



SUGAR
© Mummies ©
CLUB
BY
Emilie AND THE COOL KIDS
COOKIES AND COFFEE SHOP

Notre vocation &
comment cela fonctionne

La préparation du projet

Les investisseurs

C'est qui Emilie ?

Le Business model

La Team SMC

SUGAR Mummies CLUB

NOTRE VOCATION

SMC finance des professionnel.les compétent.e.s et expérimenté.e.s, qui n'ont pas l'apport personnel nécessaire pour **créer leur propre coffee shop** sous l'enseigne de franchise Emilie and the cool kids

Nous incubons les entrepreneur.ses en devenir, en les accompagnant et en les formant à leur métier, pendant 3 ans, afin qu'ils prennent **confiance**, deviennent pleinement opérationnel.le.s et maîtrisent parfaitement leur exploitation.

Au terme de 3 ans d'exploitation, nous leur cédon's le Coffee shop, à un prix convenu à l'avance, afin qu'ils poursuivent leur activité sous l'enseigne **Emilie and the Cool Kids**.



COMMENT CELA FONCTIONNE ?

- **SMC** apporte le capital nécessaire pour obtenir l'emprunt bancaire qui finance le projet. En contrepartie de cet apport, SMC possède l'essentiel du capital, et préside l'entreprise, percevant une rémunération annuelle de **15% sur le capital apporté**.
- La manager associée dispose d'une part réduite de capital, qui se double d'une **promesse de vente à prix fixe**, déterminée avant l'ouverture du point de vente, sur la base d'un prévisionnel financier adapté aux caractéristiques de l'emplacement et du concept.
- Pendant 3 ans, le/la manager associé.e va exploiter son point de vente, en étant salarié.e, et les dividendes vont se capitaliser dans la société, afin de servir d'apport **au rachat des parts de SMC**.
- Dès que la trésorerie et les bilans le permettent, la manager associée va **financer le rachat des parts de SMC**, en contractant un emprunt bancaire, sur la base de la trésorerie présente dans l'entreprise et de la qualité des bilans.
- Si l'activité réelle dépasse le prévisionnel, alors le prix reste fixe, et l'opération peut se faire au plus tôt. Si le/la manager associé.e a besoin de plus de temps pour racheter le fonds de commerce, le prix est augmenté suivant un barème indiqué à l'avance.
- En cas de difficulté, qu'elle soit personnelle ou professionnelle, inventoriée dans le **pacte d'associé**, le/la manager associé.e est remboursé.e de son apport, et un.e autre manager associé.e est recruté.e pour prendre le relais.

SUGAR
Mummies
CLUB

BY

Emilie AND THE COOL KIDS
COOKIES AND COFFEE SHOP



COMMENT EST CE POSSIBLE ?

SMC s'appuie sur la technique de la franchise, qui consiste à reproduire un succès déjà éprouvé, en associant les caractéristiques d'un emplacement, de la performance type d'un concept et les qualités de l'exploitant entrepreneur.

La franchise repose sur la prévisibilité de succès, c'est à dire que le chiffre d'affaires, les ratios d'exploitation et la valorisation de l'entreprise peuvent être anticipés, en fonction de l'expérience



COMMENT EST CE POSSIBLE ?

Un franchisé est par définition un propriétaire exploitant très investi dans son exploitation, qui représente une part significative de son patrimoine et l'essentiel de son revenu ce qui entraîne une sur-performance par rapport à la même exploitation tenue par des salariés.

En proposant à un.e manager compétent.e et motivé.e, associé.e minoritaire, de devenir propriétaire de son coffee shop, SMC s'assure de son complet engagement dans le projet.

Sur ces bases solides et éprouvées, SMC a bâti l'ingénierie financière qui permet à un.e manager associé.e apportant un faible capital, de 5 000 à 10 000 €, de devenir propriétaire de l'intégralité de sa société.

