

"INNOVER POUR LA SÉCURITÉ DES ENFANTS ET LA
SÉRÉNITÉ DES PARENTS."



groupeer
TECHNOLOGIES

Groupeer lève 1M€ pour financer son lancement B2C



Paris, le 18 janvier 2017

Confidentiel, ne peut être transmis sans l'autorisation de Groupeer Technologies

QUI SOMMES-NOUS ?

Groupeer, leader de la sécurité des enfants dans leurs sorties en famille, à l'école ou dans leurs activités périscolaires.



NOS MARCHÉS

Activités de groupes (grands groupes)



Trajets et voyages
Sorties scolaires
Colonies de vacances
Centres de loisirs et sports

Lieux de divertissements (petits groupes familiaux)



Parcs d'attractions
Centres commerciaux
Salons et festivals

Familles



Une équipe complémentaire



Sébastien TREMEY – Marketing & Financement

LDCOM/SFR

Sourcing de produits électroniques

Pilotage industriel de projets innovants pour le grand public

DESS de Gestion Université Paris Sorbonne.



Phedrik BENJABRIA – CTO

Software embarqué

Développeur et entrepreneur

EPITECH



Laurent de METZ - Business development & Opérations

LDCOM/SFR

Mise en place de Supports Clients

Directeur Achats Innovation puis Réseaux

Executive MBA HEC

R&D et indus : **4 ETP**

Marketing & Com : **2 ETP**

Commercial : **3 ETP**

Comité stratégique



Stéphane GUINDOLET
Technologies

Co-founder at Groupeer
RAD development
manager at SFR



**Michèle
FLASAQUIER**
Go to market

Innocherche
Founder at SYSTAR



Pierre-Alain ALLEMAND
Mass market

Telecom Senior Strategy and
Business Advisor



Davor SIMAC
External eye

Head of Central and Eastern
Europe Origination – DCM
at Natixis



Olivier WILLI
Innovation ecosystem

Head of Green House
at Deloitte France



Boris LITTY
Finance

Founder at Lithéa
& Investment Consultant



Romain BLANCHET
Sales

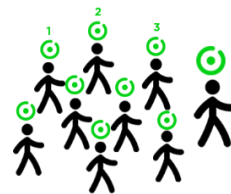
VP Sales
at Technicolor

GROUPEER, 3 fonctions pour ne pas perdre plutôt que retrouver !



123
COMPTER

GROUPEER LIBÈRE L'ACCOMPAGNATEUR DE LA CHARGE DE COMPTER LE NOMBRE D'ENFANTS DANS LE GROUPE



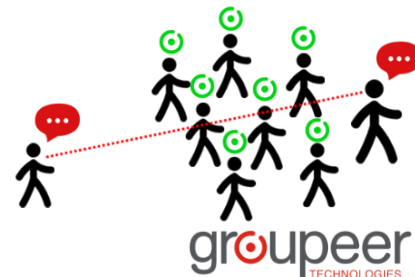
ALERTER

GROUPEER ALERTE LORSQU'UN ENFANT S'ÉLOIGNE EXCESSIVEMENT



COMMUNIQUER

GROUPEER PERMET DE SE PARLER, SANS RESEAUX TIERS



Barrières à l'entrée et avantages concurrentiels

123
COMPTER

- ⦿ Brevet et propriété intellectuelle des logiciels clés.
- ⦿ Expertise en traitement du signal et utilisation des informations portées intrinsèquement par un signal radio.



ALERTE

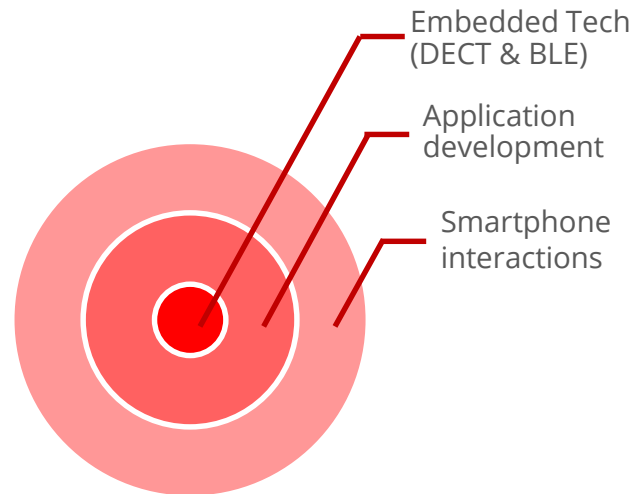
- ⦿ Algorithmes et logiciels embarqués permettant d'interpréter à chaque instant l'évolution d'un groupe de 2 à plus de 50 utilisateurs.



