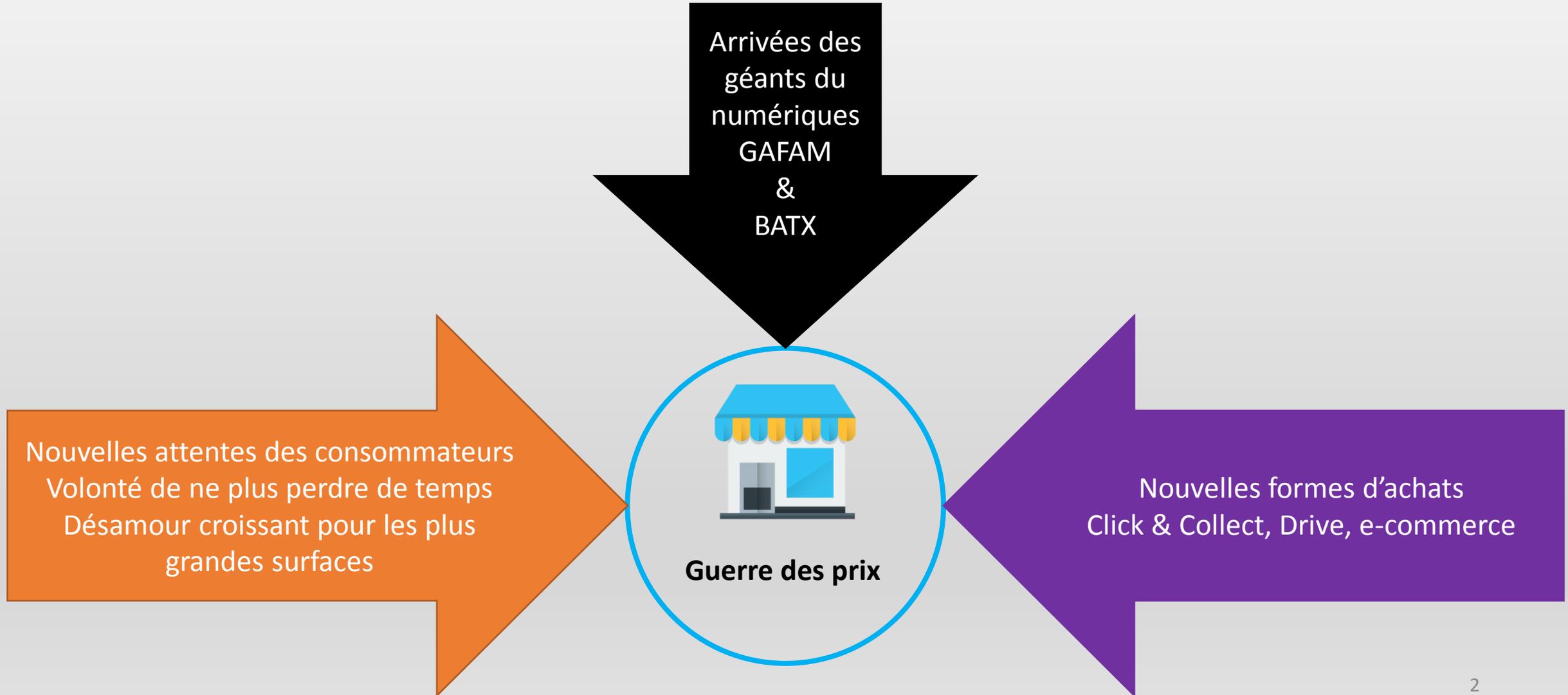


LIN@

L'expérience client en magasin du 21^e siècle
Géolocalisation indoor grâce à l'éclairage LED (Li-Fi)

Le secteur du retail est forcé de faire sa mue

© Tous droits réservés - 2018



Proposition de valeur : le Waze du shopper

Une API/appli sur smartphone couplée à une technologie unique de géolocalisation grâce à l'éclairage LED afin de :

Assurer une expérience phytale & omnicanale

Améliorer l'expérience sensorielle du client

Améliorer l'expérience d'achat en magasin : personnaliser, orienter, guider, informer, amuser, payer

Créer une communauté de consommateurs fidèles

Mieux connaître le parcours d'achat des clients : géomarketing

Mesurer et améliorer le taux de conversion

Composition de l'offre

API/application sur smartphone (Android & iOS) customisée pour l'enseigne enrichie et mise à jour

Collecte et traitement des données géomarketing

Fourniture du matériel nécessaire pour la géolocalisation

Installation et maintenance de l'éclairage

Notifications publicitaires dans l'application

Interconnexion des systèmes d'informations LiNA & Enseigne



Des fonctionnalités utiles améliorant l'expérience d'achat en magasin avec une application mobile