LA PRÉPARATION DU PROJET

SUGAR
© Mummies ©
CLUB

BY
Emilie AND THE COOL KIDS
COOKIES AND ⚡ COFFEE SHOP



2 - L'étude de faisabilité

En fonction du potentiel de chiffre d'affaires de l'emplacement, du budget travaux, des charges et des coûts d'exploitation, nous évaluons la viabilité de l'opération. Nous ne déclenchons le projet que si aucun scénario pessimiste ne met en danger notre investissement.

4 - Le recrutement de la manager associée

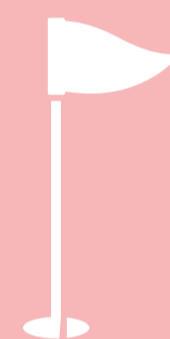
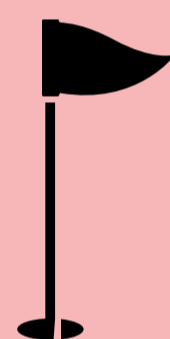
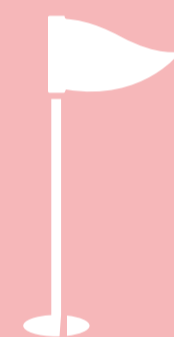
Nous privilégions les compétences professionnelles acquises dans la restauration, et nous exigeons un savoir-être en adéquation avec nos valeurs d'inclusivité et de cohésion sociale. Nous accompagnons chaque profil dans sa montée en compétence, en toute bienveillance, avec le support des indicateurs chiffrés pilotés quotidiennement.

6 - La préparation de l'ouverture

Nous attachons une importance particulière aux 120 premiers jours d'exploitation du coffee shop, en pilotant chaque indicateur métier, afin que l'unité financée soit dans les rails de la réussite. L'animateur réseau du franchiseur apporte dans cette période des formations, de l'assistance et du conseil à notre manager associée.

8 - La cession des parts

Dès que la trésorerie est suffisante, et le recul d'exploitation suffisamment conséquent, nous accompagnons le/la manager associé.e dans le rachat des parts de SMC, à un prix convenu à l'avance. Prévu après 3 ans d'exploitation, ce rachat peut s'opérer plus tôt, à prix bonifié, ou plus tard, à un prix revalorisé, connu de tous à l'avance.



1- La Chasse d'emplacement

Nous disposons d'opportunité d'emplacements qui nous sont proposées en continu, grâce à notre réseau de partenaires spécialisés. Nous opérons exclusivement en centre commerciaux, dont l'environnement optimise les ratios du concept et permet une meilleure prévision de trafic.

3 - La négociation bailleur

Compte tenu de la différenciation du concept Emilie and the Cool Kids, qui stimule l'appétence des bailleurs, nous négocions systématiquement chaque élément de coût de nos emplacements, afin de maximiser la rentabilité de l'opération.

5 - La préparation de l'ouverture

Le franchiseur Emilie and the Cool Kids assure la gestion des travaux et l'approvisionnement auprès des fournisseurs référencés, ainsi que la communication et l'accompagnement à l'ouverture. Nous supervisons les recrutements avec notre associée manager.

7 - La supervision d'exploitation

En nous basant sur l'historique du réseau, nous pilotons au quotidien les coûts d'achat, les salaires, les dépenses et le résultat opérationnel, afin que la société respecte son business plan, et se constitue la trésorerie indispensable au rachat des parts de Sugar Mummies Club. Le pacte d'associée qui lie SMC au manager minoritaire prévoit l'ensemble des cas de figure pendant cette période, y compris le remplacement du/de la manager, et son remboursement.



