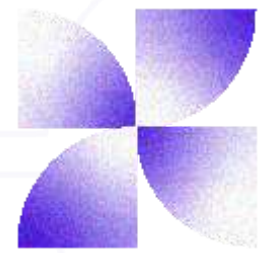
La solution Rayme



En ligne



En magasin



Technologies **clés**

Capture de morphologie


→ **LiDAR** 

Génération & Modélisation 3D

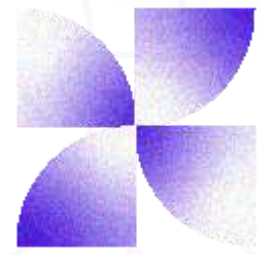
→ **CLO 3D & Unity Clothing** 

Création de textures par IA

→ **ComfyUI** 

Moteur 3D → **Unity** 





Les données **utilisateurs**

Site et connexions sécurisées

→ **JWT, SQL Injection.** 

Chiffrement & accès restreint

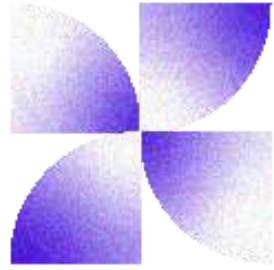
→ **PostgreSQL.** 

Respect absolu des
normes **RGPD.**



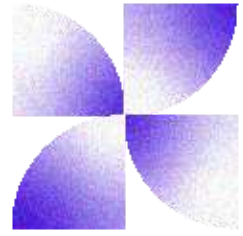
Inscription et **acceptation** des
mentions légales obligatoires.





Conditions d'utilisation

- ✓ Sécurité → **Interdiction de partager ses identifiants.**
- ✓ Compte utilisateur → **Création avec informations exactes.**
- ✓ Acceptation → **CGU & Politique de confidentialité obligatoires.**
- ✓ Usage responsable → **Aucune utilisation frauduleuse ou détournée.**



Droits **utilisateur**

⌚ Enregistrement **temporaire** du modèle 3D.

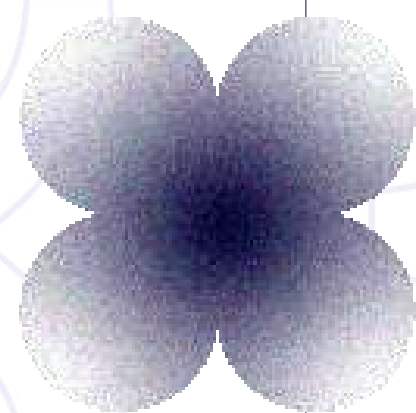
📜 **Droit d'accès** → L'utilisateur peut demander ses données.

📜 **Droit à l'oubli** → Suppression des données sur demande.

📜 **Droit à la portabilité** → L'utilisateur peut récupérer ses données.

📜 **Droit de rectification** → Modifier ou corriger des données inexactes.

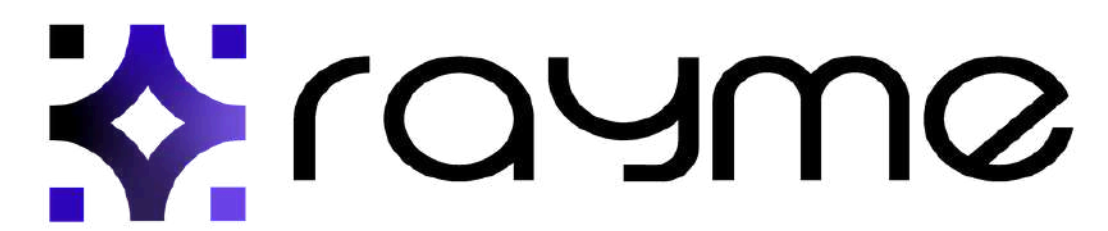
📜 **Droit à l'information** → Être informé de la collecte et de l'usage des données.



Charte graphique

Rayme





White

#FFFFFF

Majorelle Blue

#6C44E0

RVB: 108, 68, 224

Interdimensional Blue

#3008B6

RVB: 48, 8, 182

Rich Black

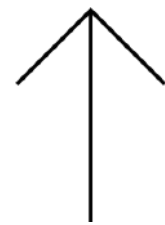
#000004

RVB: 0, 0, 4

C 79 M75 J1 N0

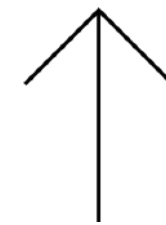
C 95 M86 J6 N0

bd colunius
0123456789
aεiouy



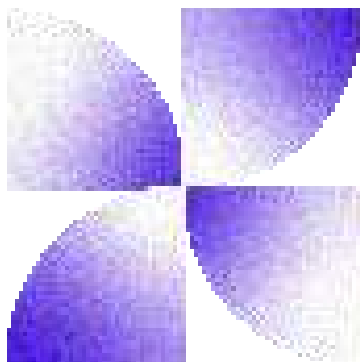
Arrondi et
futuriste

Articulat CF
0123456789



Linéale pour une
lecture claire

AEIOUY
AEIOUY
AEIOUY
AEIOUY



« Notre innovation ne se limite pas à la **technologie**, elle repose aussi sur une stratégie **marketing puissante** et un **positionnement hybride**. »



Positionnement **Marketing**

Notre **positionnement**

Marque blanche : Une intégration fluide dans l'univers de nos partenaires

Approche omnicanale : Hybridation de la vente en magasin et en ligne.

