



SERIE A PITCH DECK - FÉVRIER 2017



On a pour habitude d'opposer  
***LES NOUVELLES TECHNOLOGIES***  
aux  
***métiers traditionnels.***

***La quatrième révolution industrielle entraînera la perte de 5 millions d'emplois en cinq ans dans les principales économies mondiales.  
(rapport World Economic Forum - 18/01/2016)***

**Mais nous croyons qu'en associant les savoir-faire,**

*une nouvelle*

# **REVOLUTION CREATIVE**

*est possible.*

En réunissant un savoir-faire traditionnel  
français et l'impression 3D,

Nous réinventons  
**LA PÂTISSERIE**  
au quotidien.

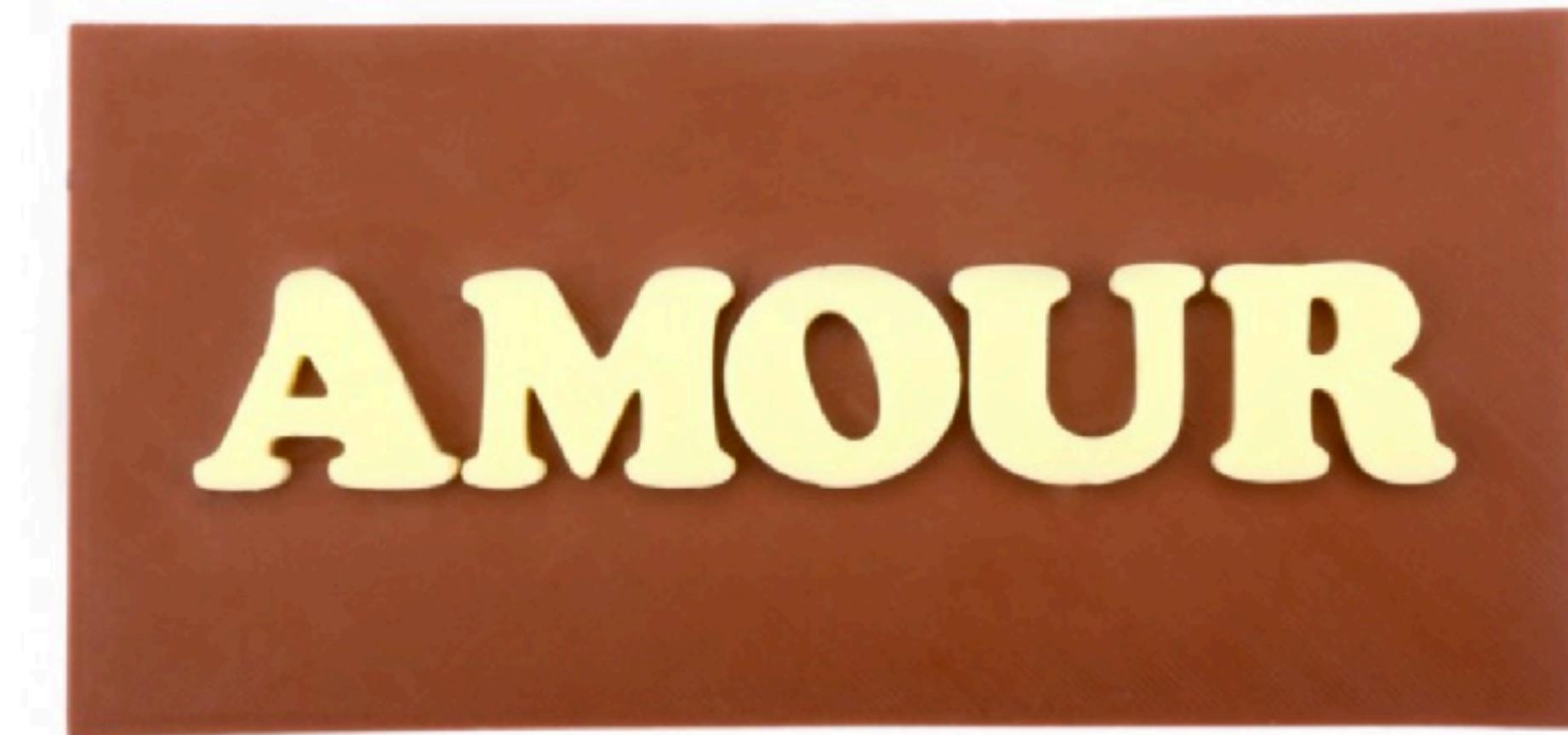


## VALUE PROPOSITION

**Des pâtisseries funs et personnalisées pour les particuliers et les entreprises.**

# Les produits

SUCETTES, CHOCOLATS, SABLÉS, GLACES, ÉCLAIRS, GATEAUX...