AVANT L'OUVERTURE

SMC
APPORTE 95 k€ (95% DU CAPITAL)
PROPRIETAIRE DU RESTAURANT



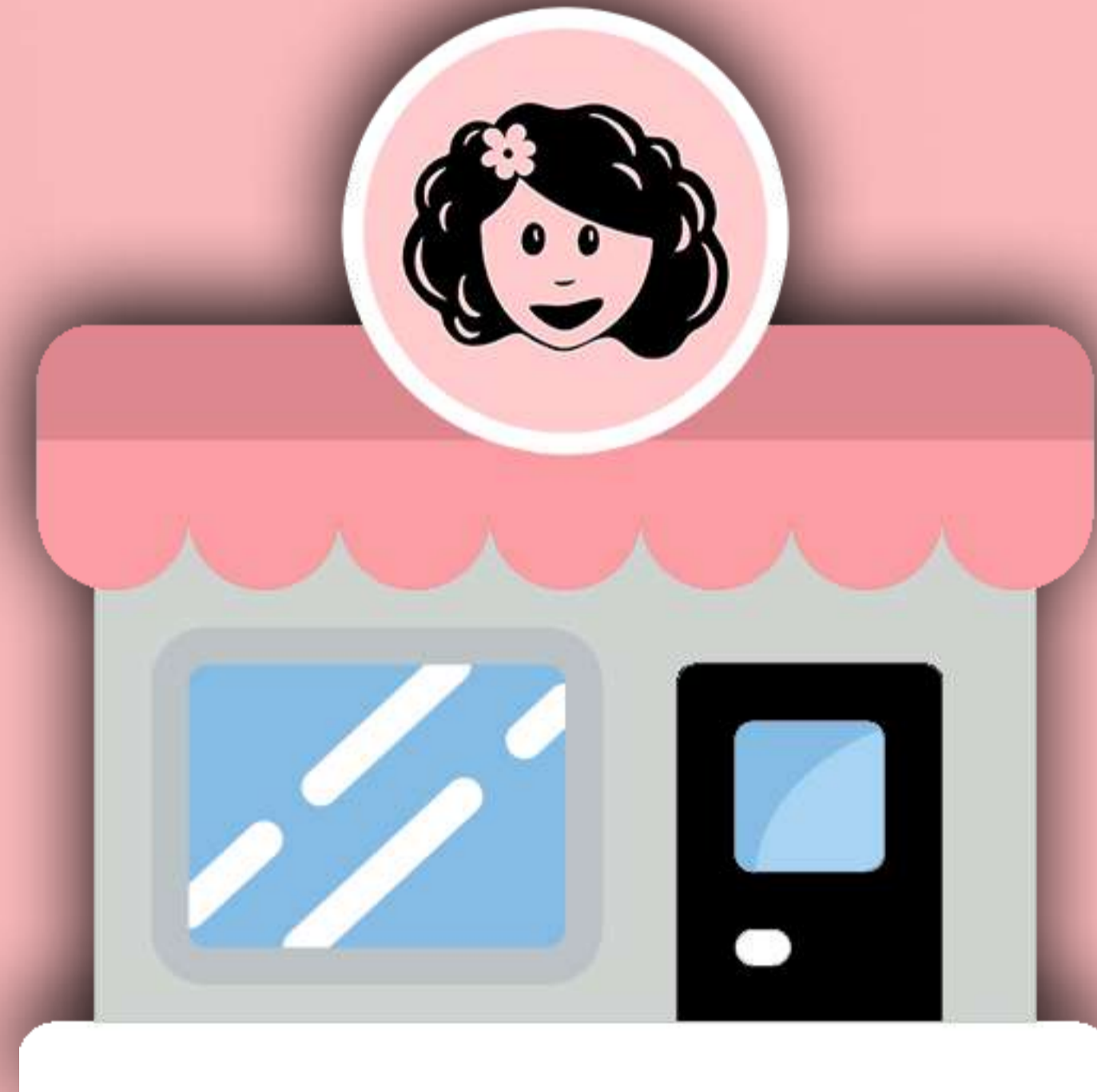
**LA MANAGER EXPLOITANT.E
ASSOCIE.E**
APPORTE 5 k€ (5% DU CAPITAL)
TITULAIRE D'UNE PROMESSE DE
VENTE A PRIX FIXE

