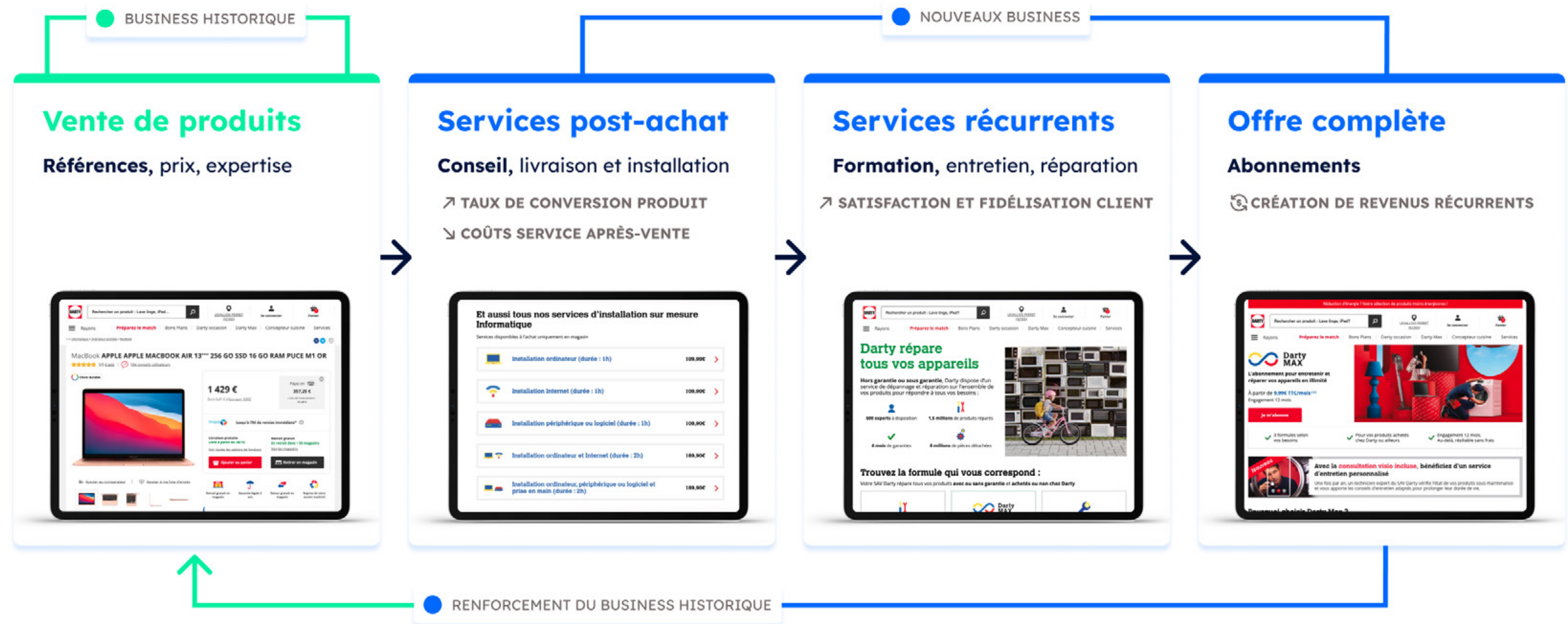




La solution servicielle
qui transforme l'expérience client
des retailers et e-commerçants

Le Retail as a Service : un modèle vertueux, performant et durable



En phase avec les nouvelles attentes des consommateurs



EXPÉRIENCE

67 %

Des consommateurs considèrent **l'expérience d'achat comme plus importante que le prix** lors du choix d'une enseigne

GARTNER 2020



SERVICES

81%

Des acheteurs considèrent la possibilité de **choisir des services personnalisés comme un véritable critère d'achat**

DIGITAS LBI 2021

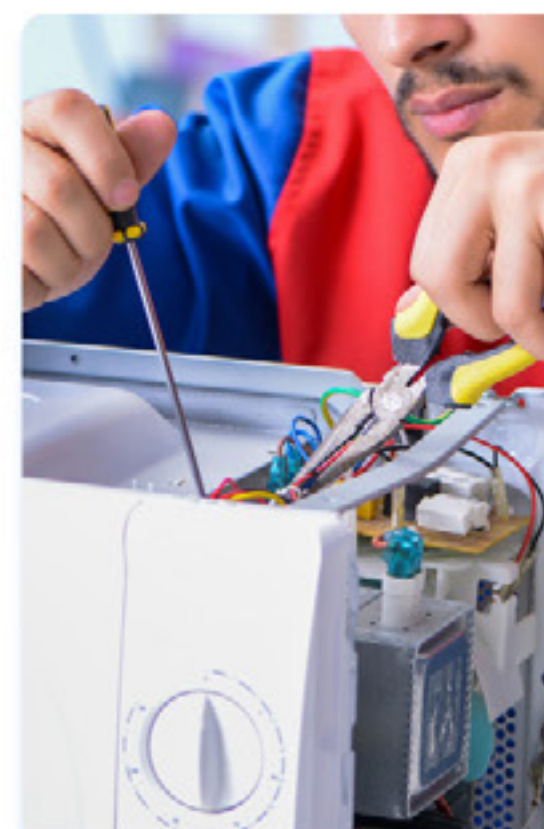


INSTALLATION

61 %

Des acheteurs souhaitent pouvoir **réserver une prestation d'installation de produit suite à un achat**

OCTOPIA - IPSOS 2022



RÉPARATION

74%

Des français optent pour la réparation de leurs appareils ménagers dont **45% d'entre eux font appel à un professionnel**

YUGOV 2021

Un modèle difficile à mettre en place



Créer son offre de services en interne

- CAPEX importants :
 - ↳ Développement technologique
 - ↳ Recrutement et formation
- OPEX importants :
 - ↳ Gestion de flotte, de l'offre services et du support client