© Tous droits réservés - 2018

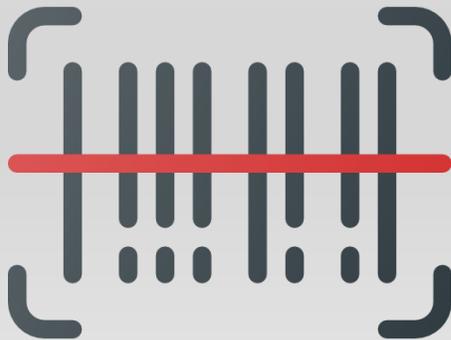
Aide à la décision



Aide à la navigation



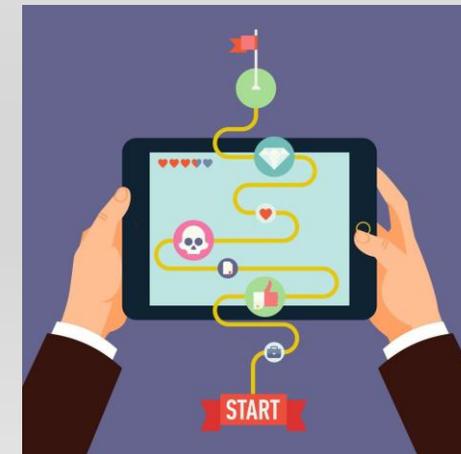
Scan des produits



Saisie de listes



Prédiction durée de visite

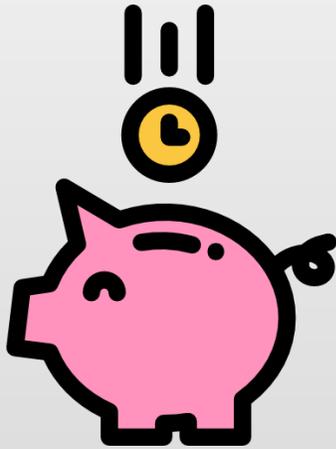


Mécanisme de jeu

Des gains pour tous

Pour l'utilisateur

Gain de temps



Tranquillité



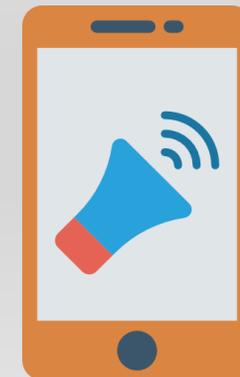
Pour l'enseigne



Fidélité



Données
parcours
clients



Publicités
ciblées en
temps réel

Segmentation & Positionnement

Priorité ↑

Cible	Bénéfices	Nombre de clients potentiels en France
Hypermarchés	Gain de temps, de coût, de qualité, de performance, d'image, de CA	2 100
Grandes Surfaces de Bricolage	Gain de temps, de coût, de qualité, de performance, d'image, de CA	2 200
Concessions Automobiles	Gain de temps, de coût, de qualité, de performance, d'image, de CA	25 000
Musées nationaux	Gain de temps, de coût, de qualité, d'image	1 250
Centres commerciaux	Gain de temps, de coût, de qualité, d'image	200
Grandes gares et aéroports	Gain de temps, de coût, de qualité, d'image	50

R&D électronique

R&D informatique

Big data

Commercial

Business model : Offre All-in-1 en mode laas et SaaS



© Tous droits réservés - 2018

Paramètres	Estimations		
Coût infrastructure (Pris en charge par LiNA)	30 k€		
CA moyen / m ² / jour dans la GSA* <i>Source : LSA et INSEE</i>	16,63 €		
Hypothèses gain marge / m ² / jour grâce à la solution HW & SW de LiNA	Année 1	Année 2	Année 3
	0,2 %	0,4 %	0,8 %
	0,03 €	0,07 €	0,13 €
Pricing	0,05 €/m ² /jour soit : 1,5 € / mois / m²		
Contrat	3 ans		
ROI pour le client	2 ans max		

Hypermarché moyen

- Surface : 5300 m²
- Revenu annuel pour LiNA : 95 k€

* Grande Surface Alimentaire

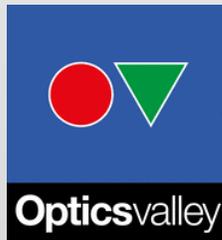
Accompagnement



Conseils en Stratégie, Produit, Go to Market, RH, Finances, Mise en relation, Possibilité d'avances remboursables



Accompagnement pour mieux définir la proposition de valeur, la solution et son modèle économique, Apports d'affaires. Fait par 2 ex-DG du retail



Mise en relation, Aides à la visibilité



Mise en relation, Accès à des concours, Accès à des fablabs

Partenaires technologiques hardware



- 1. Aides, avis, conseils, mises en relation pour les secteurs :**
 - **Retail**
 - **Evènementiel (type salon B2B) et culturel (musées)**
 - **Smart building & Smart city**
 - **Transport (Gares, aéroports)**
- 2. Recherche associés : Business developer & Informaticien**