# Les produits



# **Les produits**

**SUCETTES, CHOCOLATS, SABLÉS, GLACES, ÉCLAIRS, GATEAUX...**

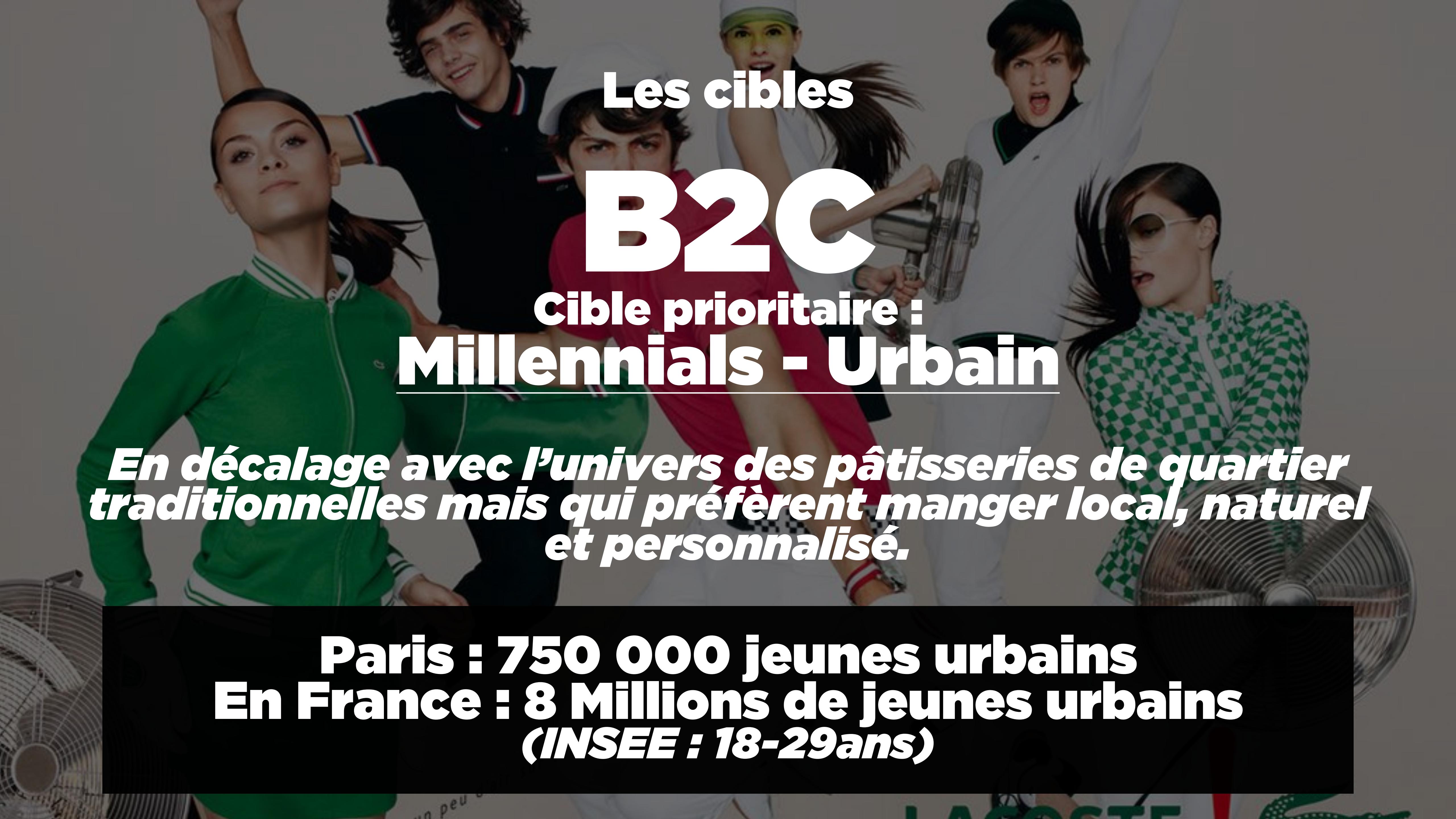
**Moulage par impression 3D**

**Formes inspirées de la pop-culture**

**Fabrication artisanale à Paris**

**Arômes et colorants naturels**

**Moules personnalisables à l'unité**



Les cibles

# B2C

Cible prioritaire :  
**Millennials - Urbain**

***En décalage avec l'univers des pâtisseries de quartier traditionnelles mais qui préfèrent manger local, naturel et personnalisé.***

**Paris : 750 000 jeunes urbains  
En France : 8 Millions de jeunes urbains  
(INSEE : 18-29ans)**

# KPIs Retail

Premier espace en retail :



Babines Pop-up shop au Citadium  
Du 12/12/2016 au 25/01/2017  
(1 mois et demi)

