

# EXECUTIVE SUMMARY

- HARISTER -

## LA SOCIÉTÉ/

La société « HARISTER » est une application mobile qui digitalise l'expérience client en facilitant la compréhension des menus dans le milieu de l'hôtellerie-restauration.

Elle accompagne les clients dans la sélection du lieu qui saura combler leurs attentes.

Chaque utilisateur bénéficie de la **traduction de la carte** du restaurant dans sa langue d'usage (traduction professionnelle). Cette carte est illustrée de **photographies des plats et des boissons** afin de leur mettre l'eau à la bouche et d'apporter un visuel à certaines spécialités parfois inconnues. Nous avons pour cela, développé une boxe photo révolutionnaire pour le milieu.

Les personnes ayant des **allergies alimentaires** ainsi que les **végétariens** peuvent enfin sortir sereinement, ils savent d'un seul coup d'œil ce qui est disponible pour eux.

La **prise de commande et le paiement mobile** que nous avons développé révolutionnent le milieu.

Locaux, en voyage professionnel ou touristes, Harister vous permettra bientôt de **réserver** partout en Europe en un clic !

## L'ÉQUIPE



### Benjamin LAROCHE - *Président* -

Après son cursus à Novancia Business School et plusieurs expériences en responsable grands comptes dans le domaine du bâtiment, c'est en 2014 qu'il se voit proposer un poste de **Directeur Commercial** en charge du développement de Go-sport location, Séjourning et plus généralement des différentes filiales du groupe E-loue pour y développer la partie professionnelle.

Partant d'un chiffre d'affaires quasi nul en 2014, il finit avec 10 commerciaux sous ses ordres en décembre 2015 et plusieurs centaines de milliers d'euros au compteur.

Benjamin a accompagné le développement de la marque en Suède, Danemark et Russie avant de se consacrer entièrement à son projet, Harister.



### Serge COZZOLINO - *Vice président* -

Entrepreneur expérimenté et successful, Serge a commencé, après des études en « *Économie et Gestion des Entreprises* », à des postes clés dans des multinationales comme Geodis.

En 1987, il assouvit pour la première fois son envie d'entreprendre en créant **Twist**.

En onze ans, celle-ci devient leader du marché de la maintenance **Hardware**. Serge dirigera son entreprise comptant **700 salariés en 1999 jusqu'à son rachat par UPS**.

Après sa revente, il partira aux États-Unis en 2000 pour lancer avec succès un nouveau concept dans la sécurité biométrique.

C'est à son retour en 2002 qu'il co-fonde **Clipper**, spécialisé dans les services informatiques avec 4 filiales et présente dans 60 villes avec près de 200 collaborateurs et partenaires à ce jour.

La gestion financière, le management, de quelques personnes jusqu'à plusieurs centaines font de lui le Vice Président idéal pour mener à bien le projet qu'il porte aujourd'hui, Harister !



### BENOIT WOJCIECHOWSKI - *Associé en charge du technique*-

C'est en 2009 qu'il co-fonde la **Marketplace E-loue** qui permet de louer tous types de biens entre particuliers mais aussi via des professionnels. Ses compétences techniques sont sans limites, il est passionné et a soif de travail bien fait.

Après avoir **levé plusieurs millions d'euros** avec son entreprise il connaît toutes les ficelles de la réussite du développement d'un produit bien fait. E-loue est un groupe composé de plusieurs entités rachetées ou créées.

Benoit est un développeur **Full Stack**, aussi à l'aise sur mobile qu'en backoffice, il est capable de suivre tous les projets, d'apporter des solutions et d'opter pour les meilleures technologies du moment.

## ACTUELLEMENT

L'application est disponible sur IOS et Android gratuitement pour l'utilisateur.

Nous avons signé avec des partenaires indépendants en Ile de France ex : Le Grand Colbert, Le Moulin de la Galette ou la célèbre Brasserie Barbès... pour ne citer qu'eux, mais avons aussi réussi à convaincre des grands comptes :

### **OLIVIER BERTRAND (Groupe Bertrand)**

1° Partenariat sur ses restaurants dans Harister

2° Digitalisation totale de la chaine Hippopotamus en négociation (compris prise de commande et paiement) en marque blanche. Ce qui génèrera des revenus élevés récurrents pour Harister.