Opérer avec des prestataires de services

- Outils digitaux pas adaptés
- Manque de personnalisation de l'offre services
- Pas de possibilité d'avoir une expérience en marque blanche

yoojo

needhelp

Externaliser à une plateforme de jobbing

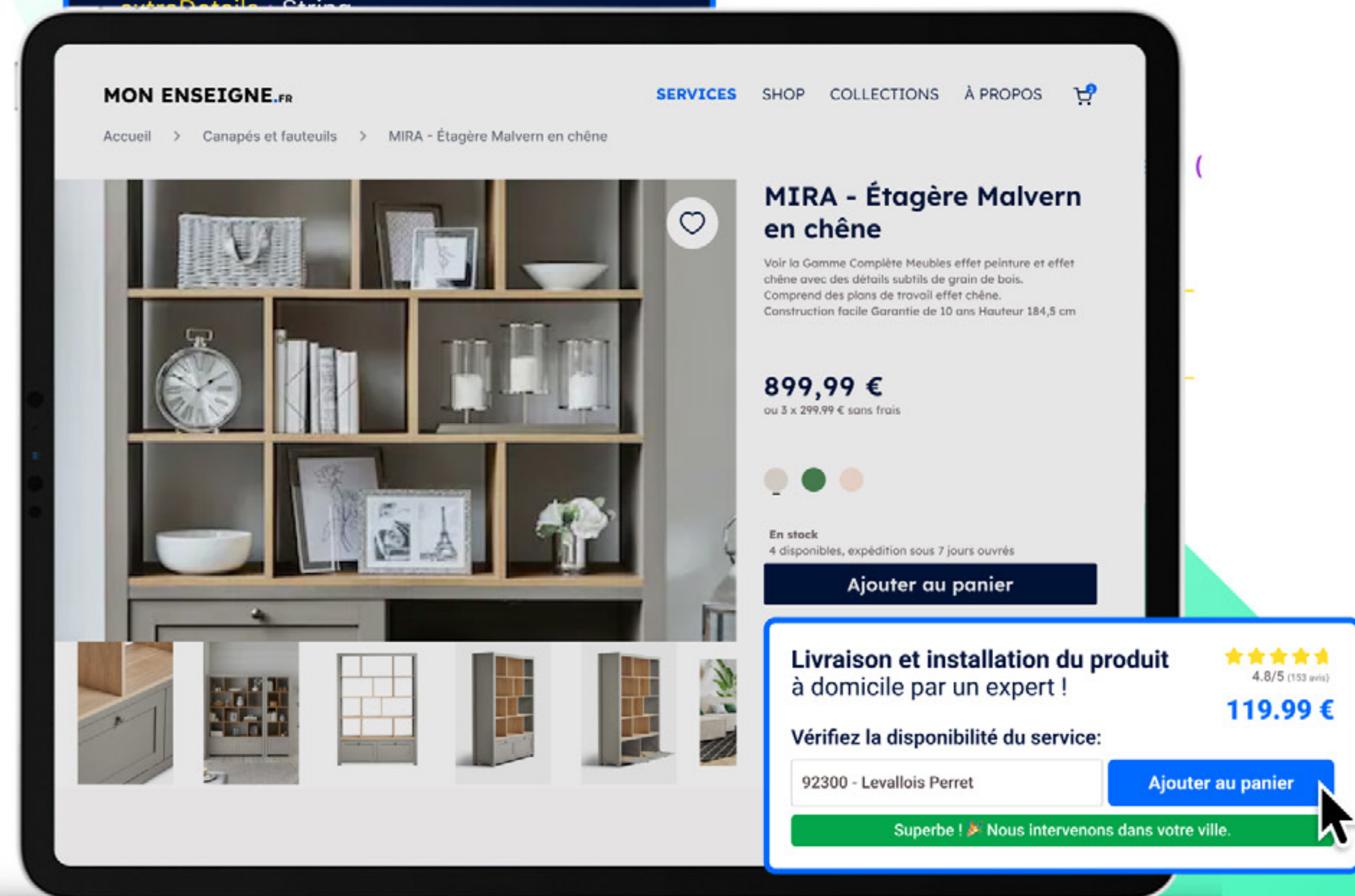
- Redirection sur la plateforme du partenaire avec une rupture dans le parcours d'achat
- Pas de possibilité de marger sur la vente de services et d'avoir une expérience en marque blanche
- Fuite de données clients chez un tiers



LA SOLUTION SERVICIELLE DES RETAILERS ET E-COMMERÇANTS

Dealt construit, implémente et **gère les offres de services en marque blanche des retailers** pour leurs permettre de mieux accompagner leurs clients, **développer de nouveaux revenus** et **se démarquer de la concurrence**.

```
mutation SubmitMission (  
  $apiKey : String!  
  $offerId : UUID!  
  $customer : SubmitMissionMutation_Customer !  
  $address : SubmitMissionMutation_Address !  
  webHookUrl : String  
  autreDetails : String
```



Nous voulons permettre à tous les retailers d'évoluer vers un modèle serviciel

Aujourd'hui, les enseignes accompagnent leurs clients **sur la vente et la livraison des produits.**



Vente de produits

Par l'enseigne



Livraison dernier Km

Par un prestataire de livraison

Avec Dealt, les enseignes accompagnent leurs clients sur l'ensemble de leurs besoins.



↗ PANIER MOYEN
↗ TAUX DE TRANSFORMATION

Vente de produits

Par l'enseigne



↗ CHIFFRE D'AFFAIRES
↗ TAUX DE TRANSFORMATION

Livraison dernier Km

Par l'enseigne



↗ NPS
↗ CHIFFRE D'AFFAIRES

Installation

Par l'enseigne



↗ RÉCURRENCE
↗ CHIFFRE D'AFFAIRES

Entretien et réparation

Par l'enseigne

Grâce à une offre complète !

Un catalogue de 350 services

Catalogue de services à prix fixe ou sur devis qui s'adapte aux univers produits de nos partenaires et aux besoins de leurs clients



BRICOLAGE
& INSTALLATION



JARDINAGE
& PAYSAGISME



MULTIMÉDIA
& ÉLECTROMÉNAGER

Un réseau national de +10 000 experts

Mise à disposition d'un réseau national de professionnels prêts à répondre aux besoins des clients de nos partenaires



PRÉSENCE SUR
98% DU TERRITOIRE



4.9/5
NOTE MOYENNE



INTERVENTION
EN MOINS DE 48H

Une technologie complète et sécurisée

Déploiement d'un environnement technique complet et fiable pour intégrer leur offre de services dans tous leurs parcours d'achat



INTÉGRATION
OMNISCANALE



PARCOURS CLIENT
EN MARQUE BLANCHE



BACK-OFFICE
DE GESTION CLIENT

Gestion en marque blanche

Gestion complète de l'offre de services en marque blanche pour le compte de nos partenaires



ADMINISTRATION,
FORMATION & GESTION



ASSURANCE
& GARANTIE



SUPPORT CLIENT
RÉACTIF



01.

