



KOKOON PROTECT

www.kokoon-protect.fr

LIVRE BLANC PRÉSENTOIRS

Protéger les données, l'identité et les biens

*Cartes sans contact • Passeports biométriques • Clés de voiture •
Caches caméra • Gamme anti-ondes*

*Les présentoirs Kokoon Protect™ : une offre d'accessoires de protection pour les
magasins de détail, portée par un argumentaire clair et des usages concrets.*



PRÉVENIR

les lectures frauduleuses



PRÉSERVER

la vie privée



SÉCURISER

les clés du véhicule

Guide destiné aux magasins de détail · Octobre 2026

www.kokoon-protect.fr

Sommaire

01 · Comprendre : transformer le comptoir en espace de vente

02 · Les nouveaux supports : rendre l'offre lisible dès le premier regard

03 · Cartes bancaires : une gamme pour les usages du quotidien

04 · Étuis : du petit accessoire au cadeau utile

05 · Porte-cartes : le boîtier rigide, entre style et praticité

06 · Portefeuilles : plus de rangement, plusieurs identités

07 · Passeports biométriques : associer protection et préparation du voyage

08 · Voyage : trois façons d'accompagner les voyageurs

09 · Caches caméra : la confidentialité se montre en un geste

10 · Clés de voiture : mouse jacking, protéger la clé contre les attaques par relais

11 · Les patches Clean Waves™ dans l'offre magasin

12 · Construire son assortiment : partir de la clientèle et des usages

13 · Implantation : votre projet avec Kokoon Protect



01 • Comprendre : transformer le comptoir en espace de vente

Les cartes sans contact, les passeports biométriques et les clés de voiture communicantes facilitent le quotidien. Ils appellent aussi une vigilance face aux tentatives de lecture non autorisée ou de détournement de leurs communications. Les présents Kokoon Protect™ rendent visibles des protections adaptées à ces usages et ouvrent le dialogue avec le client.

Une offre complémentaire au cœur du parcours client

L'offre s'organise autour de la protection des données personnelles et de l'identité, de la confidentialité visuelle et de la prévention du vol automobile par relais. La gamme Clean Waves™ complète cette sélection avec un positionnement anti-ondes, sans blocage des signaux mais avec des bénéfices pour la santé.

Les quatre familles du livre blanc

Famille	Enjeu de protection	Solution
Cartes sans contact	Lecture frauduleuse de données	Étuis et porte-cartes RFID
Passeports biométriques	Données personnelles et identité	Protège-passeports RFID
Clés de voiture	Vol électronique par relais	Pochettes bloquant le signal
Caches caméra	Captation d'images privées	Obturbateur physique
Clean Waves™	Positionnement anti-ondes	Patches et conseil documenté

Ce que le magasin peut en attendre : une offre attractive

Une gamme cohérente facilite la découverte des produits et les propositions complémentaires. Elle permet aussi de différencier le magasin. Le niveau de ventes dépendra du passage, de l'emplacement et du prix, dans l'objectif de faciliter l'achat d'impulsion.

Découvrez les usages, les collections et les conseils pour construire une offre adaptée à votre point de vente. Les exemples présentés constituent une sélection non exhaustive de la gamme Kokoon Protect™.

02 • Les nouveaux supports : rendre l'offre lisible dès le premier regard

Les présentoirs Kokoon Protect™ sont conçus pour mettre en valeur une offre de protection tout en occupant peu de place. Leur faible encombrement facilite l'installation sur un comptoir, une banque d'accueil ou en caisse, y compris dans les magasins disposant d'un espace limité. Les produits restent regroupés dans un support clairement identifiable.



Une identité pirate immédiatement reconnaissable

La femme pirate anime les présentoirs verticaux ; l'homme pirate caractérise les présentoirs horizontaux. Cet univers graphique commun fait écho au piratage et à la protection. Il attire l'attention, relie les collections et donne au vendeur un point de départ pour expliquer les risques de lecture frauduleuse, de vol de données ou de détournement des signaux.

