

# rutabago

Sainplifiez-vous les courses

Pitch Deck – Février 2018

**L'acte qui a du goût.**

### Manger sainement : près de la moitié des Français s'en préoccupe

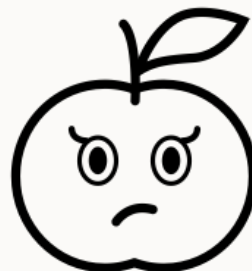


**2 heures  
41 min**

Durée hebdomadaire  
moyenne réservée aux  
courses par les français

**20%**

des français considèrent les  
courses comme une corvée



**70%**

des français sont  
inquiets de ne pas  
réussir à se procurer  
une alimentation saine

le sang des  
français contient

**3 à 5 fois**

plus de pesticides que celui  
des allemands ou des  
américains



**68%**

des français aiment  
faire la cuisine



**71% des 18-34 ans  
vs 64% des +65 ans**

Les jeunes aiment encore  
plus souvent faire la cuisine  
que leurs aînés

### Un concept qui répond à une demande concrète des français

**Paniers prêts-à-cuisiner livrés à domicile**  
pour **se libérer de la corvée des courses**



**Menus validés par une diététicienne**  
et ingrédients **100% bio**  
pour une **alimentation saine et équilibrée**

**Recettes imaginées par des chefs,**  
**conçues sur mesure** pour Rutabago et  
prêtes en **moins de 30 minutes**  
pour que **la cuisine redevienne un plaisir**

**Ingrédients pré-dosés, emballages biodégradables**  
et paniers réservés pour les **épiceries solidaires**  
pour que **notre acte ait du sens !**

**3 à 5 kits-repas**  
pour 2 ou 4 personnes

**40 à 50**  
ingrédients  
différents

**500 g**  
de gaspillage  
alimentaire évité  
grâce au prédosage  
des ingrédients



Livraison hebdomadaire  
**écologique**  
dans **toute la France**

Approvisionnement  
**100% BIO**

Prix moyen du  
kit-repas / personne **8€**

Rutabago a également une mission sociale : **démocratiser et rendre ludique l'accès à une alimentation saine et bio**, y compris pour les personnes en situation d'exclusion socio-économique. 5% des paniers sont vendus à un prix symbolique dans des épiceries solidaires.

# Comment ça marche ?



## 1. Commandez

Le panier-recettes qui vous correspond : formule classique ou végétarienne.



## 2. On vous livre

Chaque semaine, gratuitement dans toute la France.



## 3. Cuisinez

Nos ingrédients pré-dosés 100% bio. Suivez les recettes pas à pas, et savourez. Miam !



## 4. Agissez

En consommant responsable, durable et solidaire.