COMMUNIQUER

- ⦿ Savoir-faire unique autour des contraintes et profils d'évolutions des groupes de personnes : comptage instantané, reconnaissance des contextes d'évolution, gestion de très grands groupes, réactivité et fiabilité.

- ⦿ Solutions testées, validées et adoptées par des prescripteurs de renom (UCPA, Unibail Rodamco, Parc Astérix)



Simplicité de mise en œuvre

- ⦿ Ne nécessite aucun réseau
- ⦿ Ne requiert aucun déploiement d'infrastructures
- ⦿ Une expérience utilisateur simplissime



Des produits conçus et fabriqués en France



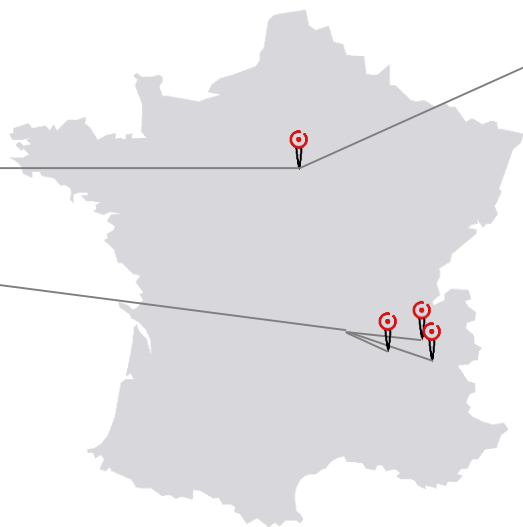
R&D
Paris



Design
Paris



Production et
assemblage
Région Rhône Alpes



Le BtoB, une légitimité pour le BtoC et des partenariats d'innovation

Activités de groupes

Pour que les parents confient leurs enfants en toute **sécurité**



Trajets et voyages
Sorties scolaires
Colonies de vacances
Centres de loisirs et sports



Distributeurs

Vente de bracelets
+ licence annuelle

Lieux de foule et divertissement

Pour que les parents vivent des activités avec leurs enfants en toute **sérénité**



Parcs d'attractions
Centres commerciaux
Musées
Salons et festivals

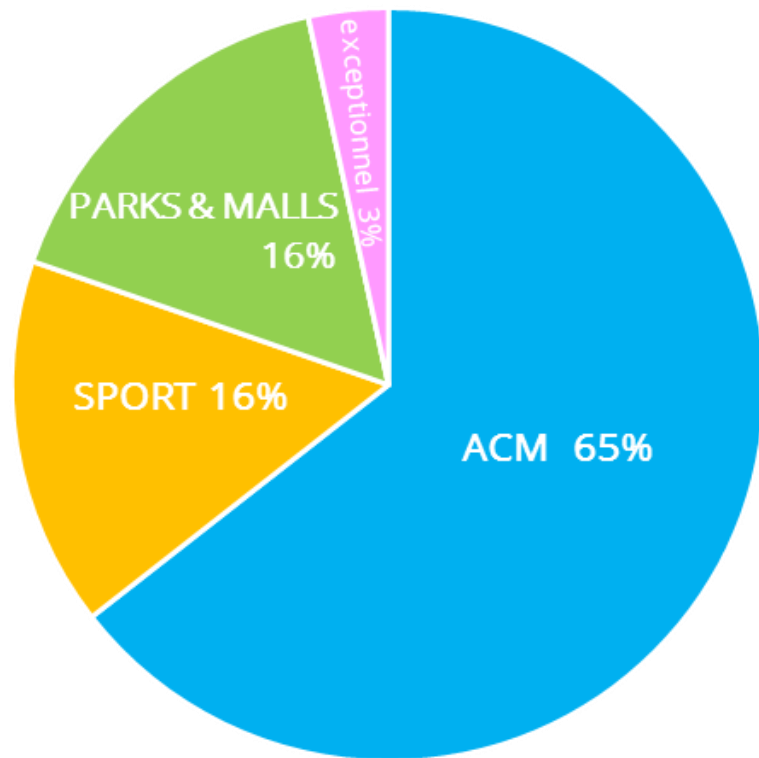


unibail-rodamco

Ventes directes
[VITRINE GRAND PUBLIC]