**36k € de CA**  
**1020 € de CA / jour**  
**3200 clients**

**+ de 6000 produits vendus.**  
**11 € de panier moyen**  
**1% des visiteurs du Citadium ont acheté sur le stand.**

**Babines en vente en concept-store + discussions en cours avec des acteurs de la grande distribution.**

**Babines a été partenaire des plus gros événements trendsetters grand public : Salon mode Whos Next, Sneakerness, Be Street Wknd.**



Les cibles

B2B

cibles prioritaires :

**Agences de communication/events**  
**Grandes marques (conso premium)** B2C

*À la recherche de goodies originaux, rapidement,  
et de bonne qualité.*

**13000 agences de communication** (COHM/ALTARES)  
**6000 entreprises de + de 200 salariés**  
(MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE)

# KPIs B2B

## + DE 50 CLIENTS

GRANDS COMPTES, AGENCES DE COMMUNICATION & START-UPS. DONT :

Dior



Sosh

swatch<sup>+</sup>



asics

Galerie  
Lafayette

deliveroo



Etam

SUSHI SHOP

SEPHORA

meetic

## + DE 70k € DE CA

EN 1 AN SANS BUDGET NI DÉMARCHAGE COMMERCIAL.

1300 € DE PANIER MOYEN

70% DU CA DE CLIENTS ACQUIS  
CHAQUE TRIMESTRE.