Contact :

Théo LAZUECH

+33 6 98 70 93 87

theo.lazuech@lina.lighting

Carte d'identité de l'entreprise



LiNA
86 Rue de Paris 91400 ORSAY
[Page LinkedIn](#)
[Site Web](#) (en cours de construction)

Date de création : Mai 2018
Structure Juridique : SAS
Effectifs : 2
Capital Social : 12 k€

Proposition de valeur de l'entreprise :

Appli mobile couplée à une technologie d'éclairage innovante permettant
une expérience d'achat phygitale omnicanale et un géomarketing de précision :
Le Waze du shopper

Chiffres Clés:

	2018	2019	2020	2021	2022
CA	0 €	40 000 €	524 700 €	2 194 200 €	5 533 200 €
Résultat net	- 21 015 €	- 32 454 €	88 206 €	424 872 €	1 551 169 €
Capitaux propres + CCA	12 000 €	102 000 €	337 000 €	314 500 €	292 000 €
Effectifs	2	5	7	17	30

Marché :

Géolocalisation indoor
10 Mds €
+40 % / an

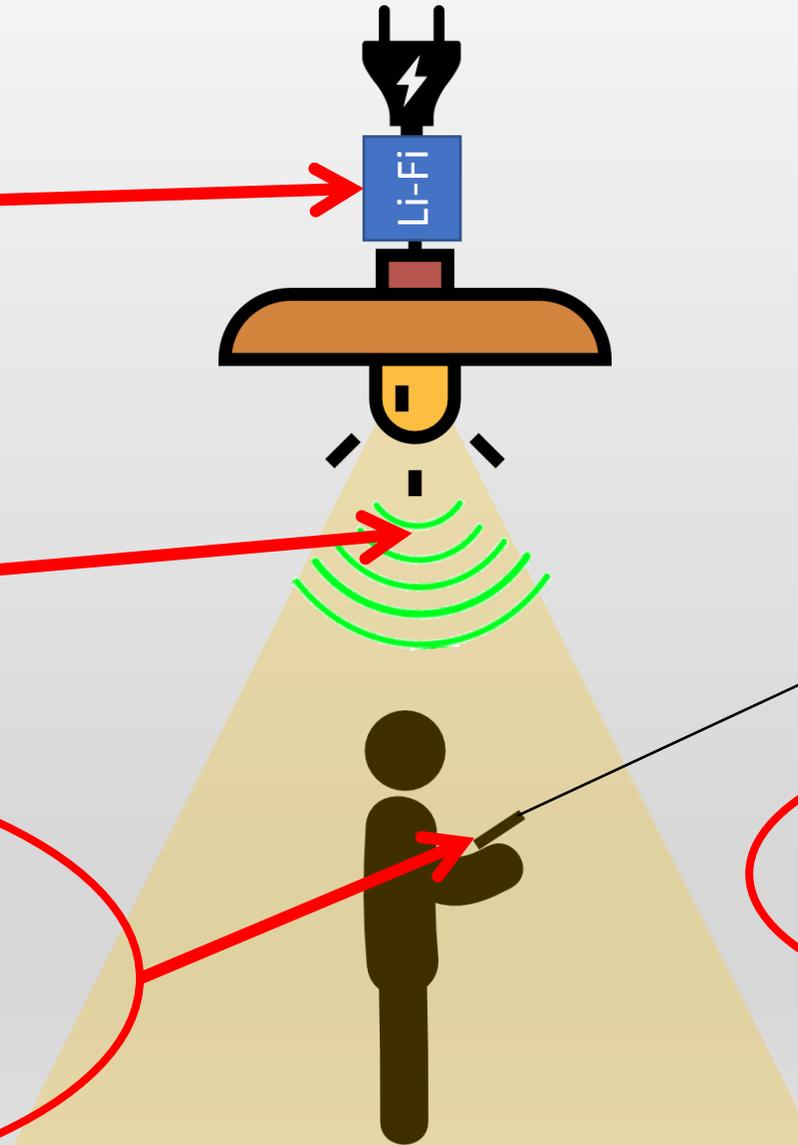
Cibles principales :
Hypermarché
Bricolage
Concessions auto
Musées nationaux

La technologie de géolocalisation Li-Fi de LiNA

Boîtier LiNA d'alimentation de LED branché au réseau internet grâce à une technique brevetée. Compatible avec 100% des luminaires LED professionnels.

Les données de géolocalisation sont transmises au travers de la lumière d'éclairage de manière invisible et indolore.