## Exemples de recettes proposées :



## Une croissance continue et saine, drivée par une forte capacité de fidélisation

**30%**

Taux de croissance  
mensuel moyen

**150 000€**

Chiffre d'Affaires HT

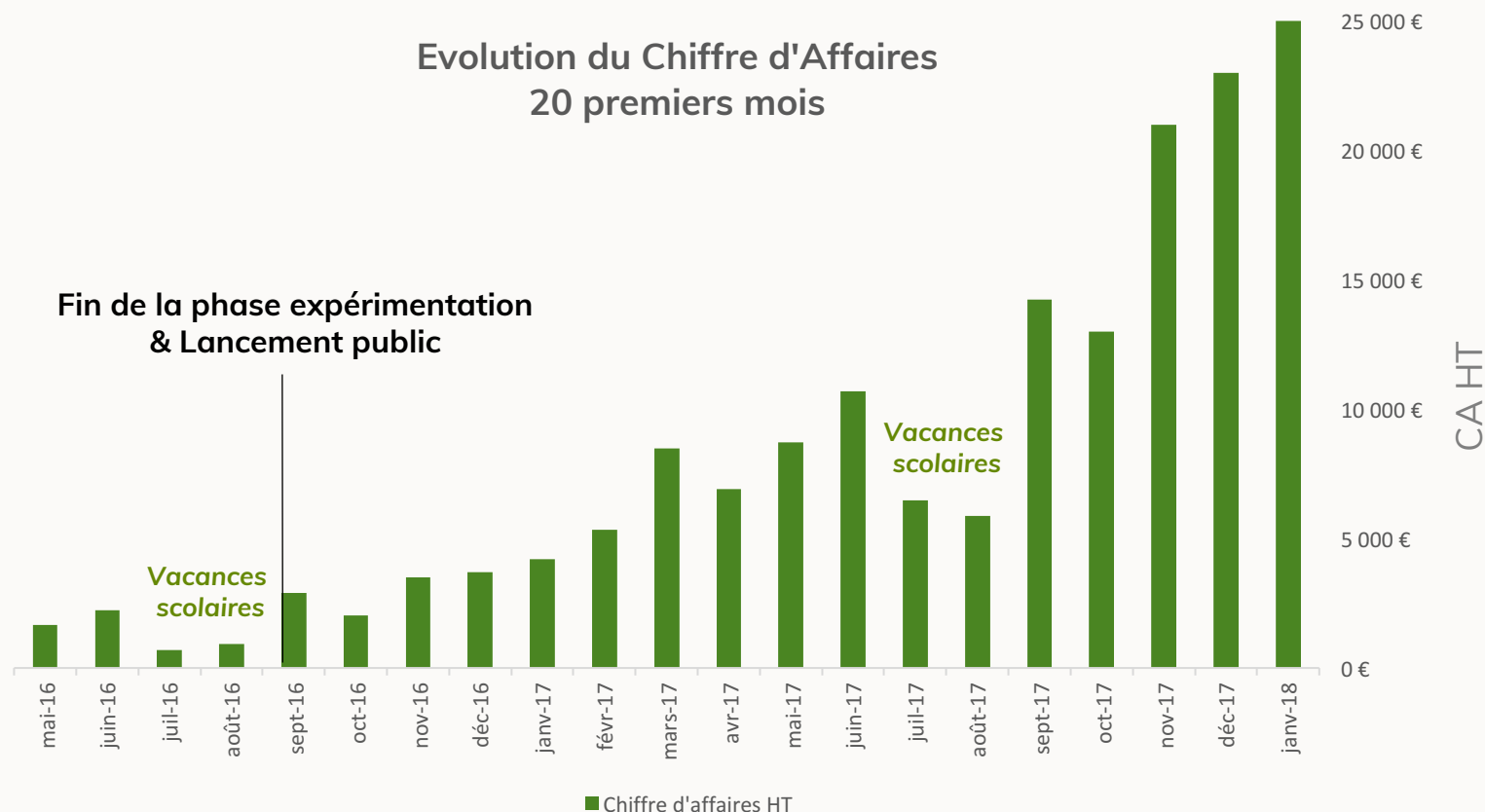
**20 000**

repas bio et anti-gaspi  
cuisinés grâce à Rutabago

**210 000€**

1<sup>ère</sup> levée de fonds  
réussie en 2017

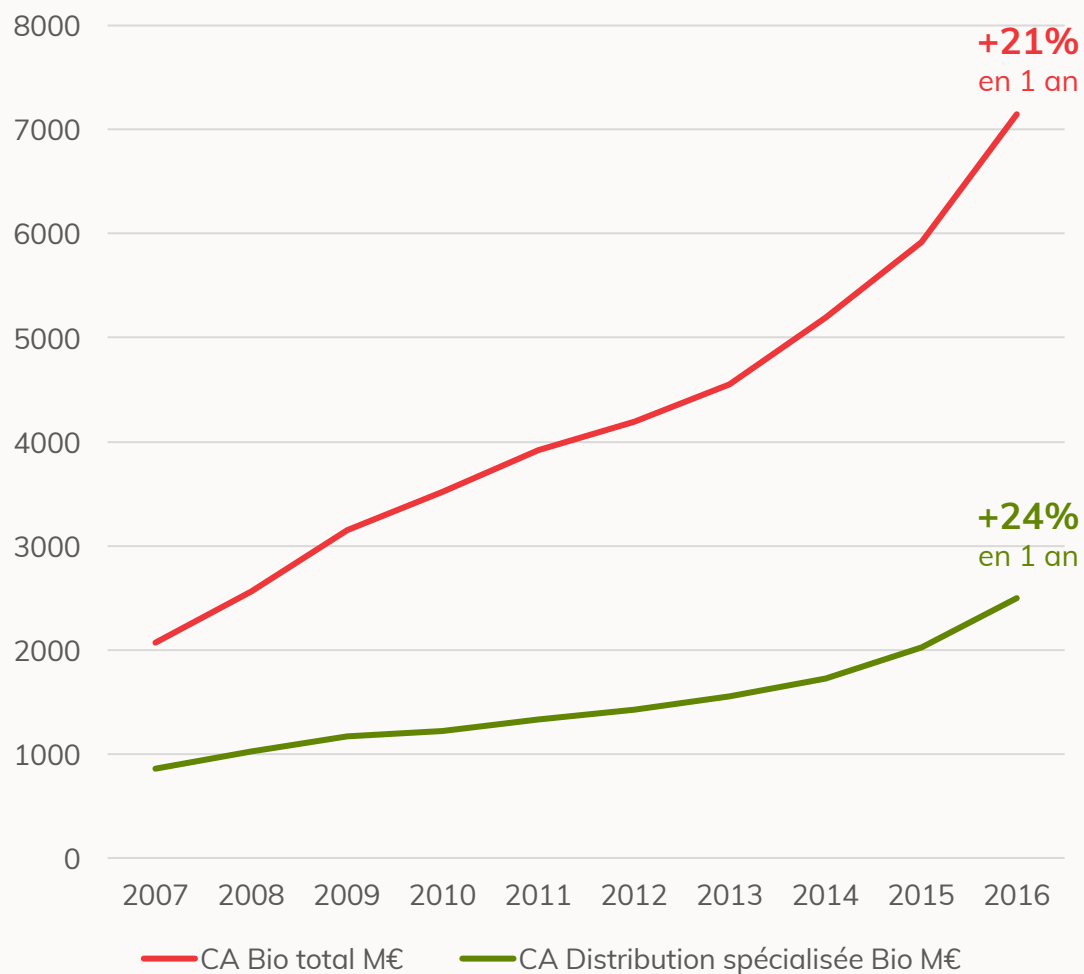
Evolution du Chiffre d'Affaires  
20 premiers mois