Exemple de commande pour Deliveroo

2500 sucettes produites pour 5000 € HT

Frais : Matière première alimentaire : 250 €

Moulage et impression 3D : 200 €

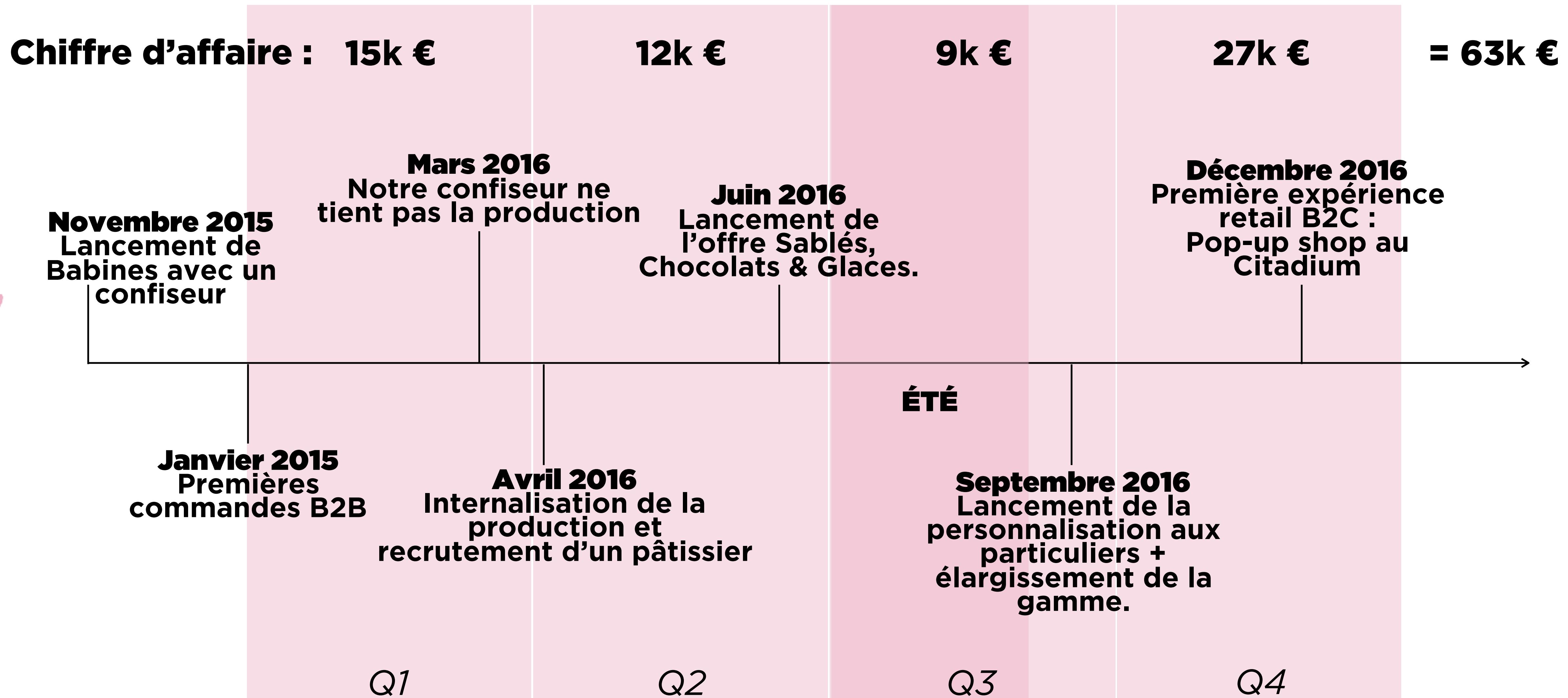
Packaging et étiquetage : 250 €

Temps passé labo (9J) : 2100 €

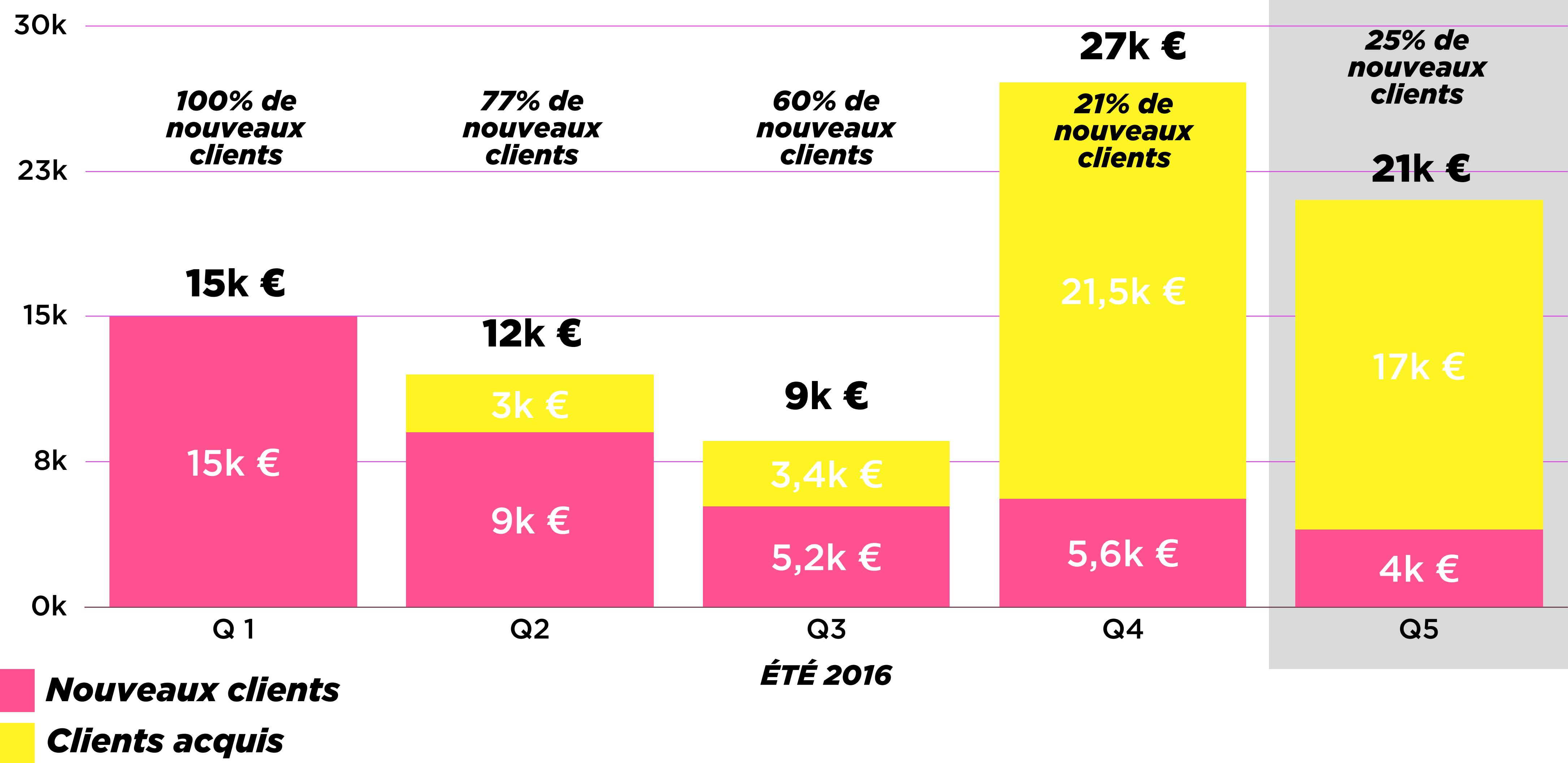
Utilisation du labo (9J) : 280 €

Marge nette : 2170 €

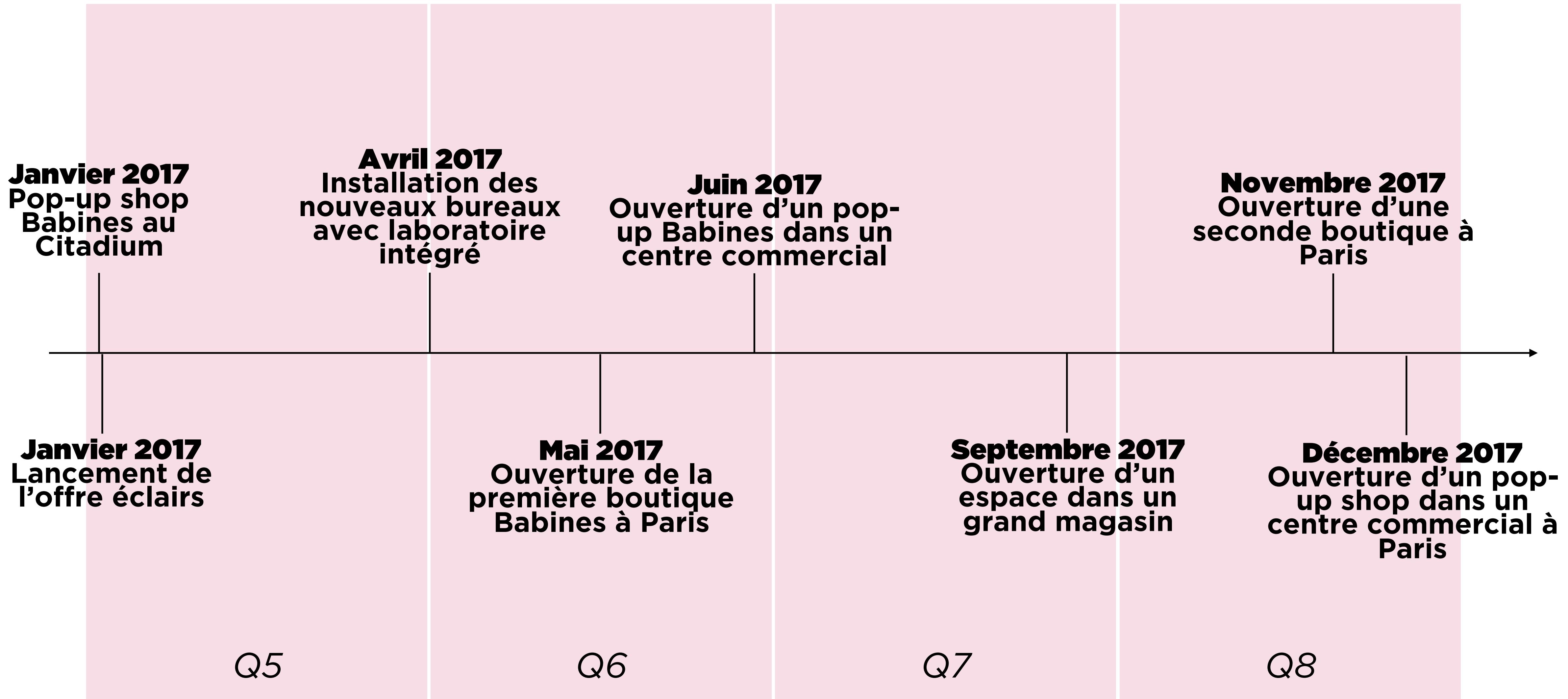
# Timeline passée



# Répartition du CA



# Timeline futur



# Business model

## B2B

Q  
U  
O  
I

**Vente de pâtisseries personnalisées en volume pour leurs événements**

**Animation événementielle**

C  
