MULTIMICRO.CLOUD

Le systeme de gestion « ALL INCLUSIVE » qui va libérer les hôteliers

Janvier 2017

SOMMAIRE

- Qui sommes-nous ?
- Le métier de l’hôtellerie … en pleine mutation
- La réponse MMC
- La Stratégie
- Le Business Plan

QUI SOMMES-NOUS ?

QUI SOMMES-NOUS ?

- Editeur de logiciel dédié à l'hôtellerie.
- Née de la reprise en 2016 des actifs de la société Multimicro, un acteur logiciel sur les marchés de l'hôtellerie depuis 30 ans.
- Propose une nouvelle solution de gestion hôtelière unique « 100% cloud » et « all inclusive ».

Notre objectif :

Relever le défi de l'adaptation aux nouvelles technologies et aux nouvelles habitudes de réservation tout en diminuant les coûts.

➔ **Rendre à l'hôtelier la maîtrise de sa gestion et de sa relation client.**
➔ **Accroître la facilité d'usage.**
➔ **Réduire les coûts.**

UNE EQUIPE D'EXPERTS

- **Jean-Pierre Peyrucq**
  - Chef d'entreprise et ingénieur en informatique – A développé pendant 30 ans Multimicro.
- **Henri Harland**
  - MBA, entrepreneur canadien, a introduit et dirigé plusieurs sociétés cotées en bourse sur le TXS et le Nasdaq.
- **Daniel Perry**
  - Entrepreneur, a une grande expérience dans la vente, bénéficie d'une très bonne connaissance de l'hôtellerie pour avoir exploité pendant 20 ans un hôtel 4*.
- **Richard Marganne**
  - Maîtrise de marketing. Administrateur de plusieurs sociétés suisses.
- **Paul Peyrucq**
  - Ingénieur expérience internationale, MBA INSEAD.

LE METIER DE L'HOTELLERIE … EN PLEINE MUTATION

LA PROBLEMATIQUE DU SECTEUR

- Le **coût des services informatiques** d'un hôtel trop élevé est du à la résistance des majors aux nouvelles technologies qui engendreront pour eux des baisses de revenus substantielles

- L'**absence d'offre intégrée** : Les changements récents dans les besoins de gestion hôtelière et l'apparition **de nombreux intervenants** sur deux des nouveaux métiers de l'hôtellerie, (Yield, Channel Distribution …) engendrent des problèmes de communication et de compatibilité

- La **part de marché croissantes des OTA** : Difficultés d'exploitation des **fichiers** et des données clients (Big Data).

LA SOLUTION

- Une **solution unique « all inclusive »** sur le cloud, 3 métiers pour le prix d'un.
  Pour l'hôtelier:

Augmentation des marges

Un seul fournisseur

La gestion de ses données.(Big Data)

LE MARCHE CIBLE

FORT : +22 millions de chambres (1)

