

PARTICIPEZ AU DÉVELOPPEMENT DE BEBÔ

CINQ MARQUES:



- Un domaine d'activité porteur : Beauté – Sport – Santé – Bien-être
- Une intégration verticale : Conception, Développement, Production
- Une société genevoise qui se développe avec les forces locales
- Des marques distribuées en exclusivité par BEBÔ ayant toutes le label SWISS MADE ou « Fabriqué en France » (Savoie)
- Une marge brute supérieure à 55% qui garantit une forte rentabilité
- Une activité respectueuse de l'environnement.



UN CONCEPT:

- Un concept basé sur des intégrations dans des centres existants qui nous procurent des emplacements de premier choix ainsi que les infrastructures adéquates.
- Une synergie entre l'activité de notre hôte et celle de BEBÔ.
- BEBÔ HUB offre à ses clients le panel de traitements que lui procure ses produits. C'est une visibilité indispensable sur les territoires que nous distribuons.
- Grâce aux synergies générées avec nos hôtes, la rentabilité de nos centres est d'environ 35%.



TROIS AXES COMMERCIAUX:

E-COMMERCE:

- C'est 60% de nos ventes avec une marge brute importante (>55%) pour un rayonnement sans limite de territoires.
- Notre communication s'appuie sur ce segment. Nous avons internalisé avec ces services qui sont actifs sur tous les supports pertinents.

RÉSEAUX SOCIAUX – GOOGLE – LINKEDIN – YOUTUBE – TV – RADIO – PRESSE – INFLUENCEURS ETC.

- Nous profitons également d'ambassadeurs, de références scientifiques et sportives :

KILLIAN LE BLOUCH – BEAT HEFTI – ROBIN MULHAUSER – DJIBRIL CISSÉ – SABELLE YACOUDOU – AURÉLIEN BROUSSAL DERVAL – Dr CHRISTOPHE HAUSSWIRTH – Dr DOMINIQUE DURRER – FRIBOURG OLYMPIC – ETC.

B to B:

- L'essentiel de nos ventes sur ce segment se concentre sur les plateformes de distribution e-commerce toutes actives dès janvier 2023.
- Une plateforme génère entre 250 et 350KCHF (€) de chiffre d'affaires par année et une marge nette comprise entre 20-25%.
- Notre développement e-commerce (interne) s'accompagne d'une présence sur les plateformes jugées pertinentes pour chaque territoire.



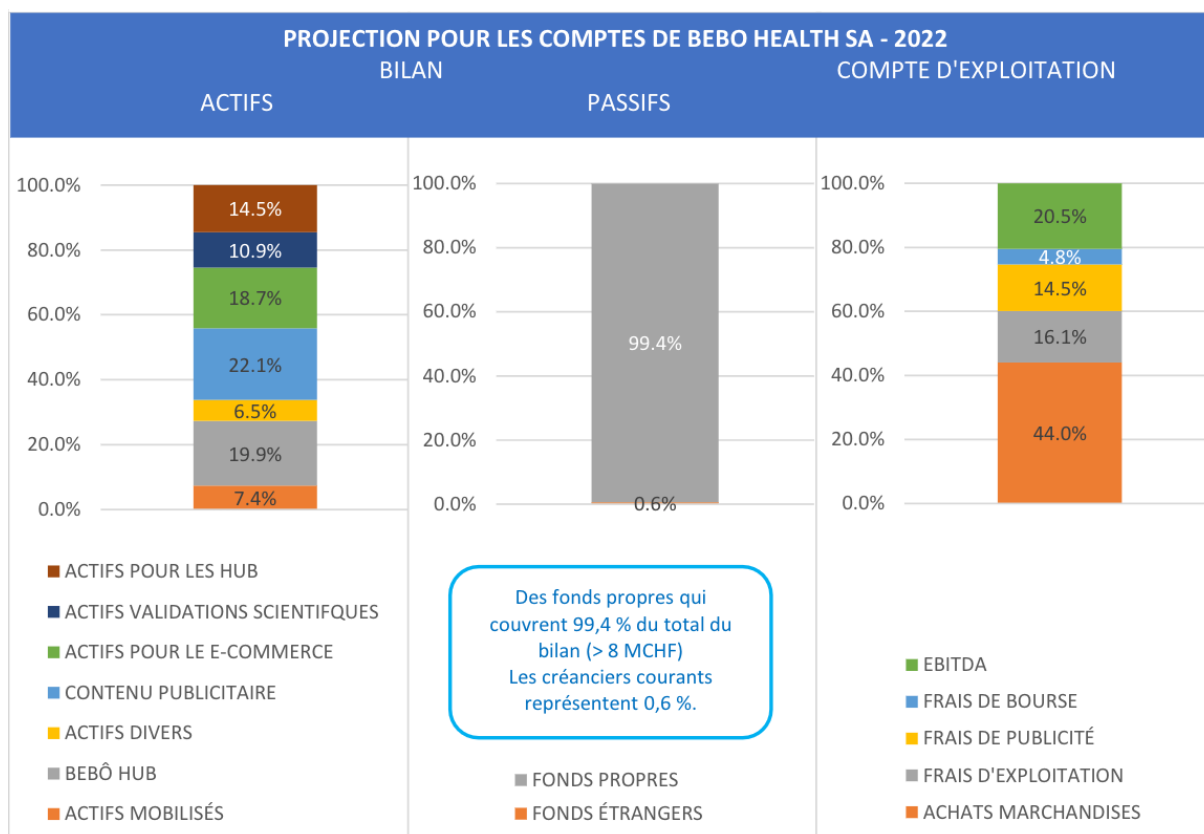
BEBÔ HUB:

- Notre stratégie de développement sur trois axes est complémentaire, elle tient compte de la promotion de nos produits pour une visibilité optimale et une rentabilité maximale. Dans ce contexte, les centres BEBÔ HUB sont un maillon essentiel :
 - o Nous sommes intégrés dans des centres existants et de belle facture comme GUINOT et LA FABRIQUE
 - o Nous proposons des traitements validés scientifiquement et bénéficiant de dix ans dix ans d'expérience.
 - o Notre enseigne peut évoluer vers des franchises, raison pour laquelle nous exploitons en direct plusieurs espaces.
- La rentabilité de ces centres est très élevée (>30%)

LES COMPTES – LE « CARNET DE COMMANDES »:

Les comptes provisoires établis au 30 septembre 2022 nous confirment les projections 2022 :

- Chiffre d'affaires : 4.01 MCHF en progression de 27% par rapport à 2021 (même période)
- EBITDA : 0.65 MCHF en progression de 16% par rapport à 2021

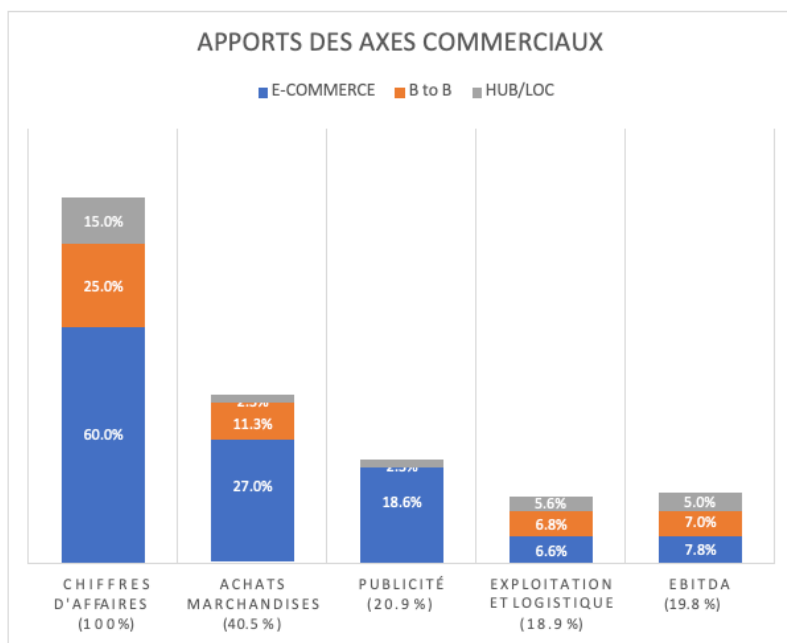


- Ces résultats ont de la valeur uniquement si le « carnet de commandes » est plein pour 2023
- Notre organisation, les investissements faits ainsi que notre expertise très détaillée de notre secteur d'activité sécurisent un chiffre d'affaires de 8 MCHF et un EBITDA de 20.9% pour 2023.