Nous définissons avec nos partenaires
une offre de services en adéquation
avec le positionnement de leur
marque et de leur offre produits

Des services qui s'adaptent aux besoins de nos partenaires

Un catalogue de **350 services qualifiés**

Services au tarif marché incluant un **cahier des charges précis de réalisation**

- ↳ + 50 services premiums **incluant la livraison du dernier kilomètre**
- ↳ **90% des services au forfait**, 10% sur devis
- ↳ **75% des services post-achat**, 25% de services d'entretien

Une marge sur **chaque service réalisé**

Les retailers appliquent la **marge de leur choix sur les tarifs des prestations**

- ↳ Entre 10% et 20% en moyenne
- ↳ Possibilité d'appliquer **différents niveaux de marge en fonction de son animation commerciale**

Un crédit d'impôt immédiat de **-50% pour les clients**

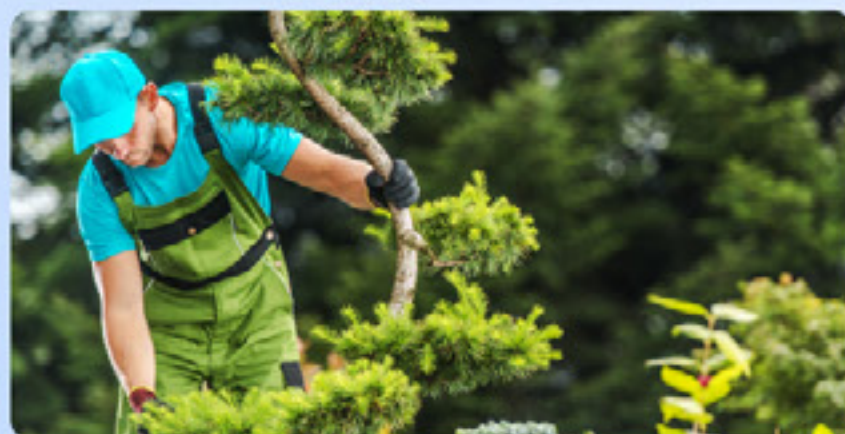
70% des services éligibles à une réduction immédiate de **-50%**

- ↳ Éligibilité CESU & E-CESU pré-financé

Des services **sur-mesure**

Co-crédation de services spécifiques sur demande des partenaires

- ↳ Prix, cahier des charges, formation et discours experts, etc.



02.

Nous permettons à nos clients
de bénéficier de notre réseau
d'experts ou d'intégrer leur propre
communauté

Une communauté nationale de +10 000 experts professionnels certifiés

Profils vérifiés et qualifiés

La communauté est constituée exclusivement de **profils professionnels**, ayant suivi un processus d'onboarding pour vérifier leurs compétences



AUTO-ENTREPRENEUR,
ARTISAN OU SOCIÉTÉ



IDENTITÉ, KBIS, SIREN,
ASSURANCE & DIPLÔMES



QUALIFICATION,
ENTRETIEN VISIO & TEST

Service de qualité

Nous assurons une **réactivité d'intervention** et une **qualité de service optimale** pour les clients de nos partenaires