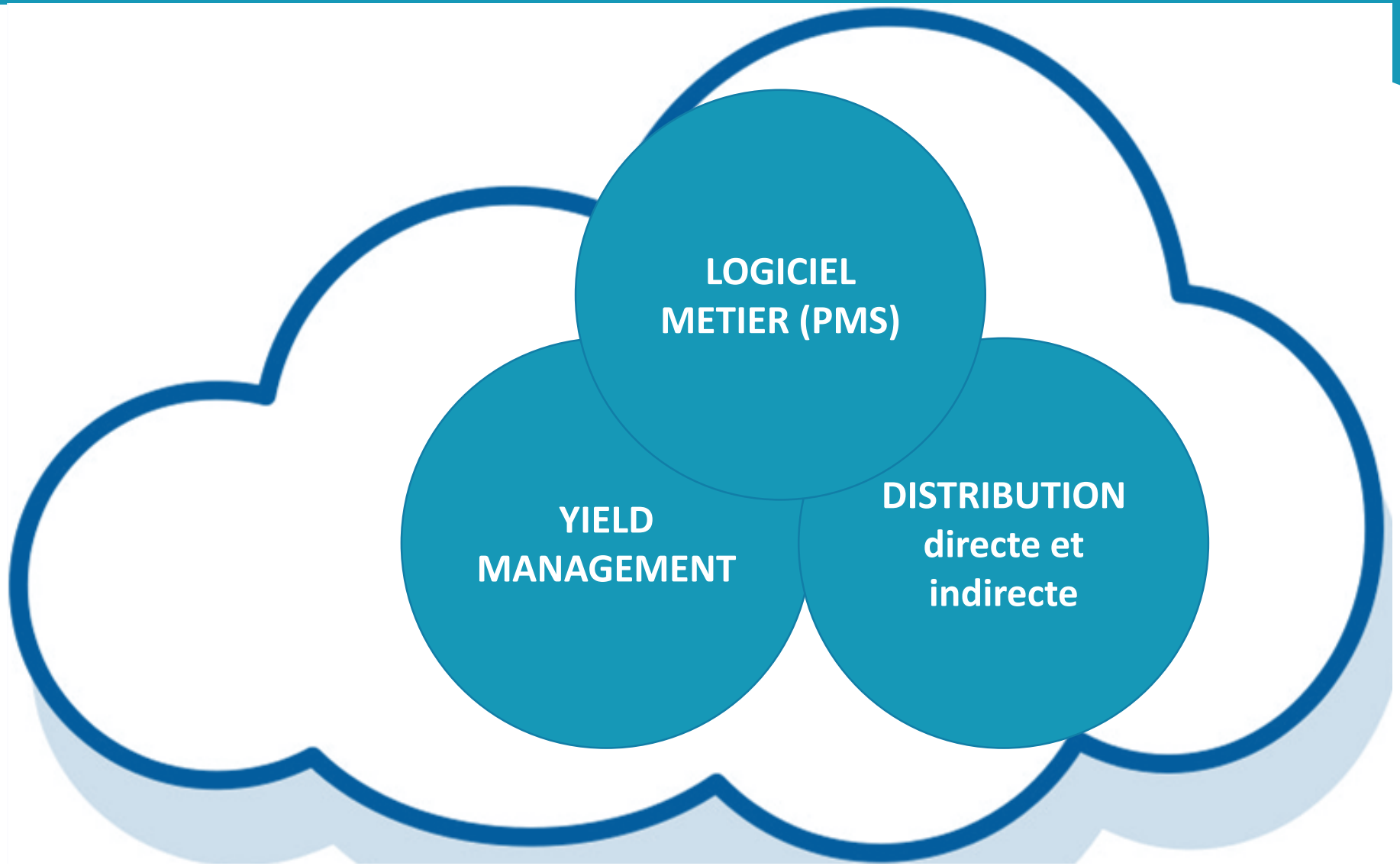
CROISSANT : +2,5% annuel → + 500.000 chambres/an

DYNAMIQUE : Renouvellement de PMS tous les 6 ans

(1) source Hospitalty On 1er juillet 2016

LA REPONSE MMC

MMC : LE PRODUIT « ALL INCLUSIVE »



UNE SOLUTION UNIQUE

- Logiciel **« all inclusive »** accessible sur **Cloud** en mode saas
- Permet d'assurer la gestion courante de l'hôtel (*PMS*), de gérer la distribution des disponibilités, tarifs et surtout d'optimiser le revenu (*Yield managment*) sans intermédiaires.

➔ MMC Cloud, le seul logiciel sur le marché mondial intégrant toutes les fonctionnalités, y compris le Revenu management.