**LE COFFEE SHOP SOUS L'ENSEIGNE EMILIE AND THE
COOL KIDS
EMPRUNTE 200 k€**



PENDANT 3 ANS

SMC
ENCAISSE 15% DE 100 k€
SUPERVISE L'EXPLOITATION



**LA MANAGER EXPLOITANT.E
ASSOCIE.E**

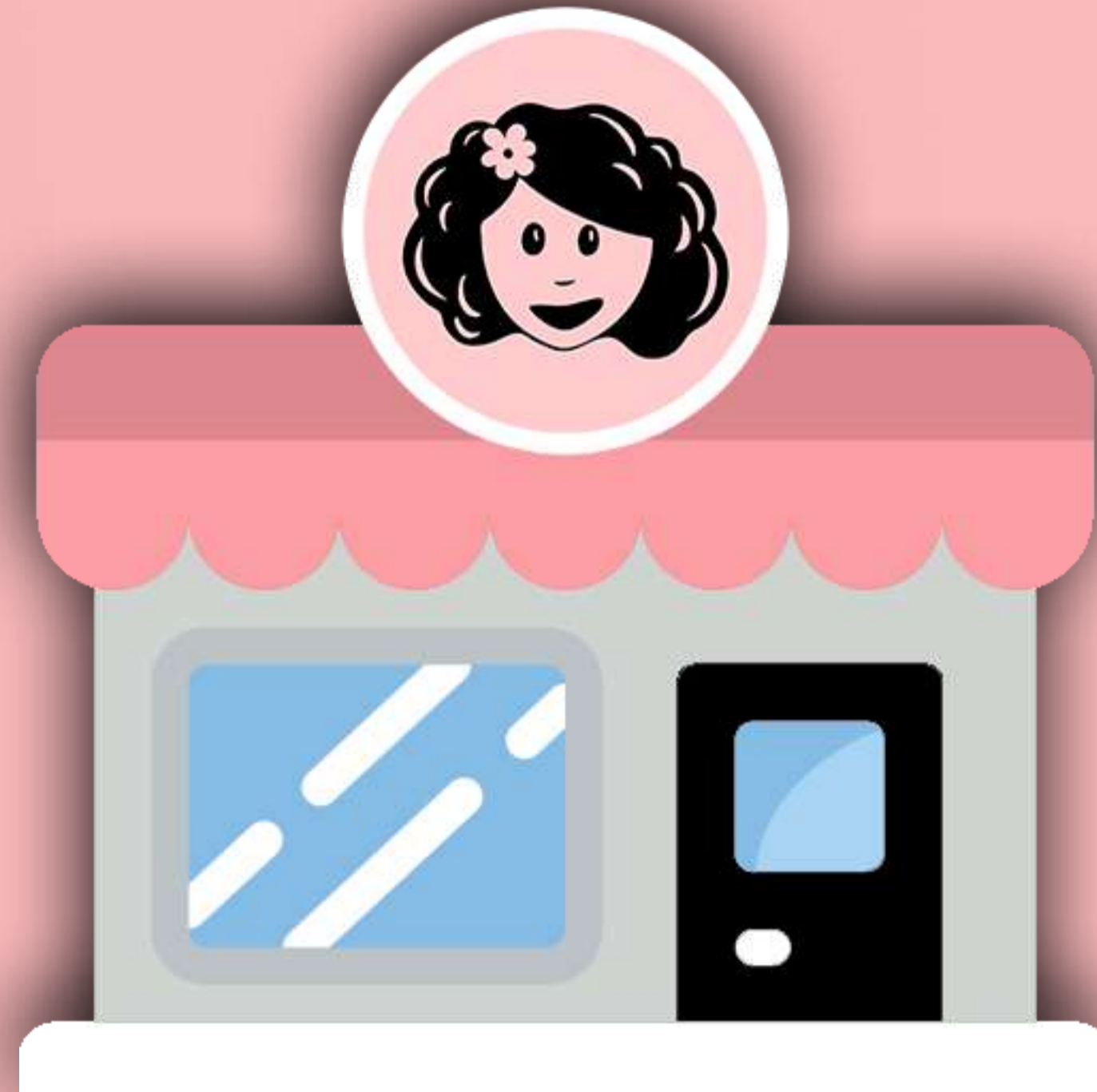
ENCAISSE UN SALAIRE DE
MANAGER
ATTEINT LES OBJECTIFS DU
PREVISIONNEL

**LE RESTAURANT SOUS L'ENSEIGNE EMILIE AND THE COOL KIDS
CAPITALISE SES DIVIDENDES**



APRES 3 ANS

SMC
VEND SES ACTIONS SE
RETIRE DU PROJET



LA MANAGER EXPLOITANT.E
ASSOCIE.E
DEVIENT PROPRIETAIRE DU
RESTAURANT A 100%
& DEVIENT FRANCHISE.E

**LE RESTAURANT SOUS L'ENSEIGNE EMILIE AND THE COOL KIDS EMPRUNTE POUR
RACHETER LES PARTS DE SMC, AVEC LES DIVIDENDES CAPITALISÉS COMME
APPORT**



LES INVESTISSEURS

SMC est une société par actions simplifiée (SAS) et les fonds déposés par ses investisseurs ont le statut d'obligation à taux fixe annuel, doublée d'une rémunération variable à la sortie des capitaux :

TAUX DE RÉMUNÉRATION ANNUEL : 13,5 %

Dont 5% versé annuellement, et 8,5% annuel versé au terme des 5 ans





LES INVESTISSEURS

Nous disposons d'un capital d'amorçage de 400 000 euros, déposé par les fondateurs du fonds, doublé d'une collecte de 200 000 euros au 14/10/2023, qui nous permet d'effectuer nos opérations d'investissement, puis de les refinancer par emprunt bancaire. Les fonds déposés par nos investisseurs nous permettent de réaliser un plus grand nombre de projets.

Nous sélectionnons nos investisseurs en fonction de valeurs communes, basées sur le respect des égalités sociales, la préservation de l'environnement et le partage des critères d'inclusivité.

Nous avons pensé ce club d'investisseur comme un outil sociétal.