### **MOLITOR (Groupe ACCOR)**

Nous avons signé pour Molitor dans un premier temps, outre le référencement sur notre application, ils nous ont sollicité pour mettre en place une solution de paiement digital. Le développement se fait en deux étapes, la seconde étant la prise de commande sur mobile pour les clients à partir de janvier. Ce partenariat amènera de nombreux téléchargements.

### **Groupe George V avec BUDDHA BAR**

Nous mettons en place Harister au Buddha Bar PARIS dans un premier temps, avant notre développement européen. Nous sommes en finalisation de mise en place pour un début dans l'application à partir d'Octobre. Ils acceptent la solution de paiement qui leur fera gagner un temps précieux.

### **Groupe BLUE ELEPHANT**

Mise en Place sur Paris avant développement.

### **LE MOULIN ROUGE**

Nous avons mis en place le partenariat avec le Moulin Rouge et sommes actuellement en finalisation. Ils nous ont aussi sollicité pour mettre à jour la carte de l'établissement (photos, allergènes, traductions) directement sur leur site internet grâce à notre API ce qui nous donnera une **visibilité importante**. Nous travaillons sur la mise en place de la prise de commande à la Machine du Moulin rouge et au bar.

### **LADURÉE**

Nous sommes en négociation avec Ladurée sur leur partie carte salée. Ils ont un intérêt notable pour l'application Harister en particulier pour la traduction des cartes via le menu digital.

### **HARD ROCK**

Après plusieurs rendez-vous de cadrage nous avons fait une proposition début septembre à la direction de Hard Rock pour une solution en marque blanche de prise de commande et paiement sur mobile suite à leur sollicitation.

### **ORACLE**

Notre solution de prise de commande et paiement les intéresse particulièrement pour leur logiciel Micros, c'est d'ailleurs pour cela que nous travaillons sur un possible partenariat.

De nombreux autres partenariats sont en cours et ces groupes pourront nous accompagner grâce à leur présence en Europe.



## NOTRE VISION

La réussite dans nos développements techniques et commerciaux nous amène à une recherche de fonds. Ces fonds nous permettront de développer notre modèle dans d'autres villes afin d'avoir un service global mais aussi de fidéliser nos clients actuels tout en améliorant notre produit. Harister accompagnera prochainement toutes les typologies d'utilisateurs en France comme en Europe.

Nous avons fait le choix de ne pas commencer de communication grand public et dans les établissements partenaires en attendant la fin des partenariats en cours.

En effet, nous finissons les prises de photographies des plats ainsi que les traductions avant de tous les mettre en ligne.

Serge et Benjamin ont une vision précise du développement mêlant croissance et surtout rentabilité, vision plus proche des PME dites classiques qui se confirme déjà.

C'est d'ailleurs pour cette raison que Harister a fait le choix de proposer la vente en marque blanche de sa solution. Les bénéfices qui en découlent permettront de financer les nouveaux développements et la communication.

## LE BUSINESS MODEL



### L'APPLICATION HARISTER

Pour tous les services que nous apportons nous faisons payer une cotisation mensuelle à nos partenaires afin de couvrir les frais de traductions, photographies..

Pour la solution de paiement, celle-ci intervient lorsqu'un client réservera via notre application mais aussi lorsqu'un client commandera directement en « ouvrant une table ».

Selon la taille de l'établissement nous prélevons **entre 1,5% et 3% du montant total de l'addition.**

Ces montants sont bien accueillis par les partenaires dont les moyens de paiement ont un coût équivalent.

### LES MARQUES BLANCHES

Ces dernières utilisent notre technologie. La vente de notre solution en marque blanche comprend une partie récurrente car nous prenons en charge la maintenance mais aussi une commission sur les encaissements.

Nous avons un besoin de financement de 4 millions d'euros pour cette Série A