



Morio

La solution de gestion de flottes de vélos électriques



Morio en un coup d'oeil

1	Un marché à fort potentiel	▪ Un marché B2B* à très fort potentiel et une concurrence encore très faible
2	Une équipe experte	▪ Un professionnel du marché du vélo et un ingénieur télécom spécialisé IOT**
3	Un business model validé	▪ Des clients de référence (Domino's Pizza France)
4	Des partenariats forts	▪ Accompagné par des alliés experts : Spanninga, Sigfox, l'IOT Valley

*B2B : *Business To Business*, nos clients sont des professionnels et non des particuliers (B2C)

** IOT : *Internet Of Things*, Internet des objets, le fait de faire communiquer des objets



Notre Constat



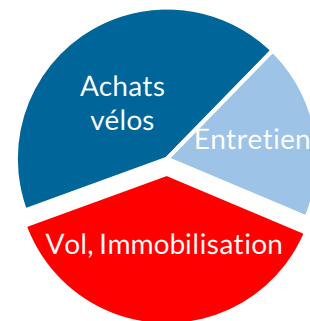


Un problème réel

Les flottes professionnelles de VAE* coûtent cher

- 15 à 20 % de vol lors des 6 premiers mois d'utilisation
- Les **coûts de maintenance** représentent **25 % de la valeur du parc**, par an** et 5 % de perte d'exploitation du CA
- **Aucune visibilité** sur l'anticipation des dépenses

Coûts d'une flotte de VAE sur deux ans



* VAE : Vélo à assistance électrique

** Données relevées auprès de 5 franchises Domino's Pizza, 2 loueurs et confirmées par les autres acteurs



Et pourtant non résolu

- La récupération d'information est trop **chronophage**, complexe, **approximative** car demande une **intervention humaine**
- L'analyse globale est impossible : les **documents** permettant le suivi des VAE sont **papiers et non consultés**
- Les **systèmes** de géolocalisation existants ne sont **pas adaptés** au vélo



Notre Proposition

Morio fournit une **plateforme B2B de gestion de flottes de vélos électriques** qui **automatise** la prise de décision pour l'**entretien** et la **sécurité** des véhicules.

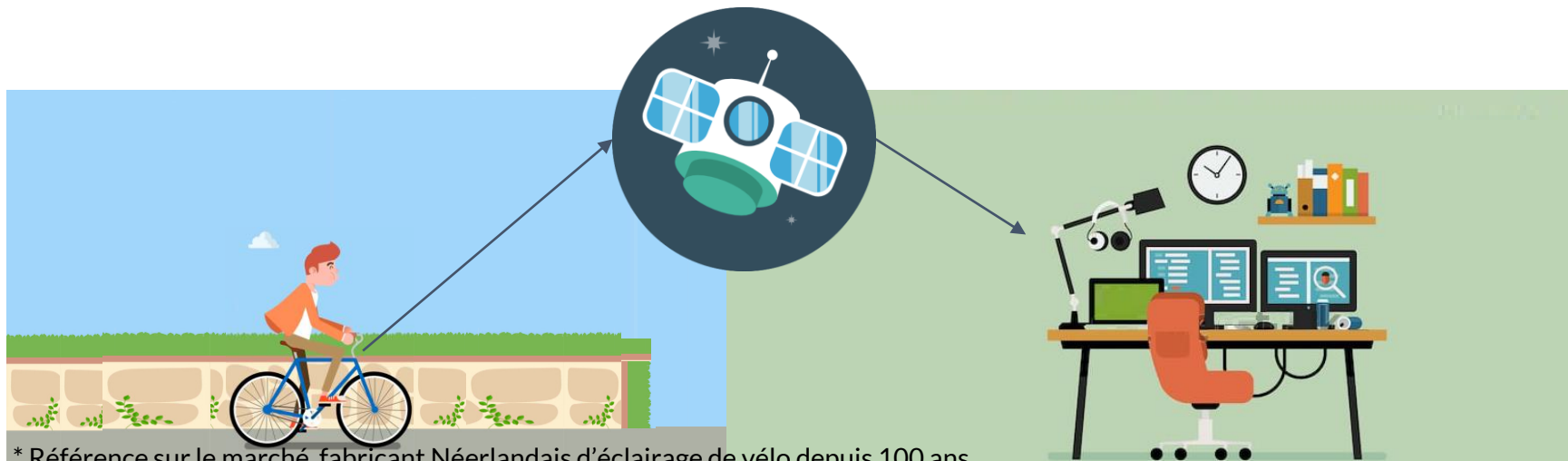




La solution

Le vélo doit communiquer lui-même !