Nos apports dans chaque opération sont doublés, après examen et agrément du projet, par notre partenaire :



SUGAR

© Mummies ©

CLUB

C'est qui Emilie ?

Emilie



C'est qui Emilie ?



Emilie AND THE COOL KIDS

Fondé en 2007, Le Premier coffee shop de la cote d'azur, se développe aujourd'hui grâce au respect, à l'intégrité de son équipe de cookie dealers qui diffusent dans chaque magasin l'image et les valeurs de la marque.

L'esprit d'équipe, la décoration unique de chaque point de vente et le fait maison permet au client de se sentir comme à la maison.

L'entreprise évolue aujourd'hui en conservant ses valeurs familiales et sa forte identité.

Chez Emilie, l'artisanat, l'égalité des chances et le féminisme sont au coeur du concept et peut être même la recette du succès de la marque.





C'est qui Emilie ?



Emilie AND THE COOL KIDS

***25 POINTS DE VENTE EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER**

Plus de 150 Emplois de cookie dealers & makers créés sur mesure pour des Cool Kids

***INCLUSIF ET ENGAGÉ**

Dans la lutte contre les discriminations. Emilie's est un lieu inclusif pour ses clients et ses équipes avec toujours à cœur d'améliorer sa démarche RSE avec des actions pour aider des associations qui luttent pour la protection des ressources ou encore l'inclusivité des LGBTQ+

***ALL DAY LONG**

Contrairement à un restaurant traditionnel qui aura son pic d'activité à l'heure du déjeuner ou du dîner, le Coffee shop connaît un flux plus continu de clientèle venue pour différentes raisons (petit déjeuner, déjeuner, brunch, goûter) ce qui assure une belle rentabilité dans des lieux à forte densité et même dans des zones périurbaines.