Une forte visibilité sur une petite surface

Les modèles verticaux exploitent la hauteur grâce à leur fronton, tandis que les modèles horizontaux organisent les produits sur le comptoir. Cette complémentarité permet de choisir une présentation adaptée à l'espace et à l'assortiment, sans mobiliser un rayon entier. Un emplacement dégagé rend le message pirate et les produits visibles tout en préservant l'accès au terminal de paiement.

Un faible encombrement, une identité visuelle cohérente et des produits regroupés : trois atouts pour installer une offre de protection au plus près du client.

03 · Cartes bancaires : une gamme pour les usages du quotidien

Les étuis Barrière RFID constituent une porte d'entrée simple dans la gamme. Les collections illustrées sont proposées en présentoirs de 40 étuis ; les modèles en simili cuir, en assortiments de 16. Les étuis porte-cartes en cuir bleu nuit, proposés par 8, accueillent jusqu'à 4 cartes et disposent d'une poche pour les billets.

La lecture non autorisée d'une carte sans contact constitue un risque de confidentialité : selon la carte et le protocole, certaines données peuvent être accessibles à un lecteur proche. Les protections Barrière RFID visent à faire écran à ces échanges lorsque la carte est rangée.



Expliquer simplement la protection RFID

Une protection RFID vise les communications sans contact entre une puce et un lecteur. Pour un étui, montrer comment la carte est insérée et comment elle est sortie au moment du paiement. Pour une carte barrière, expliquer son placement conformément à la notice. Cette fonction ne couvre pas les fraudes sur Internet, les faux messages bancaires ou la divulgation du code confidentiel.

Accompagner la montée en gamme

Proposer d'abord le format adapté : un étui pour une carte, un porte-cartes pour organiser plusieurs cartes, ou une solution à placer dans un portefeuille compatible. La finition et le style complètent le choix. Une démonstration avec votre terminal de paiement peut illustrer le fonctionnement dans des conditions réelles.

« Votre carte communique sans contact. Cet étui Barrière RFID aide à faire écran aux tentatives de lecture non souhaitées lorsqu'elle est rangée. »

Argument

Pour élargir l'offre, les cartes E-Shield et les billets Barrière RFID Banknote complètent notre gamme. Une diversité de formats permet d'adapter la proposition aux habitudes de chaque client.

04 · Étuis : du petit accessoire au cadeau utile

Une protection pour carte bancaire peut aussi devenir un objet personnel. Les collections illustrées associent le rôle de Barrière RFID à des univers graphiques variés ; les finitions simili cuir et cuir enrichissent l'offre avec des textures et des usages de rangement différents.



La Collection Montagne : un lien avec le territoire

Paysages alpins, sommets, chalets, faune et sports d'hiver composent un univers particulièrement adapté aux boutiques touristiques, commerces de station et magasins outdoor. Le présentoir de 40 étuis permet de proposer un souvenir utile, facile à emporter et lié à l'expérience du séjour.

Le simili cuir : une alternative sobre et colorée

Les présentoirs de 16 étuis mettent en valeur des modèles pour une ou deux cartes selon la référence. Le format fin convient aux clients qui souhaitent conserver leur portefeuille habituel tout en ajoutant un étui dédié.

Le cuir : conjuguer rangement et finition

Les 8 étuis porte-cartes en cuir bleu nuit offrent jusqu'à quatre emplacements cartes et une poche billet. Le conseil met en avant la matière, la capacité et l'usage quotidien, pour accompagner une montée en gamme fondée sur des différences concrètes.

« Vous cherchez une protection pour une seule carte, un petit rangement pour plusieurs cartes ou un accessoire à offrir ? »

Question vendeur

05 • Porte-cartes : le boîtier rigide, entre style et praticité

Les présentoirs de 8 porte-cartes déclinent plusieurs finitions : aluminium couleur, aluminium brossé, métal et simili Prestige, ou aluminium avec support AirTag. La diversité des modèles permet de choisir un style et une fonction adaptés à la clientèle.