O  
M  
M  
E  
N  
T

**En direct avec les marques**

**Par l'intermédiaire d'agences de communication & événementielles**

## B2C

**Vente de pâtisseries de la gamme Babines**

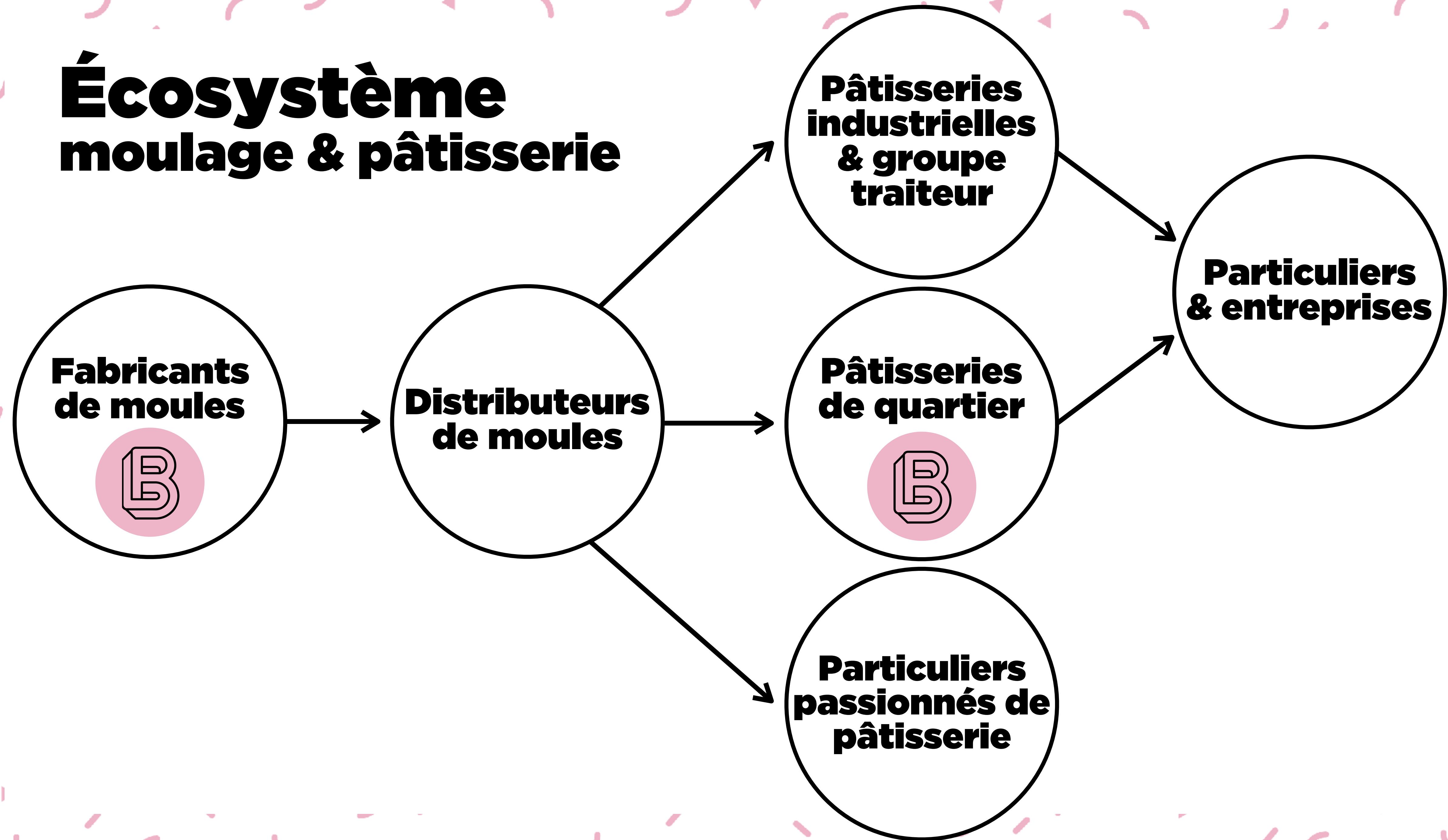
**Vente de pâtisseries personnalisées à l'unité**

**En ligne, boutique propre et pop-up shop**

**En concept store (produits ++)**

**En grande distribution (MDD)**

# Écosystème moulage & pâtisserie



# Pourquoi lever des fonds ?

- 1 Découpler nos ventes en B2B par le recrutement d'un sales.**
- 2 Recruter un manager pour gérer le développement de la société et sa partie administrative.**
- 3 Réunir nos bureaux et notre laboratoire pour gagner en rapidité et en agilité.**
- 4 Développer la marque en retail avec l'ouverture de 2 boutiques fixes et des espaces éphémères dans les centres commerciaux en 2017.**
- 5 Créeer un module web 3D pour faciliter la personnalisation des produits en ligne pour les particuliers.**

# Besoin en financement

*fixe*

300k€

**Nouveaux bureaux et laboratoire  
5k frais agences + 25k travaux**

30k€

**Ouverture de 2 boutiques et 3 pop-up shop  
Droit au bail : 80k\*2  
Travaux et aménagements : 20k\*2  
Ameublement pop-up : 20k**