*Des Coffee Shops
Instagrammables
et différents !*



Des cookies of course !



Des recettes gourmandes et de saison !

SUGAR
Mummies
CLUB



Des menus pour tous !



Des Girlsboss stylées



Une carte de boissons maisons à forte marge !

SUGAR

© Mummies ©

Et c'est qui Emilie ?

LES CHIFFRES DU RÉSEAU

Emilie AND THE COOL KIDS
COOKIES AND COFFEE SHOP

7 MILLIONS d'€
CA HT
+ 42 % vs. N-1

660 800
CLIENTS => + 34 % vs. N-1

10,47€

Ticket moyen HT +6% vs N-1



SUGAR
Mummies
CLUB

LE BUSINESS MODEL

(EN CENTRE COMMERCIAL POUR UNE SURFACE DE 80M2)

Emilie AND THE COOL KIDS
COOKIES AND COFFEE SHOP

350K

D'INVESTISSEMENT MOYEN

800K

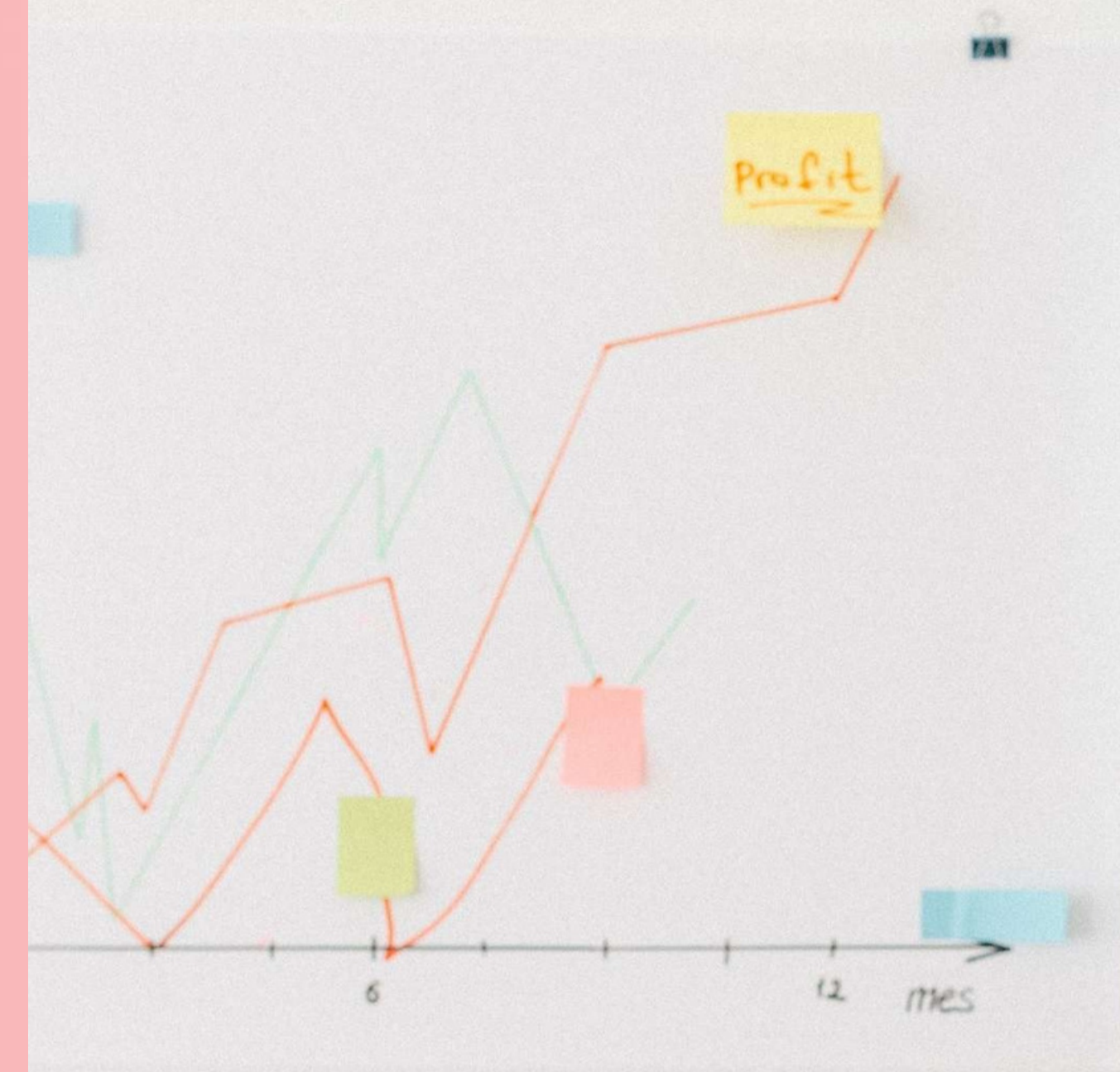
CA HT CIBLE

18%

D'ÉXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION

1,24%

DE TAUX D'EMPRISE SUR LE FLUX PIÉTON



SUGAR
Mummies
CLUB



Valérie Amirati est expert-comptable, titulaire de 3 DU de gestion de patrimoine, a fondé le cabinet Skynet Expertise et Conseil et l'espace de coworking La Verrière pour compléter son offre de services aux TPE et créer des synergies.

Elle est passionnée de l'accompagnement des dirigeants de TPE et bénévole du réseau Initiative à Nice depuis plus de 20 ans, elle en a été la présidente 3 ans. Elle est vice-présidente nationale de l'association femmes experts comptables au sein de laquelle elle a mis en place le mentorat des jeunes consœurs.

C'est l'expert-comptable historique d'Emilie and the cool kids, qu'elle accompagne depuis sa création.



