



Présentation du projet CuisinesPro

Présentation Investisseurs

Disclaimer



L'ensemble des informations contenues dans ce document peut être amené à changer sans avertissement préalable. Toute reproduction ou utilisation sans autorisation (même partielle) de ce document engagera la responsabilité de l'utilisateur et sera susceptible d'entraîner des poursuites. Ce document ne revêt aucun caractère contractuel. Le capital n'est pas garanti.

Ce document ne constitue pas une offre de contrat, une sollicitation, un conseil ou une recommandation en vue de l'achat ou de la vente du produit qui y est décrit. Ce document est donné à titre purement indicatif. Ce produit ne peut pas faire l'objet de démarchage bancaire ou financier. Les informations fournies par des tiers proviennent de sources que nous pensons fiables mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude.

Les investisseurs sont informés que la présente offre d'Obligations Simples, en application de l'article L.411-2-1 1° du Code Monétaire et Financier, ne donne pas lieu à l'établissement d'un prospectus soumis au visa de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Le présent document à caractère promotionnel n'a pas fait l'objet d'une approbation ou d'une reconnaissance quelconque d'une autorité administrative et/ou de régulation et n'est soumise à aucune réglementation spécifique en régulant son contenu ou sa forme. La présente offre est proposée aux investisseurs suivants : investisseurs de détail et investisseurs professionnels.

Dans l'hypothèse où l'une des stipulations d'un document contractuel susvisé ne serait pas cohérente et/ou serait contraire à la description qui en est faite dans le présent document à caractère promotionnel, la stipulation de ce document contractuel prévaudra sur le contenu du présent document à caractère promotionnel. L'Émetteur est responsable du caractère complet, exact et équilibré des informations fournies. Le Deal Club, en qualité d'agent lié, et TYLIA Invest, en qualité de Prestataire de Services d'Investissement, contrôlent la cohérence, la clarté et le caractère équilibré de ces informations.

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissement financiers partenaires et des investisseurs du Deal Club. L'investisseur doit prendre connaissance du document d'information synthétique et des facteurs de risques qui y sont décrits et peut à tout moment faire une demande de documentation complémentaire leur permettant d'éclairer leur prise de décision.

L'investisseur doit en particulier procéder à sa propre analyse et à sa propre évaluation de toutes les considérations liées à un investissement dans les titres émis et des risques liés à l'Émetteur et au Projet, les éléments prévisionnels du Projet et doit consulter ses propres conseillers financiers ou juridiques quant à la pertinence d'un tel investissement au regard de sa situation personnelle. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client et il est susceptible d'être modifié ultérieurement.

Le Document d'Information Synthétique est publié sur le site <https://app.ledealclub.com/connexion> et est disponible dans l'onglet « Investir ».

Document non contractuel mis à jour le 07/10/2024.

Risques



Risque de perte totale ou partielle du capital investi

Tout investissement en capital présente pour les investisseurs un risque important de perte en capital et/ou de mauvaise rentabilité, notamment si les résultats de l'activité de la Cible sont inférieurs aux résultats prévus, l'Émetteur étant dépourvu d'autonomie financière. Ces risques sont inhérents à tout investissement en capital, de sorte que l'Émetteur n'est pas en mesure d'écarter la survenance de tels risques de perte en capital ou de mauvaise rentabilité pour les investisseurs.

Risque lié à la situation financière de la Cible

Actuellement, avant la réalisation de la levée de fonds de la présente offre, la Cible dispose d'un fonds de roulement net suffisant pour faire face à ses obligations et à ses besoins de trésorerie pour les six (6) prochains mois. Outre la levée de fonds mentionnées dans la term sheet d'investissement, la Cible envisage d'obtenir des financements bancaires.

Risque lié au défaut de la Cible

En cas de défaut total ou partiel de la Cible, cela pourrait entraîner une perte totale ou partielle des sommes investies par les investisseurs dans le cadre de la présente offre, l'Émetteur étant dépourvu d'autonomie financière.

Risque lié à la non-réalisation du business plan

Les éléments prévisionnels sont donnés à titre indicatif et la Cible peut ne pas réaliser le business plan. Le plan de développement de la Cible pourrait par ailleurs être affecté par des retards ou des erreurs dans son exécution.