Location de flottes, événements publicitaires, revenu sharing

Répartition du chiffre d'affaires réalisé en 2016



Un amorçage commercial réussi en 2016 (67 k€) avec

- 🎯 55% en pilotes clients vendus
- 🎯 45% en ventes produits

Les familles ayant essayé Groupeer en 2016 sont convaincues



- ✓ Amélioration du sentiment de sécurité > 70%
- ✓ Groupeer jugé utile à très utile à 88%
- ✓ 84% recommandent

« Je me suis sentie rassurée lors de l'utilisation de Groupeer car j'avais l'impression d'avoir une **sécurité** en plus ! Je me suis sentie plus sereine et moins à me retourner à chaque fois... »

« Appareil très intéressant pour la **sécurité** de nos enfants. A mettre très vite sur le marché... »

« Ca se serait pas mal si tous les centres commerciaux faisaient pareil »

« Bizarre car je n'étais plus derrière lui comme tout le temps (**lâcher la pression**) »

« Groupeer est **rassurant** car à chaque éloignement le boîtier change de couleur et un petit son nous alerte »

« Dispositif rassurant lors des courses, on ne passe pas son temps à regarder où est son enfant »



En B2C (Child Care Market), GROUPEER fait le lien entre le baby phone et le smartphone

0 an Baby phone 3 ans

Groupeer

11 ans

Smartphone

Lors des sorties et loisirs en familles, les parents et grands-parents craignent de perdre leurs enfants. Cette crainte est universelle, et Groupeer est le seul à y répondre simplement et efficacement.

Groupeer cible les familles avec 1 ou plusieurs enfants de moins de 11 ans, ce qui représente en France un marché de 5,8 millions de familles (*INSEE recensement 2011*).



- 🎯 Groupeer a **peu de concurrents sur sa proposition de valeur : solution préventive (ne pas perdre ses enfants).**

Les acteurs identifiés aujourd'hui sont Beawarn (Fr), Kiband (Us) et MyBuddyTag (Us), solutions basées sur des technologies Bluetooth peu efficaces. Groupeer possède un fort avantage technologique et concurrentiel avec sa technologie protégée par un brevet.

	Groupeer	Beawarn, MyBuddyTag
	1,9 Ghz	2,4Ghz
Value proposition	Don't loose children	
Signal range	200-300m	10-30m
Signal efficiency in all conditions (outdoor, indoor, crowd)	✓	✗
Low energy	✓	✗
Alerts according to locations and activities	✓	✗
Voice calls	✓	✗
Stand-alone system (no network, no smartphone)	✓	✗
Pairing more than 4 devices	✓	✗

- 🎯 Sur les **solutions curatives (tracker ou retrouver des enfants perdus)**, les acteurs sont plus nombreux : Weenect (Fr), Localisezmoi (Fr), HereO (UK), PocketFinder (Us), elles reposent majoritairement sur des technologies GPS/GSM ou d'identification (bracelets passifs ou en BLE) et nécessitent un abonnement mensuel.

Profondeur de marché - France



Centres de loisirs : 41 000 centres et 2,4M enfants de -11 ans accueillis chaque semaine, 1M en juillet

Colonies de vacances : 300 000 enfants de -11 ans en mini séjours, 400 000 enfants en séjours > 1 semaine



**46 M€
+ 6,2M€ récurrents**



52 000 écoles et 6,8M d'élèves



**102 M€
+ 13,6 M€ récurrents**



5,8M de familles avec au moins 1 enfant de -11 ans



580 M€

2017 : s'appuyer sur les succès en B2B2C pour lancer une offre BtoC

Toucher rapidement nos cibles pour valider la proposition de valeur et développer la notoriété de la marque

- Etude de marché (parents d'enfants de 3-11 ans) pour valider la cible et tester la sensibilité prix
- Avec le produit actuel, tester la vente directe sur des volumes limités : Amazon launchpad
- Faire connaître la solution et la marque : stratégie de communication
- Préparer une participation au CES 2018 et une communication internationale