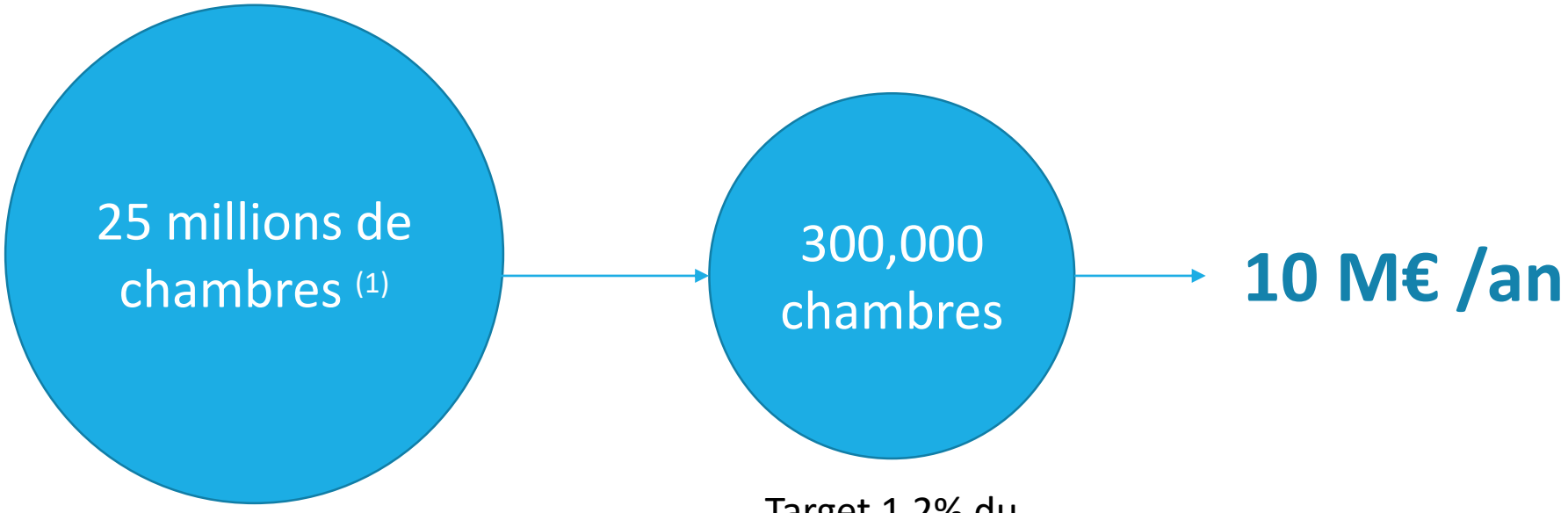
➔ Un coût location mensuel très bas (3€/chambre/jour) :
inférieur de 50% vs la concurrence

