En 2022, l'autonomie alimentaire devient un sujet prioritaire

Agriflux

by Le Chemin Des Mûres

Le transport en commun des produits locaux

Pitch deck bridge 2022 : 250k€ recherchés

SAS créée le 13/09/2019

Le problème:

Les **producteurs locaux** sont désarmés avec une **logistique chère, chronophage et inadaptée**

Notre réponse:

Une **offre durable** de **collecte** et **livraison** des produits locaux, grâce à des **mutualisations à l'échelle territoriale**

Des **solutions dédiées**, **adaptatives** et **réplicables**, s'appuyant sur 3 expertises :

Logistique
Numérique
Eco-systèmes alimentaires

Agriflux by Le Chemin Des Mûres

La logistique est le réel frein au développement des circuits courts

Producteurs
Efficacité commerciale restreinte

- 75% de livraisons en propre*.
- Chronophage au détriment du cœur de métier*
- Limite les débouchés

Acheteurs et territoires
Besoin peu satisfait

- Emissions GES élevées
- Nuisances urbaines
- Limite l'offre

Analyse technique

- Commandes en flux tendus
- Cloisonnement des canaux de distribution
- Saisonnalités

Les livraisons sont fragmentées et requièrent une mutualisation intelligente

Coûts logistiques :
circuits de proximité > 20% CA / circuits longs < 10% CA

**Source : chiffres issus de divers projets de recherche autour de la livraison des produits locaux (ALLOCIRCO, OLICO-SEINE, COLCICCA).*

Notre secret:
Répondre aux 3 enjeux fondamentaux

Enjeu 1 :
AGRÉGER

Mobilisation des acteurs amont et aval

- **Atteindre une taille critique** en mobilisant des réseaux et digitalisant les flux (coopératives, places de marché, réseaux de distributeurs…).
- Concevoir un schéma directeur mutualisé **en lien avec les collectivités territoriales**

Enjeu 2 :
OPTIMISER

Technologie d'optimisation des flux

- Une **technologie** de pointe développée avec l'institut **INRIA** (recherche algorithmique)
- Une gestion en **prévisionnel** et en **temps réel**