4.8/5

NOTE MOYENNE
DES EXPERTS

5H

DÉLAI MOYEN DE RÉPONSE
POUR ÊTRE MIS EN RELATION

3J

TEMPS MOYEN
DE RÉALISATION



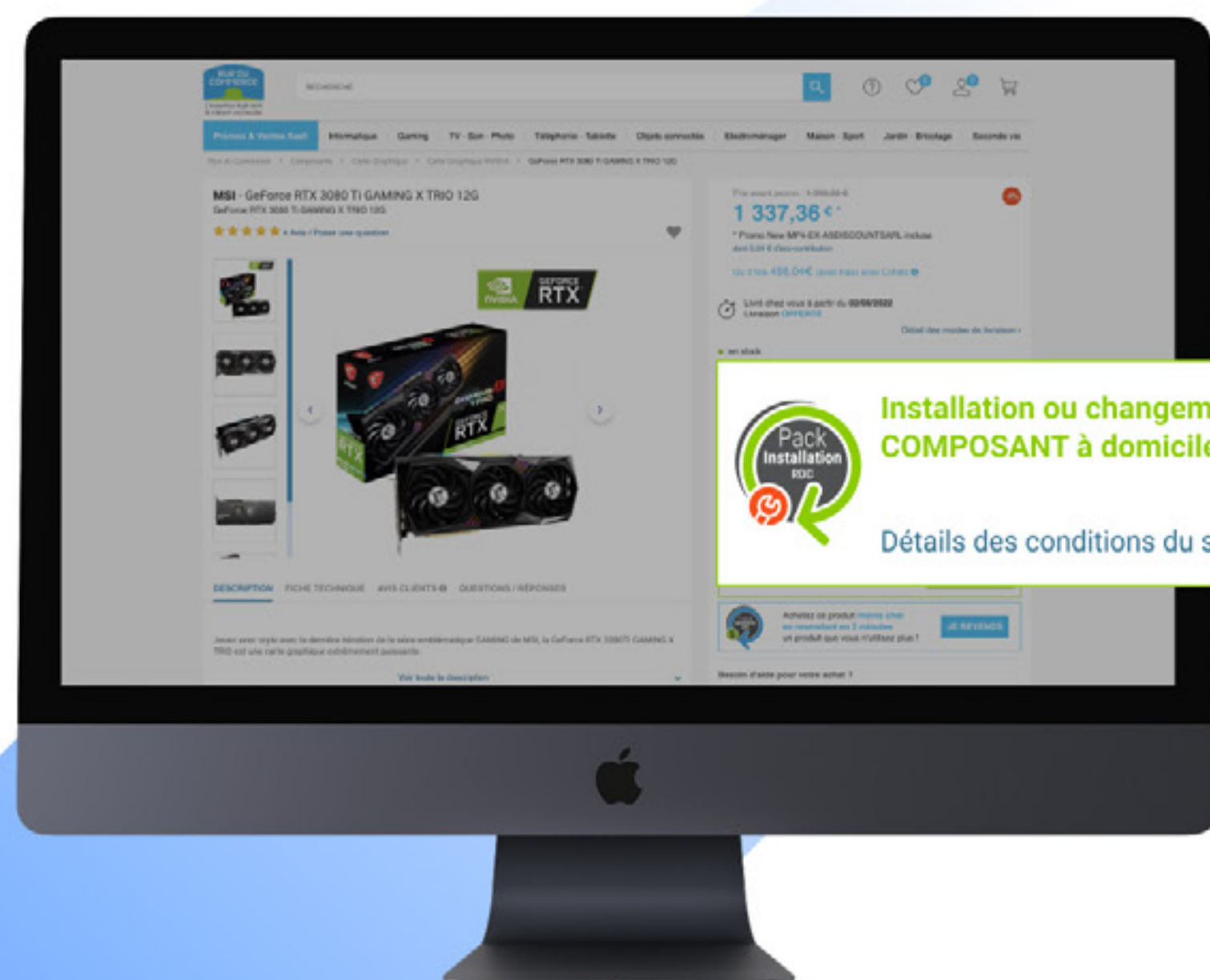


03.

Nous offrons une technologie robuste
et évolutive pour intégrer l'offre de
services dans tous leur parcours
d'achat



Intégration e-commerce : l'API de services



Permet de proposer le service complémentaire au produit **grâce à une intégration au sein des fiches produits et dans le panier d'achat.** Idéale pour les services post-achat.

DÉCOUVRIR 

Fonctionnalités clés



AFFECTATION
PRODUITS & SERVICES
AUTOMATISÉE



DISPONIBILITÉ
D'INTERVENTION
EN TEMPS RÉEL



PAIEMENT UNIFIÉ
& AFFECTATION
EXPERT AUTOMATISÉE



ENVOI D'UN LIEN
DE SUIVI CLIENT



CONNEXION AUX
CRM PARTENAIRE



FACTURATION
AUTOMATISÉE

Intégration facilitée



API CUSTOM
[DOCUMENTATION ICI](#)

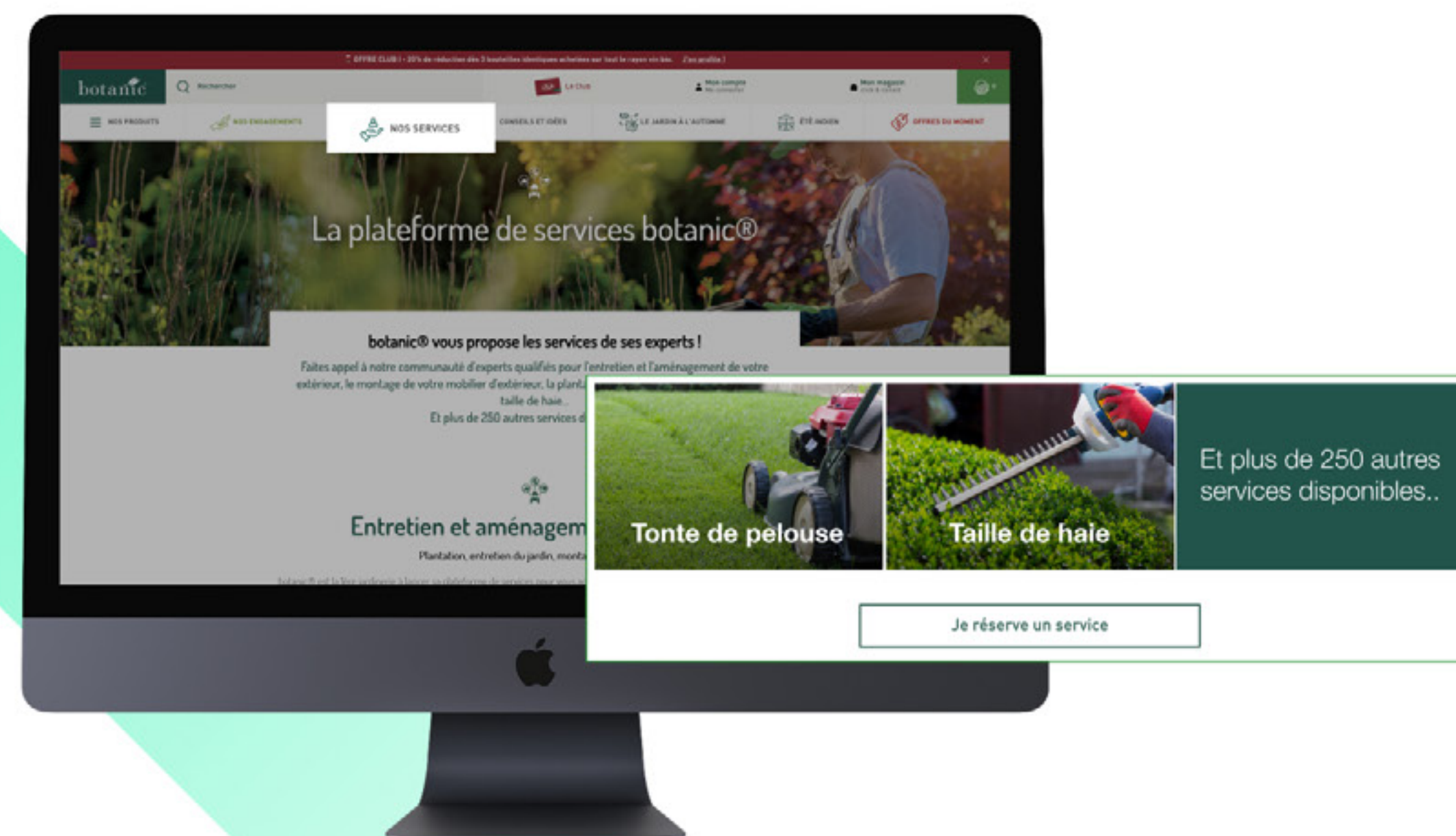


SDK PHP
< 2 SEMAINES



PLUG-IN PRESTASHOP
< 2 JOURS

Intégration e-commerce : la Plateforme de services



Permet de retrouver **l'intégralité des services à domicile de l'enseigne sur une plateforme en ligne**. Idéale pour les services récurrents ne nécessitant pas l'achat de produit.

