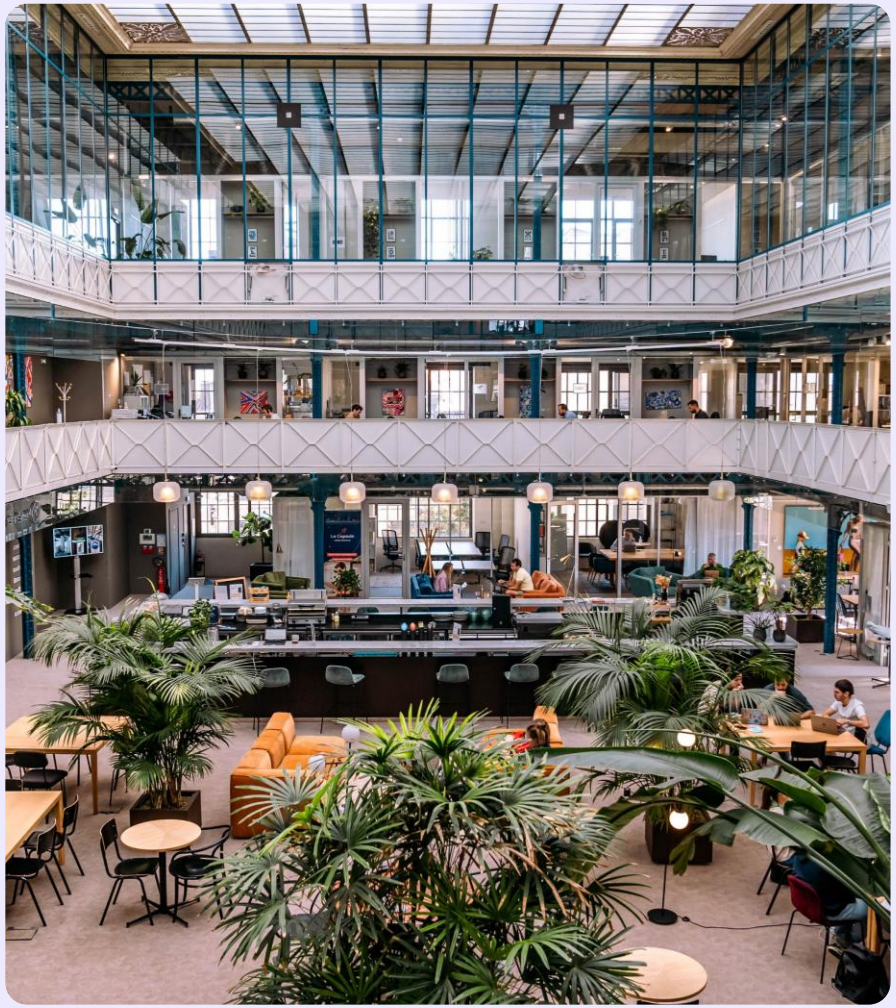
tudigo x Héméra

Héméra, l'opérateur qui transforme des lieux d'exception en espaces de travail premium et flexibles



Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Points clés du projet

1

Bien que 55% des entreprises françaises, portées par l'essor du travail hybride, envisagent de passer au bureau flexible, l'offre reste largement sous-dimensionnée et concentrée en Île-de-France, laissant les autres villes françaises sans solution premium adaptée.

2

Héméra identifie, transforme et exploite des bâtiments de caractère en espaces de travail hybrides haut de gamme, combinant bureaux privatifs, coworking, événementiel et restauration, avec des contrats 100% flexibles (courts et sans engagement).

3

L'entreprise exploite aujourd'hui 9 sites en Nouvelle-Aquitaine, représentant 13 000 m², 1 300 postes et 212 entreprises hébergées, tandis que la foncière des dirigeants assure le portage immobilier des actifs. Le modèle est éprouvé, avec 5M€ de chiffre d'affaires en 2025 soit +40% de croissance par rapport à 2024.

4

Le projet est porté par Julien Parrou-Duboscq, serial entrepreneur ayant mené ConcoursMania jusqu'à son introduction en bourse, et Benoît Droulin, ancien Directeur Général chez ORSYP, cofondateur et dirigeant d'Azendoo pendant 10 ans.

5

Héméra dispose d'un réseau permettant un sourcing off-market unique, générant 1 à 3 opportunités par semaine et permettant d'accéder à des actifs premium inaccessibles sur le marché ouvert tels que l'ancienne Banque de France d'Agen ou l'ex-consulat américain de Bordeaux, deux lieux emblématiques exploités par Héméra.

6

Héméra ouvre un tour de 1,5M€ destiné à financer l'ouverture de nouveaux sites incluant leur phase de ramp-up commercial. Tudigo s'inscrit ainsi aux côtés d'investisseurs institutionnels de premier plan, dont Bpifrance, Crédit Mutuel Arkéa et la Caisse d'Épargne.

Scénarios d'exit envisagés

- Rachat par un acteur de services immobiliers
- Rachat par un acteur de flex office
- Financement LBO par un acteur spécialisé

Investisseurs historiques

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Héméra lève 1,5M€ avec Tudigo pour financer l'ouverture de nouveaux sites

Société	Héméra
Instrument financier	Actions
Montant total de la levée de fonds	1,5M€
Montant plancher Tudigo	500K€
Montant plafond Tudigo	1,5M€
Valorisation pré-money	5,5M€
Ticket minimum	500€

Les investisseurs historiques d'Héméra (BPI France, Expanso Capital, Crédit Mutuel Arkéa, CIC et Théophraste) seront également sollicités dans le cadre de ce tour de financement, pour des montants non fixés aujourd'hui.

Stade de financement

Cap Dev

Horizon de sortie

3 à 5 ans

Multiple cible

2,5x(1)

Niveau de risque

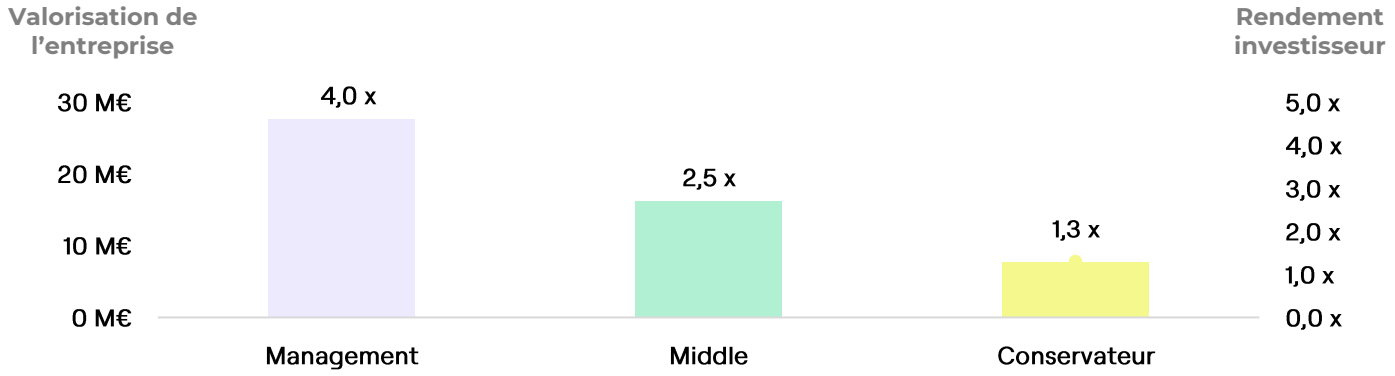
4,3/10

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Nos modèles sont basés sur des hypothèses raisonnables basées sur des données objectives.

1) Les performances sont mentionnées brutes. Les performances sont susceptibles d'être impactées par l'effet des frais.

Le risque de perte en capital est corrélatif au rendement potentiel.

Potentiel de rendement selon les scénarios



Scénario	Management	Middle	Conservateur
Valorisation	27,7M€	16,2M€	7,8M€
Multiple	4,0x	2,5x	1,3x
Rendement	31,7%	20,1%	5,3%

Comparaison de rendements moyens

Fonds de capital-risque[1] sur 5 ans (2017 à 2022)	**1,9x** (soit 14,1% par an)
CAC40[2] sur 5 ans (2018 à 2022)	**1,3x** (soit 6% par an)

Scénario Management = à l'horizon 2031, 12,8M€ de CA, 2,7M€ d'EBE, dette nette de -5,1M€. EBE Normatif de 3,3M€.
Scénario Middle = à l'horizon 2031, 10,1M€ de CA, 1,6M€ d'EBE, dette nette de -2,8M€. EBE Normatif de 1,9M€.
Scénario Conservateur = à l'horizon 2031, 8,7M€ de CA, 0,7M€ d'EBE, dette nette de -0,4M€. EBE Normatif de 1,1M€.

La valorisation de sortie a été calculée sur la base d'un EBE normatif, soit la rentabilité qu'affiche l'entreprise une fois que l'ensemble des sites en exploitation ont atteint leur plein régime d'exploitation, sans effet de démarrage ni coûts de lancement venant pénaliser les résultats. L'EBE normatif affiché est supérieur à l'EBE comptable présent dans les scénarios de prévisionnel financier car certains sites n'ont pas encore atteint leur plein régime au 31/12/2031.

Toute levée de fonds réalisée ultérieurement à celle modélisée dans les annexes financières pourrait conduire à une augmentation de la dilution et donc à une diminution du potentiel de rendement. L'investissement comporte des risques de perte totale ou partielle du capital investi ainsi qu'un risque d'illiquidité.

1) Performance du capital-investissement sur 5 ans
2) BFM Bourse – CAC40 2023
3) Les performances sont mentionnées à l'état brut. Les performances sont susceptibles d'être impactées par l'effet des frais

Rendement cible

2,5x(3)

à 5 ans par rapport à l'investissement initial (scénario Middle)

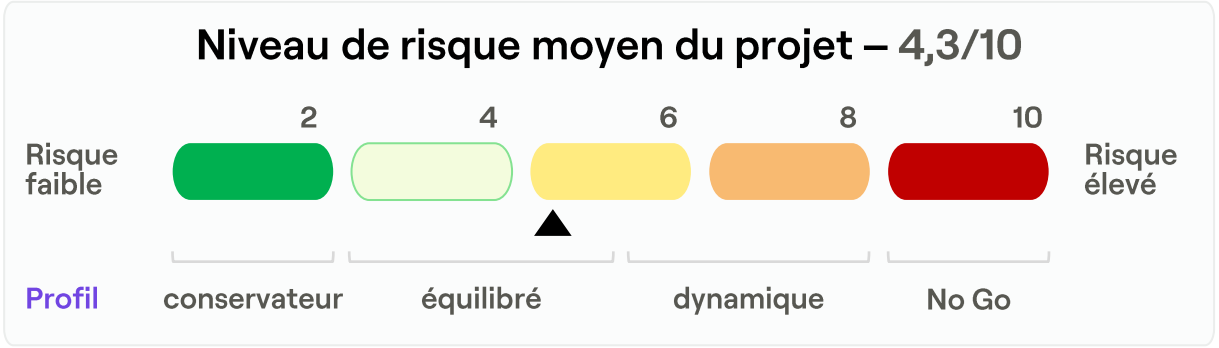
Valorisation cible à la revente

16,2M€

(soit 6,9x l'EBE normatif 2031, scénario Middle)

Le potentiel de rendement a pour corollaire un risque de perte totale ou partielle du capital investi

Risques liés à l'activité d'Héméra



Les principaux risques

Risques du marché (5,1/10)

Risques du marché :

La croissance d'Héméra repose sur sa capacité à accéder de manière continue à des actifs immobiliers premium, idéalement situés en centre-ville, au sein de territoires dynamiques de Nouvelle-Aquitaine. Cette dépendance au marché immobilier constitue le principal risque du dossier : une tension sur l'offre foncière, une hausse des prix d'acquisition ou un durcissement des conditions de financement pourraient ralentir significativement le déploiement du réseau. Néanmoins, Héméra s'appuie sur un réseau de sourcing off-market mature, alimenté par des relations établies avec les collectivités locales, agences de développement économique, brokers, foncières et la Caisse des Dépôts, générant un flux régulier de 1 à 3 opportunités par semaine. Par ailleurs, le pipeline est d'ores et déjà partiellement sécurisé sur les 5 sites ciblés à horizon 2029 en scénario middle, avec déjà une ouverture prévue à Angoulême (bail signé, ouverture décembre 2027) en plus du nouveau site de Cognac qui a ouvert en mai 2026.