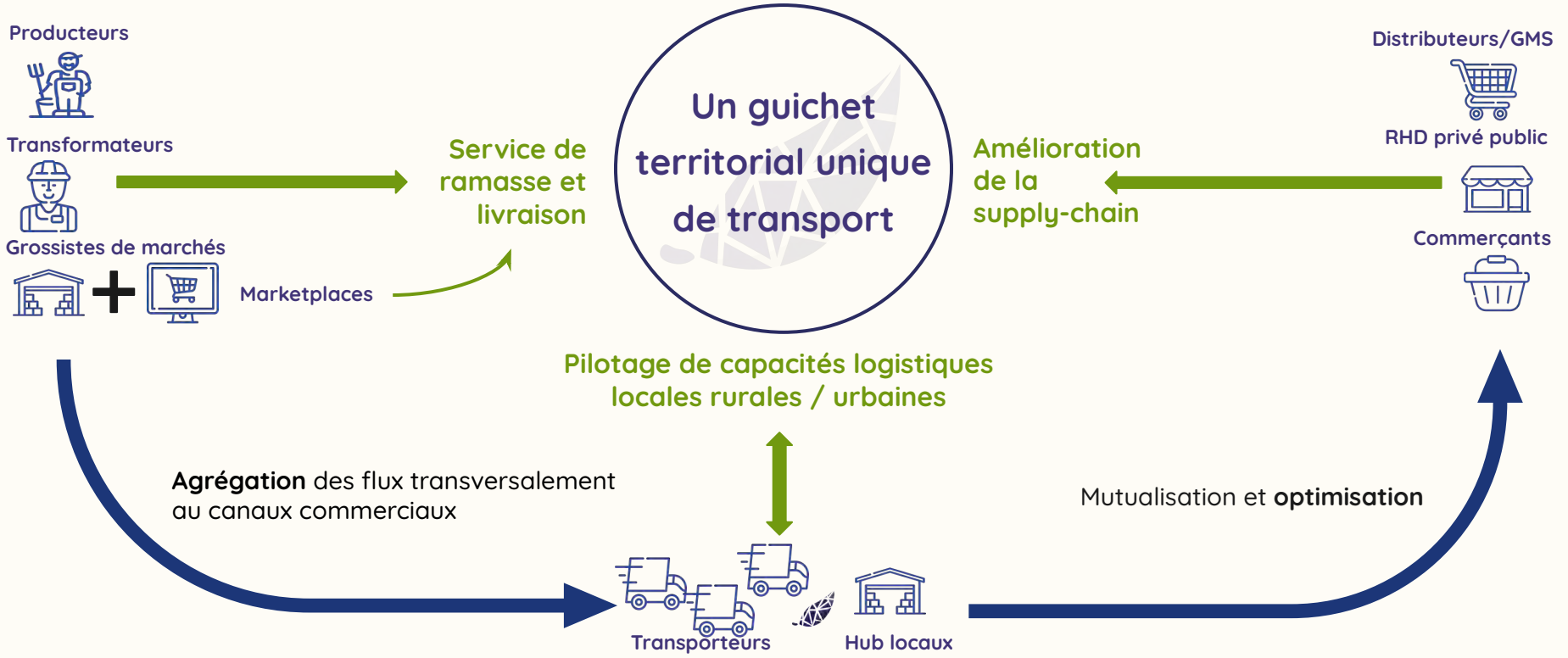
Enjeu 3 :
OPÉRER en Neutralité*

Pilotage des capacitifs logistiques

- **Coordonner les prestataires locaux,** en tant que commissionnaire de transport.
- Construire des **Interfaces numériques** et supports clients
- **Personnaliser des services et tarifs** pour chaque type d'acteur.

** en transparence et sans captation de marge sur les produits*

La solution Agriflux:
Le transport en commun des produits locaux



Une **valeur ajoutée** pour **l'ensemble des acteurs** de la filière

Producteurs

- ✓ baisse des coûts logistiques
- ✓ gain de temps
- ✓ ouverture de nouveaux marchés / augmentation des ventes
- ✓ maintien de la relation commerciale avec le producteur

Distributeurs / Commerçants / RHF

- ✓ Qualité et coût de la supply-chain
- ✓ diversification du sourcing

Collectivités territoriales

- ✓ réponse aux enjeux de la loi EGALIM
- ✓ réduction des émissions de GES (-70%)
- ✓ renforcement de l'économie locale et du lien consommateurs / producteurs
- ✓ produits locaux pour tous

Marché : 10% de croissance annuelle attendue

- ✓ Total Marché FR Accessible ~500M€
- ✓ Total Marge brute FR Accessible ~100M€
- ✓ ~100 000 opérateurs alimentaires (Producteurs, transformateurs)
- ✓ ~10 000€/an/producteur pour le transport
- ✓ 200+ Projets Alimentaires Territoriaux financés à hauteur de 80M€ en 2021
- ✓ Croissance marché 10% annuelle
- ✓ Duplicable en U.E. (BE, NL, DE…)

Le transport des produits locaux est un **besoin croissant** dans la chaîne alimentaire en France…

…mais concerne également d'**autres pays**.

Des offres existantes incomplètes

	Offre dédiée locale	Agréger	Optimiser	Opérer
Bourses de transport locales	✓	✓	Absence de pilotage logistique / pas de massification	
Transporteurs locaux ou nationaux	N'adresse que les flux types circuits longs		✓	✓
Grossistes et Néo-grossistes	✓	Système logistique fermé, effet "black box", perte du lien commercial		✓
Producteurs	✓	Transport en propre rudimentaire		✓
Agriflux by Le Chemin Des Mûres	✓	✓	✓	✓

Stratégie :
Une infrastructure réplicable et adaptable

Etape 1 : Diagnostic
2 à 6 mois

Cibles : Collectivités (PAT) - Réseaux de distribution

Objectifs :
⇒ Engager
⇒ Structurer
⇒ Modéliser

Financement : prestation d'étude
- distributeurs ~5k€ / magasin
- collectivités ~25k€ / bassin

Etape 2 : Amorçage
6 mois à 2 ans

Cibles : Collectivités (PAT) - Réseaux de distribution - Producteurs

Objectifs :
⇒ Animer via des partenariats strat.
⇒ Montée en charge opérationnelle
⇒ Devenir référent territorial
⇒ Atteindre le seuil de massification

Financement : investissement
- mix distributeurs / collectivités de 100k€ à 400k€, précisé en diagnostic

Etape 3 : Croissance

Cibles : Producteurs - réseaux de distribution

Objectifs :
⇒ Rendre le transport durable
⇒ Effectuer des économies d'échelle
⇒Améliorer le service