Risque concurrentiel

Il existe une des concurrents directs et indirects potentiels sur le marché pouvant concurrencer la Cible. A terme, il existe un risque de saturation du marché et de réduction des parts de marché de la Cible.



SOMMAIRE



La présentation du Groupe



Le marché



Le projet de développement



Les modalités de l'opération



I. La présentation du Groupe

I.1 La présentation synthétique

Les sociétés : Entité 1 & 2

ENTITÉ 1

- Localisation : Argenteuil (95)
- Effectifs : 11 salariés + 12 artisans
- Domaine d'intervention : maintenance « chaud » grandes cuisines en IDF

ENTITÉ 2

- Localisation : Argenteuil (95)
- Effectifs : 6 salariés + 5 artisans
- Domaine d'intervention : maintenance « froid » grandes cuisines en IDF

Chiffres clés du Groupe

8,9 m€

Chiffre d'affaires 2023

+ 14,7 %

Croissance du CA
(2023 vs. 2022)

1,6 m€

EBITDA retraité 2023

> 2,4 m€

Trésorerie Nette retraitée - 2023

0 dette

Un business model récurrent

ANNEE	2021	2022	2023
Contrat de maintenance	78%	75%	71%
Vente de matériel	22%	25%	29%

NB: vs un marché de cuisinistes positionnés sur la vente de matériel à hauteur de 70% et 30% en maintenance

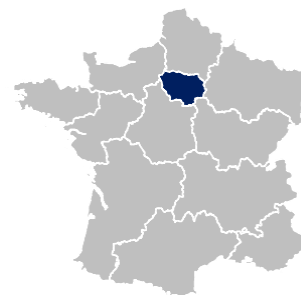
Évolution de l'activité (2020-2023)

ANNEE	2020	2021	2022	2023
CA	6 650	6 621	7 729	8 867
EBITDA	873	960	1 122	1 405
EBITDA retraité	953	1 027	1 299	1 563
%EBITDA normatif	14%	16%	17%	18%

I. La présentation du Groupe

I.2 Les chiffres clés du Groupe en 2023

	Groupe CuisinesPro
Chiffre d'affaires	8,9 m€ (+14,7% vs. 2022)
EBITDA non retraité	1,4 m€ (+25% vs 2022)