Risques financiers (4,8/10)

Risques financiers :

La rentabilité de chaque site dépend fortement de son taux d'occupation, avec un objectif de 90% à l'issue de la phase de ramp-up. Tout retard dans la commercialisation se traduit mécaniquement par une dégradation de la profitabilité du site. Par ailleurs, l'ouverture de nouveaux espaces implique des investissements en mobilier et en aménagements. Ce risque est toutefois atténué par la structuration en OpCo/PropCo, qui dissocie l'exploitation des sites de la détention immobilière : les travaux lourds sont pris en charge par la foncière Parrou-Duboscq, limitant significativement l'exposition capitalistique d'Héméra. En outre, l'historique d'exploitation valide la solidité du modèle, tous les sites rentables ayant atteint leur taux de remplissage cible en moins de 13 mois, sans aucune fermeture à ce jour.

Risques opérationnels (4,0/10)

Risques opérationnels :

Héméra opère un modèle multi-activités combinant coworking, événementiel et restauration, déployé sur des sites géographiquement dispersés. Cette complexité opérationnelle génère un risque d'exécution. Celui-ci est particulièrement marqué lors des phases d'ouverture, durant lesquelles l'équipe doit gérer simultanément le lancement de nouveaux sites et l'exploitation des espaces existants. Néanmoins, l'organisation est aujourd'hui dimensionnée pour ouvrir entre 2 et 3 sites par an et piloter jusqu'à 15 à 16 sites en exploitation, sans renforcement immédiat des équipes du siège. Par ailleurs, l'autonomie opérationnelle des sites est assurée, sans intervention quotidienne des fondateurs.

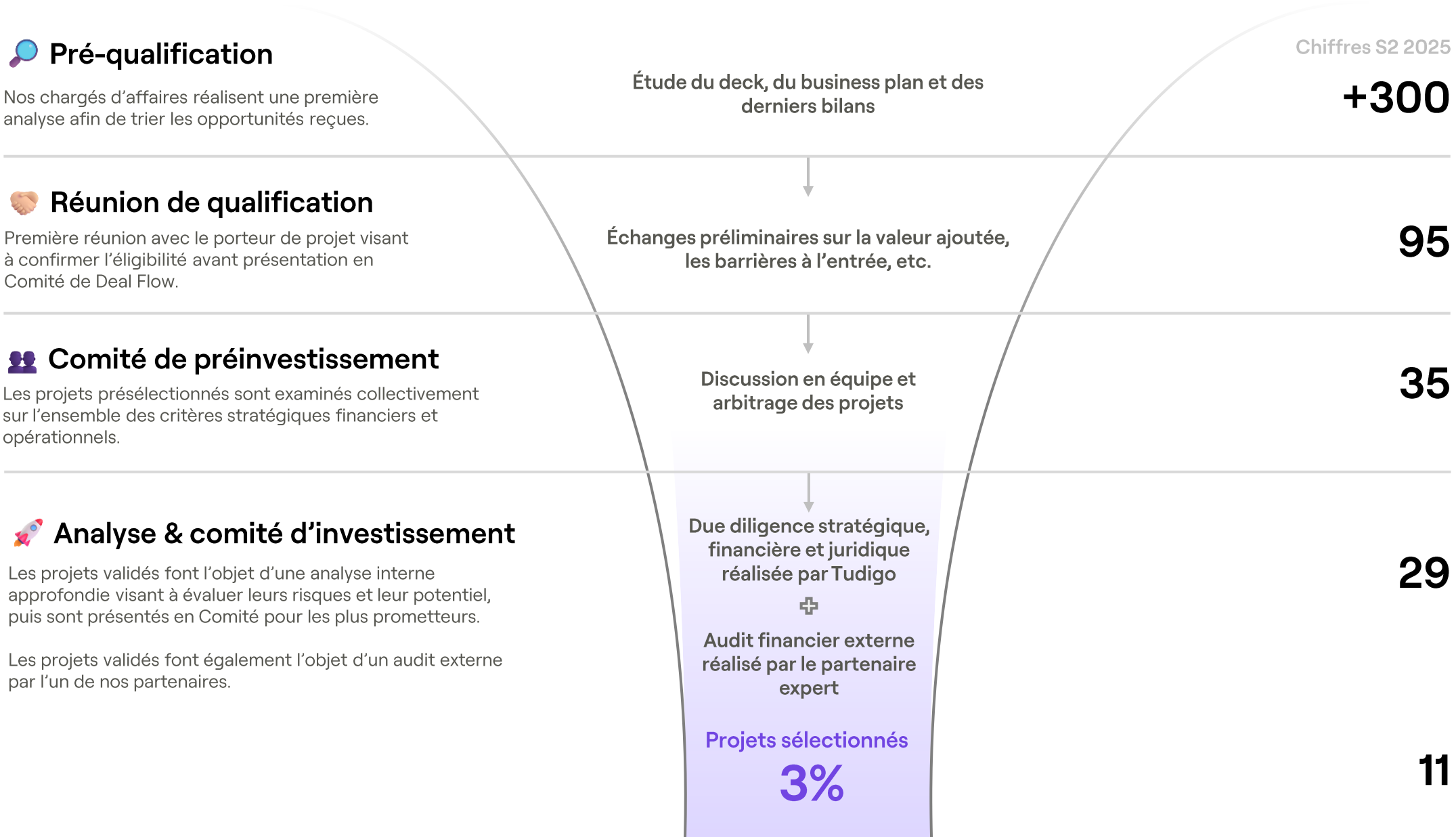
Les risques afférents à l'opération de financement participatif, au porteur de projet et aux valeurs mobilières proposées à la souscription sont clairement décrits sur la FICHE D'INFORMATIONS CLES DE L'INVESTISSEMENT dont les investisseurs doivent obligatoirement prendre connaissance avant de pouvoir participer à l'offre de financement participatif proposée par Héméra.

tudigo x Héméra

Sélection des dossiers chez Tudigo

Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Process de due diligence Tudigo



🔎 Pré-qualification

Nos chargés d'affaires réalisent une première analyse afin de trier les opportunités reçues.

Étude du deck, du business plan et des derniers bilans

Chiffres S2 2025

+300

🤝 Réunion de qualification

Première réunion avec le porteur de projet visant à confirmer l'éligibilité avant présentation en Comité de Deal Flow.

Échanges préliminaires sur la valeur ajoutée, les barrières à l'entrée, etc.

95

👥 Comité de préinvestissement

Les projets présélectionnés sont examinés collectivement sur l'ensemble des critères stratégiques financiers et opérationnels.

Discussion en équipe et arbitrage des projets

35

🚀 Analyse & comité d'investissement

Les projets validés font l'objet d'une analyse interne approfondie visant à évaluer leurs risques et leur potentiel, puis sont présentés en Comité pour les plus prometteurs.

Les projets validés font également l'objet d'un audit externe par l'un de nos partenaires.

Due diligence stratégique, financière et juridique réalisée par Tudigo

✚

Audit financier externe réalisé par le partenaire expert

29

Projets sélectionnés

3%

11

Une due diligence chez Tudigo, c'est :

+100 heures
d'analyse interne par dossier

- 20-25h Analyse financière & comptable
- 8-12h Challenge du business plan
- 10-15h Etude de marché & concurrence
- 15-20h Analyse extra financière : valeur ajoutée, différenciation, équipe, board, equity story, etc.
- 10-20h Travaux de valorisation
- 5h Entretien avec les dirigeants
- 5h Prises de références clients, partenaires et investisseurs
- 15-20h Revue juridique et rédaction des livrables réglementaires
- 15-20h Modélisation du prévisionnel financier et déclinaison en 3 scénarios

+150 points de contrôle

1. Performance financière historique
CA, marges, coûts, qualité du réalisé

2. Trésorerie & solvabilité
Trésorerie réelle, runway, endettement

3. Business model
Unit economics, scalabilité économique

4. Marché & concurrence
Taille de marché, positionnement, différenciation

5. Traction & KPIs opérationnels
MRR, CAC, LTV, pipeline

6. Go-to-market
Cycle de vente, ramp-up, dépendances clients

7. Équipe & exécution
Parcours dirigeants, compétences clés

8. Juridique & réglementation
Pactes, contrats, propriété intellectuelle, contraintes sectorielles

9. Structuration du deal
Allocation des fonds, rendement investisseurs

Audits additionnels & vérifications

- Audit réputationnel dirigeants & entreprise
- Audit financier externalisé avec un de nos partenaires ou pour le compte des co-investisseurs
- Prises de références indépendantes
- **+30 documents analysés**

Résultat - Un standard d'analyse d'investisseur professionnel

- Méthodologie homogène sur l'ensemble des dossiers
- Décisions fondées sur des données vérifiées et sourcées
- Arbitrages documentés et assumés en Comité d'Investissement



Le Cap Dev chez Tudigo

Qu'est-ce que le Cap Dev ?

Le Capital Développement (ou Cap Dev) est une forme d'investissement en fonds propres dans des entreprises matures, qui succède généralement au Capital Risque (Venture Capital).

Chez Tudigo, l'investisseur entre au capital de manière minoritaire aux côtés des fondateurs, qui restent aux commandes de leur société.

L'objectif est d'accompagner une entreprise dont le modèle est déjà validé dans sa prochaine phase de croissance.

Pourquoi Tudigo propose des opérations Cap Dev ?

Dans sa volonté d'ouvrir l'investissement non-coté à tous, Tudigo sélectionne les meilleures opportunités de Capital Développement pour les proposer à sa communauté d'investisseurs.

Ces opérations sont habituellement réservées aux fonds institutionnels et aux investisseurs professionnels, avec des tickets d'entrée élevés.

Investissez à partir de 500€ dans des opérations de Capital Développement normalement accessibles à partir de plusieurs centaines de milliers d'euros.

Succès des précédents projets Cap Dev avec Tudigo

Ephemera

BAO FAMILY 包子家族



Projet Ephemera
Montant levé : 1,1M€

Chaîne de restaurants immersifs à Paris, le Groupe Ephemera a levé auprès de Tudigo pour développer son parc de restaurants.



Projet Bao Family
Montant levé : 2,4M€

Groupe de restauration chinoise fondé en 2018, Bao Family a levé auprès de Tudigo pour financer l'ouverture de nouveaux restaurants en France.

tudigo x Héméra

Détails du projet

Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Bien que la majorité des entreprises françaises envisagent de passer aux bureaux flexibles, l'offre reste encore largement sous-dimensionnée

19%
De recul de la demande de bureaux traditionnels en France en 2025

55%
Des entreprises françaises envisagent de passer au Flex Office

<7%
Des bureaux dans les métropoles françaises sont flexibles

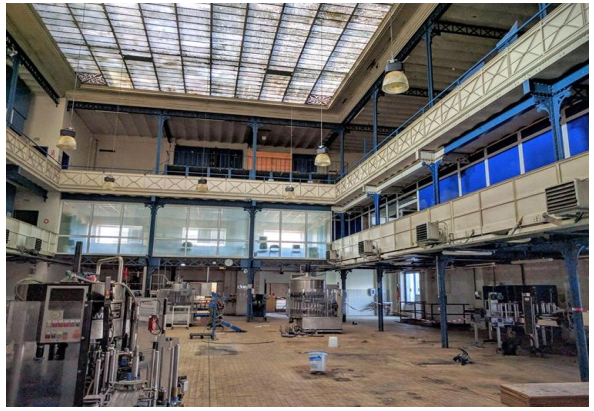
62%
Des espaces de bureau flexibles se trouvent en Île-de-France

Source 1 – Source 2 – Source 3 – Source 4 – Source 5 – Source 6 - Source 7

Un déséquilibre entre l'offre et la demande

- Avec l'essor du travail hybride, les entreprises cherchent à réduire leur empreinte immobilière et à gagner en agilité, en adaptant en permanence leur taille et leurs implantations à leurs besoins réels.
- Le bureau flexible permet en moyenne 25% d'économies par rapport à un bail traditionnel, en transformant des charges fixes immobilières en coûts variables maîtrisés.
- Pourtant, l'offre de bureaux flexibles reste marginale, représentant moins de 7% du parc total et largement concentrée dans la capitale, laissant les autres villes françaises sous-équipées.

Héméra identifie, transforme et exploite des lieux iconiques en bureaux opérés flexibles et premium au cœur des territoires du Sud-Ouest



Identification

Héméra repère et sélectionne des bâtiments d'exception en centre-ville, souvent issus du patrimoine historique régional, via un réseau de sourcing off-market unique en Nouvelle-Aquitaine.