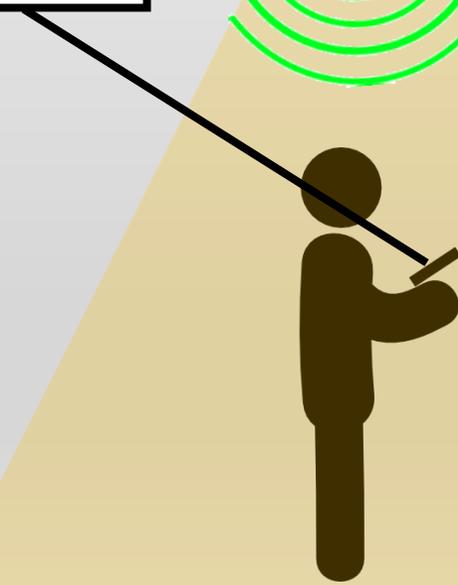
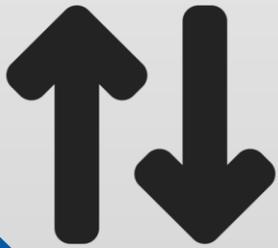
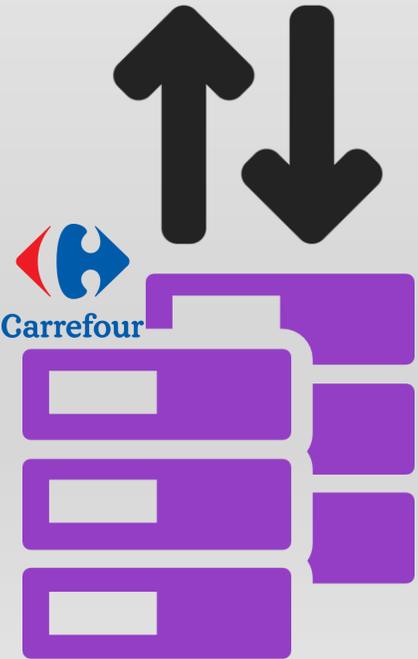
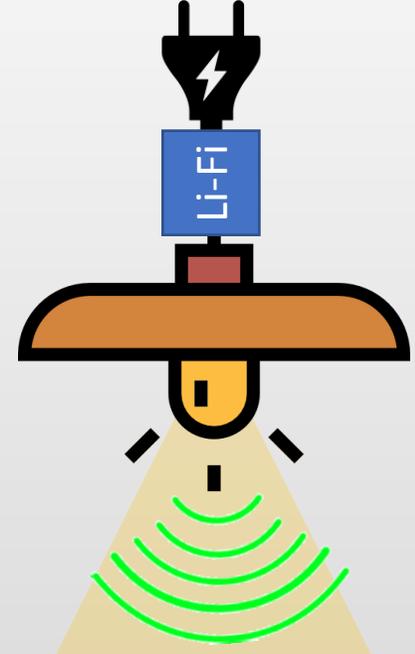
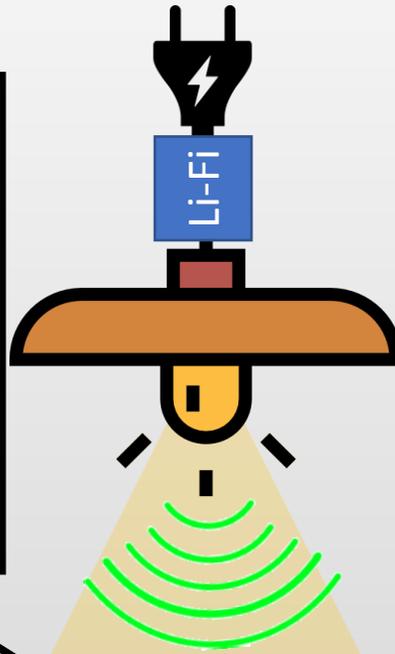
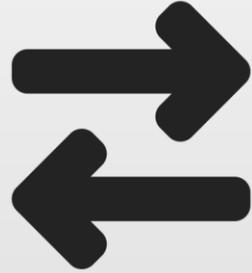
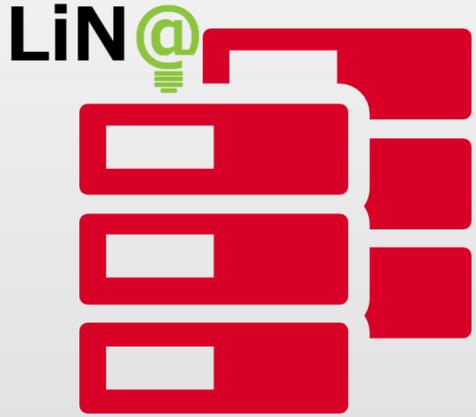
Le client utilise l'application Enseigne sur son smartphone. Grâce à la caméra frontale, il est géolocalisé avec une précision de 50 cm. Pas besoin d'accessoire. Compatibilité avec la plupart des smartphones.



Sur l'application Enseigne, le client bénéficie de toutes les fonctionnalités proposées et de l'avantage à être géolocalisé.

Comment ça marche ?