## Pourquoi investir maintenant ?

### Le bio en France : un marché à 8 milliards d'euros

Evolution du CA Bio en France en M€ de 2007 à 2016



**+500 M€ de produits Bio vendus**

au 1<sup>er</sup> semestre 2017  
vs 1<sup>er</sup> semestre 2016

**29%** des consommateurs Bio ont  
l'intention d'**augmenter leur**  
**consommation Bio**

### Une nouvelle génération de consommateurs exigeants et amateurs de cuisine saine



Plus **dépensiers** en matière d'**alimentation** que de voyages



S'inquiètent de la **traçabilité** des produits



44% amateurs de **courses** alimentaires **en ligne**



1 sur 2 **partage** des photos de plats sur les **réseaux sociaux**



La **cuisine** n'est **pas une corvée** pour eux



Privilégient les **aliments sains**



Les Millennials  
représenteront

# 50%

des consommateurs  
actifs français, en 2020



Un potentiel de 350 millions d'euros par an en France d'ici 2020

Marché des **paniers-recettes**  
dans le monde

**5 milliards \$**

*Selon Goldman Sachs research*

Marché des **paniers-recettes**  
en France

**350 millions €**

*La France représente en moyenne  
7% du marché mondial de la  
consommation bio & écoresponsable*

*Selon Agence BIO*

Prévisions du Chiffre d'Affaires  
Rutabago

**10 millions € en 2020**

**28 millions € en 2022**

Horizon 2020

Rutabago vise à maintenir sa position de leader du marché des paniers-recettes 100% bio en France, avant de s'attaquer au marché international à partir de 2023

## Deux leaders mondiaux récemment valorisés à plus de 2 milliards de dollars chacun



Souriez, tout est dans le panier.

Marché	Monde	Etats-Unis	France
<b>Volume de ventes</b>	<b>4 000 000 paniers / mois</b>	<b>2 000 000 paniers / mois</b>	<b>40 000 paniers / mois</b>
<b>Fait marquant 2017</b>	Introduction en Bourse (Allemagne)	Introduction en Bourse (É.-U.)	Levée de fonds de 4M€
<b>Date de création</b>	2011	2012	2012