Transformation

Héméra ne prend en charge que les travaux d'aménagement(1), mais pilote l'ensemble des projets de la conception jusqu'à la livraison, pour transformer chaque bâtiment en un espace de travail à l'identité unique et soignée.



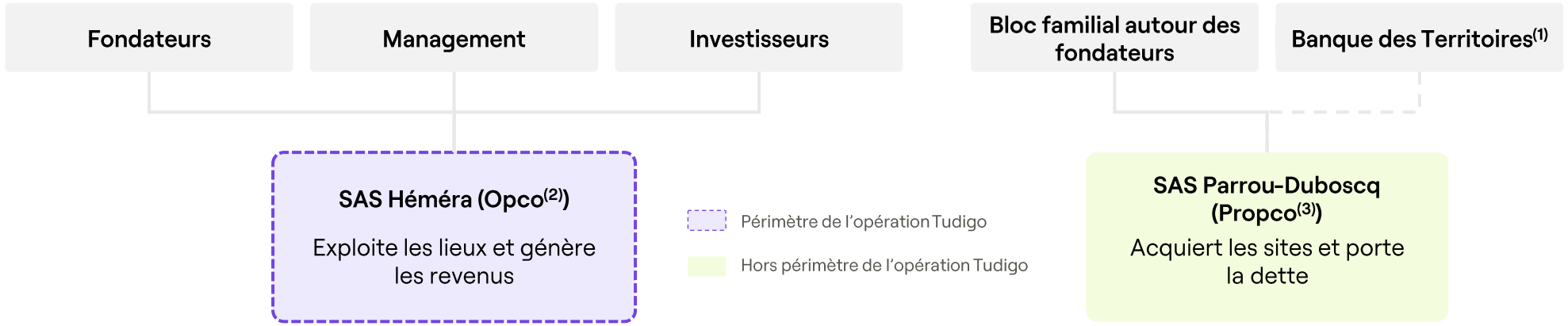
Exploitation

Héméra anime des espaces combinant bureaux privatifs, coworking, salles de réunion, événementiel et restauration, avec des contrats flexibles et une communauté d'entreprises locales cultivée.

> Nous redonnons vie à des lieux iconiques pour en faire des espaces de travail où entrepreneurs et entreprises trouvent un environnement propice à leur croissance et leur développement.

(1) Les bâtiments ne sont pas achetés par Héméra mais par des structures foncières dans lesquelles les dirigeants sont investisseurs, qui prennent en charge les travaux lourds pour le compte d'Héméra. Cf slide suivante.

Avec une structuration juridique bénéficiant à Héméra

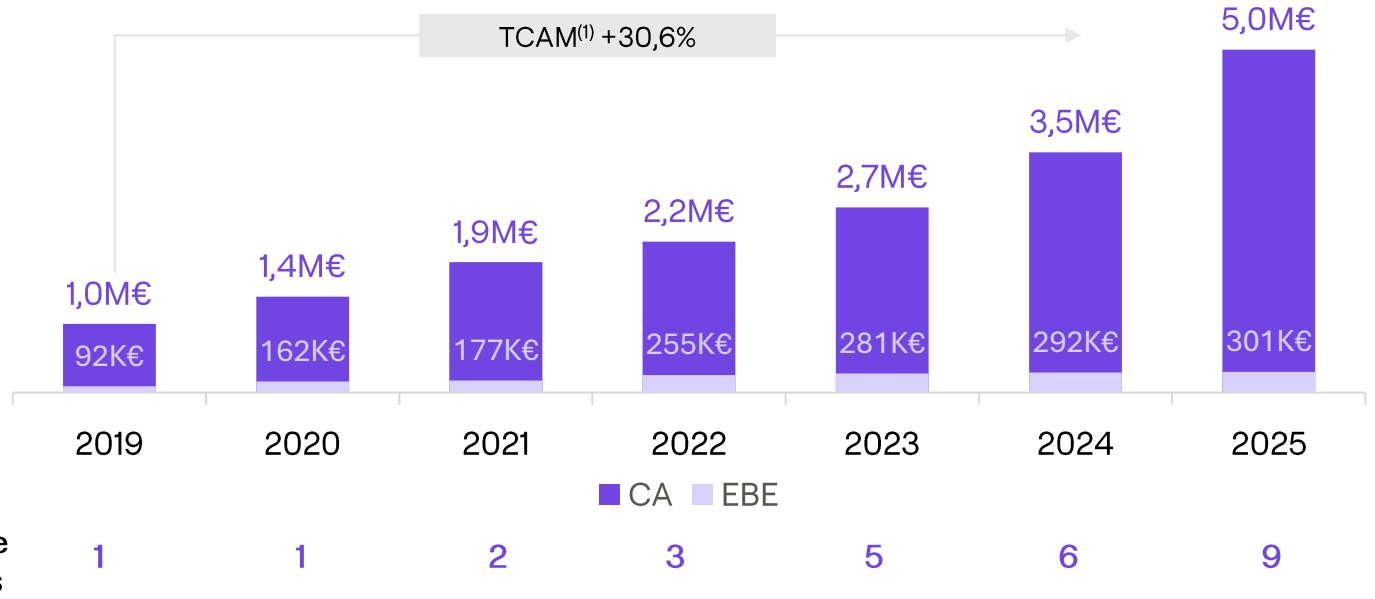


Bénéfices clés

- Même dirigeant : Julien Parrou-Duboscq pilote les deux entités, garantissant un alignement total des intérêts entre exploitation et portage immobilier.
- Pas de CAPEX lourd pour Héméra : Les travaux de rénovation et d'acquisition sont portés par la PropCo. Héméra n'engage que 150 à 200€/m² pour l'aménagement des locaux.
- Loyers optimisés : Les actifs sont acquis en dessous des prix de marché grâce au réseau off-market du dirigeant, permettant de calibrer les loyers (payés par Héméra à la Propco) à la fourchette basse et de générer des flux positifs dès les premiers mois d'ouvertures.
- DSCR(4) maîtrisé : La PropCo refacture à Héméra un loyer calibré à hauteur de ses échéances bancaires, permettant à Héméra de maximiser ses flux de trésorerie opérationnels dès l'ouverture de chaque site.

(1) La Banque des Territoires finance la PropCo via des OCA (Obligation Convertible en Actions), lui conférant un droit de conversion en capital à terme.
(2) OpCo (Operating Company) : société opérationnelle qui exploite les sites au quotidien et génère le chiffre d'affaires. C'est l'entité dans laquelle Tudigo investit.
(3) PropCo (Property Company) : société dédiée à la détention et au financement du patrimoine immobilier. Elle acquiert les actifs et les met à disposition de l'OpCo via un bail.
(4) DSCR (Debt Service Coverage Ratio) : ratio mesurant la capacité d'un actif immobilier à générer suffisamment de revenus pour couvrir le remboursement de sa dette.

Un modèle éprouvé avec 9 sites en exploitation en 2025 et une croissance rentable, permettant d'atteindre 5M€ de chiffre d'affaires en 2025 et 300K€ d'EBE



- Le chiffre d'affaires consolidé affiche une croissance continue, porté mécaniquement par l'ouverture de nouveaux sites : d'un site en 2019, le réseau est passé à 2 sites en 2021, 3 en 2022, 5 en 2023, 6 en 2024, jusqu'à 9 en 2025.
- Héméra affiche un EBE de plus de 300K€, démontrant la capacité du modèle à rester rentable même en phase d'accélération. La société est profitable depuis l'ouverture de son premier site en 2019, sans interruption.

(1) TCAM : Taux de croissance annuel moyen.
(2) Les contrats Héméra sont mensuels et sans engagement minimum. La durée de présence moyenne de 27 mois reflète donc une fidélité client réelle, d'autant plus significative que plusieurs sites ont ouvert récemment, ce qui tire mécaniquement la moyenne vers le bas.

Les chiffres clés :

212
Entreprises hébergées

+1 100
Coworkers actifs

27
Mois de présence moyenne(2)

13 370m²
De bureaux exploités

5
Villes conquises : Bordeaux (4 sites), Limoges (3), Agen (1), Belvès (1), Biarritz (1)

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Nos modèles sont basés sur des hypothèses raisonnables basées sur des données objectives.

Et des lieux à couper le souffle… (1)



La Halle – Bordeaux
Ouverture en 2019

Une ancienne usine d'embouteillage au cœur de Bordeaux, bâtie au XIXème siècle avec structure Eiffel, immense verrière et rooftop aménagé.

186	1775 m²
Postes	De surface

1,1M€
De CA pour +30% d'EBE



Ravezies – Bordeaux
Ouverture en 2021

Un bâtiment fonctionnel dans le quartier des affaires, au bord du tram, doté d'immenses terrasses extérieures et d'un vaste parking.

257	2160 m²
Postes	De surface

882K€
De CA pour +10% d'EBE



Jourdan – Limoges
Ouverture en 2022

L'ancien Etat major de l'armée, entouré d'un parc de 6000 m² en plein centre de la ville.

153	1648 m²
Postes	De surface

642K€
De CA pour +15% d'EBE

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Et des lieux à couper le souffle… (2)



République – Agen
Ouverture en 2023

L'ancienne Banque de France, en plein centre, avec encore ses salles de coffres et ses espaces prestigieux

130	1976 m²
Postes	De surface

482K€
De CA pour +15% d'EBE normatif(1)



Jardin Public – Bordeaux
Ouverture en 2023

Un hôtel particulier dans le quartier haut de gamme du Jardin Public.

67	661 m²
Postes	De surface

309K€
De CA pour +10% d'EBE



Isly – Limoges
Ouverture en 2024

Un ensemble central, très contemporain et confortable, avec balcons et une terrasse donnant une vue à 360° sur toute la ville.

166	1647 m²
Postes	De surface

326K€
De CA pour +15% d'EBE normatif

(1) Niveau de rentabilité cible d'un site une fois sa phase de montée en puissance achevée. Certains sites étant encore en phase de ramp-up, l'EBE présenté correspond à un niveau normatif, reflétant leur performance à maturité.
Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Et des lieux à couper le souffle… (3)



Fenwick – Bordeaux

Ouverture en 2025

Un hôtel particulier du 18ème siècle absolument unique : le plus ancien consulat américain au monde.

185	1603m²
Postes	De surface

838K€

De CA pour +35% d'EBE



Périgord – Belvès

Ouverture en 2025

Un bâtiment historique dans un des plus beaux villages de France avec une vue unique sur la vallée.

60	801m²
Postes	De surface

80K€

De CA pour +25% d'EBE normatif



Villa Fal – Biarritz

Ouverture en 2025

Un lieu fréquenté par Coco Chanel et Sacha Guitry, centré désormais sur les entreprises de la mode et du design, dans un parc d'un hectare.

114	1101m²
Postes	De surface

104K€

De CA pour +15% d'EBE normatif

(1) Niveau de rentabilité cible d'un site une fois sa phase de montée en puissance achevée. Certains sites étant encore en phase de ramp-up, l'EBE présenté correspond à un niveau normatif, reflétant leur performance à maturité.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Des lieux aux fondamentaux unitaires réplicables et rentables en moins de 12 mois





Caractéristiques des emplacements cibles

- Un emplacement central et accessible, au cœur des dynamiques économiques locales.
- Un bâtiment à forte identité : architecture remarquable, histoire, bonne modularité des espaces et état général compatible avec une exploitation rapide.
- Une taille critique minimum de 1 000m², idéalement 1 500m²
- Un potentiel de services complémentaires avéré, notamment en événementiel et restauration, leviers clés de diversification des revenus.

Principaux KPI d'un site cible :

500€/m²
De chiffre d'affaires cible

>20%
D'EBE à maturité

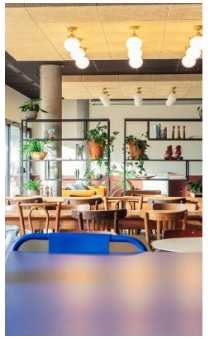
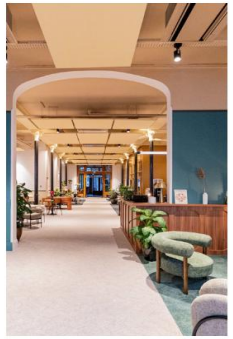
300K€
De CAPEX à l'ouverture en moyenne

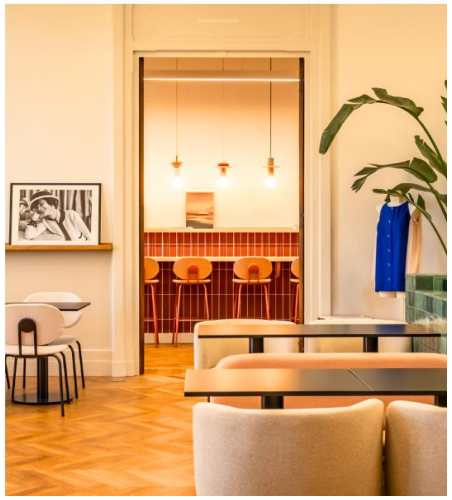
90%
De taux d'occupation

1 à 2
Employés par site

Une traction portée par une forte attractivité et une fidélisation client élevée





Fenwick BORDEAUX — 5,0/5 (18 avis) – Pascal G.