© Tous droits réservés - 2018



Pas de coûts de matériel dédié à l'utilisateur/consommateur

Facilité d'installation et agilité de l'infrastructure d'éclairage

10% à 30% d'économie d'énergie supplémentaire sur l'éclairage LED

70% de réduction des coûts de maintenance de l'éclairage

Pas d'ondes radio

RGPD compatible

Éclairage 3.0 : géolocalisation, marketing sensoriel et smart lighting

Solution complète intégrant les services à partir de la technologie

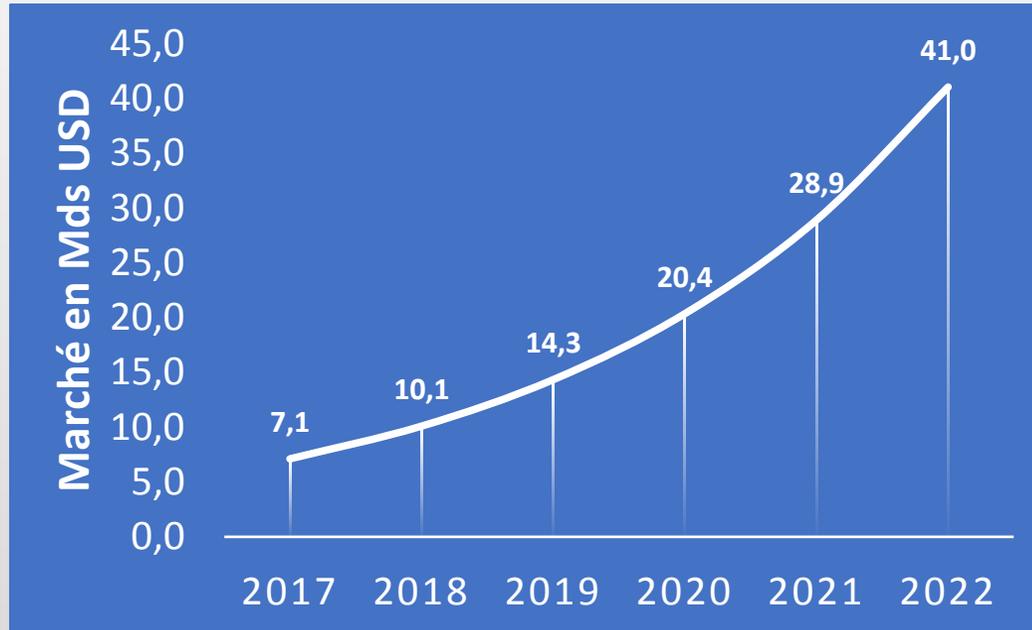
Protocole de transmission de données pour la géolocalisation indoor Li-Fi en voie de standardisation par l'IEEE

- Normes identiques pour tous les acteurs du marché
- Valeur de la technologie faible à terme

Exploitation de brevets du partenaire Nexperium pour le hardware : accord de licences via le fabricant partenaire SERSA

- Possibilité de négocier un accord de licences directement avec Nexperium

Dépôt de brevet à l'étude



Source : Rapport Markets and Markets (2017)

Techno HW
Géoloc Indoor

Services
associés

Analyse
données

LiNA positionne son offre sur l'ensemble de la chaîne de valeur

Pas d'acteurs majeurs même si des acteurs comme Apple et Google sont présents, essentiellement, ce sont des PME

Contraintes réglementaires fortes dans l'UE et en France au travers de la protection des données personnelles et de la vie privée

Caractéristiques	LiNA	Oledcomm	Lucibel
Géolocalisation (HW + API)	✓	✓	✓
Push de contenus ciblés	✓	✓	
Collecte de données sur le parcours	✓	✓	
Guidage	✓	+/-	
Appli mobile Android & iOS	✓		
Fonctionnalités selon le cas d'usage	✓		
Smart Lighting	✓		

Stratégie industrielle : Externalisation de la fabrication des produits électroniques et de l'hébergement informatique des données

Produits déjà industrialisés

Catégorie	Partenaires clés	Délai	Coûts
Électronique	SERSA	12 semaines	25€ HT / pièce
Hébergement IT	OVH	Quelques secondes à quelques jours	Selon service

Canal de vente : direct

Visibilité : internet, médias et salon spécialisés retail

Fonctions ciblées : Directeur Technique, Directeur Innovation, Directeur Magasin, Directeur Marketing