DÉCOUVRIR

Fonctionnalités clés



URL PERSONNALISÉ
(SOUS-DOMAIN)



HOME PAGE
SUR-MESURE



AJOUT DE SERVICES
SIMPLIFIÉ



PARCOURS
DEVIS EN LIGNE



DISPONIBILITÉ
D'INTERVENTION
TEMPS RÉEL



PAIEMENT
EN LIGNE



ENVOI D'UN LIEN
DE SUIVI CLIENT



FACTURATION
AUTOMATISÉE

Configuration et intégration express



CONFIGURATION PAR DEALT
< 3 JOURS

+



INTÉGRATION SUR UNE PAGE DÉDIÉE
< 2 JOURS

Intégration retail : les Services en magasin



**Permet au magasin de réserver et encaisser
une prestation pour le compte d'un client.**

Idéale pour accompagner un client sur son projet
d'achat grâce à une offre all-in-one.

[DÉCOUVRIR](#)

Fonctionnalités clés



INTERFACE VENDEUR
& COMPTE PERSONNEL



CONNEXION SYSTÈME
DE CAISSE EN API



ENVIRONNEMENT DÉDIÉ
PAR MAGASIN



ENVOI D'UN LIEN
DE SUIVI CLIENT



PARCOURS
LIVRAISON + SERVICES



FACTURATION
AUTOMATISÉE

Configuration et intégration express



CONFIGURATION
PAR DEALT
< 1 JOUR/ MAGASIN

+



INTÉGRATION PARTENAIRE
ÉQUIPEMENTS VENDEURS
1H/ MAGASIN

OU

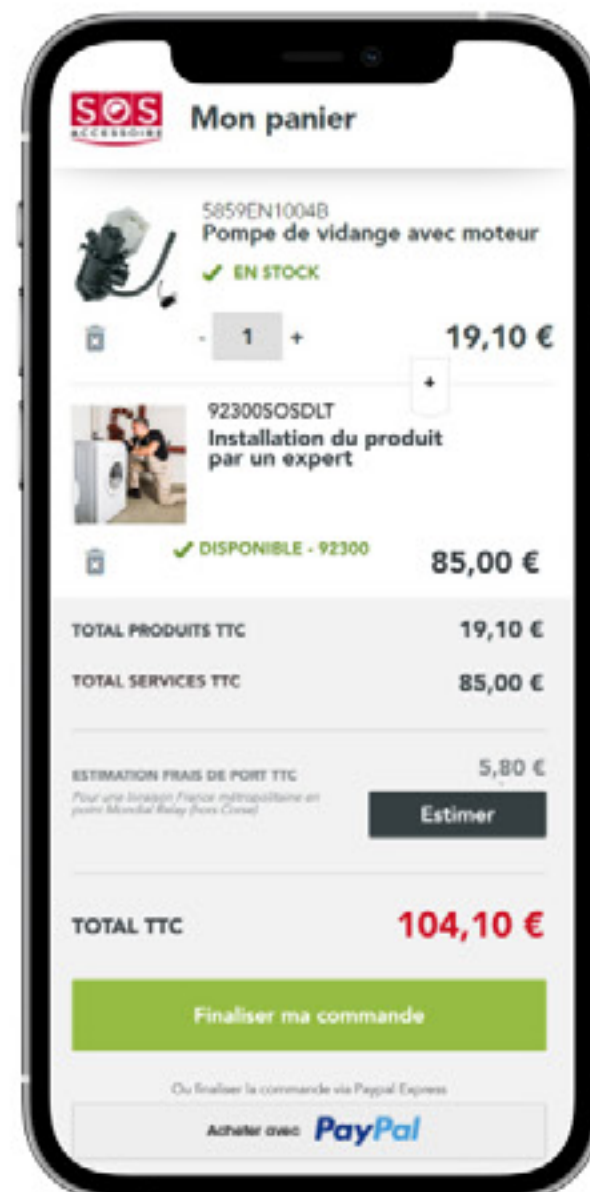


INTÉGRATION PARTENAIRE
SYSTÈME DE CAISSE API
4 SEMAINES

Une intégration omnicanale pour une expérience client unifiée

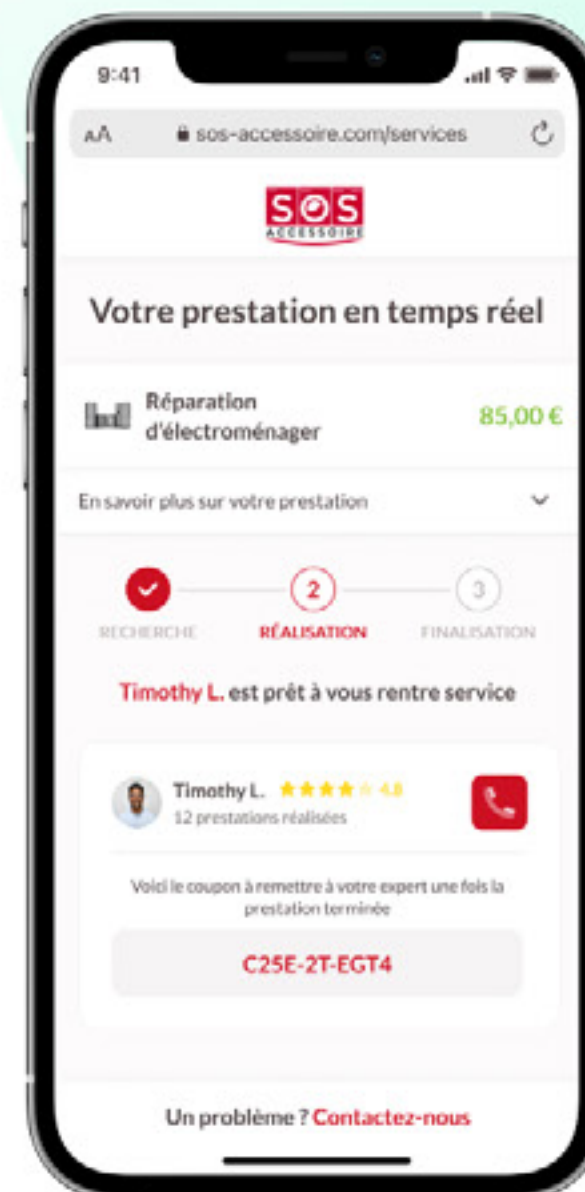
01.