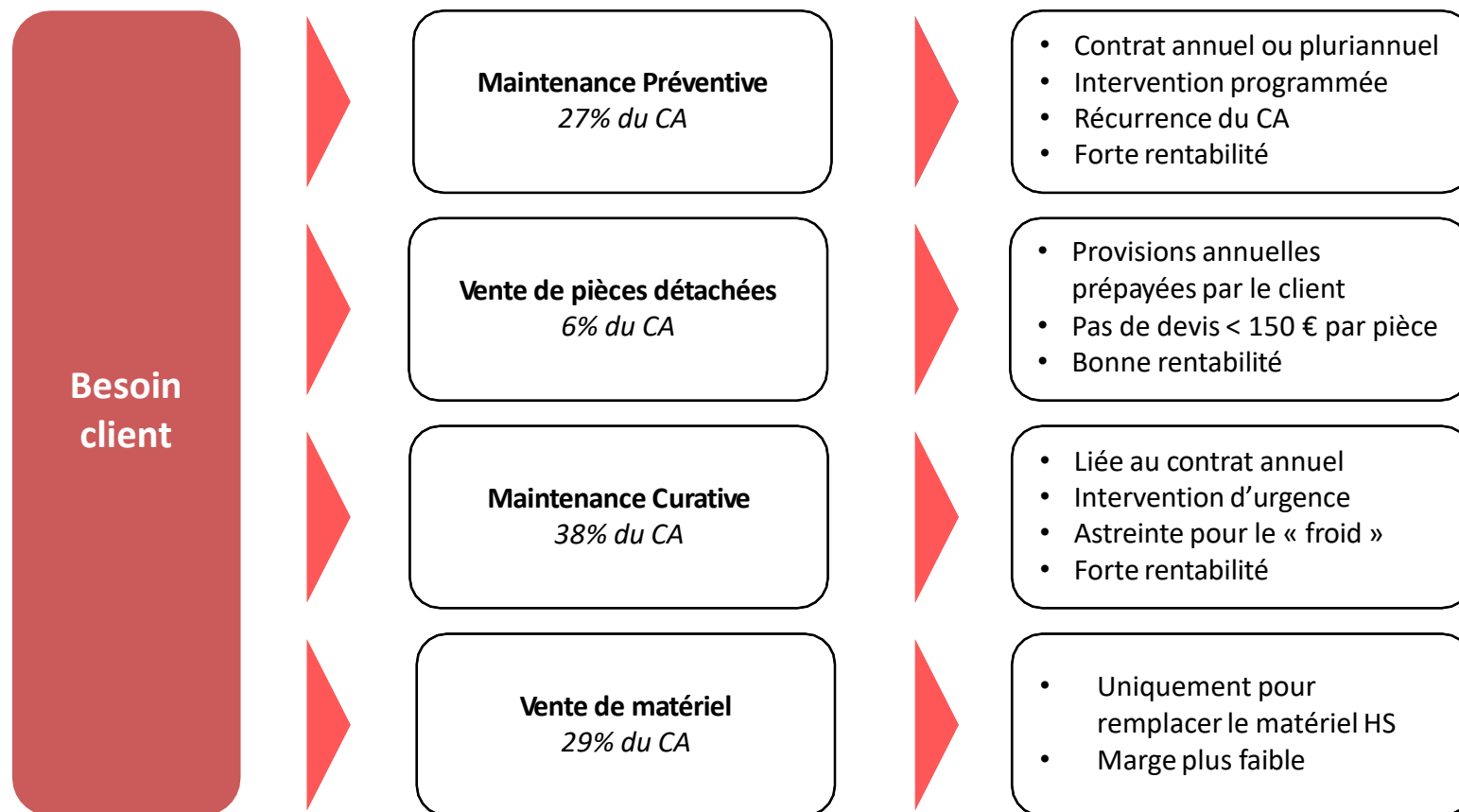
	Entité 1	Entité 2*
Chiffre d'affaires	8,9 m€ (+17% vs. 2022)	2 m€ (+9% vs 2022)
EBITDA non retraité	1,2 m€ (+22% vs 2022)	0,2 m€ (+49% vs 2022)

*100% du CA Entité 2 est réalisé via CuisinesPro

Un Groupe en croissance avec une maîtrise de sa rentabilité.