Un traceur dans le feu arrière en partenariat avec Spanninga* pour remonter la position et les mouvements du vélo en temps réel.



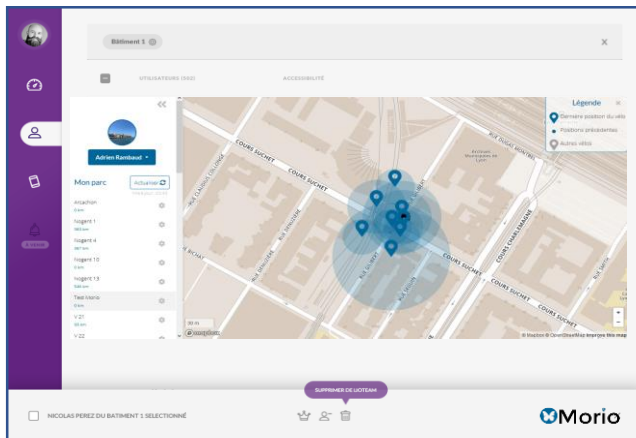
* Référence sur le marché, fabricant Néerlandais d'éclairage de vélo depuis 100 ans



Notre produit

Une plateforme web synthétisant toute la data remontée

- ➔ Des fonctionnalités de base telles que la **localisation** en cas de vol, le **carnet d'entretien** et les **kilomètres parcourus** pour anticiper la maintenance
- ➔ Des fonctionnalités payantes telles que la **détection de chocs**, la gestion **logistique**, l'**analyse** des parcours, les entrées et sorties de zones géographiques



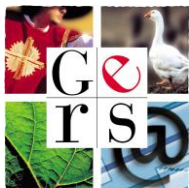
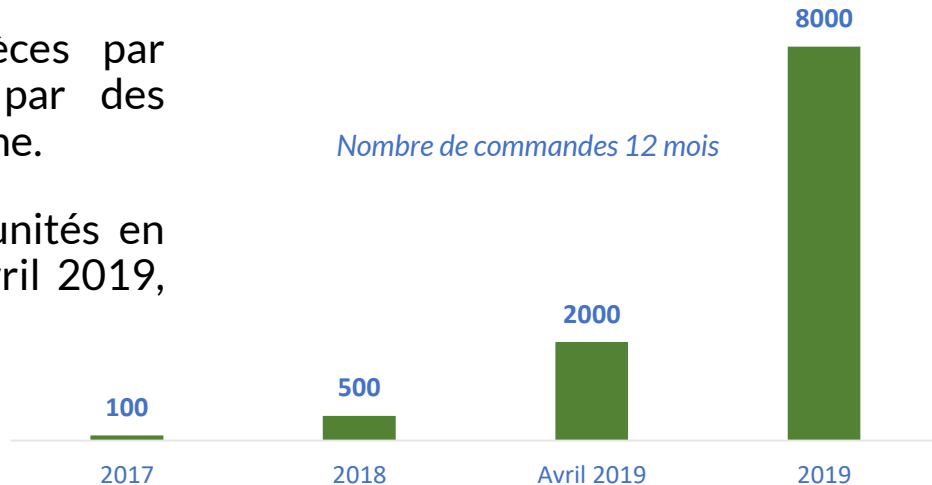


Nos clients adorent notre solution

Adoptée dès la pré-série de 100 pièces par Domino's Pizza pour la livraison et par des agglomérations pour promouvoir le tourisme.

Le carnet de commande explose : 500 unités en 2018, 2000 traceurs sont prévus pour avril 2019, 8 000 sur l'année complète !