“Nous avons réalisé un événement culinaire au sein de l'Hôtel Fenwick à Bordeaux. Les espaces sont superbes, de très bonne qualité, accueil et personnel bienveillant et à l'écoute. Je vous recommande cet espace pour organiser vos événements !

République AGEN — 4,8/5 (57 avis) – Emma L.

“La transformation de banque de France en un endroit coworking est juste sublimissime. Confort, espaces dédiés, le tout décoré avec classe et style. La cerise sur le gâteau est le bar qui sert collations, petits déjeuner ou apéros dînatoires : top.

Périgord BELVÈS — 4,9/5 (16 avis) – Theo D.

“Nous avons intégré les lieux pendant plusieurs mois et nous avons été conquis ! Espace très bien équipé et confort. Morgane apporte son professionnalisme et sa joie de vivre. À très bientôt dans ce magnifique lieu.

Un projet porté par Julien Parrou-Duboscq et Benoît Droulin, tous deux serial entrepreneurs expérimentés

Julien Parrou-Duboscq



Cofondateur & Président

- Pilote le sourcing immobilier, le développement des partenariats et la structuration des opérations (montage et financement).
- Fondateur de ConcoursMania, leader du jeu marketing pour les marques, qu'il a introduit en bourse (+20M€ de CA et 12M€ levés au total).
- Cofondateur et Président de Mayaj, association de startups du Sud-Ouest mettant en réseau l'écosystème entrepreneurial bordelais (+120 entreprises adhérentes dès la deuxième année).

groupe CONCOURSMANIA

mayaj

Benoît Droulin



Cofondateur & Directeur Général

- Pilote la transformation des sites, l'organisation interne et le management des équipes.
- Cofondateur et Président d'Azendoo, outil de collaboration et de gestion de projets en entreprise.
- +13 ans d'expérience chez ORSYP, éditeur français de logiciels d'automatisation IT, en tant que Directeur Général.
- Cofondateur de Mayaj, association de startups du Sud-Ouest.

azendoo

ORSYP

mayaj

Et soutenu par des investisseurs institutionnels de renom

Expanso Capital

Fonds d'investissement régional du Groupe Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou-Charentes, spécialisé dans l'accompagnement en fonds propres des PME et ETI du Grand Sud-Ouest.

Entrée au capital en **2017** à hauteur de **300K€**
Réinvestissement en **2024** à hauteur de **486K€**

Crédit Mutuel Arkéa

Fonds de capital-développement du groupe Crédit Mutuel Arkéa, dédié à l'accompagnement en fonds propres des entreprises à fort potentiel de croissance dans les territoires.

Entrée au capital en **2017** à hauteur de **300K€**
Réinvestissement en **2024** à hauteur de **112K€**

BPI French Tech Accélération

Fonds d'investissement de BPI France dédié à l'accélération des startups et PME labellisées French Tech.

Entrée au capital en **2017** à hauteur de **1M€**

CIC

Fonds d'investissement du CIC, banque du groupe Crédit Mutuel, partenaire des entrepreneurs et des PME françaises.

Entrée au capital en **2017** à hauteur de **200K€**

Théophraste

Véhicule d'investissement du premier groupe de presse régionale du Sud-Ouest.

Entrée au capital en **2017** à hauteur de **200K€**

Le réseau du dirigeant Julien Parrou-Duboscq permet de trouver des actifs d'exception à des prix permettant une exploitation saine

De multiples sources pour dénicher des actifs d'exception

- Réseaux institutionnels : mairies, agences de développement économique et Caisse des Dépôts, partenaire officiel d'Héméra.
- Brokers et foncières : accès privilégié à des actifs avant toute mise en concurrence.
- Promoteurs : Héméra intervient comme opérateur référent sur certains programmes publics en appel d'offres, ouvrant l'accès à des biens autrement inaccessibles.

La méthode de sélection

1. Validation emplacement : ville cible, quartier, accessibilité
2. Faisabilité économique (premier tri sur grands indicateurs)
3. Analyse sur plans et photos : modularité, état du bâtiment
4. Visite technique : toiture, conformité ERP(1), accessibilité
5. Business plan d'exploitation : loyer cible, budget travaux, rentabilité
6. Offre et négociation

Exemples d'acquisitions emblématiques



Fenwick, Bordeaux : le plus ancien consulat américain au monde, hôtel particulier du 18ème siècle



République - Agen : l'ancienne Banque de France, avec ses salles de coffres et ses espaces prestigieux

(1) ERP : classification réglementaire imposant des normes strictes de sécurité incendie, d'accessibilité et d'évacuation aux bâtiments ouverts au public, dont le respect conditionne l'ouverture de tout espace de coworking.

Désormais, Héméra souhaite continuer son déploiement sur tout le Sud-Ouest

2025	2026	2027	2028	2029	2031
9 sites	10 sites	12 sites	14 sites	16 sites	18 sites

2026 - 2028

Leviers

- 4 ouvertures d'ici 2028 (en plus du site de Cognac ouvert début 2026)
- Poursuite du ramp-up commercial des sites récemment ouverts

Objectifs

- Atteindre 90% de taux d'occupation sur les sites matures
- 14 sites en exploitation fin 2028
- Réaliser un chiffre d'affaires de 7,7M€ à l'horizon 2028

2029 - 2031

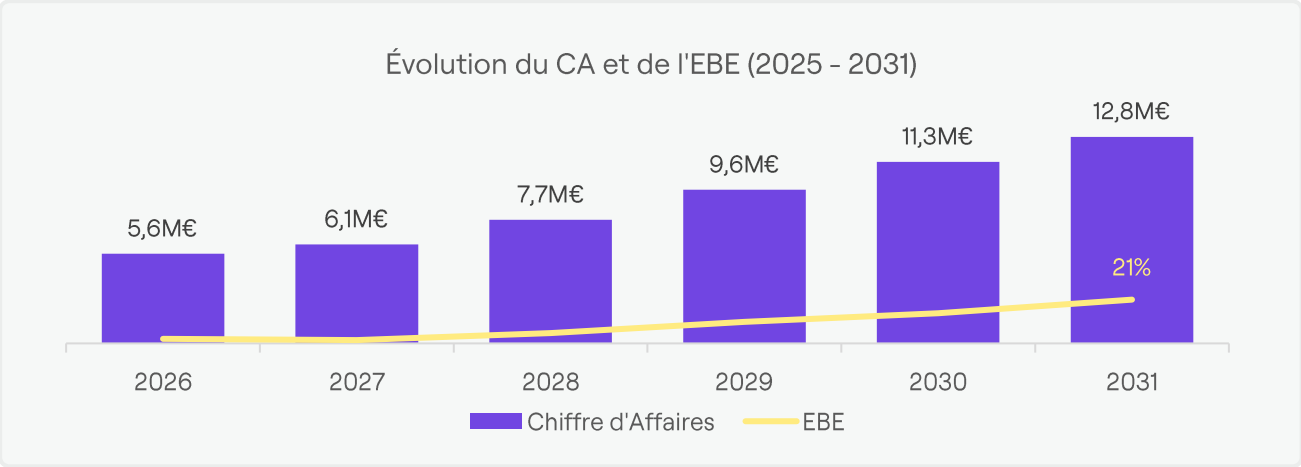
Exit

- Rachat par un acteur de services immobiliers
- Rachat par un acteur de Flex Office
- Financement LBO par un acteur spécialisé

Objectifs

- 18 sites en exploitation fin 2031
- Réaliser un chiffre d'affaires de 12,8M€ à l'horizon 2031 pour un EBE de 21%

Avec pour ambition de réaliser 12,8M€ de CA pour 21% d'EBE d'ici 5 ans



Principaux leviers de croissance

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Développement du réseau						
Ouvertures de nouveaux sites	1	2	2	2	2	0
Total des sites fin de période	10	12	14	16	18	18
Chiffre d'affaires par activité						
CA Bureaux	4 234 k€	4 664 k€	5 850 k€	7 287 k€	8 634 k€	9 830 k€
CA Events	595 k€	665 k€	842 k€	1 056 k€	1 253 k€	1 427 k€
CA Restauration	438 k€	473 k€	555 k€	654 k€	745 k€	826 k€
CA Autres services	310 k€	347 k€	444 k€	560 k€	667 k€	761 k€

Commentaires

Chiffre d'affaires

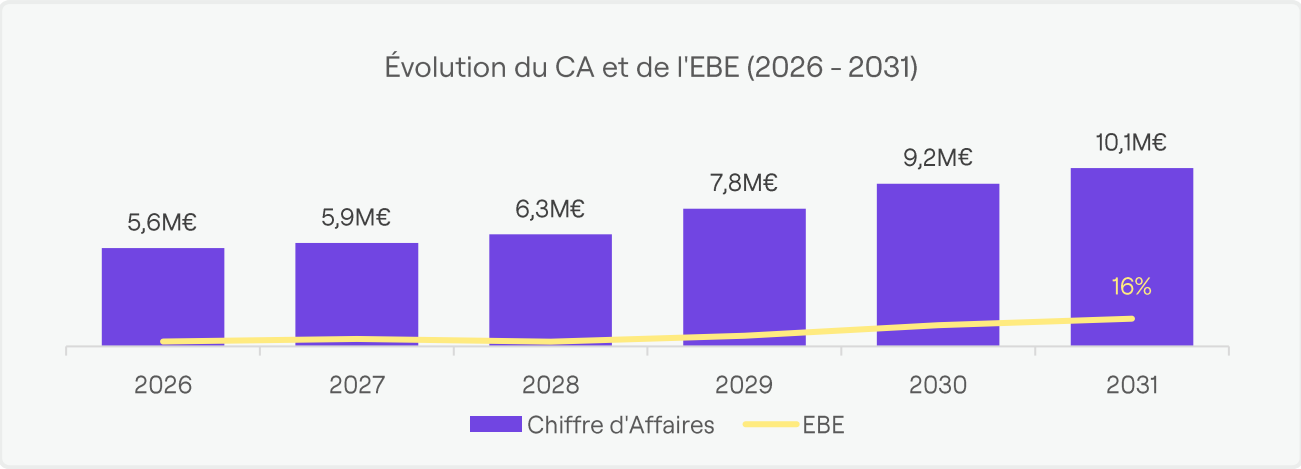
Entre 2026 et 2031, le chiffre d'affaires passera de 5,6M€ à plus de 12,8M€, soit une croissance annuelle moyenne de +18%.

La progression du chiffre d'affaires repose sur:

- **L'ouverture progressive de nouveaux sites**, constituant le principal moteur de croissance. Le réseau Héméra s'élargit significativement sur la période, avec l'ouverture prévue de 8 nouveaux sites.
- **L'atteinte de maturité des sites récemment ouverts** : Isly, Agen, Jardin Public, Belvès, Biarritz et Cognac, dont la montée en charge progressive contribue à l'augmentation du chiffre d'affaires à périmètre constant.
- **La croissance organique des sites matures,** avec une hausse annuelle du chiffre d'affaires estimée à environ 3% une fois le ramp-up atteint.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Nos modèles sont basés sur des hypothèses raisonnables basées sur des données objectives.

Et un scénario middle affichant 10,1M€ de CA pour 16% d'EBE à 5 ans



Principaux leviers de croissance

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Développement du réseau						
Ouvertures de nouveaux sites	1	0	2	2	1	0
Total des sites fin de période	10	10	12	14	15	15
Chiffre d'affaires par activité						
CA Bureaux	4 234 k€	4 448 k€	4 805 k€	5 929 k€	7 020 k€	7 707 k€
CA Events	595 k€	635 k€	695 k€	867 k€	1 029 k€	1 133 k€
CA Restauration	438 k€	457 k€	483 k€	558 k€	628 k€	673 k€
CA Autres services	310 k€	332 k€	364 k€	457 k€	546 k€	602 k€

Commentaires

Chiffre d'affaires

Dans ce scénario, le chiffre d'affaires passe de 5,6M€ à 10,1M€ à horizon 2031, soit une croissance annuelle moyenne d'environ +12%, traduisant une trajectoire plus prudente que dans le scénario Management.