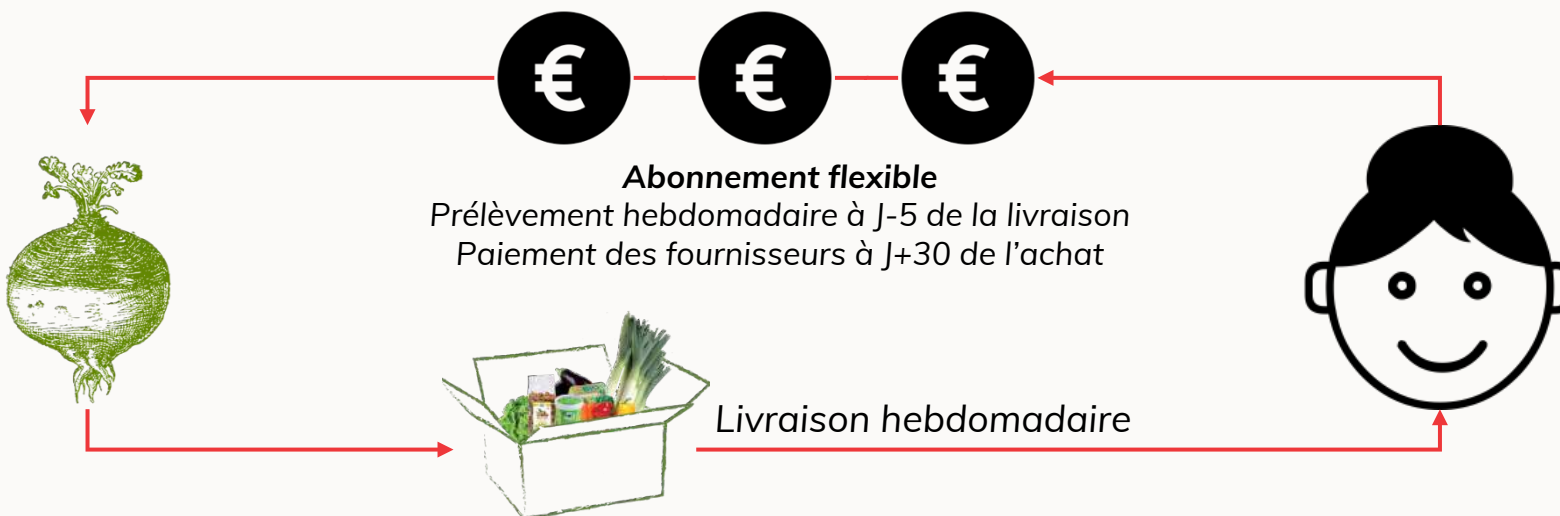
Rutabago cible **6 500 paniers / mois d'ici fin 2019, et 25 000 paniers / mois d'ici fin 2022.**

Objectifs très réalistes au vu des chiffres du premier exercice (30% de croissance mensuelle) et du marché des paniers-recettes, en France et dans le Monde.

### Des avantages concurrentiels forts:

- Positionnement ESS (Economie Sociale et Solidaire) : agrément ESUS en cours.
- 1er panier-recettes où 100% des ingrédients sont Bio.
- Toutes les recettes sont validées par une diététicienne pour garantir une alimentation saine et équilibrée.
- Offres complémentaires réservées aux abonnés : kits desserts, paniers de fruits, box petit-déjeuner, accords mets et vin.

## Une stratégie d'abonnement qui permet de sécuriser le Chiffre d'Affaires



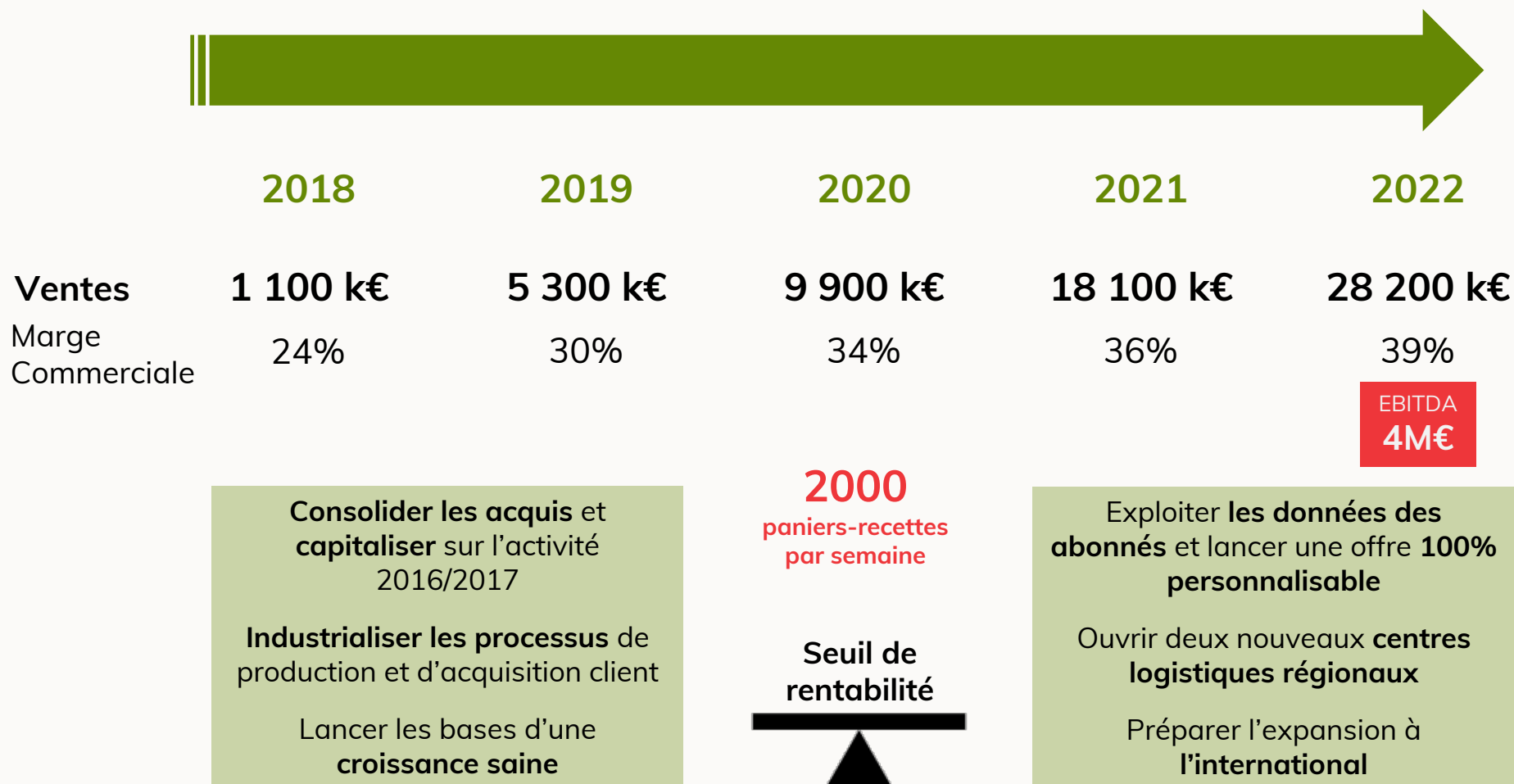
### Structure de marge :