Nombre de commandes 12 mois



G A S C O G N E



Domino's



Pays
de
Grasse
communauté
d'agglomération





Notre Marché





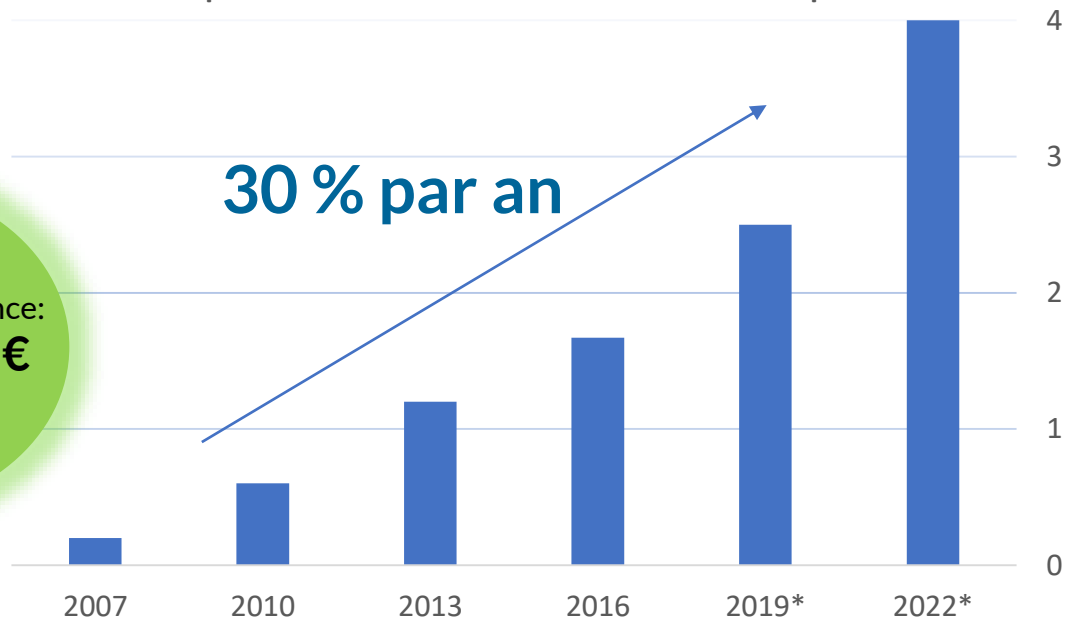
Un marché parfaitement ciblé

Les marchés du **Tourisme** et de la **Livraison** sont les plus concernés par l'usage de véhicules professionnels.

Parc Europe 2018 :
290 000 VAE
Tourisme et livraison

Coût vol et maintenance:
130 millions €

Historique des ventes de VAE en Europe



■ Ventes par périodes de 3 ans (en millions de vélos)



Morio sait se démarquer en Europe

	Indépendance du hardware	Marché B2B	Disponible sur le marché	Prix
Sherlock			✓	
EbikeLabs		✓	✓	✓
Velco		✓		✓
Tracefy	✓	✓	✓	
Linka			✓	
Comodule		✓	✓	
 Morio	✓	✓	✓	✓



Notre différenciation par l'expertise et la stratégie

Un marché prioritaire, **uniquement B2B**, car le plus **urgemment concerné** par le problème.

Une équipe fondatrice de **deux experts** : un de l'**IOT**, l'autre du **marché du vélo**.

Des **partenaires décisifs**, pour nous faire **gagner du temps** et de **l'argent** (fabricant d'éclairages pour le casing, incubateur pour la croissance, logiciel de gestion de tourisme pour proposer une offre complète, réseau spécialisé IOT...).



sigfox



spanninga

Keep ahead of light.



valley





Notre Business Model





Un modèle de revenu fructueux



Le client

Signe son contrat via

lecam
PARTENAIRE DE VOTRE CROISSANCE

A partir de
3,90 € /mois /vélo

*Finance les coûts
hardware dès la
signature**

*Donne accès à la
plateforme en Saas****

*Loue le
hardware*

 **Morio**

*Marge versée en
MRR** toute la durée
du contrat*

* Permet d'avoir un BFR positif

** MRR : Revenu Mensuel Récurrent, ARR : Revenu Annuel Récurrent

*** Saas : Software As A Service, toute la qualité de service est automatisée via la plateforme donc hautement scalable



Une conversion sur mesure

Pour pénétrer notre marché nous utilisons deux méthodes :

- Démarchage direct des gestionnaires de flottes (société de livraison et loueurs)
- Intégration dans les offres des fournisseurs de vélos (marques, fabricants ou revendeurs)