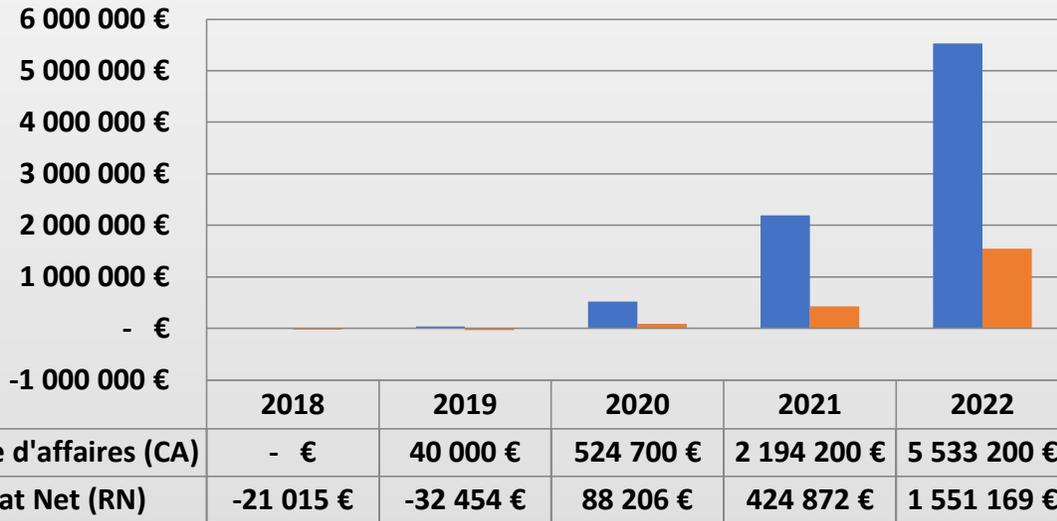
Estimation du cycle de vente : de 3 à 9 mois

Coût d'acquisition d'une enseigne cliente : 50 000 €

Exemples de prospects



Chiffre d'affaires et résultats prévisionnels



Hypothèses de ventes

- 2 POC payant en 2019
- Mise sur le marché début 2020 avec les prévisions suivantes :

Année	Volume de vente (m ²)	Équivalent surface hypermarché moyen par an	Équivalent surface hypermarché moyen par mois
2020	63 600	12	1
2021	127 200	24	2
2022	254 400	48	4