Financement : Marges transport
- producteurs ~4€ / livraison

Modèle économique moyen / consommation par bassin de production

Une task force de 5 ETP en moyenne

600 producteurs

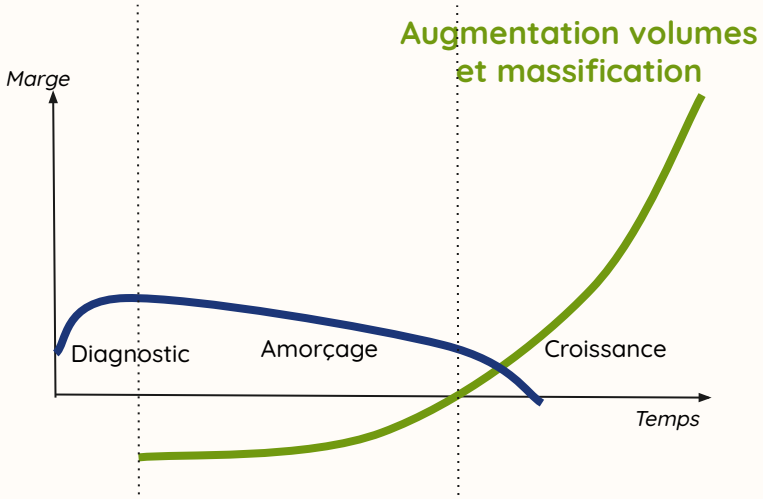
500 commerces

CA prestations
diagnostic : 20/40K€
amorçage : 100-400K€

CA transport
3,5 M€

Marge Brute transport
700 K€ / 20%

Achats de prestations logistiques et transport = 2,8 M €



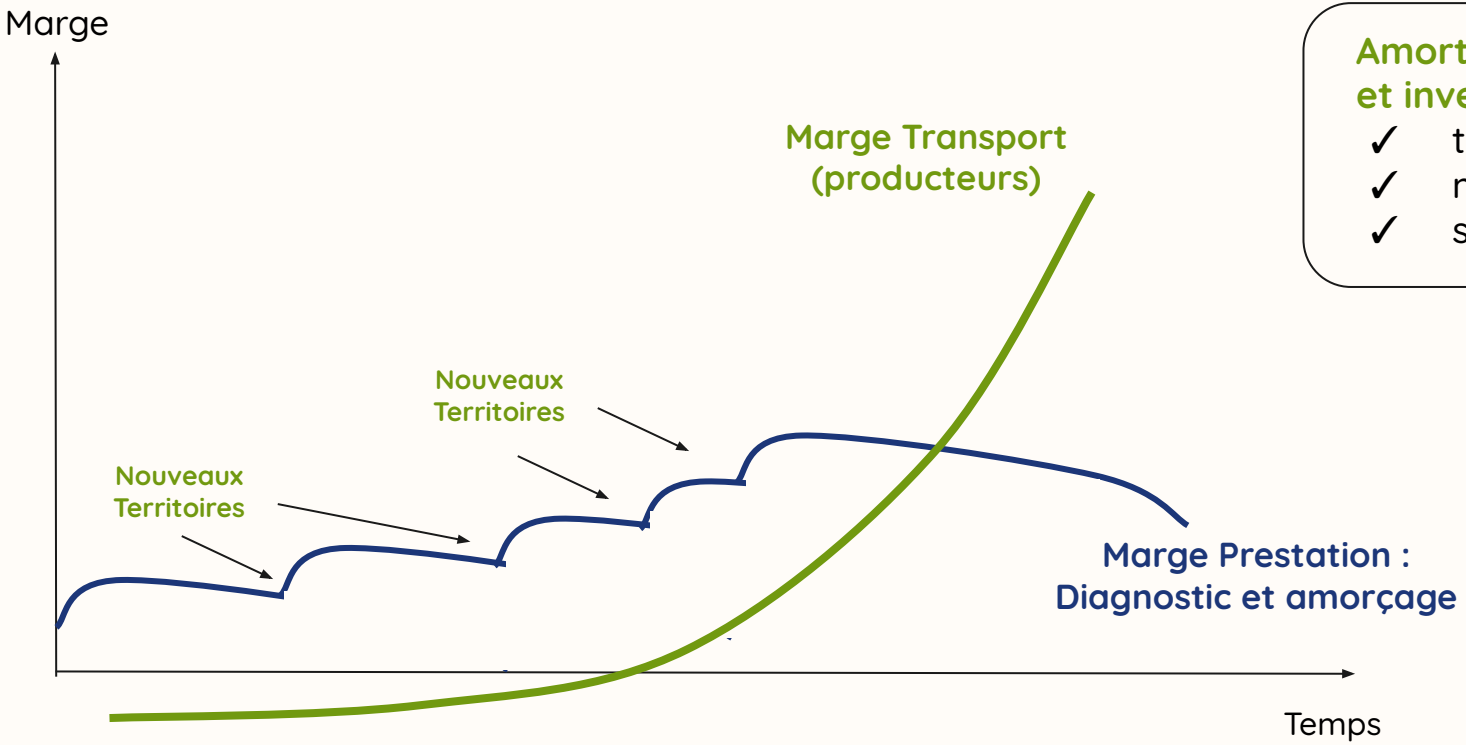
Marge Prestation : Diagnostic et amorçage (collectivités et réseaux distribution)