➔ Conforme aux exigences comptables du *Uniform System.*

BUSINESS MODEL

Un logiciel en location

3 € / mois / chambre

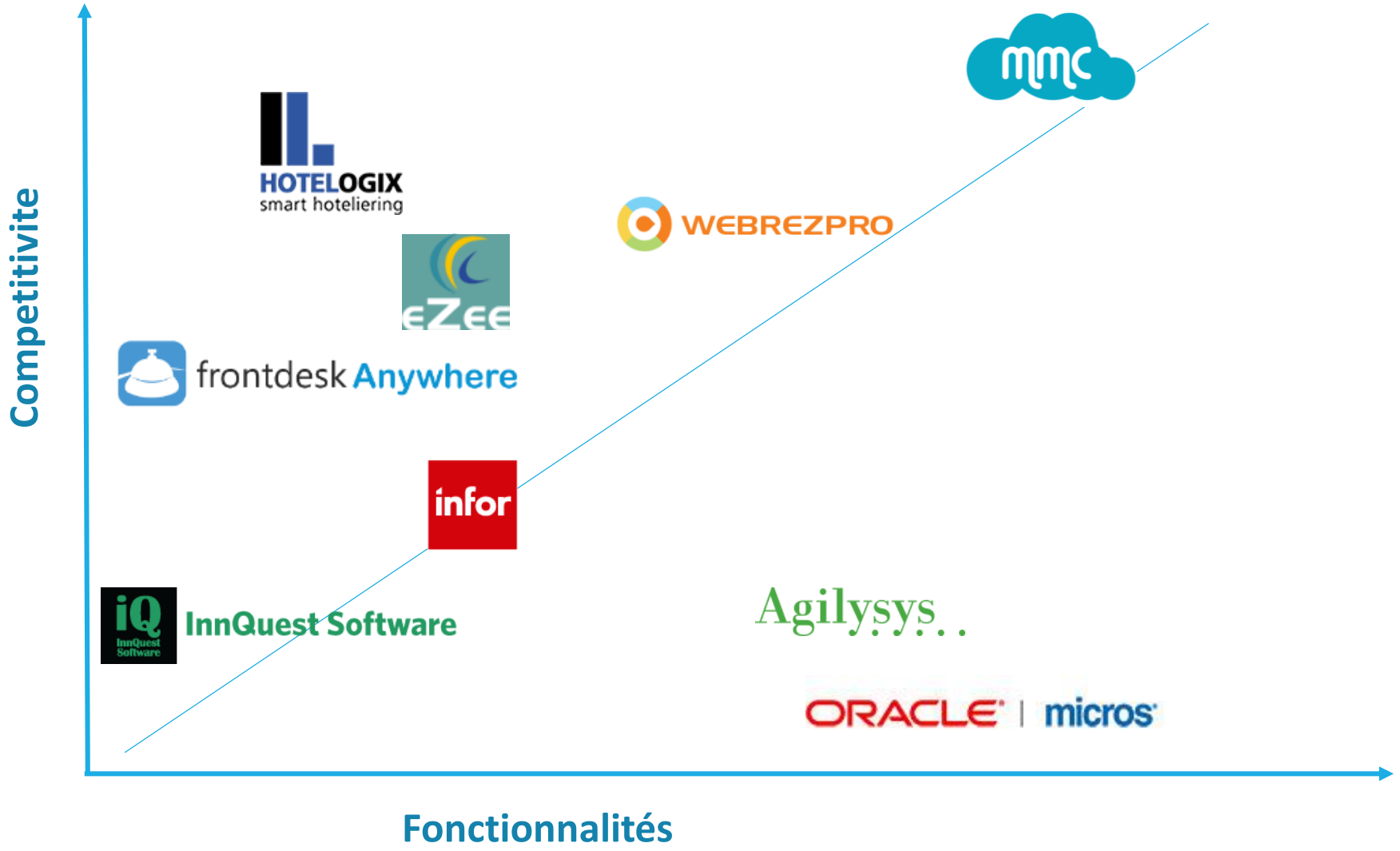


Marché cible

Target 1,2% du Marché cible

(1) estimation MMC en 2021

CONCURRENCE



AVANTAGES MMC « ALL INCLUSIVE »

Simplicité d'utilisation

1. Interactivité des supports : PC, tablettes, smartphones
2. Architecture Informatique integrant tous les besoins métiers
3. Mises à jour gratuites et automatiques
4. Sécurité des données

Revenu management

1. Paramètres définis par l'Ecole hôtelliere de Lausanne fonctions des Zones géographiques.
2. Algorithme développé par Jean-Philippe Peraud, Polytechnicien, MIT, Professeur Berkeley.

Services

1. Hot-Line
2. Formation
3. Assistance
4. Accompagnement : Superviseur hôteliers

STRATEGIE

OBJECTIF

DEVENIR L'UN DES MEILLEURS FOURNISSEURS DE PMS AU MONDE

STRATEGIE

- **Déployer rapidement sa nouvelle offre en France et à l'international**

  → Objectif 80 000 chambres fin 2018 - 300 000 chambres en 2021

- Mise en place d'une **stratégie commerciale basée** sur la **signature d'accords de partenariats avec les réseaux les hôteliers**

LES PARTENARIATS

- **Pré-commercialiser du logiciel**, durant sa phase développement

- **Favoriser le développement participatif** du logiciel; Avec l'engagement d'achat du logiciel, MMC offre :
  - Un suivi privilégié des étapes de développement : permet d'associer les utilisateurs de manière participative à la construction des logiciels,
    - → S'assurer que l'outil réponde à leurs attentes,
    - → Fidéliser / capter les clients.
  - Une visibilité de leur hôtel dans toutes les communications faites par MMC,
  - 6 mois d'abonnement gratuit, dès la mise en disponibilité du PMS,
  - Une garantie de maintien du prix locatif du logiciel.

STRATEGIE DE COMMUNICATION

OBJECTIF

- Informer 300 000 directeurs d'hôtels dans le monde de la supériorité du PMS MMC sur ses concurrents et ses avantages.

LES MOYENS DE COMMUNICATION

- Réalisation d'un site marchant performant incluant un logiciel de démonstration et la possibilité de souscrire à l'offre MMC,
- Envoi de mailing d'information à tous les hôtels
- Informations diffusées par l'Ecole Hôtelière de Lausanne auprès de ses 25000 alumnis
- Foires et Salons de l'hôtellerie
- Equipes de tchat on-line,

LE BUSINESS PLAN

BUSINESS PLAN

K€	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	336	1 251	3 848	6 431	9 020
Marge Brute	336	1 222	3 732	6 229	8 730
Résultat d'exploitation	-518	- 454	698	2 72	2 300
Résultat net	- 572	-538	614	1 601	1 473