1. **Développement du réseau**

Dans ce scénario, le réseau se développe plus progressivement que dans le scénario Management, avec 5 nouveaux sites ouverts contre 8, traduisant un rythme de déploiement plus prudent.

2. **Montée en puissance des sites récemment ouverts**

La trajectoire de montée en puissance des sites récemment ouverts reste inchangée par rapport au scénario Management, avec des hypothèses de ramp-up identiques.

3. **Performance des sites matures**

Les sites matures (La Halle, Ravezies, Jourdan, Fenwick), voient leur activité stabilisée sans croissance, contrairement au scénario Management qui intègre une hausse annuelle de +3%.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Nos modèles sont basés sur des hypothèses raisonnables basées sur des données objectives.

Permettant d'atteindre une rentabilité normative élevée à l'échelle du réseau et d'envisager des scénarios de sortie auprès d'acteurs de services immobiliers ou de fonds d'investissement

Scénario 1 – Sortie auprès d'un acteur immobilier

CBRE

Acteur mondial des services immobiliers d'entreprise

A acquis en 2025 pour **800M$**

INDUSTRIOUS

Opérateur américain d'espaces de travail flexibles

newmark Group Ltd

Acteur mondial des services immobiliers d'entreprise

A acquis en 2021 pour **330M$**

KNOTEL

Opérateur américain d'espaces de travail flexibles

Scénario 2 – Sortie auprès d'un fonds d'investissement

Blackstone

Premier fonds de private equity mondial

A acquis en 2022 pour **500M£**

TOG
THE OFFICE GROUP

Opérateur britannique premium d'espaces de travail flexibles

CROSSTREE
REAL ESTATE PARTNERS

Fonds d'investissement immobilier privé britannique

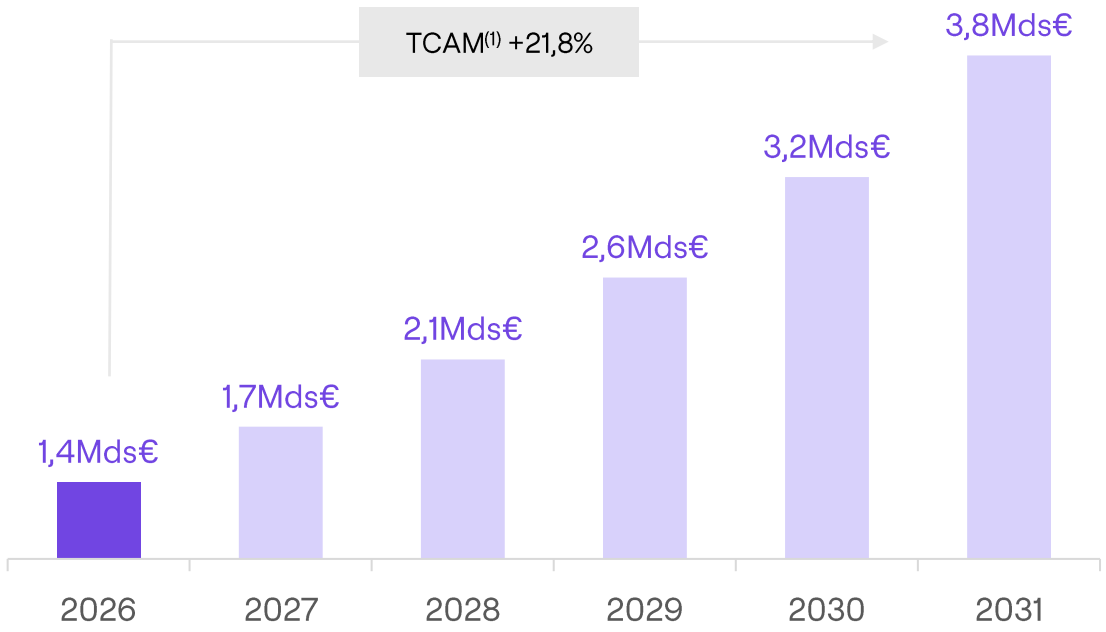
A acquis en 2025 pour **330M£**

Argyll

Opérateur britannique premium de bureaux flexibles

Source 1 – Source 2 – Source 3 - Source 4

Héméra évolue sur le marché français du flex office en forte croissance, porté par la transformation des modes de travail



- Héméra se positionne sur le marché français du flex office estimé à 1,4Mds€ en 2026 avec une croissance annuelle attendue de 21,8% jusqu'en 2031, faisant de la flexibilité immobilière l'un des segments les plus dynamiques de l'immobilier tertiaire.
- La demande s'accélère sous l'effet de la normalisation du travail hybride : 63,6% des Français du tertiaire déclarent télétravailler en 2025, tandis que 98% des entreprises recherchent davantage de souplesse contractuelle, générant un besoin croissant d'espaces flexibles et adaptés.
- La dynamique dépasse largement Paris : en 2025 Bordeaux est la métropole française où la part des bureaux flexibles dans le parc total de bureaux est la plus élevée, validant le positionnement d'Héméra dans le Sud-Ouest.

Source 1 – Source 2 – Source 3 – Source 4
(1) TCAM – Taux de croissance annuel moyen.

Sur lequel Héméra se distingue par un positionnement premium et local

	Héméra	morning,	WOJO	Regus	Indépendants locaux
Marché cible	Sud Ouest de la France	Paris / IDF	France	Mondial	Régions France
Lieux patrimoniaux & iconiques Bâtiments de caractère, centre-ville, histoire	✓	✓	✗	✗	Dépendant
Événementiel & animation Espaces réceptifs, événements clients	✓	✓	✗	✗	✗
Restauration intégrée Petite restauration disponible au déjeuner	✓	Partiel	Partiel	✗	✗
Services intégrés à la prestation Café, réservation de salles	✓	✗	✗	✗	✓
Niveau de prix	Compétitif	Elevé	Compétitif[1]	Compétitif[1]	Dépendant

(1) Hors réservations de salles et services supplémentaires payants chez Wojo et Regus, qui sont gratuits chez Héméra.

Héméra lève 1,5M€ avec Tudigo pour financer l'ouverture de nouveaux sites

Répartition du financement

Ouverture des nouveaux sites

- Financement des 5 prochaines ouvertures de sites
- Travaux de finition et d'adaptation des espaces
- Aménagements et équipements des espaces de travail aux standards

57%

Absorption de la phase de ramp-up commercial

- Couverture des charges fixes durant la phase de commercialisation de chaque nouveau site
- Réserve de trésorerie destinée à assurer la montée en charge progressive des sites durant les 12 premiers mois suivant leur ouverture

43%

Investir comporte des risques de perte totale en capital. Les avantages fiscaux dépendent de votre situation personnelle. L'investissement doit être conservé 5 ans minimum pour bénéficier des avantages fiscaux. Les avantages fiscaux sont offerts en contrepartie d'un risque de perte totale ou partielle du capital investi et d'une durée de détention obligatoire des titres généralement supérieure à la durée de l'investissement (risque d'illiquidité). L'investisseur doit conserver dans le cadre de l'IR-PME les titres acquis à minima jusqu'au 31 décembre de la cinquième (5ème) année qui suit celle de la souscription et jusqu'au 31 décembre de la septième (7ème) année qui suit celle de la souscription en cas de remboursement des apports par la société émettrice des actions. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client, et il est susceptible d'être modifié ultérieurement.

1,5M€

En actions avec Tudigo

1,5M€ = 21,4% du capital

Montant plafond (max)

500K€ = 8,3% du capital

Montant plancher (min)

500€

Ticket minimum

Défiscalisation

IR PME 18% ; PEA / PEA – PME ; 150-0 B ter

Vous souhaitez échanger sur Héméra avec l’un de nos chargés d’investissement ?

Posez vos questions sur les projets Tudigo ou le fonctionnement de l’investissement non-coté

Prendre rendez-vous



tudigo x Héméra

Annexes

Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Risques liés à l'activité d'Héméra

Risques du marché :
La croissance d'Héméra repose sur sa capacité à accéder de manière continue à des actifs immobiliers premium, idéalement situés en centre-ville, au sein de territoires dynamiques de Nouvelle-Aquitaine. Cette dépendance au marché immobilier constitue le principal risque du dossier : une tension sur l'offre foncière, une hausse des prix d'acquisition ou un durcissement des conditions de financement pourraient ralentir significativement le déploiement du réseau. Néanmoins, Héméra s'appuie sur un réseau de sourcing off-market mature, alimenté par des relations établies avec les collectivités locales, agences de développement économique, brokers, foncières et la Caisse des Dépôts, générant un flux régulier de 1 à 3 opportunités par semaine. Par ailleurs, le pipeline est d'ores et déjà partiellement sécurisé sur les 5 sites ciblés à horizon 2029 en scénario middle, avec déjà une ouverture prévue à Angoulême (bail signé, ouverture décembre 2027) en plus du nouveau site de Cognac qui a ouvert en mai 2026.

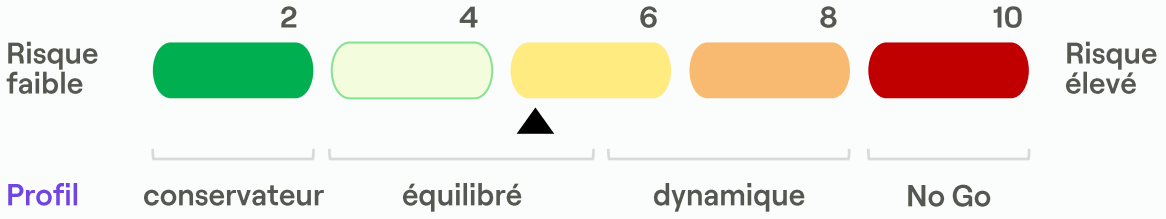
Risques financiers :
La rentabilité de chaque site dépend fortement de son taux d'occupation, avec un objectif de 90% à l'issue de la phase de ramp-up. Tout retard dans la commercialisation se traduit mécaniquement par une dégradation de la profitabilité du site. Par ailleurs, l'ouverture de nouveaux espaces implique des investissements en mobilier et en aménagements. Ce risque est toutefois atténué par la structuration en OpCo/PropCo, qui dissocie l'exploitation des sites de la détention immobilière : les travaux lourds sont pris en charge par la foncière Parrou-Duboscq, limitant significativement l'exposition capitalistique d'Héméra. En outre, l'historique d'exploitation valide la solidité du modèle, tous les sites rentables ayant atteint leur taux de remplissage cible en moins de 13 mois, sans aucune fermeture à ce jour.
Notons également un risque de défaut et d'illiquidité lié à l'investissement.

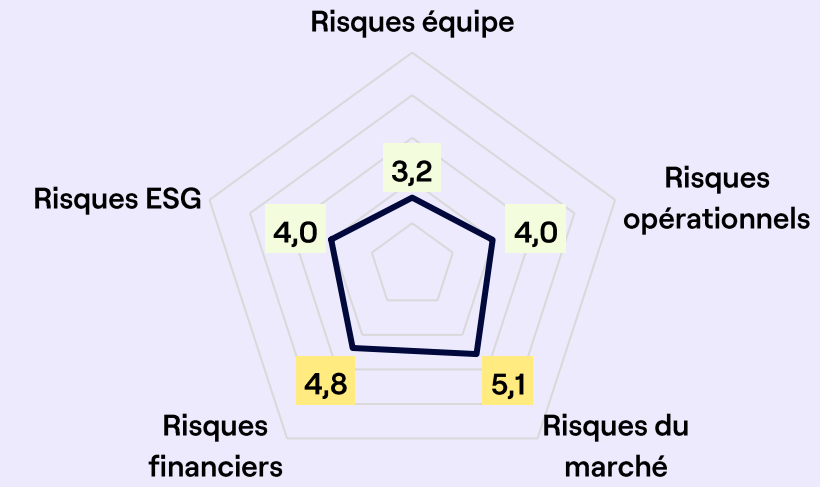
Risques opérationnels :
Héméra opère un modèle multi-activités combinant coworking, événementiel et restauration, déployé sur des sites géographiquement dispersés. Cette complexité opérationnelle génère un risque d'exécution. Celui-ci est particulièrement marqué lors des phases d'ouverture, durant lesquelles l'équipe doit gérer simultanément le lancement de nouveaux sites et l'exploitation des espaces existants. Néanmoins, l'organisation est aujourd'hui dimensionnée pour ouvrir entre 2 et 3 sites par an et piloter jusqu'à 15 à 16 sites en exploitation, sans renforcement immédiat des équipes du siège. Par ailleurs, l'autonomie opérationnelle des sites est assurée, sans intervention quotidienne des fondateurs.