Marge Transport (producteurs)

Agriflux by Le Chemin Des Mûres

Le transport en commun des produits locaux

Un modèle réplicable sur tous les territoires



Amortissement des coûts et investissements :

- ✓ tech / R&D
- ✓ marketing
- ✓ sales

Une équipe experte sur les trois enjeux

Fondateurs

Tiphaine Elise

XP cadre market-com DHL, Relais Colis, Fretlink

Nils Olivier

XP ingénieur innovation responsable PI à l'institut Inria

Jean-Marc Thouy

XP cadre Arterris, producteur en circuits court, élu local.

Martin Bué

XP Ingénieur recherche opérationnelle à l'institut Inria

Investisseurs

Foodbiome
Accompagne l'écosystème vers une transition alimentaire durable

Jérôme Do
Fondateur Colizen (Chronopost)

BPI

Partenaires stratégiques

Socleo
Place de marché produits locaux

Kuupanda
Outil métier producteurs

Chambres d'agriculture

Salariés - 4 ETP

Pôle technique

Pôle market-com

Pôle opérations

Réalisations à date

Diagnostic

Toulouse - Loiret - Côte d'Emeraude - Lille Métropole

- **Cible/Clients :** Collectivités, distributeurs
- **Modélisation d'une chaîne de transport**
- **Partenariats:** Socléo, Chambres d'agriculture, Kuupanda
- **160K€ de CA**

Amorçage

Région toulousaine

- **Cible :** réseau de distribution et Producteurs
- Intégration ERP Socléo pour **les 200 producteurs** fournisseurs de 22 Biocoop
- **Partenariats transporteurs**
- plus de **1500 livraisons** effectuées avec **~30 producteurs** actifs
- **25K€ de CA**
- **Croissance 30% / mois**

Roadmap

01 nov. 21 — 01 jan 23 — 01 jan. 26

Validation modèle | **Développement accéléré**

Implantations

Développement Haute-Garonne et Loiret + implantations sur 2 à 4 nouveaux territoires

+ ~4 nouveaux territoires Fr / an + démarrage international (BE, CA, ES, NL, DE)

Ressources de personnel

+/- 10 ETP

Croissance jusqu'à 40 ETP + antennes locales + antennes étrangères

Développements techniques

Automatisation des process et interfaces - Développement APIs (en partenariat avec marketplaces)

Améliorations performance transport, gestion intermodale et HUBs, multiplication APIs

Financements

Bridge 450k€ (FP + dette) - AAP PIA4

Série A 3-5M€ (FP + dette) puis série B ?

Business Plan

	2021	2022	2023	2024	2025
Chiffre d'affaire (CA)	77 k€	600 k€	4 M€	16 M€	35 M€
Marge Brute (MB)	68 k€	-95 k€	-190 k€	2,7 M€	7,2 M€
Excédent brut (EBE)	-200 k€	-760 k€	-1,3 M€	1 M€	4,2 M€
Revenu Net (RN)	-225 k€	-790 k€	-1,5 M€	360 k€	2,8 M€
Trésorerie fin année	220 k€	50 k€	1,5 M€	1 M€	3 M€
Financements externes	**500 k€**	**650 k€**	**4 M€**	**1 M€**	**-€**
# Implantations actives	1 diagnostic 1 amorçage	4 diagnostics 2 amorçage	8 diagnostics 5 amorçages 1 croissance	8 diagnostics 7 amorçages 3 croissances	8 diagnostics 7 amorçages 7 croissances
# Producteurs actifs	15	200	1 000	3 300	6 100
# ETP	9	10	23	38	47

Besoin de financement T1 2022

Financement total recherché en T1 2022 : 450k€

*Dont 250k€ en BSA Air et 200k€ en dette**

Ressources de personnel :

- Développements techniques
- Développements commerciaux

Charges d'activité :

- Amorçage Toulouse

Objectif : sécuriser la démonstration de notre modèle économique en vue d'une série A en 2023

** renforcer nos fonds propres permettra un effet levier en dettes de 200k€ auprès des partenaires bancaires (accord conditionné des banques obtenu).*

Agriflux by Le Chemin Des Mûres

Demain, avec Agriflux

L’accélération de la transition agricole et alimentaire

Soutenir l’agriculture locale partout

&

Répartir équitablement la valeur créée

&

Allier technologie, économie et écologie

Construisons ensemble le transport en commun des produits locaux

Contact : Nils OLIVIER
nils.olivier@lechemindesmures.fr
06 49 21 49 37

Membre #COFARMING