PLAN DE FINANCEMENT

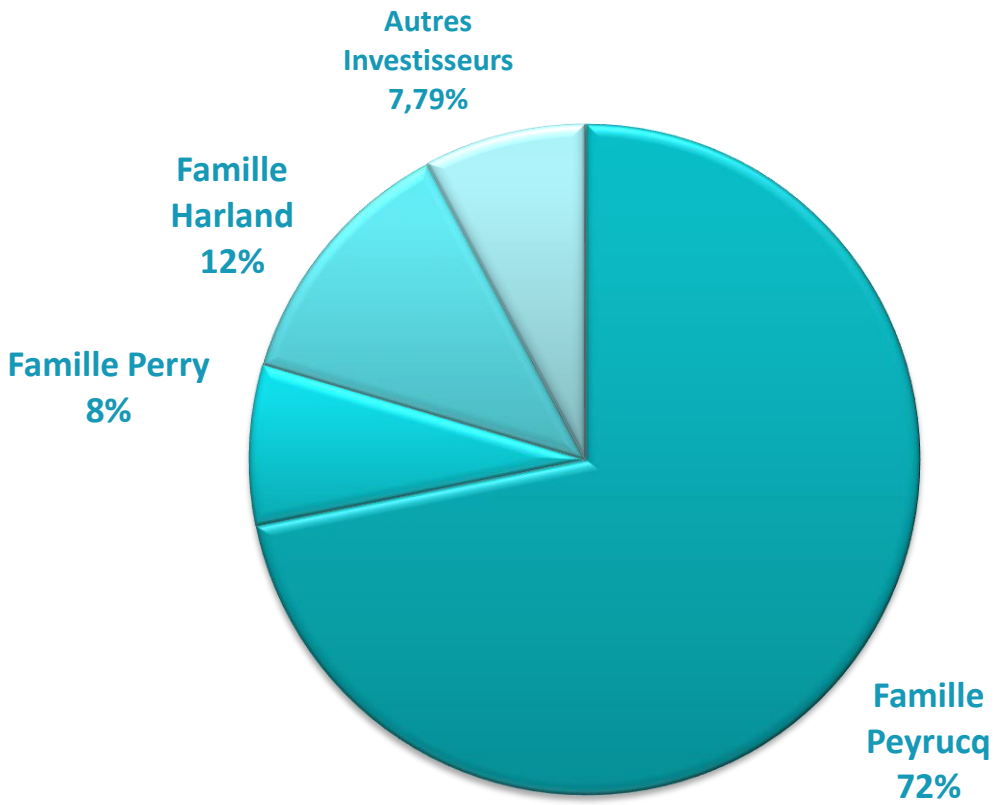
LES BESOINS SUR 3 ANS

Développement du logiciel:	1 000 000 €
Commercialisation, trésorerie:	500 000 €
Total:	**1 500 000 €**

INSCRIPTION PAR COTATION DIRECTE SUR LE MARCHE LIBRE D'EURONEXT PARIS

- **Code Mnémonique** MLMMC
- **Code ISIN** FR0013230067
- **Prix action** : 0,25 €
- **Nombre d'actions composant le capital** : 19 000 000
- **Capitalisation boursière : 4,75 M€** sur la base du cours d'inscription
- **Première cotation** : le **1er février 2017**
- **Début des échanges** : le **2 février 2017**
- **Eligibilité PEA PME** : oui

ACTIONNARIAT UTPT



POURQUOI INVESTIR DANS MMC ?

Pourquoi Investir dans MMC ?

- Une expérience de plus de 30 ans dans le logiciel hôtelier.
- Une approche originale du développement, basé sur un mode participatif des clients.
- Un produit unique et sans équivalent sur son marché.
- Un potentiel de prise de part de marché lié :
  - à la taille du marché,
  - au taux de renouvellement des logiciels (Moyenne tous les 6 ans),
  - à une clientèle très visible.
- Un projet boursier à court Terme : inscription sur le Marché Libre d'Euronext Paris

CONSEILS DE L'OPÉRATION

- Listing Sponsor

- Conseil Juridique

- Contact MMC : Daniel Perry 06 84 70 50 21 www.multimicro.fr

AVERTISSEMENT

- ***Cette inscription sur le Marché Libre se fait dans le cadre des dispositions des articles 211-1 à 211-3 du livre II du Règlement Général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), hors du champ de l'offre au public. Il n'y a donc pas de document d'information ayant reçu le visa AMF.***
- *L'ensemble de la documentation est tenu gratuitement à la disposition des investisseurs par l'émetteur et CHAMPEIL ASSET MANAGEMENT et sur le site internet de l'émetteur www.multimicro.fr*