Risques ESG :
Les enjeux ESG liés au projet concernent principalement l'impact environnemental de la rénovation de bâtiments historiques ainsi que la consommation énergétique des espaces de coworking. Toutefois, la nature même du modèle constitue une réponse ESG : la réhabilitation de bâtiments existants, plutôt que la construction neuve, s'inscrit dans une logique de réduction de l'empreinte carbone et de préservation du patrimoine architectural urbain. À ce titre, Héméra est Société à Mission depuis 2024.

Risques équipe :
Héméra reste partiellement dépendante de ses deux fondateurs sur les fonctions clés (sourcing immobilier, structuration financière, transformation des sites et management). Ce risque est toutefois atténué par une exploitation largement autonome : les sites fonctionnent sans intervention quotidienne des dirigeants, assurant la continuité opérationnelle.

Niveau de risque moyen du projet – 4,3/10





TRI moyen attendu en fonction du niveau de risque

Niveau de risque	< 4.0	4.0 – 6.0	6.0 – 7.0	7.0 – 8.0	> 8.0
TRI moyen attendu	15,0%	26,0%	36,0%	46,0%	No Go

Héméra a un niveau de risque moyen de 4,3/10. Pour ce niveau de risque, le TRI moyen attendu est de 22%. Un investissement aujourd'hui dans Héméra offre un TRI potentiel de 20,1% par an et jusqu'à 31,7% dans le scénario Management.

Les risques afférents à l'opération de financement participatif, au porteur de projet et aux valeurs mobilières proposées à la souscription sont clairement décrits sur la FICHE D'INFORMATIONS CLES DE L'INVESTISSEMENT dont les investisseurs doivent obligatoirement prendre connaissance avant de pouvoir participer à l'offre de financement participatif proposée par Héméra.

Détails sur l'échantillon de comparables retenu et principaux deals réalisés sur le marché

Nombre de deals : **5**

Types de transaction de l'échantillon : **M&A, LBO**

Taille de l'échantillon (CA) : **8,4M€ à 177,4M€**

Zone géographique de l'échantillon : **Monde**

Multiple VE/EBE moyen de l'échantillon : **6,39x**

Multiple VE/EBE médian de l'échantillon : **6,90x**

Multiple de valorisation retenu : 6,90x

INDUSTRIOUS

Racheté pour 800M$ par

CBRE

TOG THE OFFICE GROUP

Racheté pour 500M£ par

Blackstone

Argyll

Racheté pour 330M£ par

CROSSTREE REAL ESTATE PARTNERS

Sources

CFNEWS L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

PitchBook

Tableau des différents scénarios sur le potentiel de rendement de l'investissement à 5 ans (en fonction du multiple de revente et de l'EBE normatif)

		Multiple de revente VE/EBE				
		4,9x	5,9x	**6,9x**	7,9x	8,9x
EBE normatif 2031	-0,1M€	0,4x	0,4x	0,4x	0,4x	0,4x
	0,9M€	1,1x	1,3x	1,4x	1,6x	1,7x
	1,9M€	1,9x	2,2x	**2,5x**	2,8x	3,1x
	2,9M€	2,7x	3,1x	3,6x	4,0x	4,5x
	3,9M€	3,4x	4,0x	4,6x	5,2x	5,8x

- Ce tableau de sensibilité permet d'apprécier le potentiel de rendement espéré à 5 ans en fonction de différentes hypothèses de réalisation de l'EBE normatif de l'entreprise en 2031 avec différents multiples de revente envisagés.
- Pour un EBE normatif réalisé en 2031 de 1,9M€ et un multiple moyen de revente observé de 6,9x, le retour sur investissement potentiel à 5 ans s'élève à 2,5x la mise initiale.
- La valorisation de sortie a été calculée sur la base d'un EBE normatif, soit la rentabilité qu'affiche l'entreprise une fois que l'ensemble des sites en exploitation ont atteint leur plein régime d'exploitation, sans effet de démarrage ni coûts de lancement venant pénaliser les résultats. L'EBE normatif affiché est supérieur à l'EBE comptable présent dans les scénarios de prévisionnel financier car certains sites n'ont pas encore atteint leur plein régime au 31/12/2031.

Toutes les levées de fonds réalisées ultérieurement à celle modélisée dans le prévisionnel financier ci-après pourraient conduire à une augmentation de la dilution et donc à une diminution du potentiel de rendement. Les performances sont présentées brutes. Les frais et commissions sont susceptibles d'impacter la performance.
Le tableau de sensibilité tel que présenté est basé sur le scénario Middle, avec les dettes et la trésorerie associées.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Nos modèles de valorisation seront basés sur des hypothèses raisonnables basées sur des données objectives.

Compte de résultat prévisionnel – Scénario Middle

COMPTE DE RÉSULTAT - Hemera							
31-déc	**2025 12m**	**2026 12m**	**2027 12m**	**2028 12m**	**2029 12m**	**2030 12m**	**2031 12m**
Chiffre d'Affaires	**5 018 k€**	**5 577 k€**	**5 872 k€**	**6 347 k€**	**7 811 k€**	**9 222 k€**	**10 115 k€**
var. %	*-*	*11%*	*5%*	*8%*	*23%*	*18%*	*10%*
CA Bureaux		*4 234 k€*	*4 448 k€*	*4 805 k€*	*5 929 k€*	*7 020 k€*	*7 707 k€*
CA Events		*595 k€*	*635 k€*	*695 k€*	*867 k€*	*1 029 k€*	*1 133 k€*
CA Restauration		*438 k€*	*457 k€*	*483 k€*	*558 k€*	*628 k€*	*673 k€*
CA Autres services		*310 k€*	*332 k€*	*364 k€*	*457 k€*	*546 k€*	*602 k€*
Production immobilisée	169 k€						
Achat Mat. Premières / March. Vendues	(6 k€)	(132 k€)	(137 k€)	(145 k€)	(167 k€)	(188 k€)	(202 k€)
Achats restauration		*(132 k€)*	*(137 k€)*	*(145 k€)*	*(167 k€)*	*(188 k€)*	*(202 k€)*
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*
Variation de stock	(3 k€)	14 k€	1 k€	1 k€	4 k€	4 k€	2 k€
Marge brute	**5 179 k€**	**5 460 k€**	**5 735 k€**	**6 204 k€**	**7 648 k€**	**9 038 k€**	**9 915 k€**
Taux de marge brute	*103%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*
Autres achats / charges externes	(3 870 k€)	(4 329 k€)	(4 416 k€)	(4 933 k€)	(5 839 k€)	(6 471 k€)	(6 880 k€)
Taux AACE généraux	*-77%*	*-78%*	*-75%*	*-78%*	*-75%*	*-70%*	*-68%*
Valeur Ajoutée	**1 309 k€**	**1 131 k€**	**1 320 k€**	**1 271 k€**	**1 809 k€**	**2 567 k€**	**3 035 k€**
Taux de valeur ajoutée	*26%*	*20%*	*22%*	*20%*	*23%*	*28%*	*30%*
Impôts et taxes	(230 k€)	(84 k€)	(88 k€)	(95 k€)	(117 k€)	(138 k€)	(152 k€)
Personnel	(779 k€)	(772 k€)	(803 k€)	(909 k€)	(1 087 k€)	(1 219 k€)	(1 313 k€)
EBE	**301 k€**	**275 k€**	**429 k€**	**267 k€**	**605 k€**	**1 210 k€**	**1 571 k€**
Marge EBE sur CA	*6%*	*5%*	*7%*	*4%*	*8%*	*13%*	*16%*
Dotations Amort et Prov	(401 k€)	(697 k€)	(743 k€)	(896 k€)	(1 044 k€)	(1 123 k€)	(1 141 k€)
REX	**(103 k€)**	**(422 k€)**	**(314 k€)**	**(630 k€)**	**(440 k€)**	**87 k€**	**429 k€**
Marge REX sur CA	*-2%*	*-8%*	*-5%*	*-10%*	*-6%*	*1%*	*4%*
Résultat financier	(15 k€)	(36 k€)	(31 k€)	(25 k€)	(19 k€)	(13 k€)	(7 k€)
Résultat exceptionnel	(17 k€)						
Résultat de l'exercice	**(135 k€)**	**(458 k€)**	**(345 k€)**	**(655 k€)**	**(459 k€)**	**74 k€**	**423 k€**

Compte de résultat prévisionnel – Scénario Middle

COMPTE DE RÉSULTAT - Hemera							
31-déc	**2025 12m**	**2026 12m**	**2027 12m**	**2028 12m**	**2029 12m**	**2030 12m**	**2031 12m**
Chiffre d'Affaires	**5 018 k€**	**5 577 k€**	**5 872 k€**	**6 347 k€**	**7 811 k€**	**9 222 k€**	**10 115 k€**
var. %	*-*	*11%*	*5%*	*8%*	*23%*	*18%*	*10%*
CA Bureaux		*4 234 k€*	*4 448 k€*	*4 805 k€*	*5 929 k€*	*7 020 k€*	*7 707 k€*
CA Events		*595 k€*	*635 k€*	*695 k€*	*867 k€*	*1 029 k€*	*1 133 k€*
CA Restauration		*438 k€*	*457 k€*	*483 k€*	*558 k€*	*628 k€*	*673 k€*
CA Autres services		*310 k€*	*332 k€*	*364 k€*	*457 k€*	*546 k€*	*602 k€*
Production immobilisée	169 k€						
Achat Mat. Premières / March. Vendues	(6 k€)	(132 k€)	(137 k€)	(145 k€)	(167 k€)	(188 k€)	(202 k€)
Achats restauration		*(132 k€)*	*(137 k€)*	*(145 k€)*	*(167 k€)*	*(188 k€)*	*(202 k€)*
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*
Variation de stock	(3 k€)	14 k€	1 k€	1 k€	4 k€	4 k€	2 k€
Marge brute	**5 179 k€**	**5 460 k€**	**5 735 k€**	**6 204 k€**	**7 648 k€**	**9 038 k€**	**9 915 k€**
Taux de marge brute	*103%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*
Autres achats / charges externes	(3 870 k€)	(4 329 k€)	(4 416 k€)	(4 933 k€)	(5 839 k€)	(6 471 k€)	(6 880 k€)
Taux AACE généraux	*-77%*	*-78%*	*-75%*	*-78%*	*-75%*	*-70%*	*-68%*
Valeur Ajoutée	**1 309 k€**	**1 131 k€**	**1 320 k€**	**1 271 k€**	**1 809 k€**	**2 567 k€**	**3 035 k€**
Taux de valeur ajoutée	*26%*	*20%*	*22%*	*20%*	*23%*	*28%*	*30%*
Impôts et taxes	(230 k€)	(84 k€)	(88 k€)	(95 k€)	(117 k€)	(138 k€)	(152 k€)
Personnel	(779 k€)	(772 k€)	(803 k€)	(909 k€)	(1 087 k€)	(1 219 k€)	(1 313 k€)
EBE	**301 k€**	**275 k€**	**429 k€**	**267 k€**	**605 k€**	**1 210 k€**	**1 571 k€**
Marge EBE sur CA	*6%*	*5%*	*7%*	*4%*	*8%*	*13%*	*16%*
Dotations Amort et Prov	(401 k€)	(697 k€)	(743 k€)	(896 k€)	(1 044 k€)	(1 123 k€)	(1 141 k€)
REX	**(103 k€)**	**(422 k€)**	**(314 k€)**	**(630 k€)**	**(440 k€)**	**87 k€**	**429 k€**
Marge REX sur CA	*-2%*	*-8%*	*-5%*	*-10%*	*-6%*	*1%*	*4%*
Résultat financier	(15 k€)	(36 k€)	(31 k€)	(25 k€)	(19 k€)	(13 k€)	(7 k€)
Résultat exceptionnel	(17 k€)						
Résultat de l'exercice	**(135 k€)**	**(458 k€)**	**(345 k€)**	**(655 k€)**	**(459 k€)**	**74 k€**	**423 k€**

Commentaires

Chiffre d'affaires :

Le chiffre d'affaires d'Héméra s'établit à 5M€ en 2025, reposant sur l'exploitation d'un réseau de 9 sites en activité.