Le client réserve une prestation, mise en relation automatisée avec un expert



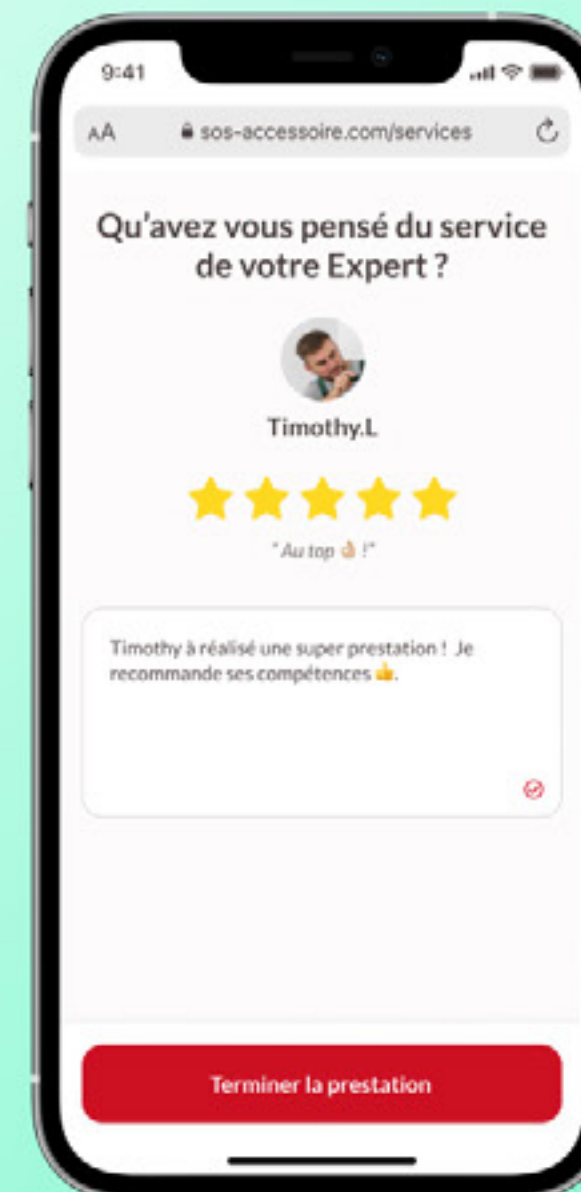
02.

Le client reçoit un lien de suivi en temps réel par e-mail et sms



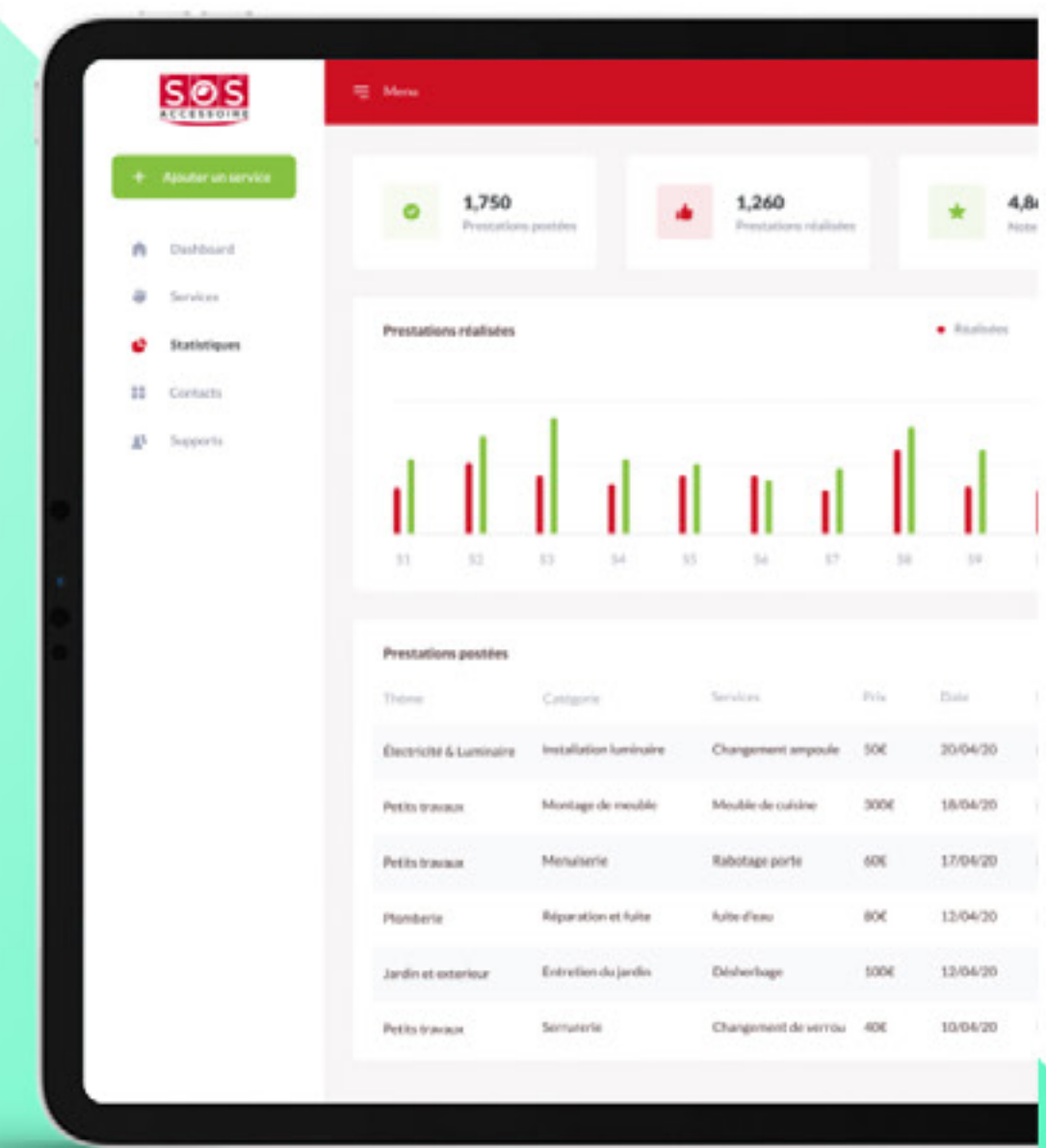
03.

