

## Présentation investisseurs









Mars 2022

# UNE SOCIETE REFERENCEE DEPUIS 10 ANS AUPRES DES EXPLOITANTS DE STRUCTURES PETROLIERES





- Société référencée auprès de TOTAL, SHELL, EXXON, BP, MODEC et SBM pour les travaux de maintenance et de réparation sur des structures pétrolières
- Technique révolutionnaire de collage à froid sur acier permettant de fixer des points d'ancrage sans recourir à la soudure traditionnelle et sans interrompre l'exploitation, dans des environnements explosifs (ATEX).

## UN AVANTAGE CONCURRENTIEL TRES FORT





L'avantage concurrentiel de ces techniques de fixation par collage à froid intéresse désormais le marché plus vaste de l'industrie et de la maintenance des grands navires, ainsi que celui en pleine expension des éoliennes.

## LE PASSAGE DE L'ACIER AU BETON





- Forte de son expérience acquise dans le collage à froid sur acier, Cold-Pad a développé une gamme de produits permettant de fixer des points d'ancrage sur béton sans devoir le perforer.
- Vu l'avantage que présente cette technique non invasive, Cold-Pad a conclu un partenariat avec EDF devant conduire à une homologation en 2022 d'un produit d'ancrage sur béton répondant aux critères sismiques les plus élevés dans le but d'appliquer ces techniques à la maintenance et à la réparation des centrales nucléaires.

## LE COLLAGE A FROID DE POINTS D'ANCRAGE







- Technique de fixation non invasive de points d'ancrage, à savoir sans devoir perforer le béton ou effectuer des soudures sur acier
- Des forces de traction inégalées, un point d'ancrage de 12 cm de diamètre pouvant supporter une traction de 1'000 kg pour l'acier et de 500 Kg pour le béton.

## LES PRODUITS COLD-PAD



- C-CLAW points d'ancrage sur acier et C-BLOCK points d'ancrage sur béton
- C-HAWK, outil permettant d'installer les C-Claw et C-Block en reproduisant les conditions de laboratoire sur site en termes d'humidité.
- COLD SHIELD, produit spécifique développé en partenariat avec TOTAL pour la réparation structurelle des coques en aciers et des cuves chimiques.



# DES PRODUITS INNOVANTS AUX AVANTAGES DIFFERENTIANTS







#### **Fixation sur acier:**

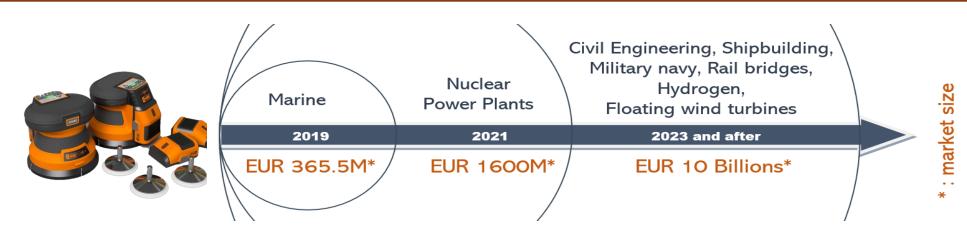
- Pas de risque d'explosion ou d'incendie et donc pas de nécessité d'arrêter l'exploitation pour procéder aux travaux d'ancrage.
- Pas de détérioration des peintures ou autres revêtements appliqués sur l'acier, notamment la peinture des coques de navires.

#### Fixation sur béton :

- Pas de modification de la structure béton
- Possibilité de fixer des points d'ancrage n'importe où sur la surface en béton sans devoir tenir compte de la position des fers.







- Le marché sur lequel la société est déjà bien positionnée est celui de la maintenance et de la réparation de structures pétrolières
- Le marché du maritime est un segment plus large de 365,5 millions d'Euros.
- Grâce au partenariat avec EDF, la société va également être référencée sur le marché des centrales nucléaires et électriques dont la taille est de l'ordre de 1,6 milliards d'Euros.
- Le marché le plus important que vise la société à l'horizon 2023 est celui du génie civil, des chantiers maritimes, des grandes infrastructures routières et ferroviaires et des éoliennes. Ce marché correspond à une demande de plus de 10 milliards d'Euros.



