

Achalander

La plateforme de collaboration
entre les commerciaux et la distribution

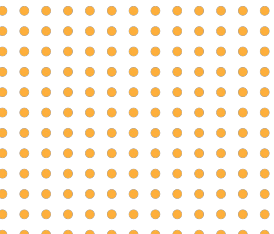




Les marques ne se vendent pas toutes seules !



320 commerciaux en France en GSA



La force de vente pèse jusqu'à 10%
du CA des entreprises



Un marché France conséquent



Magasins (GSA)

10 000 Supermarchés
Cible : 2 500 magasins
concentrant 80% visites commerciales



Représentants

60 000 représentants
des fournisseurs GSA



La visite commerciale est indispensable mais coûteuse et chronophage

*Source ActionCo/LSA/Linéaire

93 %

‘Il est nécessaire de se rencontrer régulièrement’ *



Lucas
Commercial

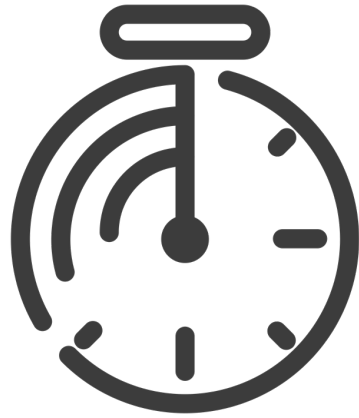
88 %

‘Mais il est difficile de fixer un rendez-vous avec un interlocuteur!’