À partir de 2026, la croissance du chiffre d'affaires repose sur deux principaux leviers : le développement du réseau, avec l'ouverture de 6 nouveaux sites sur la période (y compris le site déjà ouvert en avril 2026 à Cognac) et la montée en puissance des sites récemment ouverts.

Chaque nouveau site atteindre son taux d'occupation cible en 18 mois, atteignant ainsi une marge d'EBE supérieure à 20% sur chaque site.

Marge brute :

Notons que la marge brute est très élevée, proche de 100 %, en raison du faible niveau d'achats de matières premières / marchandises liés à l'activité. Les seules matières premières et marchandises utilisées sont dues à l'activité de restauration bar, minoritaire dans le mix chiffre d'affaires.

Compte de résultat prévisionnel – Scénario Middle

COMPTE DE RÉSULTAT - Hemera							
31-déc	**2025 12m**	**2026 12m**	**2027 12m**	**2028 12m**	**2029 12m**	**2030 12m**	**2031 12m**
Chiffre d'Affaires	**5 018 k€**	**5 577 k€**	**5 872 k€**	**6 347 k€**	**7 811 k€**	**9 222 k€**	**10 115 k€**
var. %	*-*	*11%*	*5%*	*8%*	*23%*	*18%*	*10%*
CA Bureaux		*4 234 k€*	*4 448 k€*	*4 805 k€*	*5 929 k€*	*7 020 k€*	*7 707 k€*
CA Events		*595 k€*	*635 k€*	*695 k€*	*867 k€*	*1 029 k€*	*1 133 k€*
CA Restauration		*438 k€*	*457 k€*	*483 k€*	*558 k€*	*628 k€*	*673 k€*
CA Autres services		*310 k€*	*332 k€*	*364 k€*	*457 k€*	*546 k€*	*602 k€*
Production immobilisée	169 k€						
Achat Mat. Premières / March. Vendues	(6 k€)	(132 k€)	(137 k€)	(145 k€)	(167 k€)	(188 k€)	(202 k€)
Achats restauration		*(132 k€)*	*(137 k€)*	*(145 k€)*	*(167 k€)*	*(188 k€)*	*(202 k€)*
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*
Variation de stock	(3 k€)	14 k€	1 k€	1 k€	4 k€	4 k€	2 k€
Marge brute	**5 179 k€**	**5 460 k€**	**5 735 k€**	**6 204 k€**	**7 648 k€**	**9 038 k€**	**9 915 k€**
Taux de marge brute	*103%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*
Autres achats / charges externes	(3 870 k€)	(4 329 k€)	(4 416 k€)	(4 933 k€)	(5 839 k€)	(6 471 k€)	(6 880 k€)
Taux AACE généraux	*-77%*	*-78%*	*-75%*	*-78%*	*-75%*	*-70%*	*-68%*
Valeur Ajoutée	**1 309 k€**	**1 131 k€**	**1 320 k€**	**1 271 k€**	**1 809 k€**	**2 567 k€**	**3 035 k€**
Taux de valeur ajoutée	*26%*	*20%*	*22%*	*20%*	*23%*	*28%*	*30%*
Impôts et taxes	(230 k€)	(84 k€)	(88 k€)	(95 k€)	(117 k€)	(138 k€)	(152 k€)
Personnel	(779 k€)	(772 k€)	(803 k€)	(909 k€)	(1 087 k€)	(1 219 k€)	(1 313 k€)
EBE	**301 k€**	**275 k€**	**429 k€**	**267 k€**	**605 k€**	**1 210 k€**	**1 571 k€**
Marge EBE sur CA	*6%*	*5%*	*7%*	*4%*	*8%*	*13%*	*16%*
Dotations Amort et Prov	(401 k€)	(697 k€)	(743 k€)	(896 k€)	(1 044 k€)	(1 123 k€)	(1 141 k€)
REX	**(103 k€)**	**(422 k€)**	**(314 k€)**	**(630 k€)**	**(440 k€)**	**87 k€**	**429 k€**
Marge REX sur CA	*-2%*	*-8%*	*-5%*	*-10%*	*-6%*	*1%*	*4%*
Résultat financier	(15 k€)	(36 k€)	(31 k€)	(25 k€)	(19 k€)	(13 k€)	(7 k€)
Résultat exceptionnel	(17 k€)						
Résultat de l'exercice	**(135 k€)**	**(458 k€)**	**(345 k€)**	**(655 k€)**	**(459 k€)**	**74 k€**	**423 k€**

Commentaires

Autres achats et charges externes :

Les autres achats et charges externes constituent un poste significatif pour Héméra, en lien direct avec son modèle d'exploitation multi-sites. Elles intègrent principalement les loyers versés à la PropCo, ainsi que les dépenses opérationnelles liées à l'exploitation des lieux (entretien, maintenance).

Notons que ces charges augmentent mécaniquement avec le nombre de sites exploités.

Charges de personnel :

Les charges de personnel restent maîtrisées et évoluent de manière progressive, en cohérence avec le développement du réseau. Le modèle Héméra repose sur une organisation opérationnelle légère, avec des équipes réduites par site (un responsable accompagné d'un alternant ou stagiaire), complétées par un siège. Notons que le siège est actuellement dimensionné pour ne pas nécessiter de recrutement avant 16 sites, l'augmentation des charges de personnel est donc uniquement liée à l'ouverture de nouveaux lieux ainsi qu'aux revalorisations annuelles.

Dotations aux amortissements et provisions :

Les dotations aux amortissements progressent de 401K€ en 2025 à 1,1M€ en 2031, portées par les investissements d'aménagement des nouveaux sites (mobilier, équipements).

Dans le modèle Héméra, les investissements immobiliers lourds (dont les travaux de transformation) étant portés par la PropCo, les amortissements de l'OpCo (Héméra) concernent exclusivement les CAPEX d'aménagement.

Tableau des flux de trésorerie prévisionnels – Scénario Middle

FLUX DE TRÉSORERIE - Hemera						
31-déc	2026	2027	2028	2029	2030	2031
	12m	12m	12m	12m	12m	12m
Résultat net Comptable	**(458 k€)**	**(345 k€)**	**(655 k€)**	**(459 k€)**	**74 k€**	**423 k€**
(+/-) DAP nettes	697 k€	743 k€	896 k€	1 044 k€	1 123 k€	1 141 k€
CAF	**239 k€**	**398 k€**	**242 k€**	**586 k€**	**1 197 k€**	**1 564 k€**
(-) Var. BFR	**303 k€**	**26 k€**	**105 k€**	**209 k€**	**161 k€**	**104 k€**
FLUX D'EXPLOITATION	**542 k€**	**424 k€**	**346 k€**	**795 k€**	**1 358 k€**	**1 668 k€**
CAPEX prévisionnels	**(112 k€)**	**(117 k€)**	**(767 k€)**	**(796 k€)**	**(504 k€)**	**(202 k€)**
Immobilisations corporelles	(112 k€)	(117 k€)	(767 k€)	(796 k€)	(504 k€)	(202 k€)
FLUX D'INVESTISSEMENT	**(212 k€)**	**(117 k€)**	**(767 k€)**	**(796 k€)**	**(504 k€)**	**(202 k€)**
FREE CASH FLOW	**331 k€**	**307 k€**	**(421 k€)**	**(2 k€)**	**854 k€**	**1 466 k€**
Augmentation de capital	**1 000 k€**	-	-	-	-	-
Augmentation des dettes bancaires MLT	-	-	-	-	-	-
Remboursement des dettes bancaires MLT	(187 k€)	(193 k€)	(198 k€)	(204 k€)	(210 k€)	(217 k€)
FLUX DE FINANCEMENT	**813 k€**	**(193 k€)**	**(198 k€)**	**(204 k€)**	**(210 k€)**	**(217 k€)**
FLUX NETS	**1 144 k€**	**114 k€**	**(619 k€)**	**(206 k€)**	**643 k€**	**1 249 k€**
Trésorerie début d'exercice	*496 k€*	*1 640 k€*	*1 754 k€*	*1 135 k€*	*929 k€*	*1 572 k€*
Var. de trésorerie de l'exercice	*1 144 k€*	*114 k€*	*(619 k€)*	*(206 k€)*	*643 k€*	*1 249 k€*
Trésorerie de fin d'exercice	**1 640 k€**	**1 754 k€**	**1 135 k€**	**929 k€**	**1 572 k€**	**2 821 k€**

Commentaires

Augmentations de capital :

Dans ce scénario, Héméra réalise une augmentation de capital de 1M€ afin de financer l'ouverture de nouveaux sites et d'atteindre la taille cible en vue d'une cession.

Sont sollicités pour cette levée Tudigo ainsi que les investisseurs historiques d'Héméra (BPI France, Expanso Capital, Crédit Mutuel Arkéa, CIC et Théophraste) pour des montants non arrêtés à ce stade.

Augmentation de la dette bancaire :

Aucune augmentation de la dette bancaire n'est prévue sur la période. Les principaux investissements liés à l'acquisition des prochains sites étant portés par la PropCo et non par Héméra directement (sauf pour les travaux d'aménagement), la levée de fonds suffit à financer le développement du réseau.

Remboursement de la dette bancaire :

Héméra remboursera le capital de ses emprunts existants à un niveau soutenable, compris entre 187K€ en 2026 et 217K€ en 2031, sans peser significativement sur la trésorerie.

CAPEX :

Le développement du réseau nécessite des investissements pour les travaux d'aménagement des sites, particulièrement en 2028 et 2029. Ces investissements progressent parallèlement aux ouvertures, passant de 112K€ en 2026 à près de 800K€ en 2028 et 2029. Notons des CAPEX moyens à 300K€ par ouverture par site.

Notons également des CAPEX de maintenance modélisés sur les sites existants pour entretenir le parc.

Compte de résultat et flux de trésorerie prévisionnels – Scénario Management

COMPTE DE RÉSULTAT - Hemera

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	**5 577 k€**	**6 149 k€**	**7 691 k€**	**9 557 k€**	**11 298 k€**	**12 845 k€**
var. %	*11%*	*10%*	*25%*	*24%*	*18%*	*14%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	(132 k€)	(142 k€)	(167 k€)	(196 k€)	(223 k€)	(248 k€)
Achats restauration	*(132 k€)*	*(142 k€)*	*(167 k€)*	*(196 k€)*	*(223 k€)*	*(248 k€)*
Taux Achat Mat. Premières	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*
Variation de stock	14 k€	2 k€	4 k€	5 k€	5 k€	4 k€
Marge brute	**5 460 k€**	**6 009 k€**	**7 529 k€**	**9 366 k€**	**11 079 k€**	**12 601 k€**
Taux de marge brute	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*
Autres achats / charges externes	(4 329 k€)	(4 836 k€)	(5 724 k€)	(6 647 k€)	(7 603 k€)	(8 140 k€)
Taux AACE généraux	*-78%*	*-79%*	*-74%*	*-70%*	*-67%*	*-63%*
Valeur Ajoutée	**1 131 k€**	**1 173 k€**	**1 804 k€**	**2 719 k€**	**3 476 k€**	**4 461 k€**
Taux de valeur ajoutée	*20%*	*19%*	*23%*	*28%*	*31%*	*35%*
Impôts et taxes	(84 k€)	(92 k€)	(115 k€)	(143 k€)	(169 k€)	(193 k€)
Personnel	(772 k€)	(876 k€)	(1 048 k€)	(1 231 k€)	(1 424 k€)	(1 544 k€)
EBE	**275 k€**	**205 k€**	**641 k€**	**1 345 k€**	**1 882 k€**	**2 724 k€**
Marge EBE sur CA	*5%*	*3%*	*8%*	*14%*	*17%*	*21%*
Dotations Amort et Prov	(703 k€)	(889 k€)	(1 047 k€)	(1 197 k€)	(1 337 k€)	(1 366 k€)
REX	**(427 k€)**	**(684 k€)**	**(407 k€)**	**148 k€**	**545 k€**	**1 358 k€**
Marge REX sur CA	*-8%*	*-11%*	*-5%*	*2%*	*5%*	*11%*
Résultat financier	(36 k€)	(31 k€)	(25 k€)	(19 k€)	(13 k€)	(7 k€)
IS	-	-	-	-	-	(67 k€)
Résultat de l'exercice	**(464 k€)**	**(714 k€)**	**(432 k€)**	**129 k€**	**532 k€**	**1 285 k€**