Exemple de collection	Caractéristique distinctive	Angle de conseil
Aluminium couleur	Finitions colorées, boîtier compact	Style personnel et rangement
Aluminium brossé	Finition sobre et moderne	Usage professionnel / cadeau
Métal et simili Prestige	Revêtement noir surpiqué	Toucher et présentation soignée
Support AirTag	Emplacement pour AirTag Apple®	Possibilité de retrouver le porte-cartes

Une démonstration qui facilite le choix

Montrer l'accès aux cartes, la prise en main et le rangement. Expliquer que la fonction Barrière RFID concerne les cartes placées dans la zone protégée, dans les conditions d'usage prévues. La capacité exacte dépend du modèle et de l'épaisseur des cartes.

AirTag Apple® non fourni. Le support accueille un AirTag ; le porte-cartes seul ne dispose pas d'une fonction de localisation autonome.

06 • Portefeuilles : plus de rangement, plusieurs identités

La gamme de portefeuilles réunit des assortiments de 8 produits avec plusieurs approches : cuir synthétique PU et métal, patchwork avec boîtier anti-RFID, ou accordéon à 12 poches. Ces modèles permettent d'enrichir une offre de

cadeaux ou de petite maroquinerie.



Exemple de collection	Description	Bénéfice à mettre en avant
PU et métal	Boîtier pour 5 à 6 cartes, poches supplémentaires	Ranger cartes et billets
Patchwork	Boîtier anti-RFID et compartiments	Associer style et praticité
Accordéon PU	Jusqu'à 12 poches, fermeture avec bride	Voir et organiser ses cartes

Partir de ce que le client transporte

Combien de cartes utilise-t-il ? Garde-t-il des billets ou de petits documents ? Préfère-t-il un boîtier rigide ou un rangement compartimenté ? Ces questions rendent la comparaison plus utile qu'une simple opposition entre prix.

Le cuir PU est une matière synthétique. Le distinguer clairement du cuir véritable aide le client à choisir la finition qui lui convient.

07 • Passeports biométriques : associer protection et préparation du voyage

Trois exemples illustrent la diversité de l'offre voyage : 10 paquets de 5 protège-passeports, 12 protège-passeports en simili cuir et 8 protège-passeports en cuir véritable. La version cuir et simili cuir associe le rangement du passeport à trois emplacements sécurisés pour cartes bancaires.

Le vol de données d'identité peut alimenter des tentatives d'usurpation d'identité. Le piratage potentiel d'un passeport biométrique est donc un sujet de protection des informations personnelles, au-delà de la seule préservation du document.

Le protège-passeport RFID ajoute une barrière physique aux communications sans contact pendant le transport. Il s'inscrit dans une démarche de prévention.



Le bon moment pour proposer le produit

Lors de l'achat d'une valise, d'un sac de voyage ou d'un accessoire de déplacement, le vendeur peut demander si le client a prévu une protection pour son passeport. Dans une librairie ou une boutique touristique, le produit peut compléter une sélection consacrée au voyage.

Un bénéfice précis et compréhensible

L'étui Barrière RFID est destiné à faire écran aux communications sans contact de la puce lorsque le document est correctement inséré. Il apporte une fonction de protection pendant le transport. Il ne remplace ni les mécanismes de sécurité du passeport ni les précautions contre la perte ou le vol du document.