Marie
Chef de Rayon

Une perte de temps et d'argent des deux côtés



REPRÉSENTANTS

8 heures perdues/semaine
soit 15 000 €/an



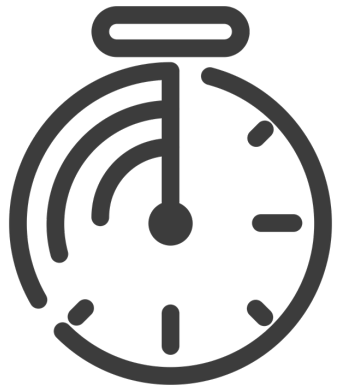
MANAGER MAGASIN

6 heures perdues/semaine
soit 10 000 €/an

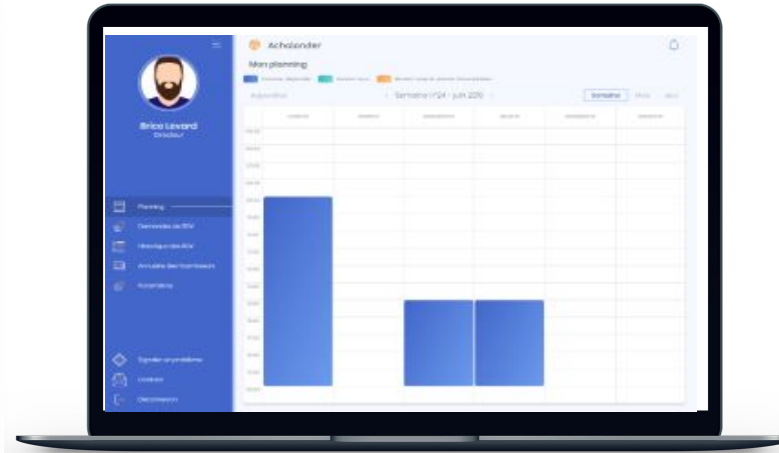




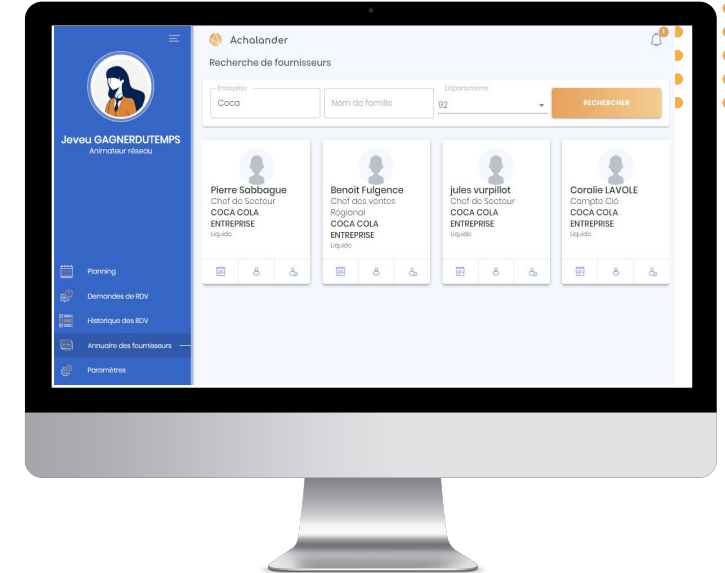
Faciliter la rencontre commerciale



Économiser du temps



Consulter les **disponibilités**
des interlocuteurs



Prendre **rendez-vous** en
fonction de l'agenda



Une stratégie d'acquisition éprouvée



Simplicité d'installation

- ❖ Aucune installation technique
- ❖ Moins de 5 min pour créer son compte
- ❖ Accessible depuis n'importe quel support



Obligation par les enseignes

- ❖ Imposition par les magasins aux représentant
- ❖ Poussé par les sièges nationaux vers les magasins pour collecter des datas jusqu'ici non traitées










Conversion facilitée

- ❖ Gratuité temporaire pour les commerciaux
- ❖ Favoriser le parrainage entre users