Solution multicanale : « 60 % des utilisateurs souhaitent une solution accessible sur plusieurs plateformes ».

Innovation : Réinventer l'essayage 3D et nouveau moyen de consommation



Positionnement **Marketing**

Cibles **B2B** prioritaire

Entreprise de prêt-à-porter

Marques cherchant à digitaliser leurs parcours clients

Exemples : Celio, Jules

Pourquoi ces marques ?

Intérêt pour l'innovation technologique

Optimisation des coûts et de l'efficacité

Positionnement différencié



Positionnement **Marketing**

Pourquoi choisir *RayMe* ?

+15% de panier moyen 

-50% de retours produits

Expérience client **améliorée** 

Argument concurrentiel

 **Simplification** de la logistique





Communication **BtoB**



be normal.*



be normal.*



Communication **BtoB**

TROUVEZ LA TAILLE PARFAITE AVEC



NOS SESSIONS PHA

- Visualisation 3D personnalisée qui permet aux clients de voir leur corps à travers des vêtements adaptés à leurs mensurations.
- Nous collectons les données en quelques secondes via la numérisation, mais le plus important est l'expérience immersive : les utilisateurs peuvent voir en temps réel à quoi ressemblera chaque tenue, qu'ils soient en magasin ou en ligne.
- Il n'est plus nécessaire d'essayer aux estimations, tout est visible avant d'acheter.

NOS OBJECTIFS :

- Nous pensons que l'avenir du shopping réside dans la personnalisation et la simplicité. Nous voulons révolutionner le shopping en combinant technologie et mode pour une expérience de shopping complète.
- Simplifiez l'avenir des achats personnalisés et faciles.
- Nous voulons révolutionner le shopping en combinant technologie et mode pour une expérience de shopping complète.

FIND THE PERFECT SIZE WITH RAYME

RAYME

Visualisation 3D personnalisée RAYME qui permet aux clients de voir la forme de leur corps à travers des vêtements adaptés à leurs mensurations.

MISSION

Nous collectons les données nécessaires en quelques secondes via la numérisation, mais le plus important est l'expérience immersive : les utilisateurs peuvent voir en temps réel à quoi ressemblera chaque tenue, que ce soit en magasin ou en ligne. Il n'est plus nécessaire d'essayer ou de se fier aux estimations, tout est visible avant d'acheter.

SERVICES

Nous pensons que l'avenir du shopping réside dans la personnalisation et la simplicité. Nous voulons révolutionner le shopping en combinant technologie et mode pour une expérience de shopping complète.

Analyse de l'Industrie Statistiques en 2025

L'industrie de la mode évolue vers des modèles de consommation technologiquement avancés et centrés sur le client. Rayme se positionne ainsi comme une solution innovante alliant hyper-personnalisation, expériences immersives et omnicanal. En relevant les défis de rendements et d'attentes post-COVID, nous nous positionnons comme un acteur clé pour répondre aux besoins du marché actuel.

Tarif

À partir de 6 000 euros par an

Une enquête qualitative a été menée, recueillant les perceptions de différents types de visiteurs, y compris les clients finaux, les professionnels de la vente et les gérants de magasins. Les données ont été analysées pour identifier les avantages et les inconvénients perçus ou réels de l'introduction d'une telle cabine.

La plupart des gens 67 % pour cent, le pensent, que les clients éprouvent souvent des difficultés à trouver la bonne taille et la bonne personne coupe, surtout pour les hommes, est ce qui donne lieu à de nombreux retours.

67%

Enfin, Rayme se différencie par sa capacité à proposer des services et des prestations BtoB avec l'installation des cabines d'essayage au sein des grandes enseignes, mais également par les services BtoC proposés au travers de l'application.



B2B

Avec son application, Rayme participe à la démocratisation du metaverse dans le milieu de la mode. Cette approche répond directement au besoin des marques dans