	2017	2018	2019	2020
20%	Marge commerciale	24%	30%	34%
10%	Emballage et frais de paiement	9%	7%	5%
19%	Livraison client	17%	15%	14%
50%	Achat de marchandises	50%	49%	47%
75€ HT	Panier hebdo moyen	80€ HT	85€ HT	90€ HT

Les coûts d'achats, de livraison et d'emballage baissent avec les volumes, ce qui améliore naturellement la marge commerciale (la baisse des coûts n'est pas répercutée sur le prix de vente)

## Un seuil de rentabilité atteint dès le premier semestre 2020



### Une stratégie reposant sur 4 leviers complémentaires pour une croissance rentable et durable

→ Objectif à moyen terme :

Atteindre pour fin 2019, **1600 abonnés actifs & 1400 paniers livrés par semaine**



#### Notoriété

Renforcer l'image de marque de Rutabago :  
LE panier-recettes  
100% bio, solidaire et écoresponsable.



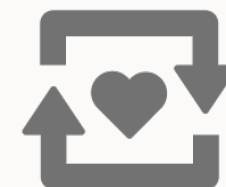
#### Acquisition

Acquérir 5 500  
nouveaux clients  
sur les 2 ans.



#### Rentabilité

Atteindre 30% de marge commerciale avant fin 2019  
avec un niveau intermédiaire à 24% avant fin 2018.



#### Fidélisation

Stabiliser le Churn Rate (taux d'attrition) à 2,5% avant fin 2019.

## Renforcer l'image de marque de Rutabago



### Notoriété



### Acquisition



### Rentabilité



### Fidélisation

#### Construire l'image de marque :

- Refondre l'identité visuelle : pour une image forte et davantage identifiable « bio / circuit court / ESS ».
- Capitaliser, via des partenariats, sur l'image de grandes marques partageant nos valeurs et disposant d'une forte notoriété.

#### Être visible :

- Participer et/ou organiser des événements promouvant la consommation alternative et écoresponsable (ex. : « Sortons l'Agriculture du Salon »).
- Renforcer notre présence sur les réseaux sociaux et les utiliser comme levier de communication sur les valeurs Rutabago.
- Communiquer à travers les media de masse : radio, presse print, presse web, etc.



## Augmenter le nombre de clients en multipliant les canaux d'acquisition



Notoriété



Acquisition



Rentabilité



Fidélisation

### Recruter des leads :



- Mettre en place des programmes d'affiliation avec des sites web éditeurs et des influenceurs (Instagram, Facebook, blogs).
- Lancer des campagnes de *street marketing* originales dans des quartiers cibles.
- Lancer un programme de parrainage facile et pratique à exécuter.



### Convertir :



- Lancer et suivre des campagnes *retargeting* via Google Adwords et Facebook Ads.
- Lancer et suivre des campagnes d'emailing et de phoning ciblant leads, paniers abandonnés et communauté.