Une fois la prestation réalisée, le client note la qualité de la prestation



04.

Le partenaire accède à un reporting des performances depuis un backoffice





04.

Nous apportons à nos clients

l'expertise opérationnelle

pour lancer **leur offre de services**

Une gestion complète de la solution



Accompagnement sur les solutions

Formation en continue des collaborateurs de l'enseigne à la solution technique



REPORTING
DATA



RECOMMANDATIONS
D'OPTIMISATIONS DE L'OFFRE



OPÉRATIONS ET
SUPPORTS MARKETING

Gestion de l'activité client

Gestions des litiges, des sinistres et de la fraude avec un support et un service client assuré 5j/7 de 9h à 19h



FORMATION DES EXPERTS
AU DISCOURS DE L'ENSEIGNE



GESTION DES PAIEMENTS ET DE LA FACTURATION
POUR LE COMPTE DE L'ENSEIGNE ET DES EXPERTS



Assurance AXA
"Responsabilité civile &
Marchandises transportées"

Prestations assurées à hauteur
de **9 millions d'euros** pour
tous dommages et vols



Garantie "Satisfait ou refait"

Si la prestation n'est pas
conforme aux attentes du client,
nous faisons intervenir un nouvel
expert **pris en charge jusqu'à
2 000 euros**

Avec les avantages de la marque blanche, comparée à la marque grise



RENFORCE L'IMAGE
DE SPÉCIALISTE DU SECTEUR



TAUX DE CONVERSION
2 À 5X SUPÉRIEUR



MEILLEURE ADHÉSION AU PROJET
DE LA PART DES ÉQUIPES EN INTERNE



PROTECTION DE LA MARQUE ET DES DONNÉES
AVEC UN PARTENAIRE ENGAGÉ



COMMUNICATION AU NOM DE L'ENSEIGNE
SANS RISQUE DE FINANCER L'ACQUISITION D'UN TIERS



Une solution qui répond aux attentes de nos clients



31 services de pose :

15 cuisines complètes :

- 5 cabines de douche :
- 3 dressings sur-mesure :
- 4 ballons d'eau chaude :
- 1 baignoire :
- 2 radiateurs électriques :
- 1 lavabo :

C.A. produit généré
grâce aux services :

Licences Dealt facturées

6 mois

57 000 €

2 400 €

2 250 €

1 600 €

550 €

340 €

68 €

64.21 k€

1.8 k€

Focus sur les cuisines vendues en magasin

SANS DEALT

C.A. ANNUEL CUISINE 2022 : 38 k€

CUISINES VENDUES EN 1 AN : 12

PANIER MOYEN DES PRODUITS : 3.2 k€

PANIER MOYEN DE LA POSE : -

ZONE DE CHALANDISE,
POSE DE CUISINE : Mobalpa

AVEC DEALT

C.A. PRÉVISIONNEL CUISINE 2023 : + 160 k€

PRESTATIONS DE POSE VENDUES EN 6 MOIS : 15

PANIER MOYEN DES PRODUITS : 3.8 k€

PANIER MOYEN DE LA POSE : 1.6 k€

ZONE DE CHALANDISE,
POSE DE CUISINE : + Mr.Bricolage

➡ AUGMENTATION DU TAUX DE TRANSFORMATION

➡ AUGMENTATION DU PANIER MOYEN

➡ AUGMENTATION DE LA NOTORIÉTÉ LOCALE

➡ AMÉLIORATION DE LA SATISFACTION
ET FIDÉLISATION CLIENT

Tout en permettant de générer des opportunités de développement stratégique

CAS N° 1



Développement d'opérations commerciales

Valoriser l'offre de services auprès des marques, fournisseurs et marchands marketplace de l'enseigne.

EX : SUBVENTION DU SERVICE INSTALLATION BARBECUE PAR LE FOURNISSEUR WEBER

CAS N° 2



Développement de revenus récurrents

Création d'abonnements services sur des besoins récurrents permettant d'accompagner les clients sur la durée de vie des produits

EX : ABONNEMENT ENTRETIEN RÉPARATION ILLIMITÉ DARTY MAX - 90M€ CA À 40% DE MARGE

Ces enseignes nous font confiance

Clients déployés



Déploiements en cours



Une équipe expérimentée au service des enseignes

Fondateurs



MICKAËL BRACONNIER
CEO
EX PROWEBCE



SYLVAIN BÉRAL
CFO
EX BPI



LUCAS FRÉMONT
COO
EX EY

Product - Project - Customer Success



MAXIME AUGER
LEAD PRODUCT
[EX GLIDE.IO]



CHRISTOPHE CROCHETON
LEAD TECH
[EX MEETIC]



THOMAS WANDERVOORDE
HEAD OF PROJECT
[EX BVA]



DAWN LEGÉ
HEAD OF CS
[EX ORNIKAR]

Account Management - Sales - Marketing



AXEL JOSSE
ACCOUNT MANAGER
[EX BBDO]



PAULINE GOUACHE
ACCOUNT MANAGER
[EX E.LECLERC]



JEAN-BAPTISTE VIDALAT
HEAD OF ACC. EXECUTIVE
[EX EASYENCE]

Une équipe de 18 ETP à janvier 2023

À nos côtés, des investisseurs experts

Board Members



ILAN BENHAÏM
CO-FONDATEUR VEEPEE
[EX VENTE PRIVÉE]



NIZAR DAHMANE
DIRECTEUR M&A
[LA POSTE]



JÉRÉMY POUYER
CEO TOMCAT INVEST
[EX D.G PROWEBCE]

En 2020, nous réalisons un Seed de 1 Millions € pour construire le modèle et convaincre nos premiers clients.