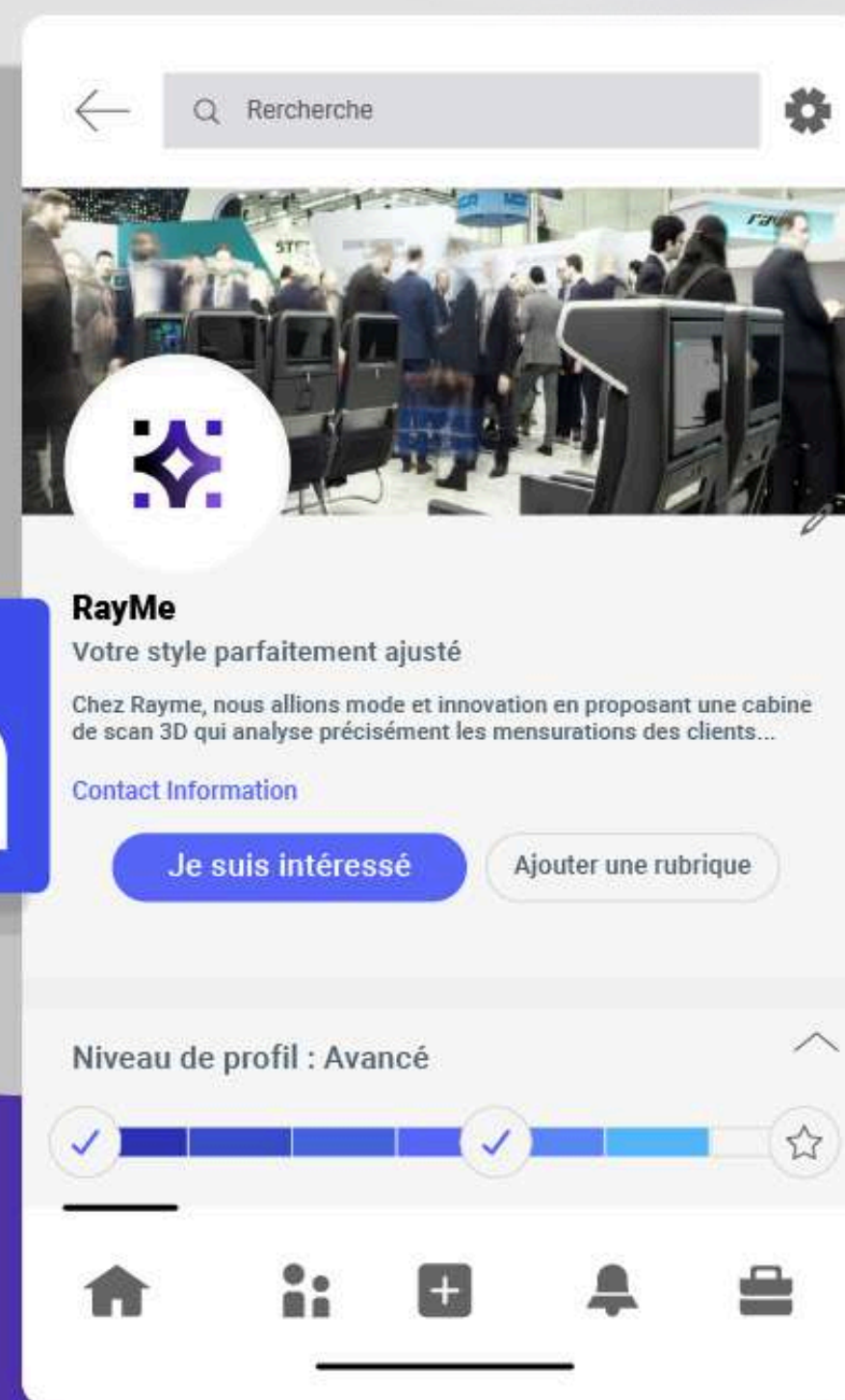
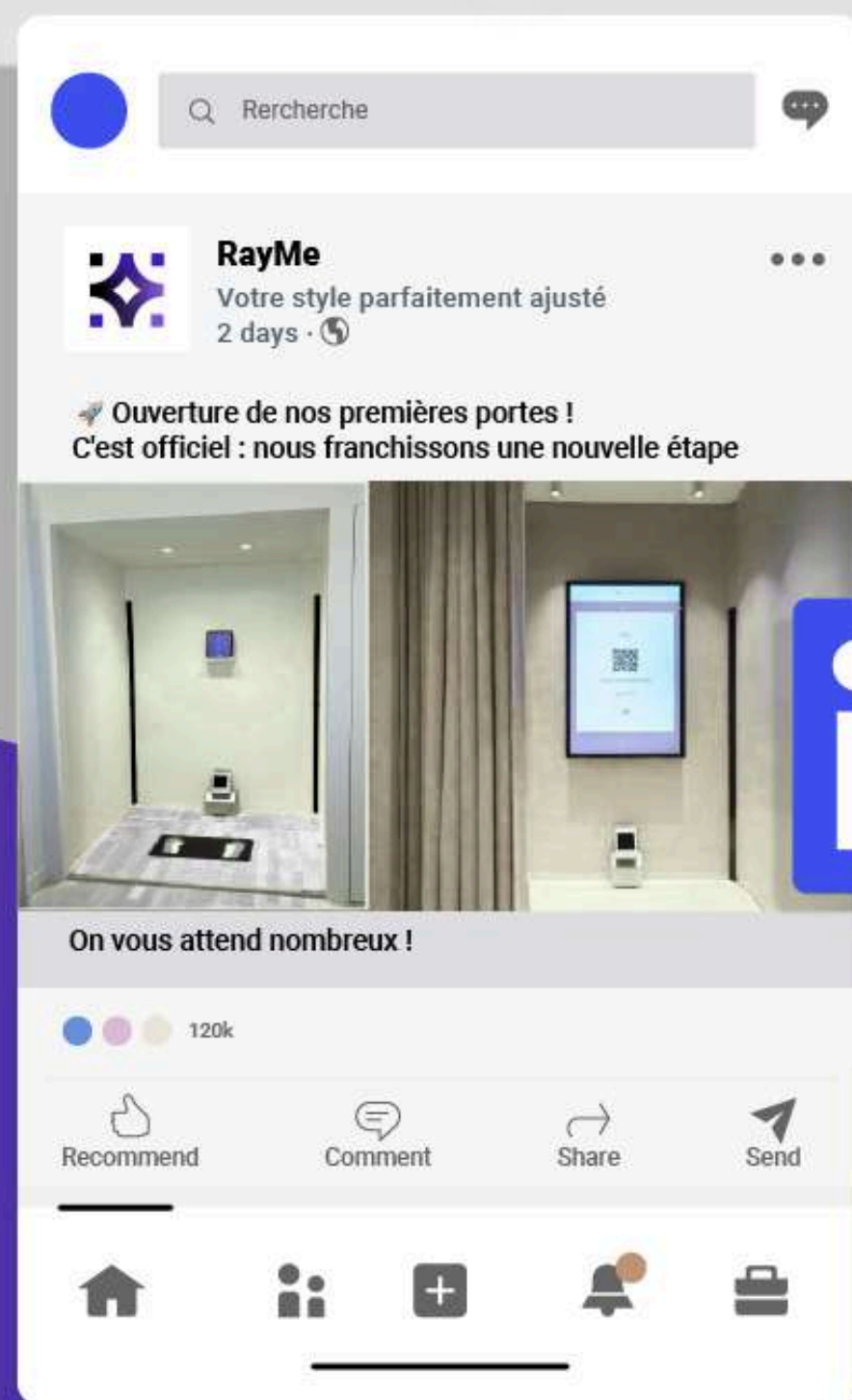
Présentation de RayMe