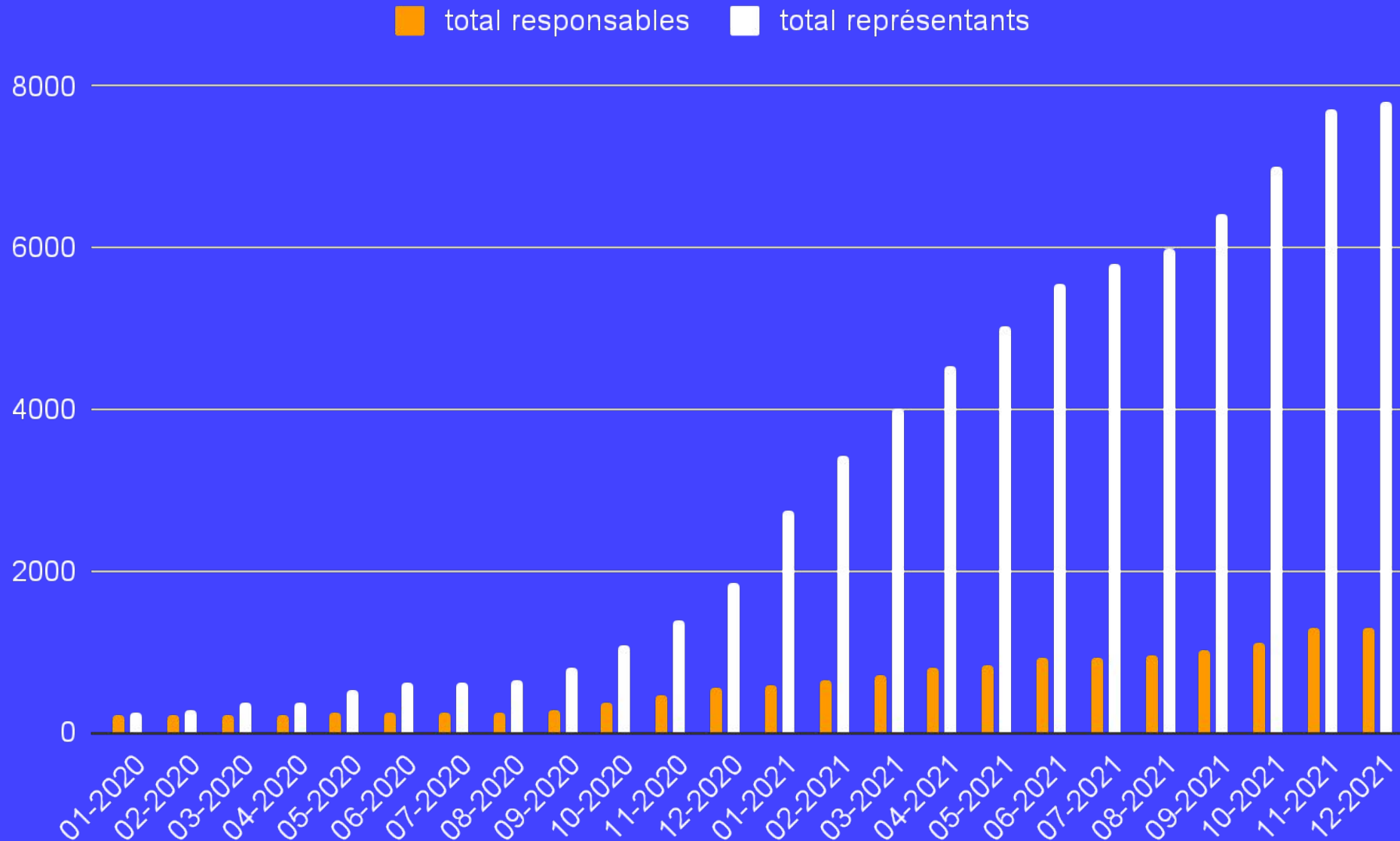


Des avancées probantes dans les enseignes leaders

	Rencontre	Test	POC validé	Déploiement	Partenariat	Magasins actifs
						300
						50
						30
						20
						5
						
						

Déjà plus de 400 magasins utilisateurs
de 5 enseignes majeures

Utilisateurs x10 en 1 an et ca continue...





Un business model d'abonnement

source : tarifs pro au 01/12/21

Freemium Représentants

- Recherche simplifiée magasins
- Planification de vos RV
- **Nombre de rdv limité**

Gratuit

Confirmé Représentants

- Recherche simplifiée magasins
- Planification de vos RV
- **Demande de rdv limité X20 par mois**
- Synchronisez votre agenda
- Pièces jointes à vos demandes
- Suggestion intelligente des RV

19.90 € HT/ mois

Expert Représentants

- Recherche simplifiée magasins
- Planification de vos RV
- **Demande de rdv illimité par mois**
- Synchronisez votre agenda
- Pièces jointes à vos demandes
- Suggestion intelligente des RV