I. La présentation du Groupe

I.3 Un business model robuste et basé sur la récurrence du CA

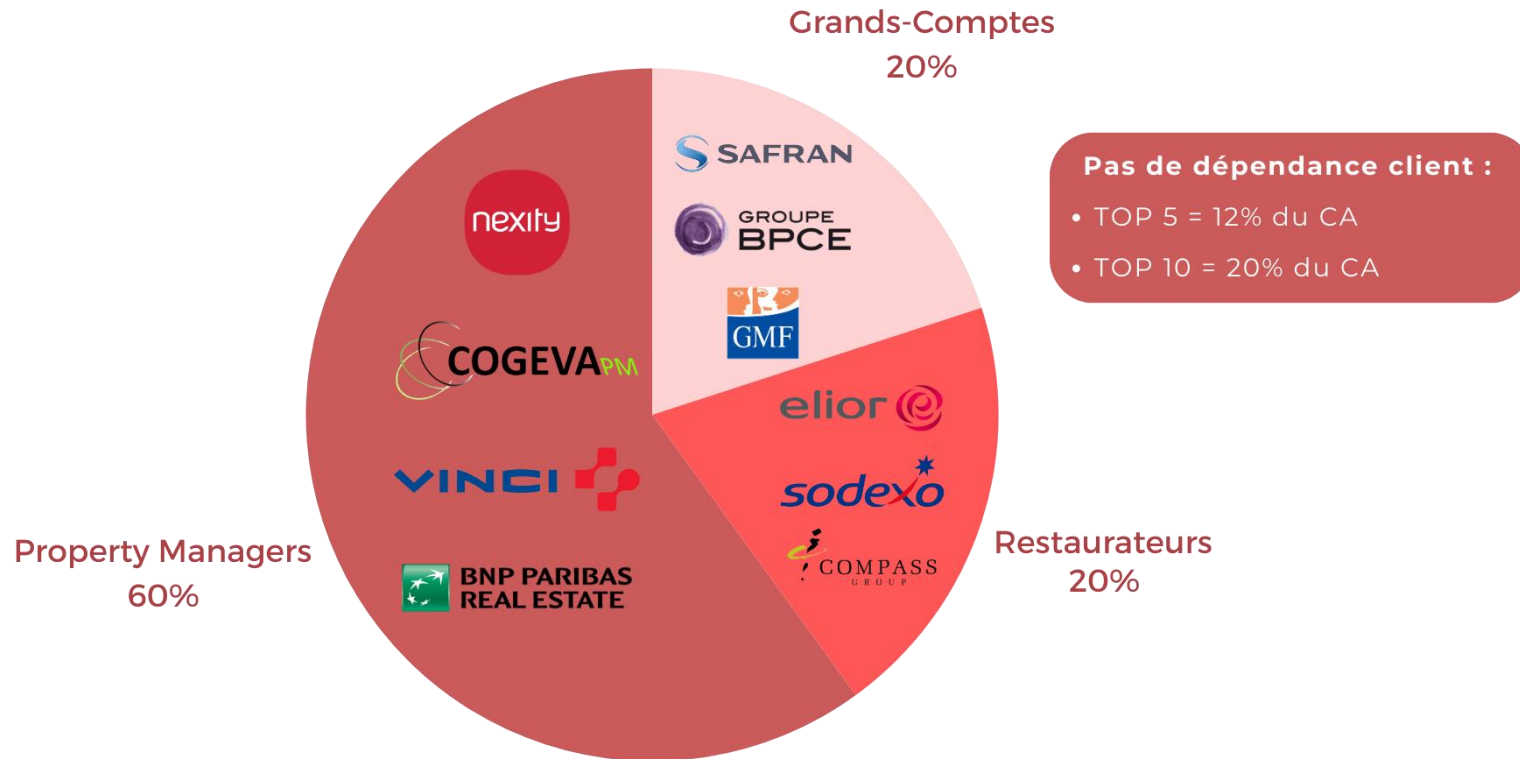


CuisinesPro est un pur player de la maintenance grandes cuisines en IDF, a contrario du marché qui est davantage composé de cuisinistes proposant un service de SAV puis de maintenance.