200 k€

Sur la base de produits uniques au monde, testés en B2B2C, et un procédé breveté

R&D et optimisation produit

- Adapter le produit et l'UI aux exigences du grand public, et le connecter

240 k€

Préparer la distribution et la supply chain

- Établir des partenariats distributeurs : FNAC, Amazon, Darty, GSS...
- Construire une supply chain solide et réactive, mettre en place le stock de lancement (4000 produits, accessoires, packaging)

360 k€

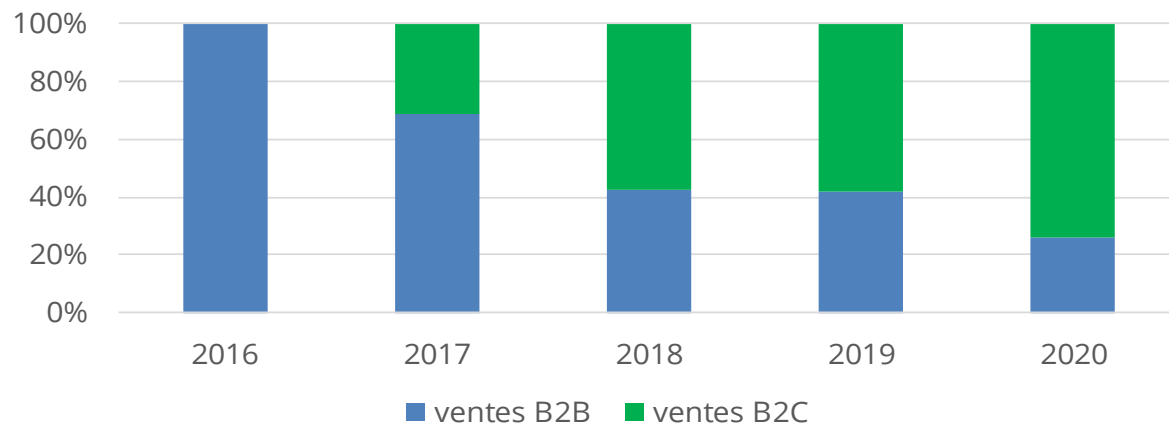
Extension internationale brevet, sécurité juridique, recrutements

200 k€

Chiffres-clés du business plan

Chiffres en k€	2016	2017	2018	2019	2020
Chiffre d'affaires	65	519	3 157	6 918	13 360
Marge brute (yc Prod Immobilisée)	157	233	1 044	2 509	5 646
Résultat brut d'exploitation	-113	-689	-439	157	2 387
CAF	-216	-769	-462	135	2364