Associez-vous à nous dès aujourd'hui!

Universite de Toulon, Ingémédia M1

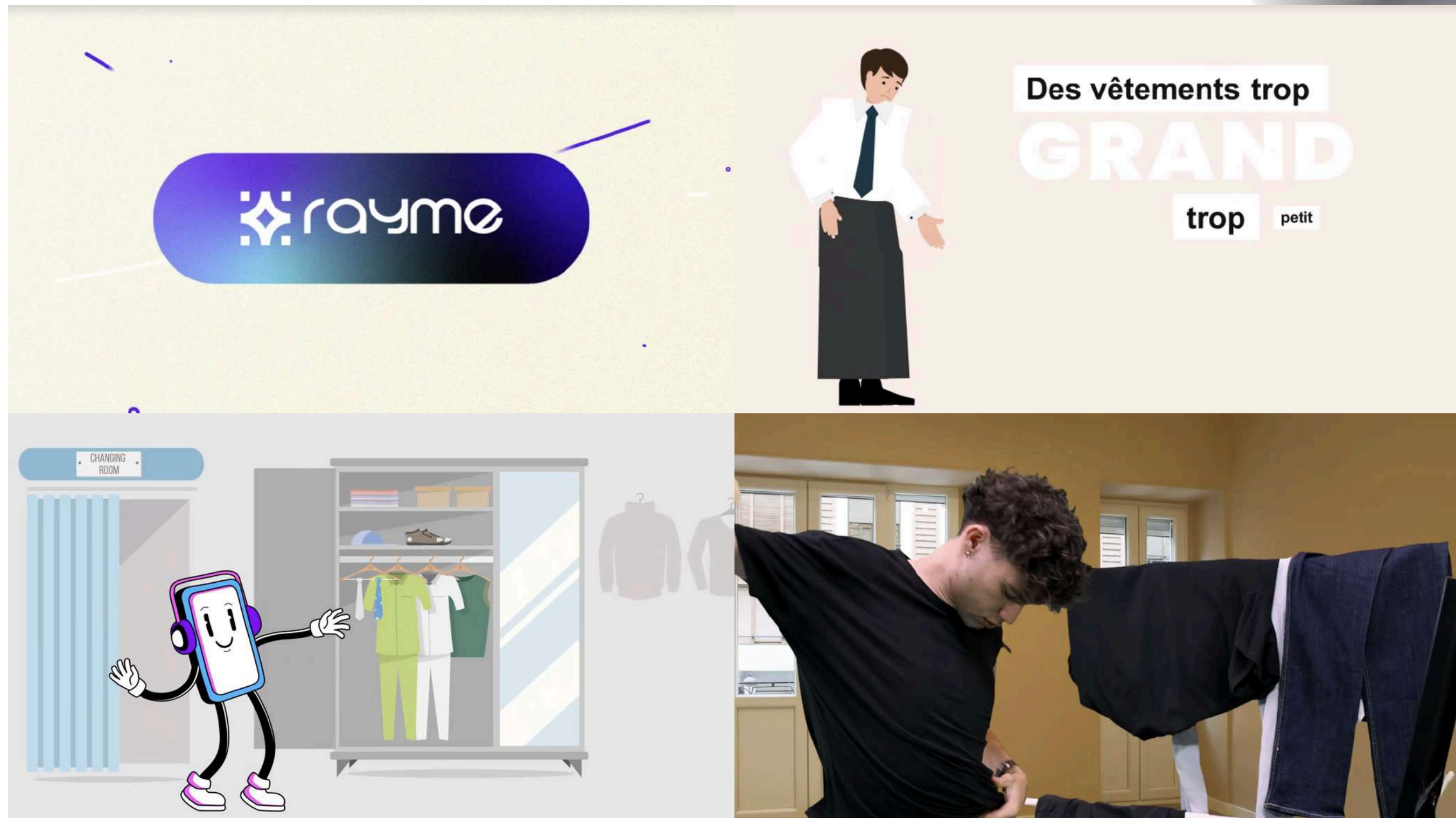


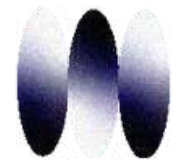
Communication **BtoB**





Communication **BtoB**





Objectifs et Stratégies

Capter l'attention

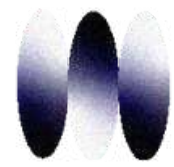
Développer une image de marque forte qui intrigue et attire.

