

EATIZ - EXECUTIVE SUMMARY

Eatiz, le restaurant d'entreprise 2.0

- SARL EATIZ – Implanté en Principauté de Monaco (3 rue du Gabian 98000 Monaco)
- Création d'une SAS française lors de la prochaine opération capitalistique
- Bêta test débutée en octobre 2016
- 4 entreprises bêta testeuses à Monaco (KPMG, Bouygues Travaux Publics, Monaco Telecom...)
- 350 clients actifs et fidèles
- 125 000 € de CA hors taxes depuis lancement de la bêta test (5 mois)
- Notre ambition ? Devenir le leader de la restauration collective 2.0

Le saviez-vous ?

40 % des millennials seraient prêts à changer de travail... pour une meilleure cantine (*Source Enquête Ipsos*)

- La majorité des entreprises n'ont pas accès à un service de restauration collectif car trop peu de salariés
- Les infrastructures nécessaires à l'installation d'un restaurant d'entreprise classique sont très lourdes
- Les marges du marché de la livraison de plats aux particuliers sont largement grevées :
 - Par la multitude de lieux de livraison et de pick-up
 - Par la concentration des périodes de rush et le besoin en ressources humaines concentré
 - Par les conditions météorologiques qui jouent sur les volumes
 - Par le positionnement prix des sites de production (restaurants, traiteurs, laboratoires etc..)
 - Par l'investissement pour la captation de nouveaux clients
 - Par l'absence de cross-selling

Mais nous avons la solution !

- Eatiz, c'est **un restaurant d'entreprise de nouvelle génération**
- Une offre de restauration variée et complète
 - 13 ilots de restauration (Bar à salades, Italien, Burger, Japonais, Chinois, Indien, Libanais, Méditerranéen...)
 - Une sélection de repas healthy, vegan ou encore sans gluten, pour tous les goûts
 - 3 niveaux d'expérience au choix pour l'entreprise
 - 9 services en cross-selling
- Un service complet sans les nombreuses contraintes d'une cuisine de production implantée dans l'entreprise (tel que les sociétés de restauration collectives le proposent)
- Une plateforme logicielle 100 % personnalisé aux couleurs de l'entreprise cliente, en marque blanche
- Un business model BtoBtoC innovant et scalable
- L'équation résolue des modèles grevés des startups de la livraison de plats cuisinés aux particuliers
- A moyen terme, adaptation possible aux établissements médicaux, établissements scolaires, administrations... le marché est vaste.

Comment ça marche ?

- Nous contractons avec des entreprises ayant entre 150 et 300 salariés. Nous installons notre application web sur l'ensemble des postes informatiques des salariés de l'entreprise. Les salariés passent commandent via cette plateforme sur leur ordinateur / smartphone / tablette / via une borne de commande installée dans une zone stratégique de l'entreprise.
- Grâce au contrat signé entre Eatiz et l'entreprise (négocié avec la direction, le service RH, le comité d'entreprise...), toutes les questions de logistique et d'organisation interne ont été négociées en amont. Les salariés seront livrés le jour de la « consommation prévue » avant midi dans un espace dédié et aménagé suivant le contrat souscrit par l'entreprise.

- La livraison est gratuite mais est effectuée en une seule fois. L'heure de livraison est négociée avec l'entreprise lors de la signature du contrat.
- Nous nous rémunérons principalement sur
 - la vente d'entrées, plats, desserts et boissons disponibles sur la plateforme
 - par les services complémentaires à dispositions des salariés sur la plateforme (épicerie, conciergerie, frigo vide, pause-café, room service...)
 - à moyen terme, sur la mise en place d'un réseau de franchisés qui rémunèrent la maison mère par un entrance fee et un recurent fee sur chiffre d'affaire.

Et le marché ?

- **La restauration collective représente plus de 23 % du chiffre d'affaire de la restauration hors foyer en France** (source Gira Conseil / Traitement Xerfi 2016).
- L'environnement de la FoodTech évolue beaucoup et très vite depuis plusieurs mois.
- Les actifs recherchent un moyen de manger rapidement, sans perdre de temps à devoir sortir de l'entreprise.
- Nous sommes ce que nous mangeons. Des moments importants de ressourcement rythment notre quotidien. Le lunch en fait partie et il influe de façon significative et inévitable sur notre équilibre alimentaire. Il est donc porteur de proposer une solution pour l'optimiser.
- De nombreux investissements dans le secteur et de très belles levées de fonds en 2016.

Comment sommes-nous et allons-nous passer à l'action ?

- **Bêta-test lancée en octobre 2016** : 4 entreprises, 350 clients actifs et fidèles, 125 000 € de CA hors taxes depuis l'ouverture. Cette bêta-test nous a permis d'analyser et de tester toutes les facettes et particularités du marché : la réceptivité des clients & entreprises cibles, ainsi que leur sensibilité à l'offre et aux prix, le développement logiciel de la plateforme web, la production et la conservation des plats cuisinés, la logistique associée aux livraisons et l'approche Sales & Web-Marketing
- Pour accélérer notre développement et financer notre installation à Paris, nous sommes en recherche de financements :
 - **Phase 1 (juin 2016 à juin 2017)** : déjà réalisée à Monaco (mise en place de la bêta-test) en partenariat avec Monaco Gourmet Production.
 - **Phase 2 (juin 2017 à juillet 2018)** : Installation à Paris. Acquisition de 3 points relais. Lancement du service dans 30 entreprises clientes.
 - **Phase 3 (juillet 2018 à juillet 2021)** : Acquisition de notre laboratoire de production en banlieue parisienne. Ouverture de nouveaux points relais. Objectif 30 points relais pour 500 entreprises clientes, dans 6 villes Françaises.

L'état de nos finances

- Bêta test auto financée à Monaco.
- CA prévisionnel
 - 2017 = 600 k€
 - 2018 = 5 M€
- Break Even atteint en 2019
- **Besoin en financement pour notre phase 2** : 2 millions d'euros

Mais au fait, qui sommes-nous ? 😊

<p>Maxime DOUCE <i>Digital native & Entrepreneur</i> EDHEC Business School</p> <p>Responsable Développement <i>Monaco Gourmet Collection</i></p>	<p>Christophe COTTARD <i>Geek enthousiaste & créatif</i> EDHEC Business School</p> <p>Online Marketing <i>Club Med</i></p>	<p>Damien GANANSIA <i>Entrepreneur</i> EDHEC Business School</p> <p>MSc in Strategy, Consulting & Digital Transformation</p>
---	---	---