I. La présentation du Groupe

I.4 Des clients solides avec 4 types de donneurs d'ordres potentiels

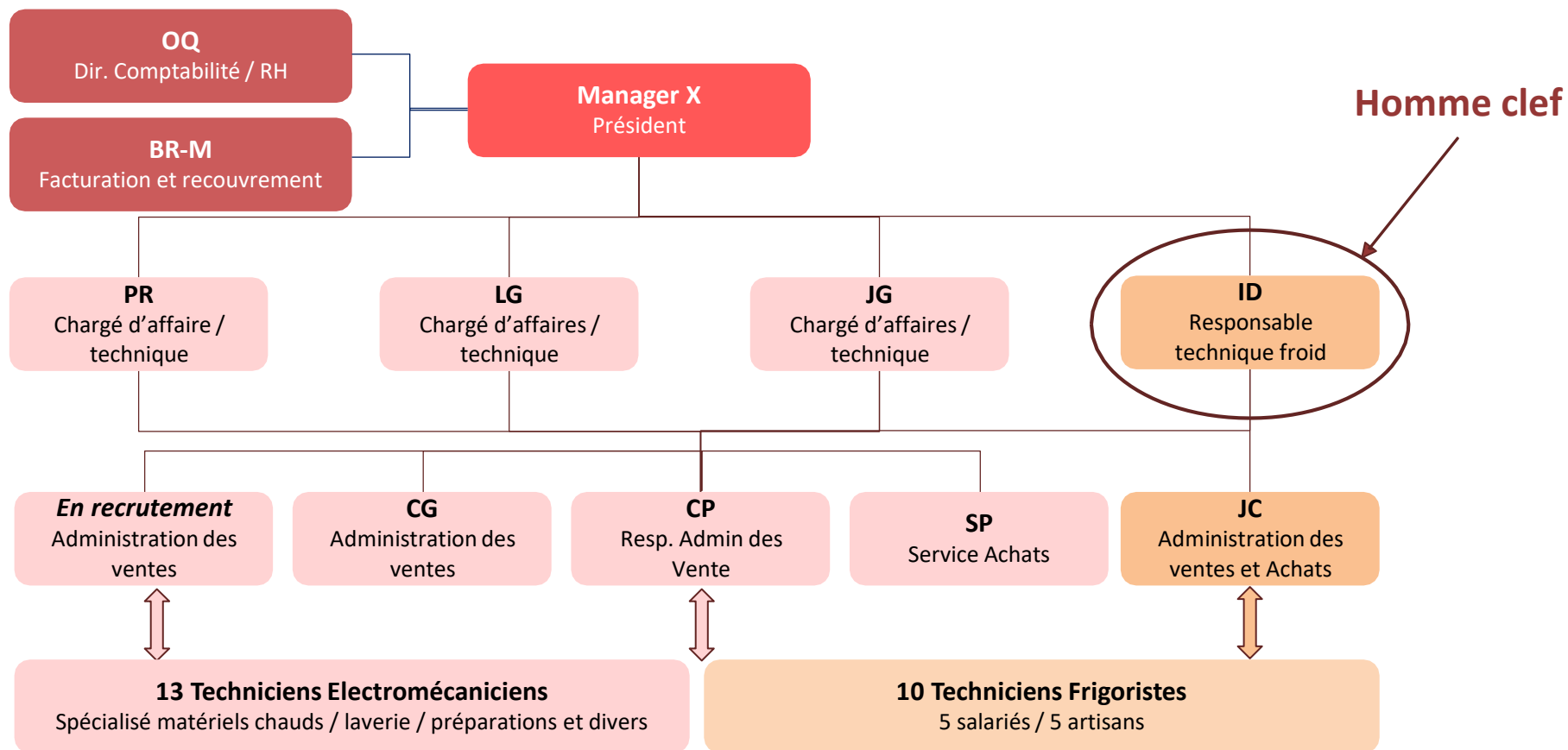
Répartition du chiffre d'affaires de CuisinesPro



Entité 1 travaille avec 3 des 4 donneurs d'ordre sur le marché de la collective entreprise : les property managers, les restaurateurs de collectivité et certaines restaurations grands groupes.
 Entité 1 gagne à travailler davantage avec les BET et les architectes qui sont des donneurs d'ordre importants

I. La présentation du Groupe

I.5 L'organigramme opérationnel



17 salariés qualifiés à tous les niveaux pour une qualité de service optimale.
17 artisans sous-traitants pour une plus grande flexibilité opérationnelle.



I. La présentation du Groupe

I.6 Le rôle des artisans Entité 1 dans CuisinesPro

Les artisans Entité 1

- 17 techniciens reconnus
- Contrat de sous-traitance
- Avenant pour la protection des données
- Pas de lien de subordination
- Obligation de résultat
- Autonomie opérationnelle
- Rapport d'intervention via tablette
- Facturent entre 80 et 130 K€ / an à CuisinesPro

CuisinesPro

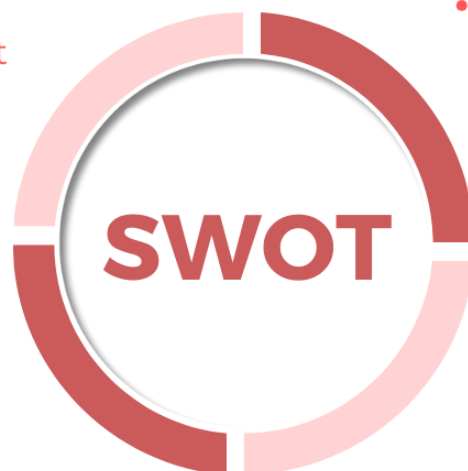
- Signe les contrats clients
- Négocie les tarifs
- Attribue les contrats aux artisans
- Reste le point d'entrée client
- Assure le back office
- Conserve achat/vente des pièces détachées et équipements

I. La présentation du Groupe

I.7 Le SWOT

FORCES

- Pure player dans la maintenance des équipements de grande cuisine en IDF
- 71% du chiffre d'affaires avec une rentabilité élevée (marge EBITDA : 18%)
- Diversité des fournisseurs, les 10 principaux fournisseurs représentant 50% des achats
- Digitalisation des opérations via tablettes et CRM