59.90 € HT/ mois

Freemium Magasin

- Agenda en ligne collaborateurs
- Sollicitation des fournisseurs

Gratuit

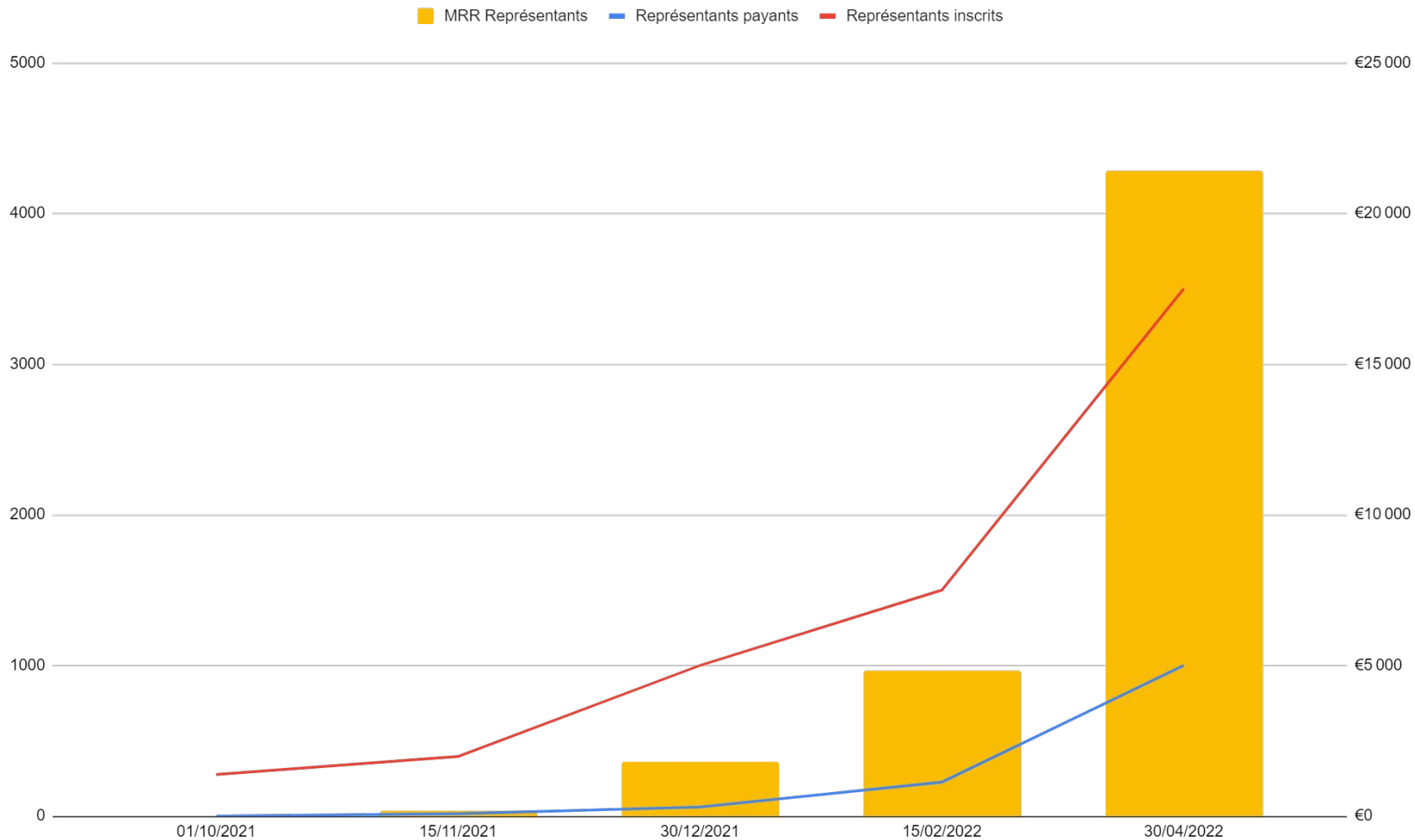
Superviseur 1 Magasin

- Agenda en ligne collaborateurs
- Sollicitation des fournisseurs
- **Supervision équipes, délégation réponses, statistiques visites....**