### Développer le B2B2C :



- Développer des partenariats avec CE, conciergeries d'entreprises, DRH, boutiques d'ustensiles de cuisine, appart' hôtels, pour des ventes groupées à leurs salariés/clients.



Maturité et état d'avancement de l'exécution des actions

## Construire les bases d'un modèle rentable



Notoriété



Acquisition



**Rentabilité**



Fidélisation

### Augmenter le panier moyen :



- Augmenter la part des produits complémentaires dans le panier hebdomadaire : accords mets et vin, paniers de fruits, box petit-déjeuner, kits dessert.

### Réduire les coûts logistiques :



- Développer les points relais (hôtels, services de consignes partagées, cavistes, etc.) permettant des livraisons groupées à moindre coût.
- Optimiser la constitution des recettes et des menus afin de massifier les achats de certains ingrédients dans un objectif de réduction des coûts.
- Industrialiser et informatiser notre chaîne interne de logistique pour améliorer la visibilité des approvisionnements et la planification tout en diminuant les risques d'erreurs.



Maturité et état d'avancement de l'exécution des actions



## Fidéliser les clients autour des valeurs et de l'expérience Rutabago



Notoriété



Acquisition



Rentabilité



Fidélisation

### Créer une communauté :



- Créer du contenu à forte valeur ajoutée (digital ou événementiel) et communiquer de manière transparente avec notre communauté.



- Favoriser l'interaction et l'échange entre les clients via la création de groupes de discussion et d'espaces de partage (en utilisant entre autres l'application mobile).

### Lancer un programme de fidélisation et personnaliser l'expérience client :



- Récompenser les clients les plus fidèles : cadeaux glissés dans leur panier, cours de cuisine avec les chefs Rutabago, visites de fermes de nos producteurs...



- Permettre aux clients de sélectionner leurs recettes et proposer des compléments adaptés
- Proposer des supports numériques pas-à-pas pour (ré)apprendre à cuisiner



### Développer des partenariats avec des centres de vacances :



- Permettre une continuité de service pour les abonnés et réduire ainsi les suspensions temporaires durant les vacances.



Maturité et état d'avancement de l'exécution des actions

### Des fondateurs ayant travaillé ensemble pendant 4 ans avant de créer Rutabago

#### Les fondateurs



**Mathieu Conte-Maiorino**, 30 ans, Directeur Général Délégué

Responsabilités : **IT et fonctions Support**

Master Sorbonne 2011 – IKSEM - Ingénierie et Management des SI

Expérience : 3 ans développeur, 4 ans consultant IT et 2 ans fondateur Rutabago

Références : Enedis, EDF, RTE, SGCIB, ANCV

**Expert Données (certifié CDMP)**



**Pierre Pointard**, 34 ans, Président

Responsabilités : **Achats, Production et Logistique**

Ingénieur EISTI 2007 – Ingénierie Conseil aux entreprises

Expérience : 9 ans consultant IT et 2 ans fondateur Rutabago

Références : Pichet, EDF, GDF SUEZ, RTE, ERDF, CA, Société Générale

**Coach professionnel (formation HEC Paris)**



**Younes El Hajjami**, 34 ans, Directeur Général

Responsabilités : **Communication, Marketing et Levées de fonds**

Ingénieur ENSEEIHT 2008 – Électronique

Expérience : 8 ans consultant IT et 2 ans fondateur Rutabago

Références : DGME, AMF, Banque Postale, CA, Dalkia, Economat des Armées

**Deux expériences entrepreneuriales – Ex. membre bureau national ISF**

## Des employés extrêmement motivés et aux profils complémentaires

### Les employés



**Fanny Leroux**, 27 ans

#### **Responsable Communication et Marketing**

Grenoble Ecole de Management 2015 – Marketing

Expérience : 2 ans en tant que Responsable Produit chez Marie (groupe LDC)

Références : Danone, Marie, Savencia

**Expertise Food Marketing**



**Nicolas Thénoz**, 30 ans

#### **Responsable IT - Chef de projet transverse**

Ingénieur Télécom Bretagne 2012 – Business & Computer Science Engineer

Expérience : 5 ans consultant Mobile et Data, 4 ans entrepreneur

Références : Xebia, Heuritech, PMU, Louis Vuitton, Coliposte

**Expert Produit & Agilité, ex-fondateur iNoteDeFrais (app iPhone 155k dl)**

### Les stagiaires (stages de pré-embauche)



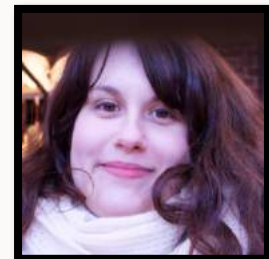
**Alicia**, ISG  
Achats



**Justine**, KEDGE  
Logistique



**Mathilde**, Lim'Art  
Graphiste



**Lauranne**, ISEG  
Relation Client

### Des professionnels et des experts pour créer du contenu de qualité

#### L'équipe « Cuisine »



**Céline Rivier**, 31 ans

**Chef cuisinière – Création de recettes et contenu culinaire**

CAP Pâtissier 2014 / Master Marketing 2010

Expérience : 6 ans fondatrice de « Les Pépites de Noisette »

Références : Nicolas, Soy, Panzani, Cœur de Lion, Le Creuset, Le Petit Ballon,...