Des KPI* pour aujourd'hui et demain

Pour piloter notre projet nous suivons trois grands axes

ROI** CLIENT	Combien nos clients économisent grâce à notre solution
DATA	Nombre de vélos <u>actifs</u> (circulant toute l'année, collectant des données)
USERS	Nombre de clients <u>actifs</u> (utilisant notre plateforme)

* KPI : Key Performance Indicator, nos indicateurs de performance déterminants

** ROI : Return On Investment, Retour sur investissement



Notre Projet





Le plan des 12/18 mois

Objectif fin 2019 : 8 500 unités vendues - CA : 500 000 € / ARR : 20 000 € - 4 collaborateurs

Janvier - Juin 2019

Industrialisation de la seconde version de notre carte
Prospection intensive France

Juillet - Décembre 2019

Lancement de **nouvelles options payantes** de la plateforme
Prospection **Benelux, Allemagne**

Janvier - Juin 2020

Intégration en **première monte** chez les **fabricants de vélos**
Intégration en **natif** sur les **logiciels** de nos clients



Le plan des 18/24 mois

Objectif fin 2020 : 30 000 unités vendues - CA : 2 800 000 € / ARR : 380 000 € - 10 collaborateurs

Juin - Décembre 2020

Morio se **détache du hardware** et devient une **plateforme** pouvant gérer des **données** provenant de **plusieurs solutions** de vélos connectés.

Utilisation de **machine learning** pour anticiper la maintenance des vélos et les zones à risques (accident, vol).



La vision à 3 ans

Morio est devenu **la référence** en terme d'**analyse de données** pour les flottes de vélos à assistance électrique.

Notre **outil** est proposé en **SaaS*** pour récupérer les données issues de tous les types de *devices* et développer une **intelligence artificielle de la mobilité**.



L'Histoire de Morio





Dates clés d'une grande histoire

Juillet 2016 - **La rencontre.** Adrien visitait les magasins de vélo pour son étude de marché sur les traceurs de vélo jusqu'à tomber sur la boutique de Jean. L'un est expert du marché, l'autre de l'IOT. **It's a match !**

Septembre 2016 - **Prémices du projet.** Jean a quitté son magasin, les deux parcourent la France pendant des mois rencontrer les acteurs du vélo et de l'IOT.

Mars 2017 - **Création de la société.** Ça y est, le marché semble viable, les premiers POC* sont lancés.

Novembre 2017 - **Intégration de l'IoT Valley.** Les premières pré-commandes tombent, il faut s'organiser, être accompagné.

Mai 2018 - **Première livraison réussie.** 100 pièces en circulation, tout fonctionne. La tête est déjà à la série suivante.

Octobre 2018 - **Première embauche.** Notre point fort sera la plateforme, Aude, développeuse Full Stack nous rejoint en CDI.

*POC : Proof of Concept, preuve de la faisabilité technique et commerciale



Le duo complémentaire



 [Jean Venet – CEO](#)

Expert dans le **vélo** depuis 10 ans, diplômé d'un Master II en Management et Marketing, son réseau est un véritable atout.

Des métiers de traffic manager à directeur de magasin, il est également **vice président de la Vélo Vallée**, le premier cluster vélo en France.

 [Adrien Rambaud – CTO](#)



Ingénieur diplômé de **Telecom Bretagne** spécialisé en **radiofréquence**, spécialiste des problématiques techniques IOT.

Sa formation et sa passion pour les startups du numérique sont essentielles pour rester à la pointe et **maîtriser les meilleures technologies**.



MERCI !

- Jean Venet
- jean@morio.co
- 06.88.92.52.00

Sources chiffres

- <https://www.filiieresport.com/wp-content/uploads/2017/04/Observatoire-du-Cycle.pdf>
- <https://fr.statista.com/statistiques/713371/nombre-velos-assistance-electrique-vendus-union-europeenne-par-pays/>
- https://fr.wikipedia.org/wiki/V%C3%A9lo_%C3%A0_assistance_%C3%A9lectrique#Union_europ%C3%A9enne_2
- <https://www.planetoscope.com/le-velo/1204-ventes-de-velos-electriques-en-france.html>

Presse 2018

Transports. Entreprises de livraison ou opérateurs de tourisme misent de plus en plus sur le vélo électrique, que la start-up toulousaine propose de mieux sécuriser.