FAIBLESSES

- Dépendance significative aux sous-traitants pour l'exécution des interventions
- Concentration géographique en IDF
- Marge faible sur les équipements (8%)
- Manque de stratégie proactive en marketing et communication

OPPORTUNITÉS

- Croissance du marché de la restauration collective post-COVID
- Expansion géographique hors IDF
- Adoption de nouvelles technologies pour améliorer l'efficacité des services
- Améliorer la marge sur achats via un des 5 GIE du marché

MENACES

- Forte concurrence locale et nationale avec des acteurs de taille variée
- Réglementation stricte en constante évolution
- Volatilité des coûts des matières premières et des charges opérationnelles

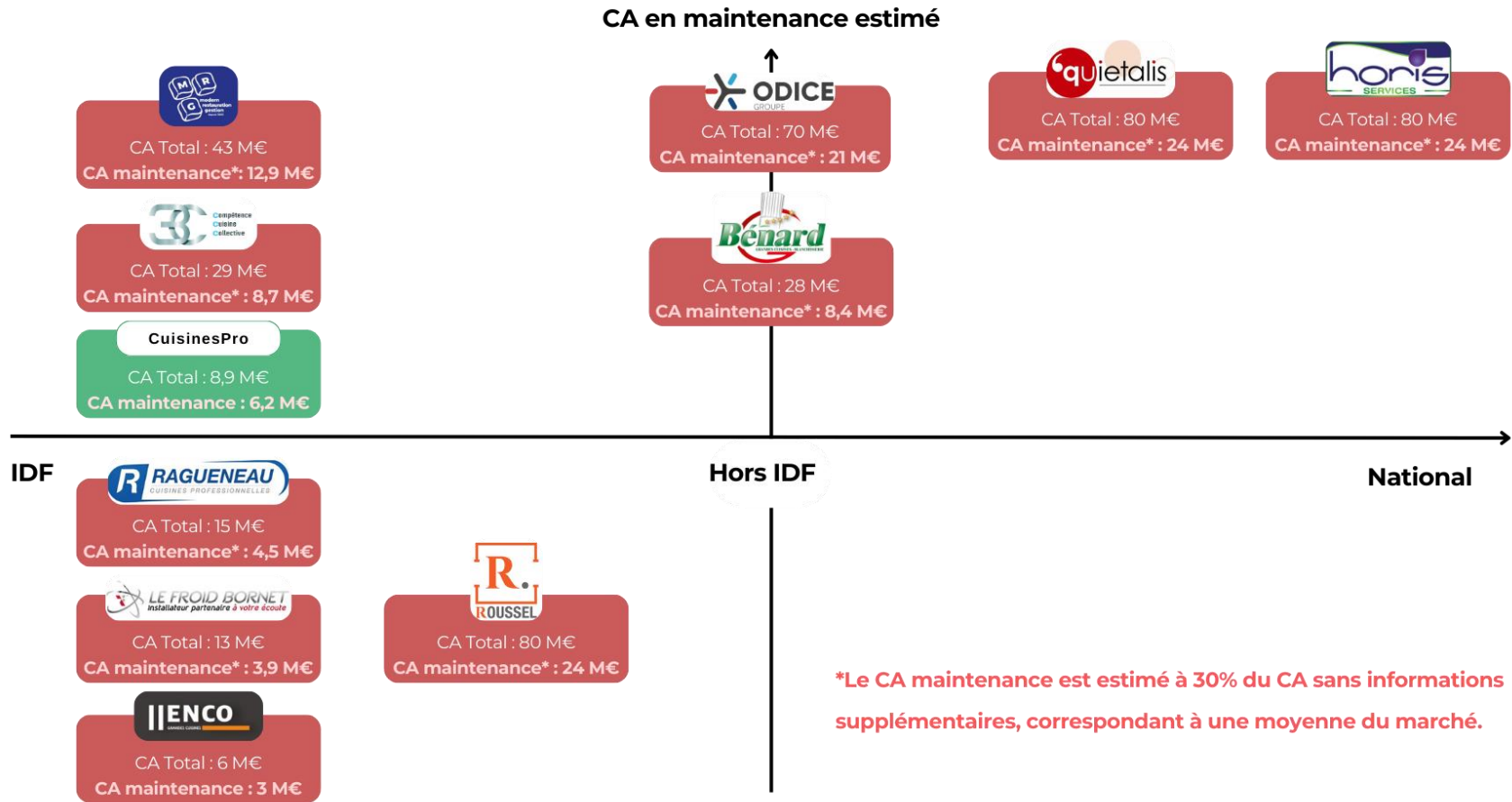


SOMMAIRE

- I La présentation du Groupe
- II Le marché**
- III Le projet de développement
- IV Les modalités de l'opération