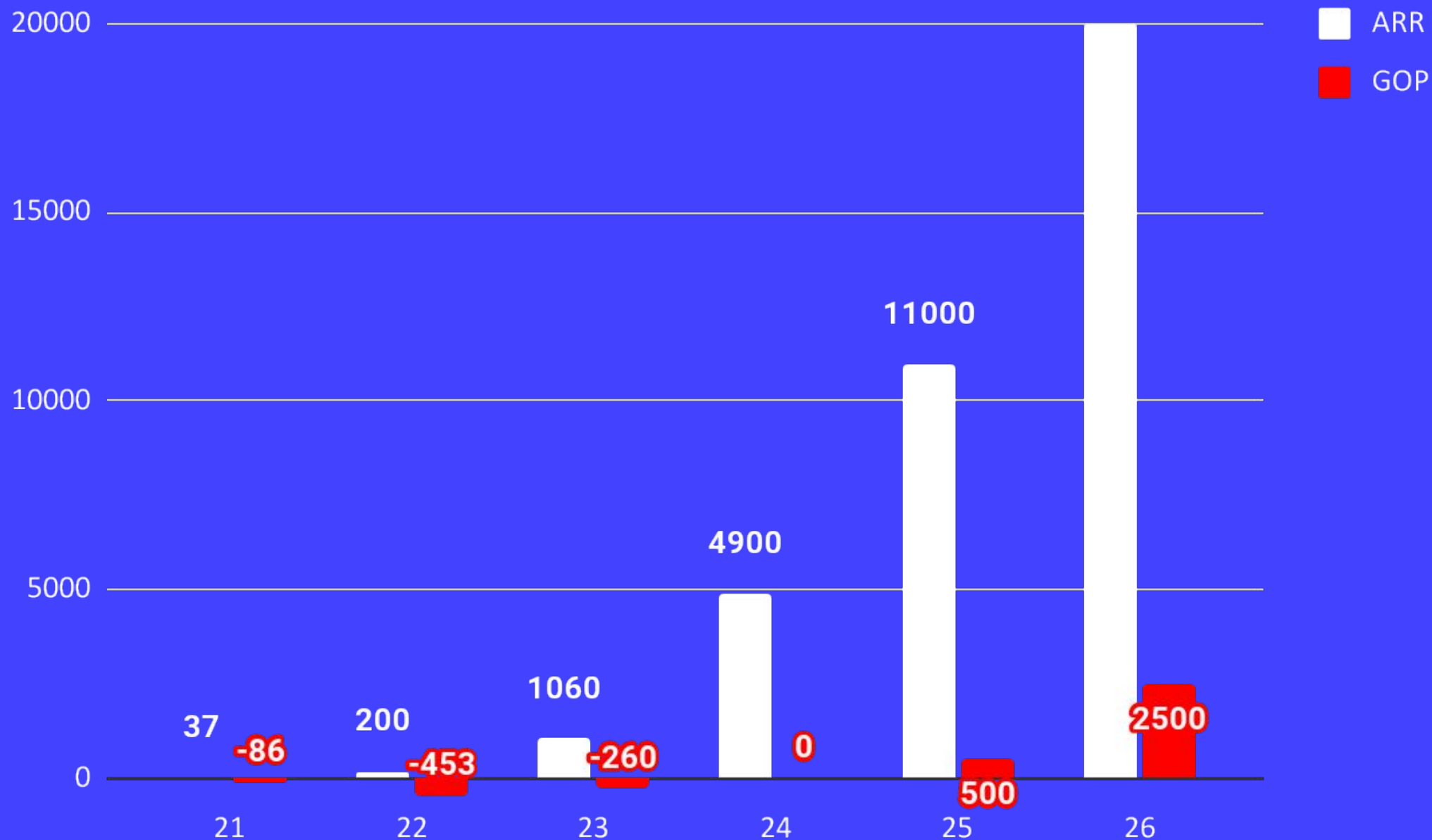
A confirmer



Evolution metrics acquisition zone 59 / 62



ARR 2026 = 14 M€ France + 6M€ International





Une levée de 1M€ en dilutif pour conquérir
le marché France en moins de 2 ans ^{*(< H2 2023)}

TROIS OBJECTIFS

Couvrir 80% du volume de visites
en France dans la distribution alimentaire

Être l'acteur de référence
à traiter la data de l'activité commerciale 'in store'

Être intégré
dans les CRM leaders du marché



Des dirigeants complémentaires experts du retail



CS et Sales

**Grégoire
PROVOST**

Procter & Gamble,
CMO Mastrad,
Head of sales Pulp



Sales

**Clément
LESCOUZÈRES**

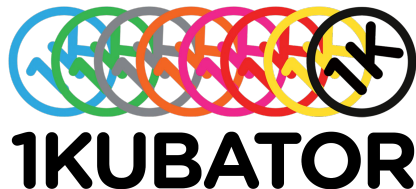
Country Manager
Vita Coco, Oatly,
Unilever & Nestlé



Sales

**Charlotte
DE JOIGNY**

Procter & Gamble,
Savencia,
Dunnhumby



Une TEAM de 8 personnes (1.1)

SALES & CUSTOMER :

- Senior Head of Sales
- Customer Success

TECH :

- Product Owner
- Dev. FS Senior
- Dev. FS Junior



Relation investisseurs :

gregoire@achalander.io
Mobile : +33 6 20 00 17 80

Merci