Morio, la solution pour les flottes de vélos électriques

Comment sécuriser les flottes de vélos électriques ? Une problématique partagée par deux jeunes lycéens, Adrien Rambaud, ingénieur logiciel et Jean Vénét, responsable d'un magasin de vélos. On est retourné par hasard à la boutique, raconte ce dernier, et on a rapidement décidé de travailler ensemble sur une solution qui permettrait à la fois de limiter contre le vol et d'améliorer la gestion globale d'une flotte. C'est un enjeu qui devient crucial pour les entreprises, toujours plus nombreuses à utiliser ce mode de transport, notamment pour la livraison à domicile. Le hasard a bien fait les choses, puisqu'en mars 2017, notait le succès Morio, premier par les deux entreprises qui ont mis au point un dispositif basé sur un tracker dédié aux flottes de vélos électriques. Les deux jeunes ont réuni le double d'un investissement à l'entreprise : un ensemble d'informations précieuses pour les fonctionnaires de la mairie, via une interface numérique. Une solution à très vite intéressé



des vélos qui intègrent le tracker. Localisation des vélos en permanence, connaissance en temps réel de tout incident ou accident, anticipation des problèmes techniques en mesurant le kilométrage, usure et identification des vélos volés, très utile à la police pour les retrouver. Autant d'indications très précieuses pour les gestionnaires de flottes, accessibles avec un abonnement mensuel de 3,90€ par motard et par vélo. Objectif : réduire les coûts et surprendre. « La start-up travaille déjà à de nouvelles fonctionnalités comme la détection d'effacement des données, afin de garantir la sécurité des données. Le succès est un rendez-vous commercial et technique des entreprises et fin d'année avec un CA de 100 000 €, vient de marquer sa première année. Morio a permis de sécuriser les flottes de vélos électriques, mais aussi d'améliorer la gestion globale d'une flotte. C'est un enjeu qui devient crucial pour les entreprises, toujours plus nombreuses à utiliser ce mode de transport, notamment pour la livraison à domicile. Le hasard a bien fait les choses, puisqu'en mars 2017, notait le succès Morio, premier par les deux entreprises qui ont mis au point un dispositif basé sur un tracker dédié aux flottes de vélos électriques. Les deux jeunes ont réuni le double d'un investissement à l'entreprise : un ensemble d'informations précieuses pour les fonctionnaires de la mairie, via une interface numérique. Une solution à très vite intéressé

Actualité analyse

Six finalistes au Sommet

Un challenge du Sommet des start-ups, ces entrepreneurs se livrent un délicat exercice du pitch s'étirant un jour de professionnels.

Adrien Rambaud
Ingénieur logiciel et fondateur de Morio

Jean Vénét
Responsable d'un magasin de vélos et fondateur de Morio

Raphaël Besson
Fondateur de Raphaël Besson & Co

Raphaël Besson
Fondateur de Raphaël Besson & Co

Raphaël Besson
Fondateur de Raphaël Besson & Co

Raphaël Besson
Fondateur de Raphaël Besson & Co

Toulouse Technologies

ADRIEN RAMBAUD ET JEAN VENÉT se sont quittés pour rejoindre à Toulouse afin d'y développer un projet de start-up innovant pour les flottes professionnelles de vélos électriques.

Raphaël Besson a rejoint la start-up Raphaël Besson & Co pour rejoindre la start-up Raphaël Besson & Co.

Raphaël Besson a rejoint la start-up Raphaël Besson & Co pour rejoindre la start-up Raphaël Besson & Co.

Raphaël Besson a rejoint la start-up Raphaël Besson & Co pour rejoindre la start-up Raphaël Besson & Co.

Raphaël Besson a rejoint la start-up Raphaël Besson & Co pour rejoindre la start-up Raphaël Besson & Co.

- Article dans Le Mag de Lyon – Décembre 2018 (à venir)
- Article dans Le journal des entreprises – Octobre 2018
- Article dans La Gazette du Midi – Septembre 2018
- Article dans Challenges – Juin 2018
- Article dans La Gazette du Midi – Mars 2018