Utiliser des contenus visuels percutants pour valoriser notre offre.

Rassurer la cible

Mettre en avant la fiabilité et l'efficacité de notre technologie.

Fournir des témoignages et retours d'expérience pour instaurer la confiance.



Street marketing mobile





LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
Instagram : Post carte itinéraire (2 ville sur 3 révélée) 🗺️ B2C	Instagram : Reel mode durable 🌱 01	Story Instagram/Facebook : Annonce salon Tech 🗣️ 02	Site web : Article 📄 post collaboratif avec Influenceur 2 (?) 03	Linkedin : Post Vie au sein de l'organisation 🧑🏫 04	05	06
Linkedin : témoignage décideur B2B 🗣️ 07	Instagram : post carousel portrait retour expérience itinéraire 1 🗺️ 08	Story Instagram/Facebook : rappel salon Tech 🗣️ Site web : infographie téléchargeable 📄 09	RAYME TOUR 2		Instagram Story pour couvrir l'évènement 🗣️ 11	13
Linkedin : Post étude de cas 📄 14	Instagram : Micro trottoir/tw avis cabine itinéraire 2 🗣️ 15	Instagram : Post carte itinéraire (3 ville sur 3 révélée) 🗺️ B2C 16	Site web : Étude de cas 📄 IG : post collaboratif avec influenceur 3 (?) 17	SALON TECH	Story Instagram/Facebook : Couvrir démonstration salon tech 🗣️ 18	20
MARRONIER: JOURNEE DE L'INNOVATION 🌱 (LINKEDIN) 21	Linkedin : Post retour expérience salon tech 🗣️ 22	Linkedin : témoignages des premiers clients 🗣️ 23	CAMION ITINERANT 3		Instagram Story pour couvrir l'évènement 🗣️ 25	27
Site web : blog post récapitulatif du mois 📄 28	Instagram : Carrousel moments marquants du mois 🗣️ 29	30				



Modèle **économique** & sources de **revenus**

Le marché **B2B**

Positionnement stratégique

85% des entreprises investissent dans la digitalisation (McKinsey, 2023)

47% des PME européennes prêtes à investir dans ces solutions (Deloitte, 2023)

Le développement technologique au près des marques est évalué à **317** milliards d'euros en 2023 et atteindra **908** milliards d'euros d'ici 2030

Approche :

✓ Nous nous positionnons sur un marché en forte demande, avec un besoin concret et croissant des entreprises.

Objectif :

Lever 332 000 € pour financer notre lancement et accélérer la croissance.



Modèle économique & sources de **revenus**

Abonnement B2B

Cabine : → 6 000€/an

Borne : 100€/mois → 1 200€/an

Objectif 3 ans : 50 cabines + 1 borne CA : 360k

Objectif 5 ans : 100 cabines + 1 borne : 720k

Commission sur les ventes

2% par article vendu

(Un magasin équipé génère en moyenne 10 220€/an)

- Objectif 3 ans : Revenu annuel (commission 2%) :
100k €
-

- Objectif 5 ans : Revenu annuel (commission 2%) :
200k €



ÉVOLUTION **N+5**

Année	Magasins équipés	Revenus annuels (€)	Rentabilité nette (€)
Année 1	10 magasins	102K€	-30K€
Année 3	50 magasins	511K€	150K€
Année 5	100 magasins	1,022M€	500K€

Le modèle est progressif et scalable : plus nous équipons de magasins, plus les revenus augmentent.

⌘ Pourquoi **investir** dans Rayme ?