**Auteure « Végétarien en 4 ingrédients » / Chroniqueuse télé (France 2)**



**Nicolas Phulpin**, 39 ans

**Chef cuisinier – Création de recettes et contenu culinaire**

Amateur de cuisine – autodidacte

Expérience : 10 ans blogueur culinaire « Brigadier des Saveurs »

**Expertise en approvisionnement alimentaire (Economat des Armées)**



**Stéphanie Jean-Angèle**, 37 ans

**Diététicienne – Validation des recettes et calculs nutritionnels**

BTS Diététique 2011

Expérience : 7 ans diététicienne-nutritionniste (Paris 13<sup>e</sup>)

**Co-fondatrice SmartDiet**

### Un premier cercle d'investisseurs expérimentés et disponibles

#### Le comité des Sages représentant des investisseurs



**Julien Benayoun**, 28 ans  
Représentant des actionnaires 1001Pact  
KEDGE Business School 2014  
Co-fondateur de LITA.co (ex 1001Pact)



**Patrick Rizzo**, 51 ans  
Club BA Invest IDF  
INSA Toulouse 1991  
Directeur Commercial & Marketing LOXAM



**Aurélien Schuller**, 28 ans  
Représentant des CIGALES  
Ecole Polytechnique 2014  
Consultant Sénior chez Carbone 4

#### Parrain et Coach



**Pierre Denamur**, 62 ans  
Programme d'accompagnement PIE  
Directeur Commercial & Marketing Betafence France

### La presse en parle et les fondateurs sont invités en tant qu'experts de l'alimentation saine

**« Rutabago, c'est la solution pour éviter de laisser le rush quotidien avoir raison de notre nutrition ! »**

Les Petits Frenchies

**« Nous avons envie de donner un bon point pour Rutabago et son engagement social »**

Flavie Flament, RTL

**« Rutabago, c'est la boîte pratique et healthy par excellence. »**

Les Éclaireuses

**« Super site ! Produits bio, circuits courts, on est sûr de consommer responsable ! »**

Femme Actuelle





## Des clients satisfaits et qui le font savoir sur les réseaux sociaux

**« Les produits sont bio et de qualité, je ne me casse plus la tête pour savoir ce qu'on mange le soir. C'est vraiment génial, équilibré et copieux avec ça ! »**

Alexandra, 38 ans, Montreuil (93)

**« Ingrédients frais, et de bonne qualité, le bon dosage ingrédients limite le gâchis, emballage soigné et contact service client au top ! »**

Philippe, 29 ans, Esquelbecq (59)

**« Premier colis réceptionné, la recette des pâtes aux saumon est exquise. C'est extra de ne pas aller faire les courses pour cuisiner (...) Hâte de recevoir les prochains colis »**

Céline, 45 ans, Paris (75)

**« Grâce à Rutabago j'ai repris le chemin des fourneaux, merci ! Sans compter le côté diététique et SURTOUT la qualité des produits BIO en plus, que du positif, merci de tout cœur ! »**

Aurélie, 34 ans, Limoges (87)



4,8 ★  
62 avis



**Rutabago** ★  
4,8 ★★★★★ 23 avis Google

**TouteslesBox**  
Le 1er site de référencement des box

**Notre note : 9.3/ 10**

Nous recevons de très bons produits dans la box et la livraison est très rapide. Nous avons de quoi cuisiner de saison avec des produits frais, des recettes élaborées par des cuisiniers et une diététicienne. Et surtout avec des produits bio et pour la plupart français.