COMPTE & PRÉVISION	2021	30.09.22	2022	2023	2024
	5 455	4 028	6 200	8 000	10 000
	3 158	2 100	3 470	4 520	5 700
	57.9%	52.1%	56.0%	56.5%	57.0%
FRAIS PUBLICITAIRES	1 436	565	900	1 300	2 000
FRAIS D'EXPLOITATION	294	533	750	950	900
FRAIS DE LOGISTIQUE	130	162	250	300	400
FRAIS DE BOURSE	287	192	300	300	300
EBITDA	1 011	648	1 270	1 670	2 100
(KCHF)	18.5%	16.1%	20.5%	20.9%	21.0%

LES ACCÉLÉRATEURS DE DÉVELOPPEMENT:

- Les trois axes commerciaux sont complémentaires, leurs apports quand é la rentabilité sont très similaires. Il est donc impératif de progresser de façon coordonnée dans notre développement.
- Notre analyse montre en détail ces apports.



LES CAMPAGNES D'EMAILING:

- La publicité est concentrée sur notre e-commerce, elle représente environ un tiers des ventes du segment. La majorité des dépenses est octroyée pour la communication digitale, les spots TV et radio. Cette dernière garantit le volume de ventes de base. Pour doper ce dernier, nous réalisons en permanence des envois d'e-mailing. Chacun d'entre-eux génère 15 ct d chiffre d'affaires. **Pour un développement rapide, nous avons besoin d'augmenter notre base de données (DATA).** Le coût de ces investissements représente environ 3% du chiffre d'affaires généré.

LES PLATEFORMES E-COMMERCE:

- Chaque plateforme apporte entre 250 et 350 KCHF/ an de chiffre d'affaires à la société. Elles accompagnent le développement, assurent de la visibilité et sont peu coûteuses pour leur mise en place.

BEBÔ HUB:

- Un centre dédié représente un coût d'environ 400 KCHF. Une intégration du concept dans un institut ou un studio de coaching reviennent seulement à environ 85 KCHF. La première solution est nécessaire pour débiter (Une en Suisse et cinq à Paris cette année). Prioritairement, notre stratégie de développement passe par des intégrations dans des centres existants ce qui est plus rapide et bénéficie de synergies.

A PROPOS DE BEBO Health SA

Fondé en 2019, BEBO Health SA (Euronext Access – MLBBO) est le spécialiste dans la distribution en ligne de produits relatifs à la santé, au sport et au bien-être à destination des particuliers (BtoC) et des professionnels (BtoB). La société propose des ceintures d'amincissement permettant un déstockage massif des surplus de graisse (SLIM SONIC), un appareil de remodelage corporel pour le traitement de la cellulite (CELLISS), des produits de gestion corporelle de la température et des climatiseurs personnels (SNØ) ainsi que des compléments alimentaires (MAIDAY). La société exerce ses activités au travers des 4 marques exclusives qu'elle représente et des 4 sites internet correspondants disponibles dans le monde entier. En 2021, BEBO Health SA a réalisé un chiffre d'affaires de 5,5 millions de francs suisses, en hausse de +170%.

www.be-bo.eu

DISCLAIMER

« Ce document ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres BEBO Health SA. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant BEBO Health SA, nous vous invitons à vous reporter aux documents publics disponibles sur notre site Internet (<https://bourse.be-bo.eu/>). Ce document peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent communiqué, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations. »

CONTACT

BEBO Health SA
Jean-Charles Juriens
Secrétaire Général

Email : investisseur@be-bo.eu

Téléphone : +41 79 353 38 44