

## Projet Bambin – Teaser

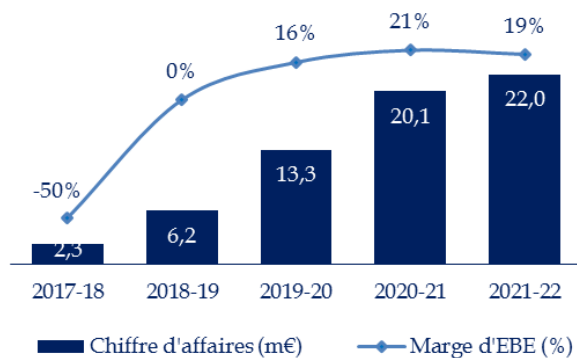
### 1. Présentation résumée de la société Bambin (nom de code)

- La Société « BAMBIN » est une nouvelle marque dans le monde de la puériculture qui a vocation à développer et commercialiser des produits innovants
- La Société a développé pendant plus de 3 ans un produit révolutionnaire, une valise regroupant 6 produits indispensables aux bébés en un seul (transat haut et bas, table à langer, baignoire, berceau et une valise), commercialisée depuis septembre 2017
- Outre sa dimension innovante, le produit offre aux parents :
  - ✓ Une économie de près de 400€ sur l'achat des produits pris individuellement
  - ✓ Une facilité d'usage et une économie de place
  - ✓ Une évolutivité du produit qui accompagne l'enfant sur les 12 à 18 premiers mois de sa vie
- La valise a par ailleurs remporté de nombreux prix (neuf) : grand prix de la Foire de Paris, concours Magicmaman catégorie nomade, etc., et est fortement plébiscité par les jeunes parents

### 2. Données financières clés

- La Société Bambin a pour ambition stratégique de devenir la référence européenne de l'innovation sur le marché de la puériculture, et compte pour cela sur le développement d'innovations fortes au cours des prochaines années
- Grâce aux qualités intrinsèques du produit, la Société Bambin a déjà vendu près de 300 unités pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 100 k€ depuis septembre 2017
- Forte d'un référencement dans près de 50% des grandes enseignes de puériculture, la Société prévoit de vendre près de 6.000 Multi dès la première année d'exploitation, et vise l'atteinte à horizon 5 ans d'un chiffre d'affaires de plus de 22 millions d'euros, tout en dégagant une marge opérationnelle élevée et récurrente

Synthèse des éléments financiers clés :



- Elle appuie par ailleurs son développement sur un ambitieux programme de recherche et développement de près de 2,7 m€ sur les 5 prochaines années

### 3. Eléments clés d'investissement

#### i. Un modèle économique performant exploitant des tendances profondes du marché et générant une rentabilité d'exploitation durable et élevée (~ 20%)

- Un marché de la puériculture qui voit émerger de nouveaux acteurs portés par l'innovation (Babyzen, Béaba, Babybjorn, etc)
- Une stagnation du pouvoir d'achat qui pousse les ménages à consommer utile et optimiser leurs dépenses
- Un projet fortement créateur de valeur : un chiffre d'affaires de plus de 22 m€ à horizon 5 ans, associé à une marge opérationnelle élevée (~20%) et récurrente

#### ii. Un important potentiel de développement

- Un produit qui jouit d'une médiatisation importante grâce aux 9 prix remportés
- Une structure de coûts flexible basée sur des prestataires externes (logistique, fournisseurs, etc.)

### 4. Projet de Transaction

- Afin d'accélérer le développement commercial, tant en France qu'à l'international, financer la recherche et développement et le lancement de nouvelles innovations, la Société Bambin est à la recherche de 4 m€ de fonds propre au 1<sup>er</sup> trimestre 2018
- Les actionnaires de la Société ont d'ores et déjà investi près de 2 m€ dans le projet, permettant les dépôts de brevets, la mise en place d'un outil industriel (moules, outillages, prototypes), et le financement de la première série de 1.000 unités

\*       \*

\*

*Le seul objet de ce Teaser est de vous assister dans la décision de participer ou non à l'opération d'acquisition (ci-après la « Transaction ») de l'activité sous le nom de code Bambin (ci-après la « Société »). Si vous décidez d'avancer, et après réception d'une copie signée de l'engagement de confidentialité joint au présent teaser, nous vous transmettrons un Mémoire d'Information ainsi qu'un courrier précisant les prochaines étapes et le calendrier de la Transaction.*

*Nous vous rappelons que Croissance Partenaires a été mandatée à titre exclusif par les actionnaires de la Société pour les conseiller et les assister dans les négociations relatives à une opération de levée de fonds. Toute communication ou demande d'informations au sujet du projet Bambin et/ou de la Transaction doit être adressée uniquement à Croissance Partenaires. Aucun contact ne doit être pris avec les actionnaires, dirigeants et salariés de la Société. Nous vous remercions de bien vouloir contacter exclusivement :*

Croissance Partenaires  
96-98, avenue Raymond Poincaré  
75116 Paris - France

Charles HUYGHUES DESPOINTES  
Directeur  
Tél : +33 (0)1 40 70 96 45  
[charleshuyghues@croissancepartenaires.com](mailto:charleshuyghues@croissancepartenaires.com)

François MENAGER  
Manager  
Tél : +33 (0)1 40 70 98 36  
[franccoismenager@croissancepartenaires.com](mailto:franccoismenager@croissancepartenaires.com)

Thibault SOUBIRAN  
Chargé d'affaires  
Tél : +33 (0)1 40 70 96 44  
[thibaultsoubiran@croissancepartenaires.com](mailto:thibaultsoubiran@croissancepartenaires.com)