Qualité des produits	10	Originalité et émotion	10
Packaging et livraison	9	Rapport qualité / prix	8.5
Diversité du contenu	9		

**La Box du mois**

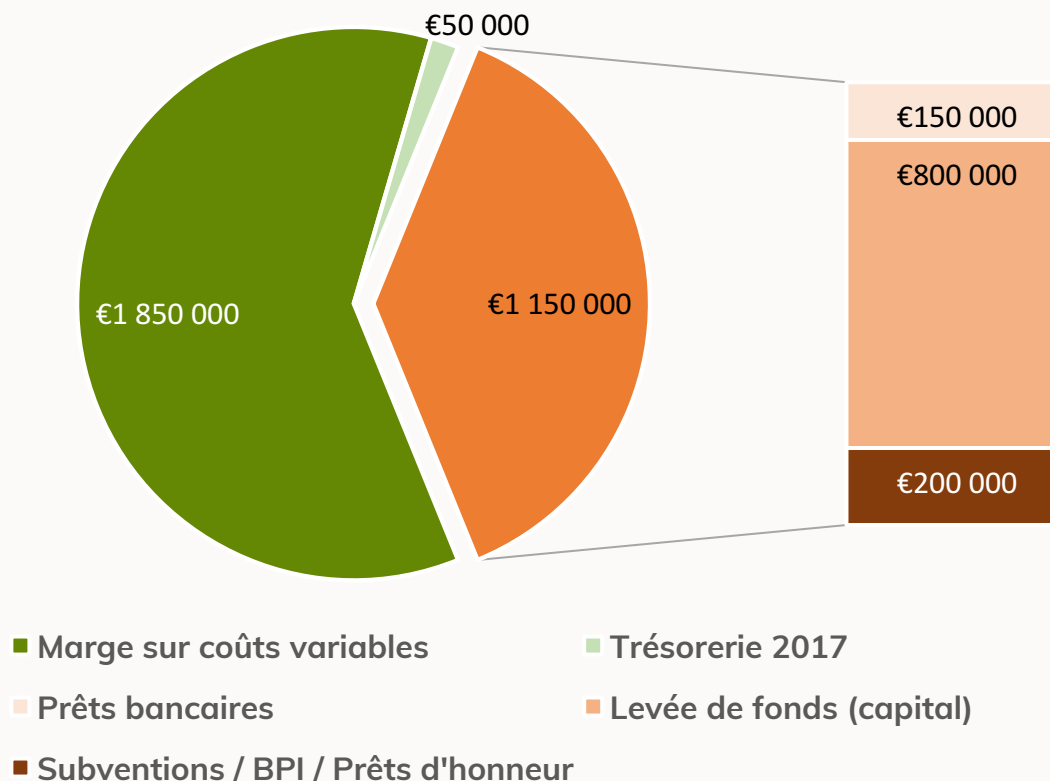
**Notre note : 9.4/ 10**

Ici on a vraiment été conquis pour le concept du panier Rutabago. C'est frais, bio, original...une vraie bouffée d'air dans nos assiettes !

Qualité des produits	9.4
Originalité et émotion	9.4
Packaging et livraison	10
Rapport qualité / prix	9.4
Diversité du contenu	10

**Rutabago a besoin d'un financement extérieur nécessaire pour soutenir la croissance avant d'atteindre le seuil de rentabilité en 2020**

Sources de financement 2018 > 2019



Acteurs pressentis  
/ discussions en cours :





### Des fonds pour accélérer la croissance et sécuriser la production

#### Acquérir et fidéliser des clients 900k€ sur deux ans

- Acquisition de 5000 à 6000 clients avec un CAC équivalent à celui constaté sur 2017.  
    >> Objectif : 1600 abonnés actifs fin 2019
- Achats de contenu : recettes, photos, articles.
- Actions de fidélisation afin d'améliorer le churn

**TOTAL DU BESOIN : 430 k€ sur 2 ans**

- Développement d'une application mobile pour accompagner les clients dans la gestion de leur abonnement
- Amélioration du site internet pour une meilleure attractivité et meilleur taux de transformation

**TOTAL DU BESOIN : 120 k€ sur 2 ans**

- Recrutement d'une équipe Communication & Marketing compétente et autonome : 6 personnes d'ici fin 2019 (3 stagiaires, 2 juniors et un(e) manager sénior).

**TOTAL DU BESOIN : 350 k€ sur 2 ans**

#### Assurer la production 250k€ sur deux ans

- Changement de l'atelier de préparation de commandes pour supporter la croissance :
  - frais d'installation, achats de chambres froides, équipements logistiques
  - caution et loyers

**TOTAL DU BESOIN : 250 k€ sur 2 ans**

Les autres postes sont financés grâce à la marge générée par les ventes : personnel (hors marketing), salaires des fondateurs, charges variables (marchandises, stock, manutention, livraison, emballage), frais de structure (hors marketing), honoraires, loyers des bureaux et remboursement des prêts.



Contact Financement :

**Younes El Hajjami – cofondateur associé**  
**06 86 11 92 43 – [younes@rutabago.com](mailto:younes@rutabago.com)**