## DE LA SOLUTION CLE EN MAIN AU PRODUIT INDUSTRIEL

Développement de solutions industrielles clé en main

Processus d'industrialisation

Abaissement des coûts de production

licence de distribution

- Actuellement la société développe des solutions clés en main pour des partenaires référencés lui donnant accès à un marché de niche
- Vu les avantages concurrentiels que présentent ses produits et leur potentiel commercial sur les marchés plus larges de la construction, de la maintenance et de la réparation, la société s'est fixée comme objectif d'industrialiser sa production afin d'abaisser le prix du C-CLAW (fixation pour acier) de 80 Euros pièce à 6 Euros et du C-BLOCK (fixation pour béton) de 60 Euros pièce à 6 Euros.
- Ce processus d'industrialisation va s'étendre sur trois ans et va nécessiter un investissement de l'ordre de 7 millions d'Euros.

## UNE DISTRIBUTION DES PRODUITS SOUS LICENCE CONFIEE AU LEADER MONDIAL DE L'OUTILLAGE PROFESSIONNEL





COLD PAD Mr. Jean-Philippe COUR 130 Rue de Lourmel 75015 Paris FRANCE

Schaan, December 10, 202

Re. Letter of Interest to be shared with Private Investor under NDA

Dear Jean Philippe

On behalf of HILTI's division Business Unit Anchor, we hereby confirm our interest in Cold Pad technology and particularly the fastening business line. It is our desire to envisage a partnership agreement once the maturity of COLD PAD fasteners has passed a few key milestones in terms of design to cost and reliability.

Indeed, in our view based on the insights we have been provided, COLD PAD has been developing and now providing innovative solutions for non-intrusive fastening. We understand it is combining a unique product and process technology for both metallic and concrete surfaces along with a processcontrolled installation power tool.

Provided the relevant milestones in terms of maturity are achieved, we could imagine a strategical fit with COLD PAD adhesive bonded fasteners as this seems to be a natural complement to our current portfolio. Based on our current knowledge, we see many advantages and possible applications for this disruptive deeptech.

In our view, the key for success will be achieving competitive prices with neither compromise on reliability nor on durability. From what we understand, COLD PAD is now working at reducing the selling price of the COLD PAD adhesive bonded fasteners through a design-to-cost exercise and working at improving the robustness of the installation power tool.

As such, we are contemplating supporting COLD PAD in this industrialisation phase process, to help them reach their objectives and to be as close as possible to HILTI standards. For instance, assuming all requirements are met, we are in principle willing to be considered to manufacture COLD PAD's flasteness by participating to their bidding process.

Hilti Corporation Feldkircherstrasse 100 | P.O. Box 33

P +423-234 2111 | F +423-234 3332 | www.hitti.group Legal Form: Stock Corporation | Registered Office: 9494 Schaar Commercial Register Nr.: FL-1.011.557-0 | VAT-Wr.: 50 535



is letter does not constitute a binding commitment and Hilti does not assume any liability from this

Larg Tánzer

1-111-77-1

Marc Schäffer

Cold-Pad a signé une lettre d'intérêt avec le Groupe **HILTI**, leader mondial de la distribution d'outillages professionnels.

Un accord de licence est en cours de discussion

La société poursuit ses contacts avec d'autres distributeurs de la même importance.

## LA LEVEE DE FONDS





La présente levée de fonds à pour but d'accompagner la société dans ce processus d'industrialisation en complément au soutien apporté par le programme européen Horizon 2024

## LE PROGRAMME EUROPEEN HORIZON 2024





Cold-Pad a été désigné lauréat du programme Européen Horizon 2024

## La contribution financière liée au programme Horizon 2024 :

- Une subvention de 2,5 millions d'Euros
- Une souscription à une augmentation de capital à hauteur de 2,5 millions d'Euros aux côtés d'investisseurs privés injectant la même somme pour un total de 5 millions d'Euros





## Le modèle d'affaires de Cold Pad repose sur :

- des prestations « clé en main » d'ingénierie à fortes valeurs ajoutées dans des domaines de pointe comme l'industrie pétrolière ou nucléaire.
- une production industrielle de produits standards pour les marchés plus vastes comme le maritime et le génie civil en série de produits standards.