5 raisons clés pour nous rejoindre

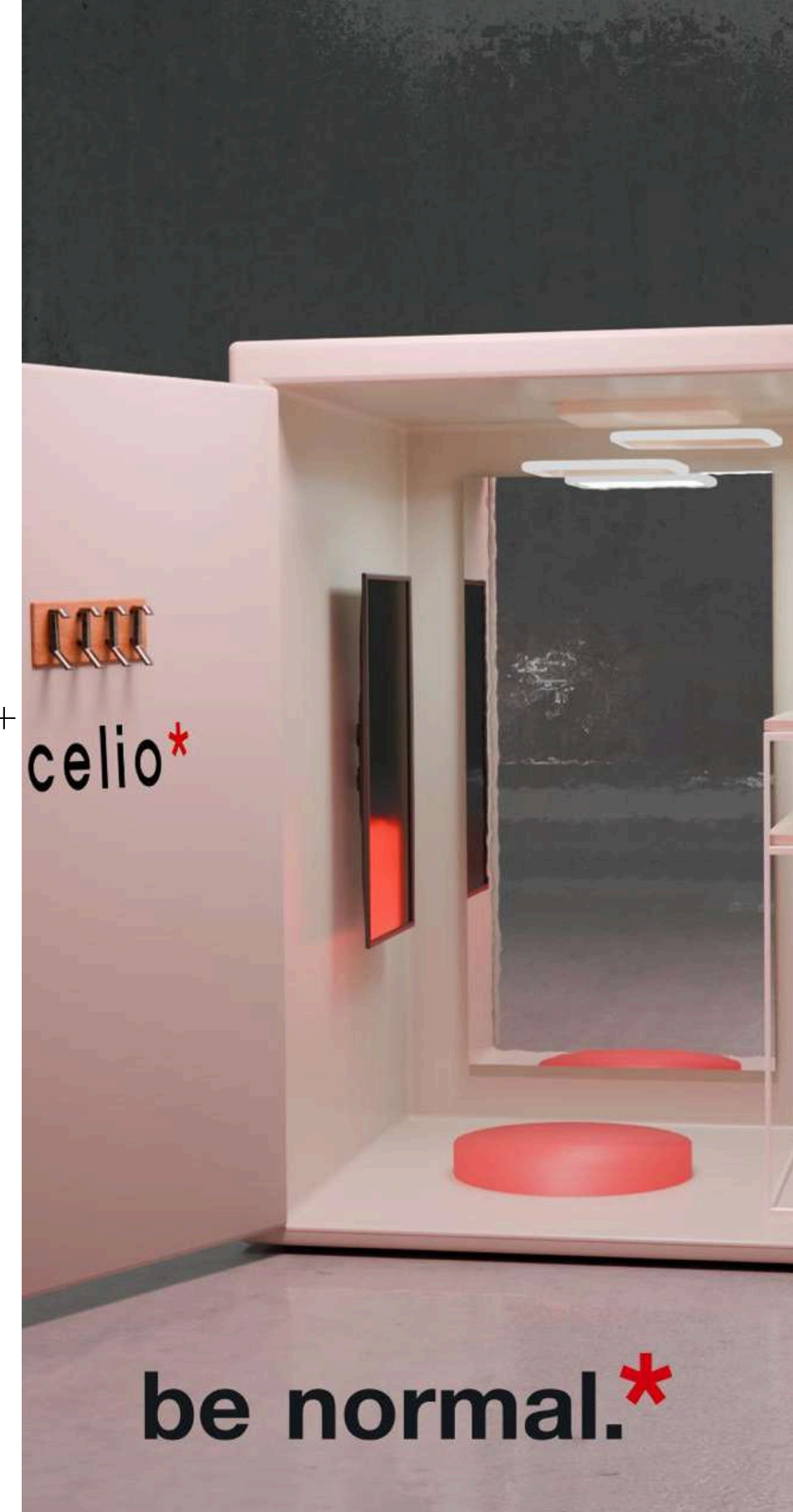
Un marché en forte croissance et une demande avérée.

Un modèle économique rentable et exponentiel (location + commission).

Seuil de rentabilité atteint en 3 ans avec 50 magasins.

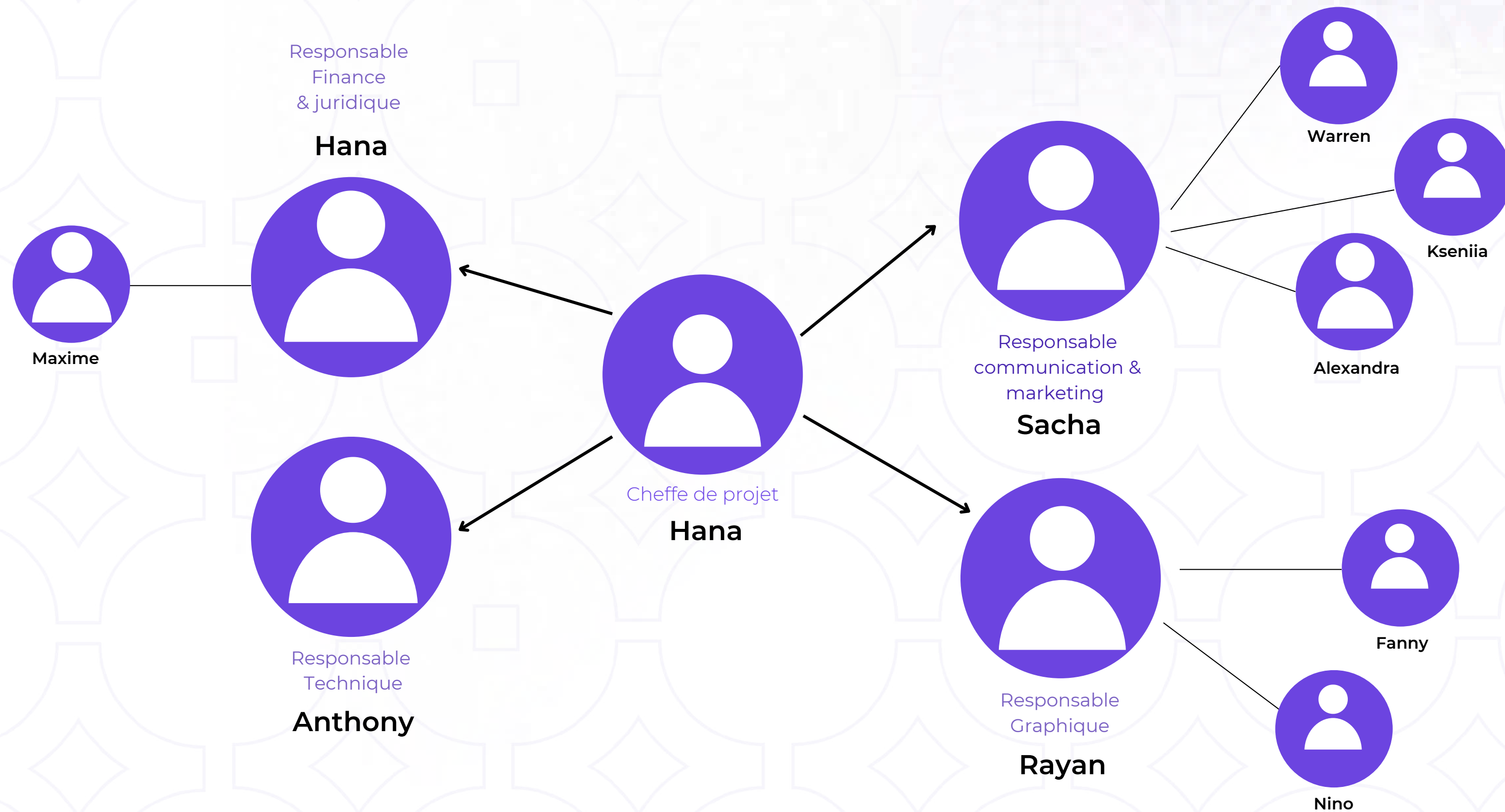
Financement structuré et optimisé pour minimiser les risques.