II. Le marché

II.1 Un environnement concurrentiel hétérogène



Une concurrence faite de cuisinistes et d'un marché épars de sociétés de maintenance chaud, froid ou les deux.

II. Le marché

II.2 Les groupements d'achats et les syndicats professionnels



76 Adhérents



40 Adhérents



56 Adhérents

5 GIE Achats



1965
GAFIC
120 Adhérents



106 Adhérents



87 fabricants

2 syndicats professionnels



1 232 Adhérents

5 groupements d'achats permettant une amélioration de la marge sur achat.



SOMMAIRE

- I La présentation du Groupe
- II Le marché
- III Le projet de développement**
- IV Les modalités de l'opération

III. Le projet de développement

III.1 L'année 2024, une nouvelle dynamique pour le Groupe CuisinesPro

Le Groupe Cuisine pro bénéficie d'un contexte favorable en 2024



Un marché Entreprise stabilisé

Après un pic du télétravail entre 2020 et 2022, ce dernier redescend à un taux d'environ 29%*, et la fréquentation des restaurants d'entreprise retrouve une activité standard.



La réparation privilégiée à l'achat

La situation économique pousse les clients à accéder davantage à la maintenance plutôt que de recourir automatiquement à l'achat de matériel neuf de remplacement.



La sécurité: une priorité

La sécurité des hommes, des bâtiments et la sécurité sanitaire restent une priorité pour les clients/prospects de CuisinesPro offrant de belles perspectives de développement sur différents marchés.

L'année 2023 a permis à CuisinesPro de retrouver les bons résultats d'avant Covid, ce qui présage un bon développement pour les années à venir.

*Source : Malakoff Humanis Odoxa

III. Le projet de développement



Vision stratégique

Stratégie de croissance organique

- Prospecter sur le marché de la restauration collective Entreprise ;
- Se diversifier via des marchés connexes au même business model: restauration collective Enseignement & Santé, restauration de concession, restauration commerciale, traiteurs ;
- Approcher des marchés aux attentes similaires mais au business model potentiellement différent comme la restauration d'hôtellerie grands comptes, la restauration traditionnelle grands comptes, les crèches, la GMS de proximité, le pénitencier, l'armée.

Stratégie de croissance externe

- Cibler des entreprises sur le même marché pour gagner en part de marché ;
- Cibler des entreprises sur des marchés connexes pour pénétrer plus rapidement ces derniers comme FL Climatisation, Pichard, Fomma, FCS (...).

Stratégie marketing et communication

- Promouvoir la marque CuisinesPro sur l'ensemble des marchés cibles ;
- Créer un site web B2B expliquant le savoir-faire CuisinesPro ;
- Marketer l'offre et ses arguments pour mieux prospecter ;
- Créer un site intranet pour promouvoir la démarche Grands Comptes.

3 ambitions

- Consolider la position de CuisinesPro sur le marché Entreprise ;
- Ouvrir CuisinesPro à d'autres marchés connexes ;
- Sourcer des pistes de croissance externe.