« Pour vos déplacements, vous pouvez compléter votre équipement avec un étui Barrière RFID adapté à votre passeport biométrique. »

Argumentaire

08 • Voyage : trois façons d'accompagner les voyageurs



Exemple de présentation	Contenu	Usage / finition
Paquets de protège-passeports	10 paquets de 5, soit 50 protections	Étuis légers, résistants à la déchirure
Protège-passeports simili cuir	12 produits	Rangement et finition aspect cuir
Protège-passeports cuir	8 produits	Cuir véritable et 3 logements cartes

Du besoin ponctuel à l'accessoire durable

Un étui léger convient à un client qui recherche une protection discrète. Le simili cuir ajoute une présentation soignée et un rangement sécurisé pour les cartes bancaires. Le cuir véritable apporte une finition plus haut de gamme et permet d'associer passeport et cartes bancaires dans un même accessoire.

Une proposition complémentaire au rayon voyage

Présenter un protège-passeport à côté d'une valise ou d'un sac crée un lien immédiat avec le départ. En caisse, rappeler son usage en une phrase, puis laisser le client comparer les formats et les matières. Le produit peut aussi être proposé comme cadeau à un voyageur.

09 • Caches caméra : la confidentialité se montre en un geste

Le présentoir de 40 cache-caméras Kokoon Protect™ propose un accessoire de confidentialité visuelle facile à expliquer. L'obturateur coulissant masque l'objectif lorsqu'il est fermé et permet l'usage de la webcam lorsqu'il est ouvert. La fixation adhésive facilite la pose sur une surface compatible.



Une démonstration rapide

Montrer le mouvement du volet sur un appareil de démonstration compatible. Expliquer la préparation de la surface et le positionnement. Vérifier la compatibilité avec la fermeture du portable.

Une proposition complémentaire facile à comprendre

Le cache-caméra peut être présenté lors d'un achat d'accessoires informatiques ou d'un équipement de télétravail. Son usage se comprend immédiatement : l'utilisateur choisit quand son objectif reste découvert.

Présenter exactement ce qu'il fait

Un cache-caméra est une protection mécanique de l'image pour éviter l'espionnage et le chantage.

« Ce volet vous permet de masquer votre webcam quand vous ne l'utilisez pas. Je vous montre comment il s'ouvre et se ferme. »

Argumentaire

10 • Clés de voiture : mouse jacking, protéger la clé contre les attaques par relais

Le présentoir horizontal Kokoon Protect™ réunit 12 pochettes anti-ondes pour clés de voiture. En cuir synthétique PU à aspect fibre de carbone et doublées d'un tissu anti-ondes, elles sont destinées à isoler le signal de la clé lorsqu'elle est correctement placée dans le compartiment protégé et que la pochette est fermée.



Comprendre le vol sans effraction par relais

Une attaque par relais prolonge la communication entre une clé et un véhicule équipé d'un accès ou d'un démarrage mains libres. Le véhicule peut alors croire que sa clé est proche. Cette technique fait partie des vols électroniques souvent regroupés sous le terme « mouse jacking ». Elle peut permettre le déverrouillage et le démarrage sans possession physique de la clé.

Un geste de prévention simple

Ranger la clé principale et le double dans une protection adaptée pendant les périodes d'inutilisation. Vérifier, pochette fermée et clé à l'intérieur, que le véhicule ne se déverrouille plus à proximité. Répéter ce contrôle régulièrement et vérifier l'état de la fermeture et de la doublure.

Une offre complémentaire pour les automobilistes

Le présentoir trouve sa place dans les commerces d'accessoires automobiles, stations-service, boutiques cadeaux et commerces de proximité. Le vendeur peut identifier les utilisateurs de véhicules mains libres et expliquer le lien entre la protection du signal de la clé et la prévention du vol.

« Votre voiture s'ouvre sans sortir la clé ? Cette pochette vise à bloquer son signal lorsqu'elle est fermée, pour limiter les attaques par relais. »

Argument

Cette fonction ne couvre pas toutes les techniques de mouse jacking, notamment les attaques via la prise diagnostic ou le réseau électronique du véhicule. Elle complète les autres mesures antivol.