Potentiel de valorisation à 10M€ en 5 ans.





Organisation de l'équipe



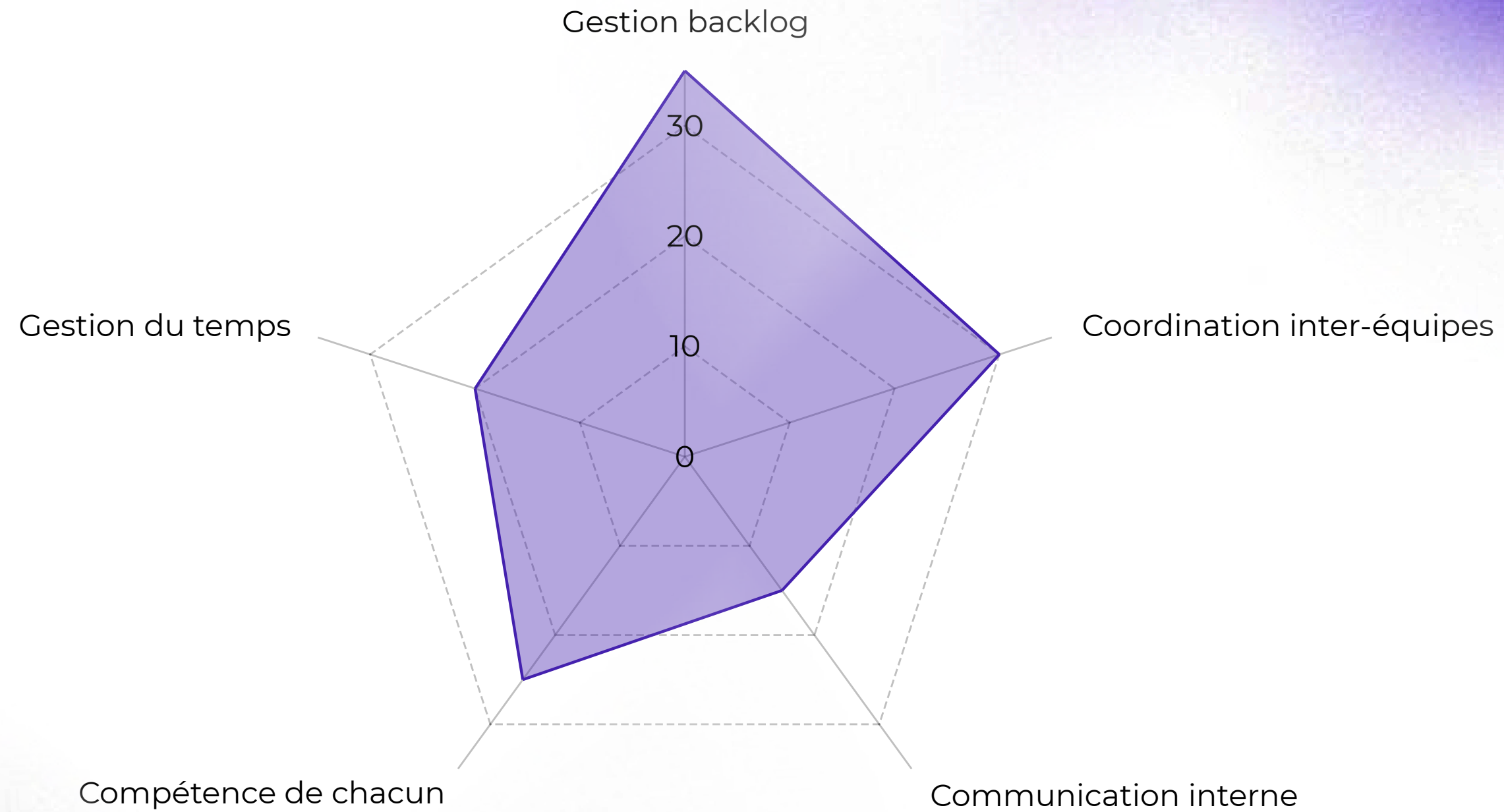


Notre organisation en un coup d'oeil

Sprint	Durée
Sprint 1 : Étude & planification	Semaine 1-2
Sprint 2 : Conception UX & backlog	Semaine 3
Sprint 3 : Création des maquettes & flows	Semaine 4-5
Sprint 4 : Développement frontend & backend	Semaine 6-10
Sprint 5 : Intégration & tests techniques	Semaine 11-13
Sprint 6 : Recette & tests utilisateurs	Semaine 14-15
Sprint 7 : Stratégie marketing & communication	Semaine 16-19
Sprint 8 : Lancement officiel du projet	Semaine 20