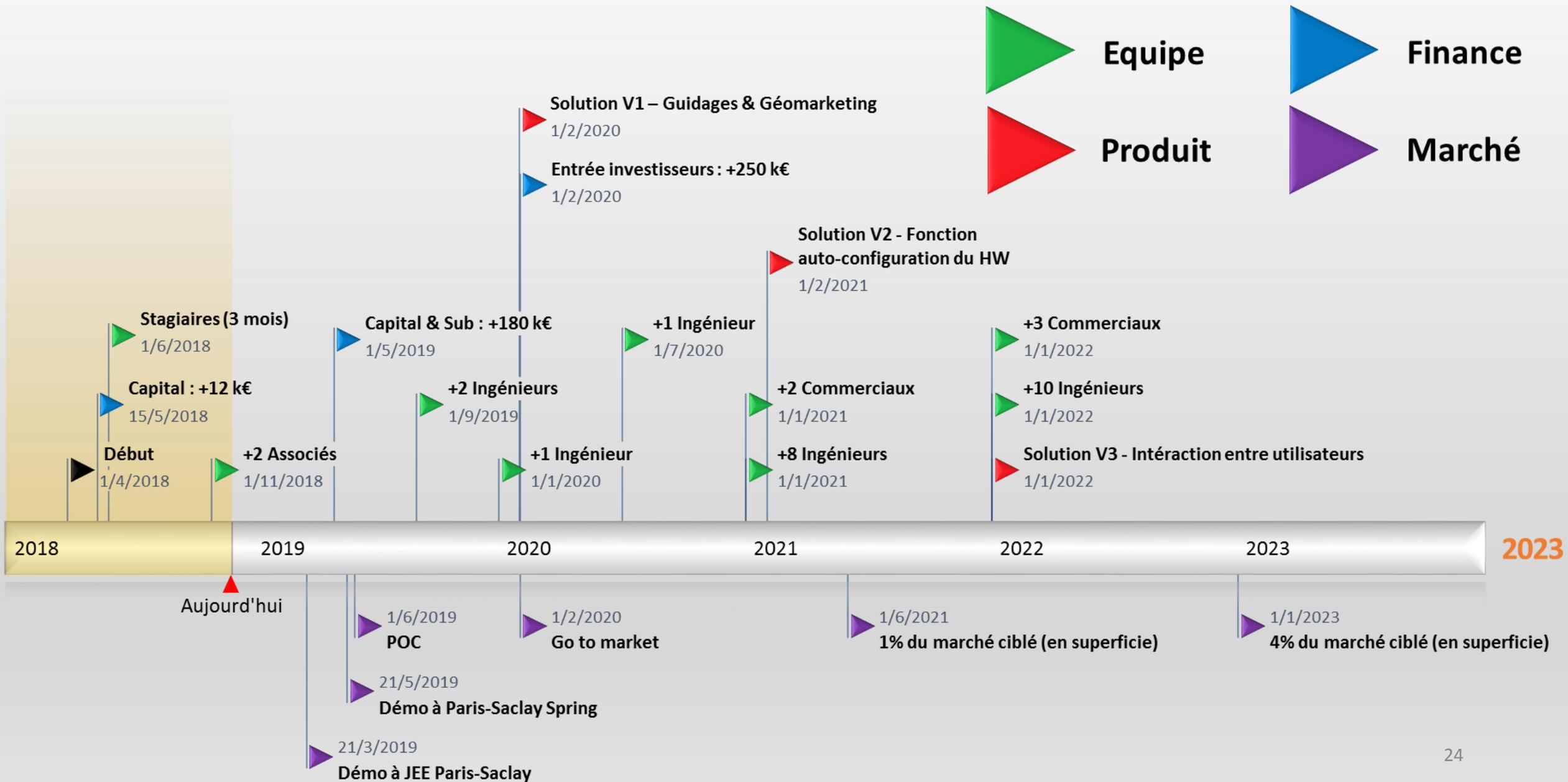
Évolution des effectifs

Année	Effectif technique	Effectif commercial	Effectif autre	Effectif total
2018	1	0	1	2
2019	3	1	1	5
2020	5	1	1	7
2021	12	3	2	17
2022	22	6	2	30

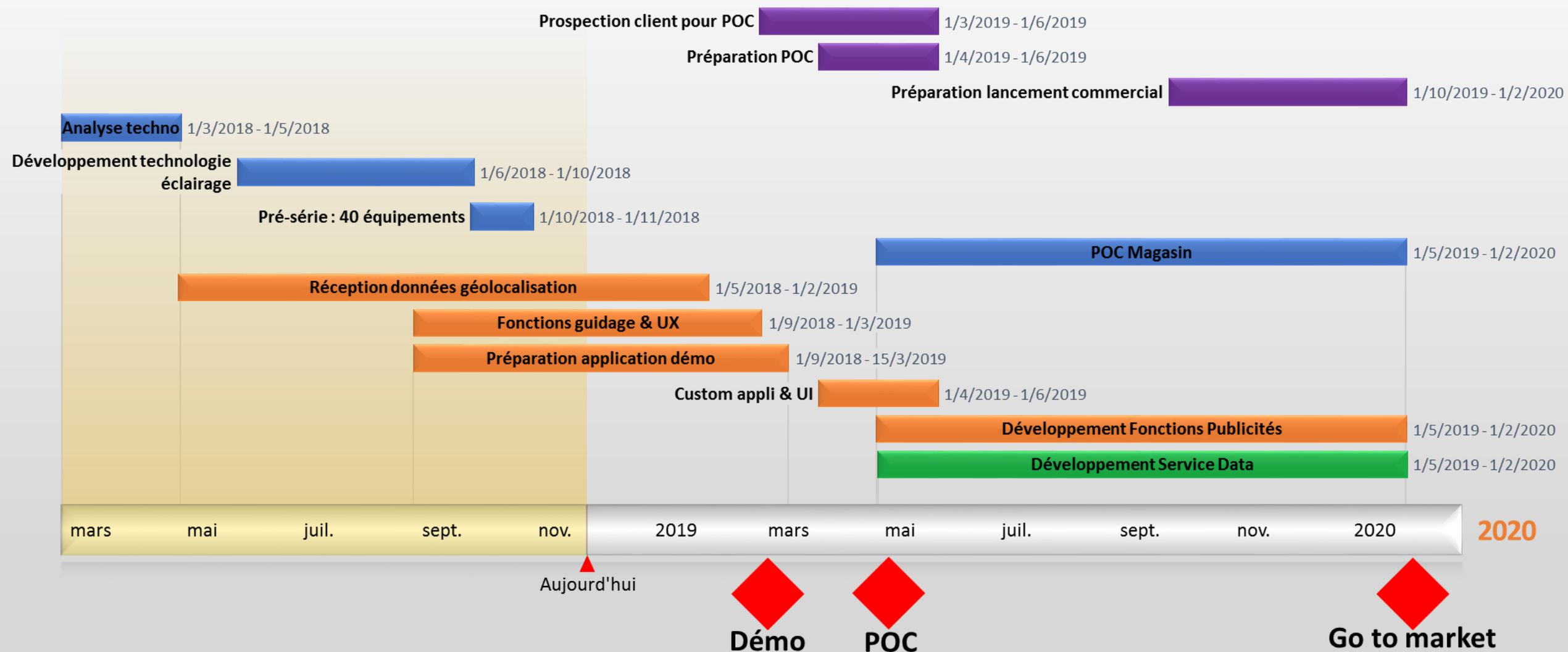
Année	Besoin de financement	Sources de financement (% du besoin)	Nature du financement
2018	11 000 €	AR IncubAlliance (100 %)	Non-dilutif
2019	180 000 €	Prêt Wilco (50 %) + Sub BPI (50 %)	Non-dilutif
2020	250 000 €	Augmentation Capital (100 %)	Dilutif