Julien Siouffi Julien dirige le cabinet Franchise Board, fondée en 1971, et appartenant au groupe Novances (30 ME de CA, 300 collaborateurs), qui compte une centaine de clients franchiseur chaque année. Pionnier de la data-driven franchise, Auteur d'ouvrage sur la franchise et expert au Collège des Experts de la Fédération Française de la Franchise, Julien travaille activement à la promotion du modèle de la franchise, dont la croissance depuis 50 ans en France séduit de plus en plus d'entrepreneurs.



Céline Molière est la co-fondatrice et Présidente de la marque Emilie and the Cool Kids. Après des études en école de commerce elle travaille comme responsable marketing et commerciale dans l'hôtellerie de luxe en France et en Indonésie.

Chef d'entreprise atypique passionnée de Féminisme, de Punk Rock et plus récemment de Franchise, Céline rêve d'un monde entrepreneurial dans lequel la diversité et l'égalité des chances sont reines.



Eliz Cervetti est la directrice générale d'Emilie and the Cool Kids Après des études en communication elle travaille dans le domaine musical puis devient formatrice chez Apple retail. Créative, réactive et hyperactive Eliz est une femme de. challenge qui aime l'action, le contact client et franchisé et lancer de nouvelles idées sans cesse pour le réseau.

Ses ennemis : l'ennui et l'immobilisme

LA TEAM

SUGAR

S Mummies C

CLUB

BY

Emilie AND THE COOL KIDS

COOKIES AND COFFEE SHOP

*Intéressé pour souscrire?
Appelez Valérie ou
écrivez lui!*



vammirati@skynet-ec.com

04 93 80 25 47

SUGAR
© Mummies ©
CLUB

Plus d'infos sur Emilie?

emilieandthecoolkids.com

@emilieandthecoolkids