11 • Les patchs Clean Waves™ dans l'offre magasin

Les patchs Clean Waves™ complètent l'offre proposée aux magasins de détail. Le présentoir de 10 patchs permet une présentation dédiée aux appareils portables. Le patch souple mesure 25 mm de diamètre pour 0,25 mm d'épaisseur ; la gamme est associée à la technologie de multi-déphasage.

La gamme est commercialisée avec un positionnement de protection contre les effets des ondes électromagnétiques.



Valoriser le format et expliquer l'usage

Présenter le produit, sa taille, sa souplesse et la méthode de pose indiquée dans la notice. Identifier l'appareil concerné et remettre la documentation propre à la référence. Un emplacement permettant l'échange avec le vendeur est préférable à une présentation sans explication.

Distinguer les fonctions des différentes gammes

Un patch Clean Waves n'est pas un étui Barrière RFID, un cache-caméra ou une pochette destinée à bloquer les communications d'un téléphone. Chaque famille répond à une fonction différente et doit disposer de son propre message.

« Voici le patch Clean Waves et sa documentation. Je peux vous expliquer son format, sa pose et les caractéristiques indiquées pour cette référence. »

Argument

12 • Construire son assortiment : partir de la clientèle et des usages

Le faible encombrement des présentoirs permet de démarrer avec une sélection ciblée, même sur un petit comptoir. Choisir une famille principale et une famille complémentaire, puis adapter l'offre aux ventes. La femme pirate des supports verticaux et l'homme pirate des supports horizontaux donnent une identité commune à cette implantation. Les propositions ci-dessous sont des pistes, à construire selon le magasin.

Profil du magasin	Sélection de départ à étudier	Emplacement conseillé
Papeterie / librairie	Étuis CB + caches caméra	Caisse et accessoires de bureau

Profil du magasin	Sélection de départ à étudier	Emplacement conseillé
Bagagerie / voyage	Protège-passeports + porte-cartes	Rayon voyage et comptoir
Boutique informatique	Caches caméra + étuis CB	Accessoires et accueil
Cadeaux / concept store	Étuis illustrés + porte-cartes	Espace cadeaux et caisse
Commerce touristique	Visuels locaux ou montagne + passeports	Sélection voyage / souvenirs
Magasin	Patchs Clean Waves	Zone permettant un achat d'impulsion
Commerce auto / station-service et autres	Pochettes pour clés + étuis CB	Comptoirs de caisse

Un assortiment lisible avant un assortiment large

Choisir une famille principale liée à l'activité et une famille complémentaire. Pour chaque produit, identifier un usage, une phrase d'explication.

Les données commerciales

Les tarifs ne sont pas intégrés à ce livre blanc : un devis ou une grille tarifaire peuvent être transmis sur demande.

13 · Implantation : votre projet avec Kokoon Protect

Pour étudier votre sélection, indiquez votre type de magasin, votre clientèle principale, l'espace disponible, les familles souhaitées et le nombre de points de vente à équiper. Ces éléments permettent de demander une proposition adaptée et ses conditions professionnelles.

Demandez-nous une sélection de présentoirs adaptée à votre magasin et à votre clientèle.

Kokoon Protect™ · 212 rue du Général Borson · 73000 Chambéry
 contact@kokoon-protect.fr · 04 79 72 74 51 · www.kokoon-protect.fr

Une gamme ouverte à plusieurs univers de vente

Les collections et présentoirs présentés dans ce livre blanc constituent une sélection non exhaustive. Les coloris, finitions, capacités et compositions varient selon les références. Le choix final se construit avec Kokoon Protect en fonction de la clientèle, de l'espace et des objectifs du magasin.

Une offre utile, un conseil concret

Les présentoirs Kokoon Protect™ structurent une offre de protection : données bancaires et personnelles, identité, vie privée et prévention du vol automobile. Chaque produit possède un rôle précis. Les patchs Clean Waves™ complètent cet univers par leur positionnement anti-ondes.