Business Angels - experts du retail



MATHIEU PIHERY
VP COMMERCE & INT. GROWTH
MANOMANO



CHRISTOPHE VERLEY
VP MARKETING & DIGITAL
ADÉO



THIERRY LERNON
D.G MARKETING, EXP. CLIENT
BUT



RACHEL MAROUANI
FONDATRICE TALISMAN BY
[EX D.G SEPHORA]



CHANTAL BAUDRON
CEO CHANTAL BAUDRON SAS
EXPERTE RECRUTEMENT



RICHARD COURTOIS
CEO SPORT BUSINESS UNIT
FRANÇAISE DES JEUX



VINCENT NIDA
DEPUTY CEO
GROUPE ROCHER



PIERRE NOËL-LUIGI
CEO OSCARO POWER
[EX FONDATEUR OSCARO.COM]



GARY ANSENS
CEO ET FONDATEUR
ALLTRICKS.COM



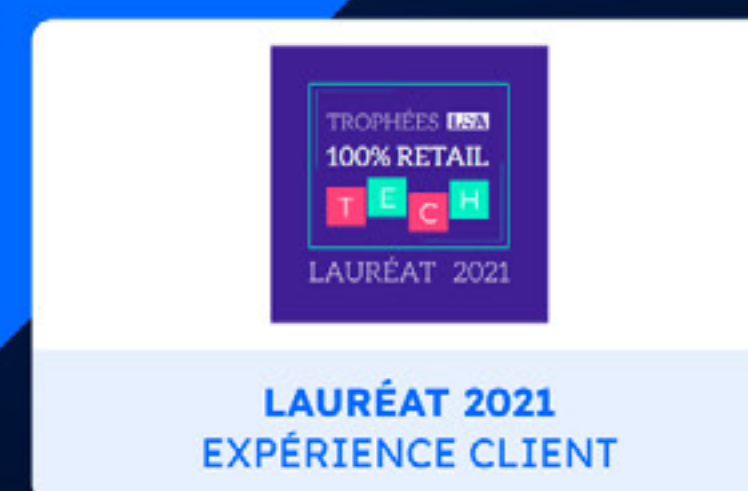
PATRICIA TRANVOUËZ
CEO INULA GROUP
[EX D.G ETAM]



Transformons ensemble l'expérience client des retailers



Dealt est récompensée par l'écosystème Retail Français :

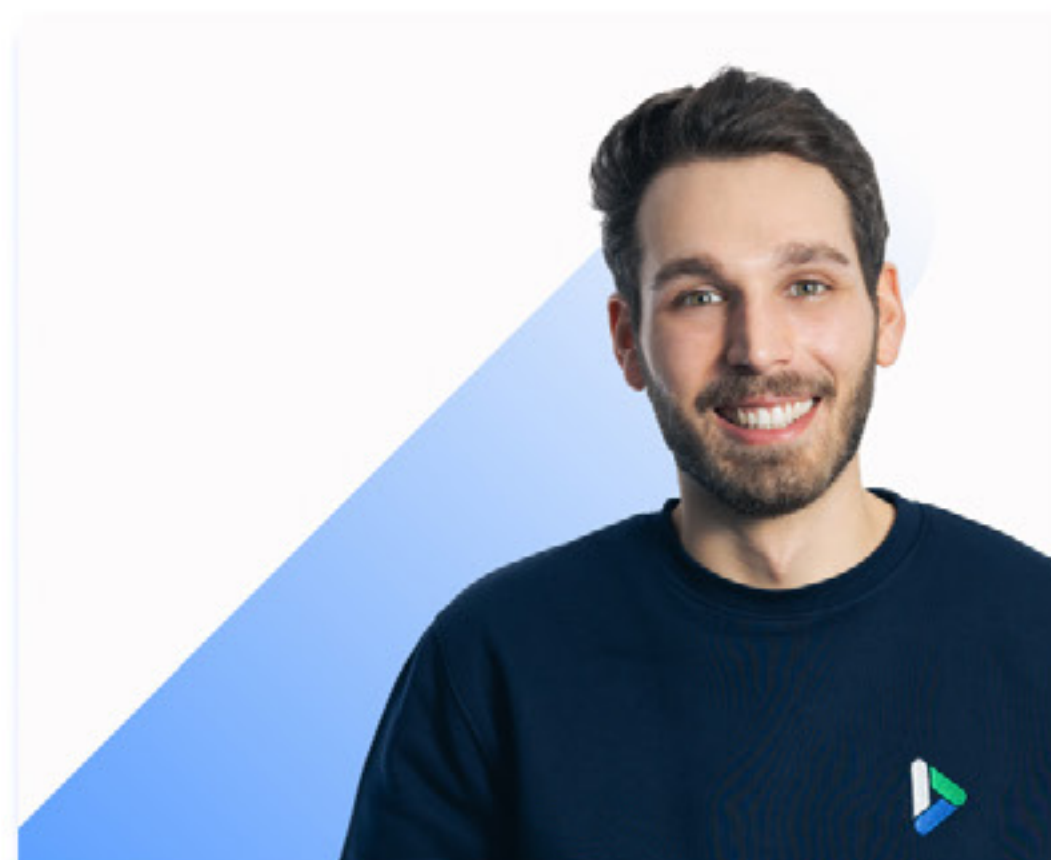


Ils parlent de nous :



Merci !

Nos contacts :



**Mickaël
Braconnier**

CEO

CO-FOUNDER

✉ mickael@dealt.fr

☎ 06 69 67 44 91



**Sylvain
Béral**

CFO

CO-FOUNDER

✉ sylvain@dealt.fr

☎ 06 62 82 61 00



**Lucas
Frémont**

COO

CO-FOUNDER

✉ lucas@dealt.fr

☎ 06 52 29 61 71