Roadmap à 5 ans



Zoom sur la roadmap à 1 an



La Dream Team



Théo LAZUECH
CEO



Ingénieur (Polytech Paris-Sud 2016) & MBA (IAE Paris 2017)
Ex-Thales dans le pilotage de programmes IT (55M€/an)
Expérimenté dans le Li-Fi
Stratégie, Finances, Marketing produit, Électronique



Fabien GONCALVES
CTO - Développeur informatique



Ingénieur (Polytech Paris-Sud 2016)
3 ans d'expérience chez Codra
Compétences multi-langages en web & mobile
Développement technique, Avant-vente, Communication, Marketing digital



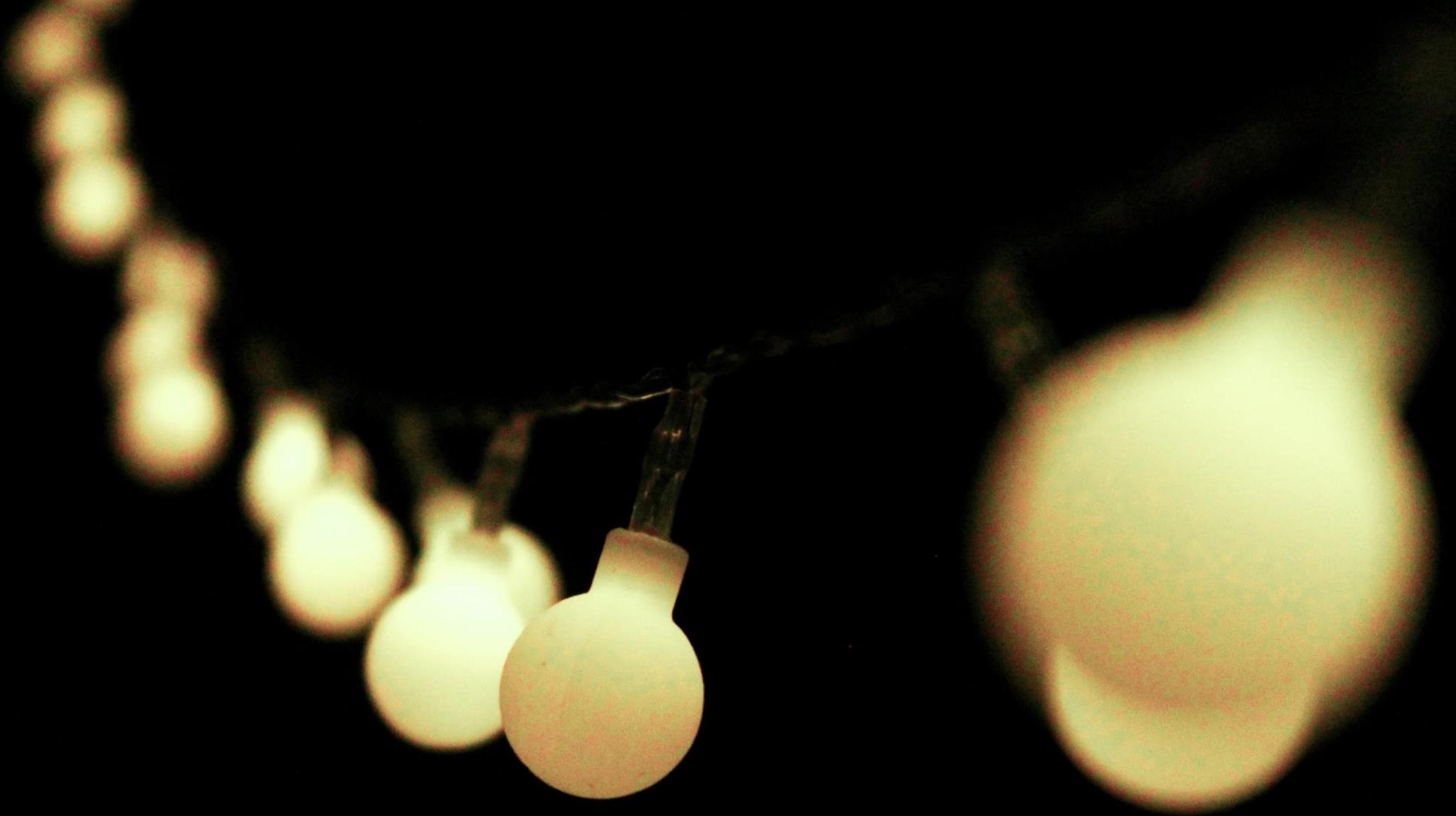
Bruno DUVAL
Mentor



PDG de CityPassenger
Président de l'association de Business Angels « Finances & Technologie »
Conseils en business, Apporteur d'affaires



Business Developer
Responsable commercial
Recrutement en cours



Suivez la lumière