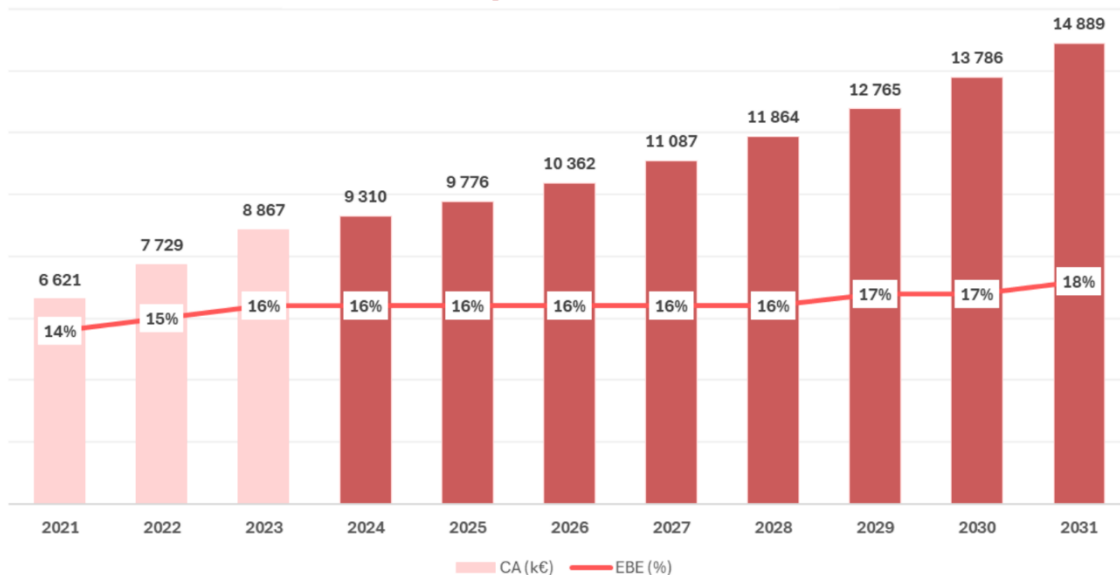
- **CA de 14,9 m€ à 7 ans**
- **EBITDA de 2,6 m€ à 7 ans**



III. Le projet de développement

III.3 Le Groupe vise 14,9 m€ de CA à horizon 2031 pour un EBITDA de 2,6 m€

Business plan CuisinesPro



Current Trading du Groupe

Le current trading est en progression de 156 k€ versus 2023 à fin février 2024.

Chiffre d'affaires cumulé

Au 1/03/2024

2024

1.479 k€
(+12% vs 2023)

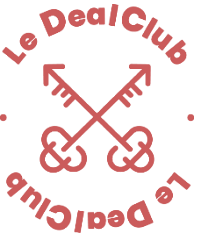
2023

1.324 k€
(+4% vs 2022)



SOMMAIRE

- I La présentation du Groupe
- II Le marché
- III Le projet de développement
- IV Les modalités de l'opération**



IV. Les modalités de l'opération

Les investisseurs du DealClub ont l'opportunité de souscrire à une opération de cession d'obligations, déjà émises par le Groupe CuisinesPro. Ces obligations seront cédées par deux FCPR Entrepreneur Invest aux investisseurs du DealClub.

- **Objectif total de souscription** : 1 200 000 €
- **Obligations simples** : option de conversion à laquelle le dirigeant de la société peut s'opposer donc assimilables à des obligations sèches
- **Maturité de l'obligation** : 7 ans (avec possibilité de remboursement anticipé)
- **TRI de 11,5%** (en intégrant les intérêts annuels) avec paiement d'une prime à échéance
- **Coupon** : 5% (payés annuellement)
- Remboursement de l'obligation **in fine**

Le capital et le rendement ne sont pas garantis

IV. Les modalités de l'opération



Cash flow indicatif pour un client ayant souscrit à hauteur de 100 000 €

31/07/2024	31/07/2025	31/07/2026	31/07/2027	31/07/2028	31/07/2029	31/07/2030	31/12/2030	31/12/2030	31/12/2030
Souscription	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Remboursement	Prime
-100 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	2 094	100 000	57 100

TRI	11,50%
Total CF	89 194
Equity multiple	1,89 x
ROI	89,2%

Le TRI de 11,50 % affiché a été calculé en utilisant la formule du taux de rentabilité interne (TRI), prenant en compte les flux de trésorerie (Cash Flows) sur une période de 6 ans et demi, qui correspond à la durée du contrat des obligations des FCPR. Ce calcul inclut les paiements annuels de 5 % (coupon) et le remboursement du capital à la fin du contrat. La prime de 57 100 € à la dernière échéance reflète une prime additionnelle payée en complément du remboursement final, pour atteindre le rendement cible sur la période spécifiée.