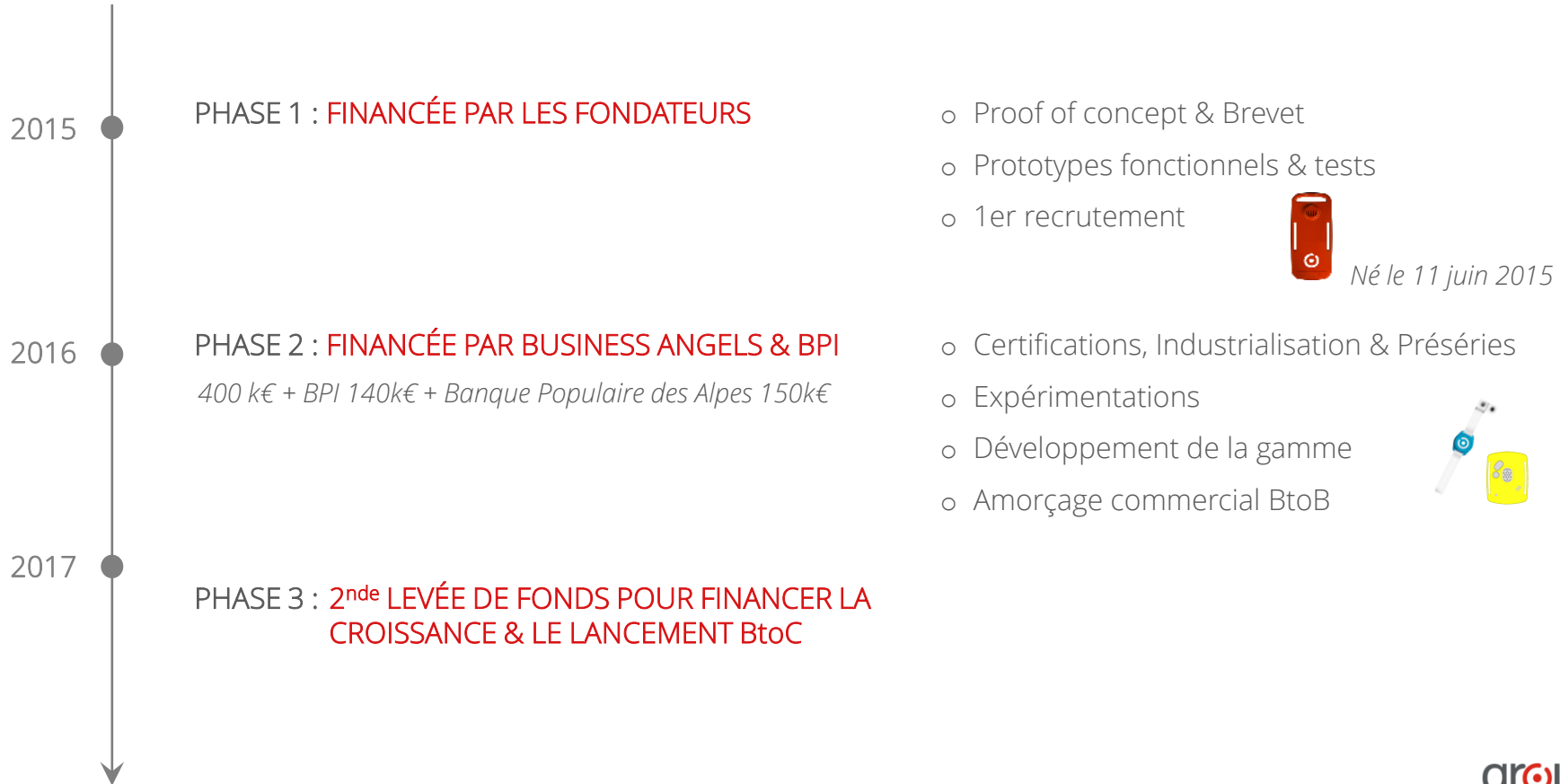
répartition B2B vs B2C



50% du CA réalisé dès 2018 sur le B2C, dont 17% en vente indirecte.

Recrutement de 8 ETP en 2017, principalement en marketing, communication et R&D, et 4 ETP en 2018, principalement en vente et support clients.

La forte croissance de CA de Groupeer Technologies est portée par le **B2C à partir de 2018**. Elle est soutenue par une innovation produits/services et des partenariats en vente indirecte. La levée de fonds permet de **renforcer l'équipe** et de construire l'**offre B2C** qui sera lancée **début 2018**.



Financer la croissance

Groupeer Technologies a pour ambition d'être le **leader mondial des dispositifs d'aide à l'encadrement des groupes** (DAEG), pour le grand public et les professionnels.

Cette levée de fond de 1 million d'euros permet à Groupeer de :

- 🕒 lancer ses solutions sur le marché **B2C** pour atteindre **3 millions d'euros de CA en 2018**
- 🕒 se développer rapidement en **Europe**
- 🕒 intensifier ses effort de **R&D**



En 2018, Groupeer Technologies lèvera 3 millions d'euros afin de soutenir une croissance rapide sur le B2C et de s'implanter aux **Etats-Unis** et en **Asie**, marchés très demandeurs de solutions de sécurité.

En **2020**, Groupeer technologies réalisera un chiffre d'affaires de **13 M€** sur l'ensemble de ses marchés.

Table de capitalisation

Founders	Sébastien TREMEY	36%
	Laurent de METZ	36%
	Stéphane GUINDOLET	8%
CTO	Phedrik BENJABRIA	2%
Small Shareholders		18%

CONTACTS

Sébastien TREMEY

stremey@groupeer.fr | +33 6 28 09 90 26

Laurent de METZ

ldemetz@groupeer.fr | +33 6 28 09 79 46



SUIVEZ NOTRE ACTUALITÉ



groupeer
TECHNOLOGIES