## CHIFFRE D'AFFAIRES PROJETE PAR LIGNE DE PRODUITS

_	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	1 707 000	4 455 000	7 412 500	18 540 000	27 300 000	37 600 000	47 900 000
COLDSHIELD	-	2 500 000	3 000 000	3 500 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
C-CLAW	1 613 250	1 775 000	3 812 500	12 640 000	19 700 000	27 600 000	35 500 000
C-BLOCK	93 750	180 000	600 000	2 400 000	3 600 000	6 000 000	8 400 000
Charges sur CA	713 915	2 419 775	3 595 813	7 847 700	11 426 500	15 108 000	18 789 500
	42%	54%	49%	42%	42%	40%	39%

# **EVOLUTION DES PRIX DE VENTE ET MARGES PAR LIGNE DE PRODUITS**

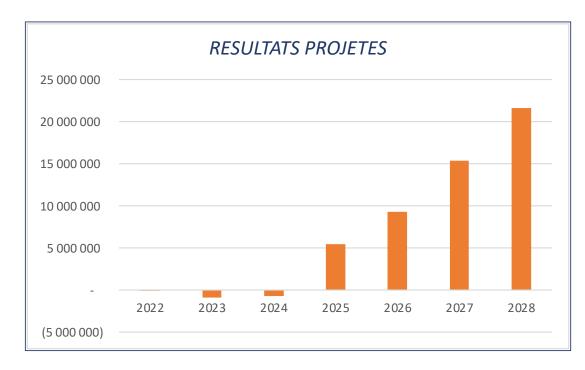


_	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Zoom sur C-CLAW (hors app	olications spécial	es) :					
Prix de revient unitaire	80€	15 €	10€	8€	6€	6€	6€
Prix de vente	230€	60€	40 €	32€	24 €	24 €	24€
Marge brute	65%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Quantité vendue	2 500	10 000	50 000	250 000	500 000	750 000	1 000 000
Zoom sur C-BLOCK (hors ap	plications spécia	les) :					
Prix de revient unitaire	60€	15 €	10€	8€	6€	6€	6€
Prix de vente	100€	60€	40 €	32€	24 €	24€	24 €
Marge brute	40%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Quantité vendue	500	3 000	15 000	75 000	150 000	250 000	350 000

## **RESULTATS NETS PROJETES**



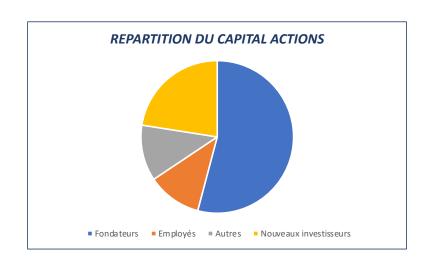




2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
(85 065)	(918 275)	(722 763)	5 485 600	9 271 650	15 330 550	21 665 500







- Emission de 24'961 actions nouvelles d'un Euro au prix de 200,30 Euros ce qui valorise la société à 25 millions d'Euros
- Souscription d'une action par le programme Horizon 2024 pour chaque action souscrite par des investisseurs privés.
- Participation minimale de 500'000 Euros
- Estimation de la valeur de la Société en 2028 comprise entre 40 et 60 millions d'Euros.

## **CONCLUSIONS**















- Société déjà référencée depuis 10 ans sur le marché
- Nombreux partenariats conclus avec des sociétés industrielles de renom.
- Produits innovants présentant des avantages concurrentiels dans les domaines de la fixation d'ancrages non invasifs.
- Participation au programme d'industrialisation
- Lette d'intérêt conclue avec le leader mondial de la distribution d'outillages professionnels
- Offre correspondant à la demande sur un marché estimé à plus de 10 milliards d'Euros