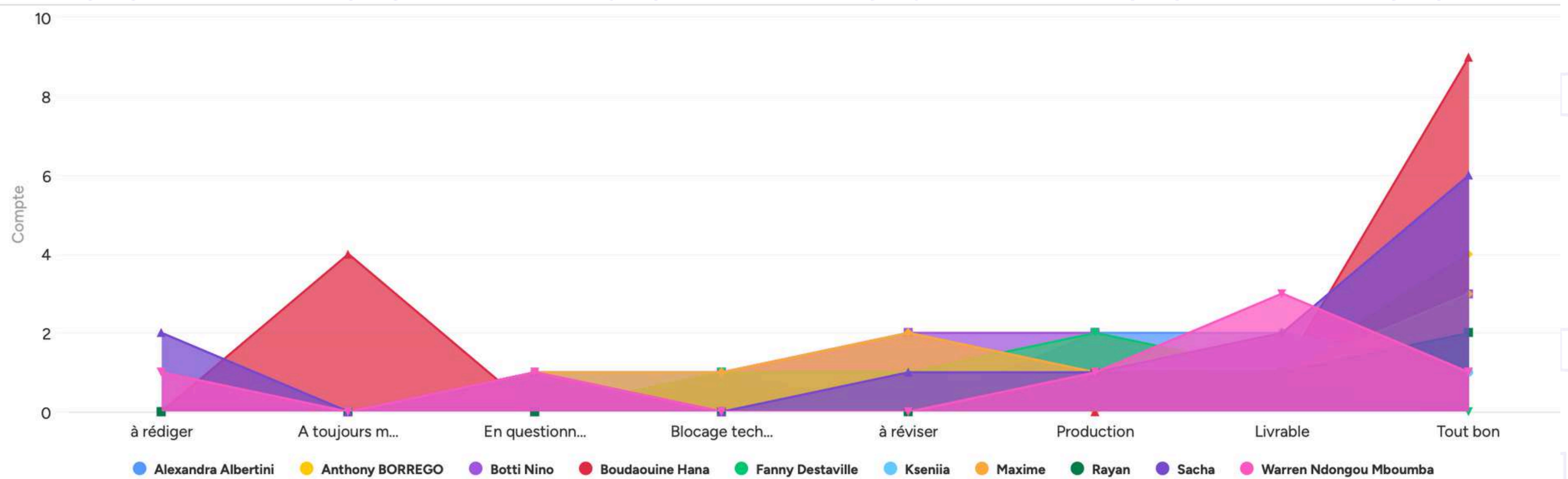
Les défis et nos réajustements



Les défis rencontrés



Bilan et **perspectives**





Merci de votre écoute

Contrat

Objet du Contrat	Déploiement et test des cabines d'essayage virtuelles RayMe dans les magasins de la marque.
Phase Pilote	Test de [X] mois pour valider la performance, mesurer l'impact sur les retours et la satisfaction client.
Installation & Exploitation	Installation des bornes en magasin et déploiement événementiel ; maintenance et formation incluses.
Conditions Financières	Redevance mensuelle, commission optionnelle sur ventes, pénalités en cas de retard de paiement.
Protection des Données	Respect du RGPD, consentement utilisateur, confidentialité des données collectées.
Propriété intellectuelle	RayMe conserve ses droits de propriété intellectuelle ; La marque bénéficie d'un droit d'utilisation limité.
Responsabilité & Litiges	Responsabilité limitée aux dommages directs ; règlement des litiges par négociation ou tribunal compétent.
Durée & Résiliation	Contrat valable pour la phase pilote ; résiliation en cas de manquement grave ; avenants requis pour modifications.
Annexes	Planning d'installation, conditions financières détaillées, maintenance, conformité RGPD.

Annexe 1

Poste de dépenses	Montant (€)	% du total
Fabrication des cabines (10 x 12 000€)	120 000 €	23%
Fabrication des bornes (10 x 1 250€)	12 500 €	2%
Maintenance annuelle (500€/cabine + 100€/borne)	72 000 €	14%
Développement logiciel & infrastructure	50 000 €	9%
Marketing & Communication	30 000 €	6%
Masse salariale (6 employés sur 1 an)	222 000 €	42%
Autres frais (bureaux, licences, SaaS, logistique, déplacements, etc.)	25 000 €	4%
Total à financer	532 000 €	100%





Annexe 2

Source de financement	Montant (€)	% du total
Fonds propres & Love Money (apport fondateurs, proches, premiers investisseurs)	50 000 €	9%
Subventions & Aides à l'innovation (BPI, aides régionales, incubateurs, French Tech...)	150 000 €	28%
Levée de Fonds (Investisseurs privés & Business Angels)	332 000 €	63%
Total à lever	532 000 €	100%