220k€

**Création d'un module web 3D  
de personnalisation**

10k€

**Communication et relations presse**

40k€

## Besoin en financement *variable / trésorerie*

195k€

**Recrutement d'un sales +  
manager (annuel)**

100k€

**Loyer des 2 boutiques (25k annuel)  
Loyer des bureaux (30k annuel)**

55k€

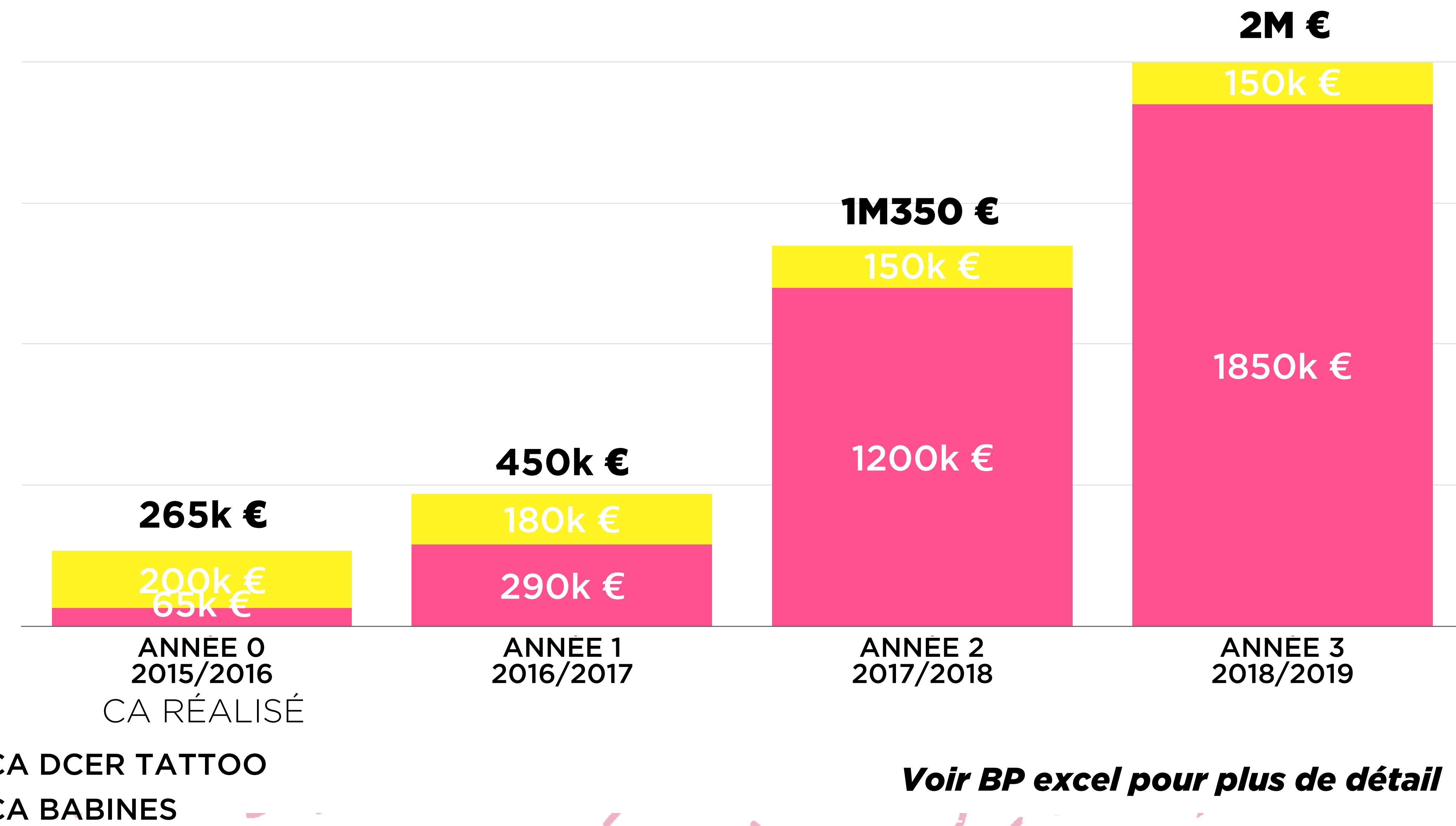
**Recrutement de la force de vente  
2\*20k (annuel)**