FLUX DE TRÉSORERIE - Hemera

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Résultat net Comptable	**(464 k€)**	**(714 k€)**	**(432 k€)**	**129 k€**	**532 k€**	**1 285 k€**
(+/-) DAP nettes	703 k€	889 k€	1 047 k€	1 197 k€	1 337 k€	1 366 k€
CAF	**239 k€**	**174 k€**	**616 k€**	**1 326 k€**	**1 869 k€**	**2 651 k€**
(-) Var. BFR	**303 k€**	**107 k€**	**209 k€**	**228 k€**	**228 k€**	**152 k€**
FLUX D'EXPLOITATION	**542 k€**	**281 k€**	**825 k€**	**1 554 k€**	**2 097 k€**	**2 802 k€**
CAPEX prévisionnels	**(112 k€)**	**(763 k€)**	**(794 k€)**	**(831 k€)**	**(866 k€)**	**(257 k€)**
Immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles	(112 k€)	(763 k€)	(794 k€)	(831 k€)	(866 k€)	(257 k€)
FLUX D'INVESTISSEMENT	**(262 k€)**	**(763 k€)**	**(794 k€)**	**(831 k€)**	**(866 k€)**	**(257 k€)**
FREE CASH FLOW	**281 k€**	**(482 k€)**	**31 k€**	**723 k€**	**1 231 k€**	**2 545 k€**
Augmentation de capital	**1 500 k€**	-	-	-	-	-
Augmentation des dettes bancaires MLT	-	-	-	-	-	-
Remboursement des dettes bancaires MLT	(187 k€)	(193 k€)	(198 k€)	(204 k€)	(210 k€)	(217 k€)
FLUX DE FINANCEMENT	**1 313 k€**	**(193 k€)**	**(198 k€)**	**(204 k€)**	**(210 k€)**	**(217 k€)**
FLUX NETS	**1 594 k€**	**(674 k€)**	**(167 k€)**	**518 k€**	**1 021 k€**	**2 329 k€**
Trésorerie début d'exercice	*496 k€*	*2 090 k€*	*1 415 k€*	*1 248 k€*	*1 766 k€*	*2 787 k€*
Var. de trésorerie de l'exercice	*1 594 k€*	*(674 k€)*	*(167 k€)*	*518 k€*	*1 021 k€*	*2 329 k€*
Trésorerie de fin d'exercice	**2 090 k€**	**1 415 k€**	**1 248 k€**	**1 766 k€**	**2 787 k€**	**5 116 k€**

Dans ce scénario, Héméra projette un chiffre d'affaires de 12,8M€ à horizon 5 ans, en s'appuyant sur un nombre d'ouverture de sites plus important (18 sites à l'horizon 2031). L'entreprise atteindra ainsi un EBE de 2,7M€ (21% du chiffre d'affaires)

On notera également que ce scénario porte sur une levée de 1,5M€ avec Tudigo, correspondant au montant plafond de l'opération.

Compte de résultat et flux de trésorerie prévisionnels – Scénario Conservateur

COMPTE DE RÉSULTAT - Hemera

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	**5 577 k€**	**5 872 k€**	**6 087 k€**	**6 829 k€**	**7 925 k€**	**8 717 k€**
var. %	*11%*	*5%*	*4%*	*12%*	*16%*	*10%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	(132 k€)	(137 k€)	(140 k€)	(151 k€)	(167 k€)	(179 k€)
Achats restauration	*(132 k€)*	*(137 k€)*	*(140 k€)*	*(151 k€)*	*(167 k€)*	*(179 k€)*
Taux Achat Mat. Premières	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*	*-2%*
Variation de stock	14 k€	1 k€	1 k€	2 k€	3 k€	2 k€
Marge brute	**5 460 k€**	**5 735 k€**	**5 947 k€**	**6 680 k€**	**7 761 k€**	**8 540 k€**
Taux de marge brute	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*	*98%*
Autres achats / charges externes	(4 329 k€)	(4 416 k€)	(4 801 k€)	(5 435 k€)	(6 059 k€)	(6 460 k€)
Taux AACE généraux	*-78%*	*-75%*	*-79%*	*-80%*	*-76%*	*-74%*
Valeur Ajoutée	**1 131 k€**	**1 320 k€**	**1 147 k€**	**1 245 k€**	**1 702 k€**	**2 080 k€**
Taux de valeur ajoutée	*20%*	*22%*	*19%*	*18%*	*21%*	*24%*
Impôts et taxes	(84 k€)	(88 k€)	(91 k€)	(102 k€)	(119 k€)	(131 k€)
Personnel	(772 k€)	(803 k€)	(886 k€)	(1 015 k€)	(1 145 k€)	(1 236 k€)
EBE	**275 k€**	**429 k€**	**169 k€**	**128 k€**	**439 k€**	**714 k€**
Marge EBE sur CA	*5%*	*7%*	*3%*	*2%*	*6%*	*8%*
Dotations Amort et Prov	(692 k€)	(726 k€)	(815 k€)	(964 k€)	(1 049 k€)	(1 061 k€)
REX	**(416 k€)**	**(298 k€)**	**(645 k€)**	**(837 k€)**	**(610 k€)**	**(348 k€)**
Marge REX sur CA	*-7%*	*-5%*	*-11%*	*-12%*	*-8%*	*-4%*
Résultat financier	(36 k€)	(31 k€)	(25 k€)	(19 k€)	(13 k€)	(7 k€)
IS	-	-	-	-	-	-
Résultat de l'exercice	**(453 k€)**	**(328 k€)**	**(670 k€)**	**(856 k€)**	**(623 k€)**	**(354 k€)**

FLUX DE TRÉSORERIE - Hemera

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Résultat net Comptable	**(453 k€)**	**(328 k€)**	**(670 k€)**	**(856 k€)**	**(623 k€)**	**(354 k€)**
(+/-) DAP nettes	692 k€	726 k€	815 k€	964 k€	1 049 k€	1 061 k€
CAF	**239 k€**	**398 k€**	**144 k€**	**109 k€**	**426 k€**	**707 k€**
(-) Var. BFR	**303 k€**	**26 k€**	**72 k€**	**135 k€**	**147 k€**	**98 k€**
FLUX D'EXPLOITATION	**542 k€**	**424 k€**	**217 k€**	**243 k€**	**573 k€**	**805 k€**
CAPEX prévisionnels	**(112 k€)**	**(117 k€)**	**(442 k€)**	**(777 k€)**	**(479 k€)**	**(174 k€)**
Immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles	(112 k€)	(117 k€)	(442 k€)	(777 k€)	(479 k€)	(174 k€)
FLUX D'INVESTISSEMENT	**(162 k€)**	**(117 k€)**	**(442 k€)**	**(777 k€)**	**(479 k€)**	**(174 k€)**
FREE CASH FLOW	**381 k€**	**307 k€**	**(225 k€)**	**(533 k€)**	**95 k€**	**631 k€**
Augmentation de capital	**500 k€**	-	-	-	-	-
Augmentation des dettes bancaires MLT	-	-	-	-	-	-
Remboursement des dettes bancaires MLT	(187 k€)	(193 k€)	(198 k€)	(204 k€)	(210 k€)	(217 k€)
FLUX DE FINANCEMENT	**313 k€**	**(193 k€)**	**(198 k€)**	**(204 k€)**	**(210 k€)**	**(217 k€)**
FLUX NETS	**694 k€**	**114 k€**	**(424 k€)**	**(738 k€)**	**(116 k€)**	**414 k€**
Trésorerie début d'exercice	*496 k€*	*1 190 k€*	*1 304 k€*	*880 k€*	*143 k€*	*27 k€*
Var. de trésorerie de l'exercice	*694 k€*	*114 k€*	*(424 k€)*	*(738 k€)*	*(116 k€)*	*414 k€*
Trésorerie de fin d'exercice	**1 190 k€**	**1 304 k€**	**880 k€**	**143 k€**	**27 k€**	**441 k€**

Dans ce scénario, Héméra projette un chiffre d'affaires de 8,7M€ à horizon 5 ans, en s'appuyant sur un développement du réseau plus prudent (14 sites à l'horizon 2031). L'entreprise atteindrait ainsi un EBE de 714K€, (8% du chiffre d'affaires).

On notera également que ce scénario porte sur une levée de 500K€ correspondant au montant plancher de l'opération.

Notice et responsabilités

Le présent document est un document d'information qui s'adresse exclusivement aux investisseurs régulièrement inscrits sur la plateforme www.tudigo.co dans le cadre de la réalisation d'une offre de financement participatif sur le fondement de l'article L 411-2 2° du code monétaire et financier.

Les investisseurs sont informés que la présente offre de titres financiers ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'Autorité des marchés financiers.
La diffusion, directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers ainsi acquis ne peut être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 411-1, L. 411-2, L. 412-1 et L. 621-8 à L. 621-8-3 du Code Monétaire et Financier.

Le présent document a été réalisé sous la responsabilité exclusive du dirigeant de la Société, dans le but de rassembler des éléments d'information de nature à permettre aux investisseurs d'évaluer l'opportunité de souscription aux valeurs mobilières émises par la Société dans le cadre de l'opération envisagée par la Société.

Tudigo a obtenu de la part du Président de la Société l'engagement que les informations rassemblées dans le présent document représentent une information complète et conforme à la réalité.
Tudigo attire néanmoins l'attention de ses clients sur les éléments suivants :

- Tudigo n'a fait procéder à aucune vérification indépendante des informations contenues dans ce dossier.
- Toute décision de souscription aux valeurs mobilières émises par la Société doit être fondée sur un examen exhaustif du présent document et de sa version définitive, et notamment de la rubrique "Facteurs de Risque". La décision de souscription ne peut être prise par un investisseur que si et seulement si il a pris connaissance de l'intégralité des informations figurant dans la FICHE D'INFORMATIONS CLES DE L'INVESTISSEMENT;

Tudigo rappelle aux investisseurs qu'il leur appartient, avant de prendre toute décision d'investissement de vérifier qu'ils estiment que leur compréhension du produit financier proposé et des risques associés est suffisante, et que leur situation personnelle, familiale, patrimoniale, financière ou fiscale ne leur permet pas d'investir sereinement au regard des risques présentés par l'investissement.

Tudigo rappelle que les éventuelles prévisions d'activités sur les exercices futurs constituent seulement des anticipations d'activité estimées par la direction de la Société, mais qu'en aucun cas la Société ne peut en garantir la réalisation future.

Tudigo assume pour unique engagement auprès des Investisseurs, une obligation d'information loyale et sérieuse sur les Opérations d'Investissement présentées sur la plateforme www.tudigo.co.

Tudigo rappelle aux destinataires du présent document que tout investissement présente un risque de perte en capital pouvant représenter jusqu'à la totalité de l'investissement réalisé, ainsi qu'un risque d'absence de liquidité à l'issue de la période d'investissement souhaitée. Seuls les investisseurs conscients de l'impact sur leur patrimoine d'une perte de la totalité des montants investis doivent considérer cette opportunité d'investissement.

Le destinataire du présent document s'engage à n'utiliser les informations contenues dans le document que dans le cadre de l'évaluation de l'opportunité d'investissement et à ne pas transmettre à des tiers tout ou partie de ce document.

Dans le respect des dispositions du Code Monétaire et Financier relatives à l'offre au public de titres financiers, le présent document présente des éléments d'informations pouvant conduire à une prise de décision d'investissement.

Tudigo ne saurait être tenu responsable des conséquences quelles qu'elles soient afférentes à l'état d'associés, d'actionnaires ou de prêteur de l'Investisseur nouvellement acquis du fait de sa souscription, et notamment de l'absence de distribution de dividendes par la Société.

Tudigo ne garantit à l'Investisseur aucun résultat ou bénéfice.

Les avantages fiscaux éventuellement proposés dans le cadre d'une opération sont offerts en contrepartie d'un risque de perte totale ou partielle du capital investi et d'une durée de détention obligatoire des titres généralement supérieure à la durée de l'investissement (risque d'illiquidité). L'investisseur doit conserver dans le cadre de l'IR-PME les titres acquis à minima jusqu'au 31 décembre de la cinquième (5ème) année qui suit celle de la souscription et jusqu'au 31 décembre de la septième (7ème) année qui suit celle de la souscription en cas de remboursement des apports par la société émettrice des actions. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client, et il est susceptible d'être modifié ultérieurement