40k€

**Besoin en financement total**

495k€

# Prévisionnel

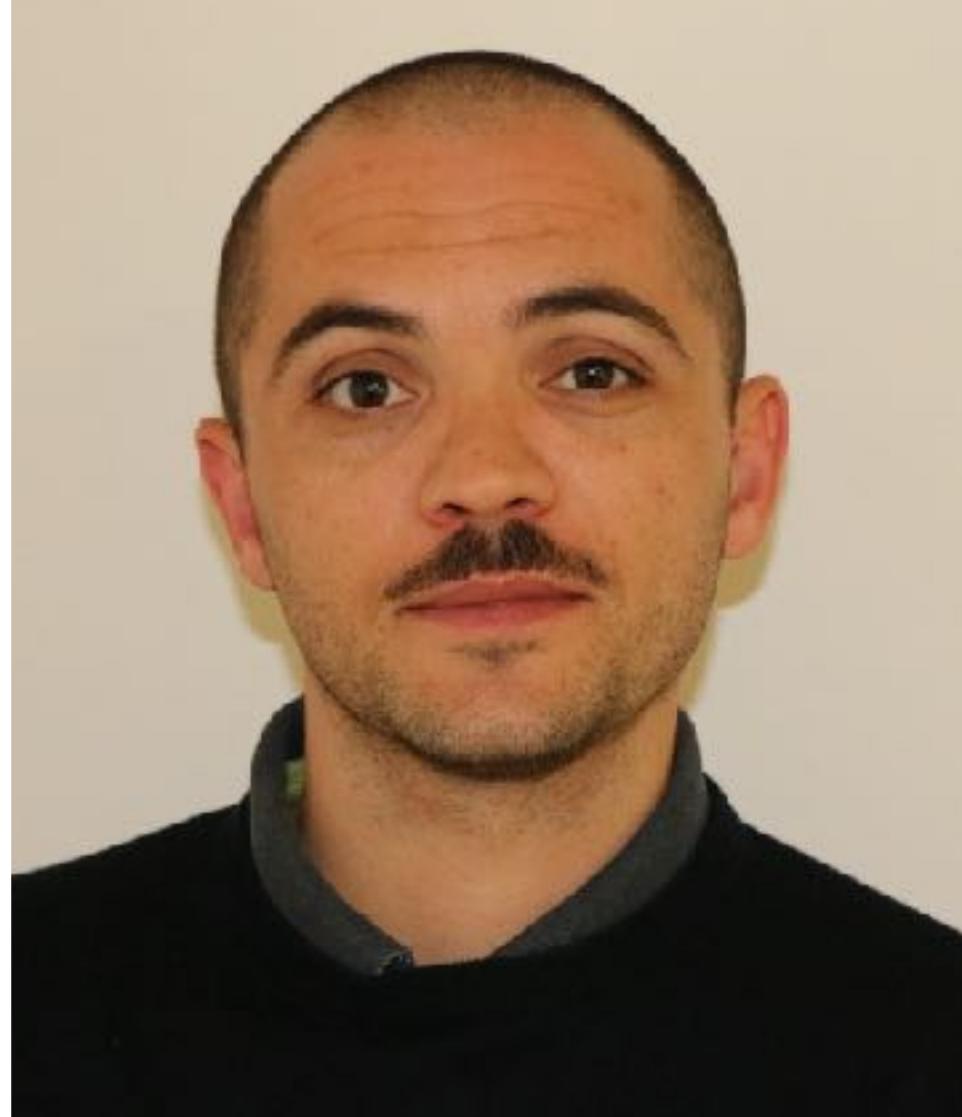


# L'équipe



**VICTOR BARNOUIN**  
*Fondateur - Développement*  
**A déjà créé une marque à succès sur un modèle similaire.**

-  
**Il s'occupe de la partie créative, du marketing et du développement de la marque.**



**VALENTIN BARNOUIN**  
*Gestion Commerciale*  
**5 ans d'expérience en gestion commerciale chez Universal Music.**

-  
**Il gère l'ensemble du suivi des commandes de nos clients et s'occupe de notre logistique.**



**THOMAS CHEVILLON**  
*Chef Pâtissier*  
**Passé par 2 belles maisons de pâtisserie Parisiennes (STOHRER & DELMONTEL).**

-  
**Il met au point toutes les recettes, développe les nouveaux produits, et gère la production.**

# Organisation

**VICTOR BARNOUIN**  
FONDATEUR

**MARKETING &  
DÉVELOPPEMENT**

**MANAGER**

**GESTION & COMPTABILITÉ**

**À RECRUTER**

**THOMAS CHEVILLON**  
CHEF PÂTISSIER

**VALENTIN BARNOUIN**  
RESPONSABLE LOGISTIQUE  
& BOUTIQUES

**COMMERCIAL**

**À RECRUTER**

**ÉQUIPE DE COMMIS  
PÂTISSIER**

**ÉQUIPE DE  
VENDEURS**

# DCER TATTOO

*Le projet Babines fait partie de la société DCER (SASU) et s'appuie sur la marque de tatouages éphémères DCER que nous avons lancé, avec succès, il y a 2 ans.*

**205K € DE CA + 30K € DE BÉNÉFICES**

SUR LA PREMIÈRE ANNÉE D'ACTIVITÉ COMPLÈTE.

**+ DE 50 POINTS DE VENTE**

DONT LE BHV, COLETTE, PRINTEMPS/CITADIUM + CONCEPT STORES

**+ DE 300 CLIENTS (MARQUES & AGENCES)**

DONT REDBULL, NIKE, COCA, PEPSI, CARTIER, ADIDAS, KENZO, MARTINI, BMW, SOSH, HEINEKEN...

**BEAUCOUP DE PRESSE**

M6, LIBÉRATION, VOGUE, ELLE, GRAZIA, GQ, GLAMOUR, L'EXPRESS....

# **Contactez-nous**

**BABINES BAKERY - DCER SAS**

**BUREAUX : 256 RUE MARCADET - 75018 PARIS**

**LABORATOIRE : 93 RUE DE STALINGRAD - 93100 MONTREUIL**

**01.80.06.65.04**

**VICTOR@BABINES-BAKERY.COM**

**HTTP://BABINES-BAKERY.COM**