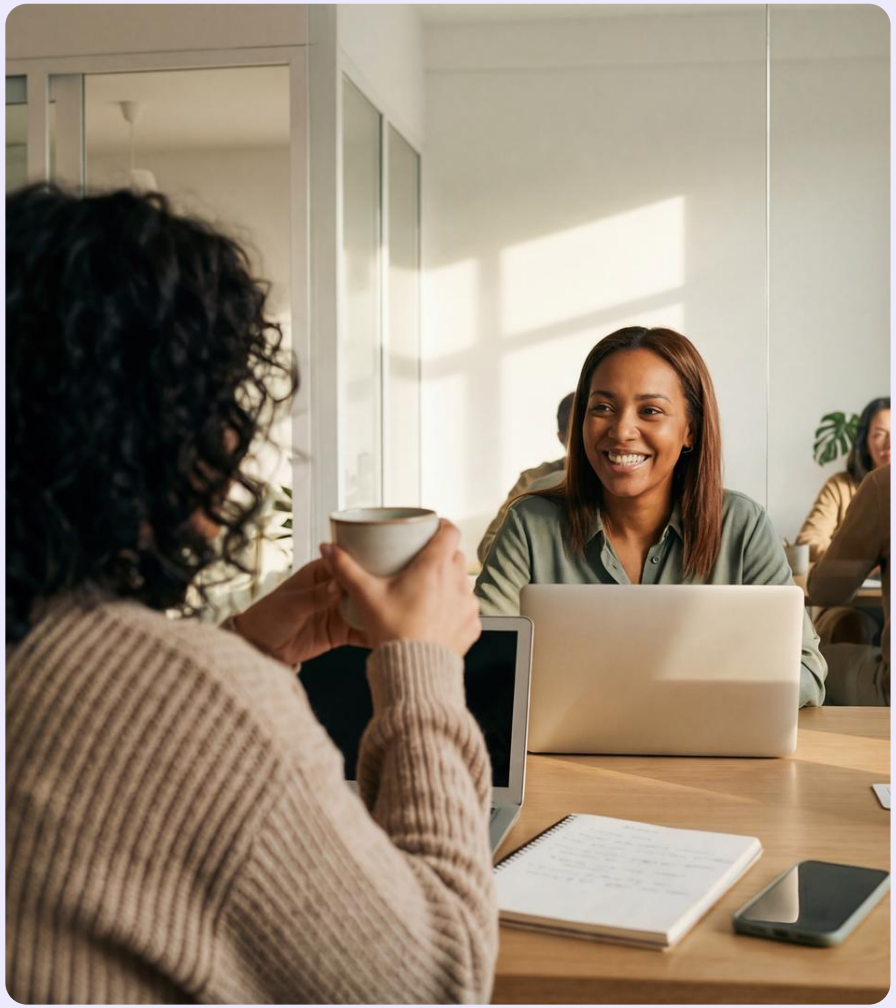
tudigo x ALLinOne

ALLinOne, la plateforme qui diffuse, analyse et préqualifie automatiquement les candidats grâce à l'IA



Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Points clés du projet

1

Recruter est devenu coûteux est chronophage. Du côté du recruteur, le temps consacré est colossal : c'est plus de 2 heures de travail humain pour un simple premier filtre sur une seule offre. Ramené à l'ensemble du processus, le coût moyen d'un recrutement atteint entre 3K€ et 10K€ selon le poste.

2

Twinin Group a développé ALLinOne, une plateforme SaaS de recrutement intégrant multidiffusion intelligente, scoring automatisé des CV et un agent IA vocal (Adèle) qui conduit les pré-entretiens en autonomie, permettant de gagner jusqu'à 64h par mois et réduire les coûts de diffusion de 40%.

3

Lancé en mars 2024, ALLinOne réalise +380K€ de CA sur sa première année d'exploitation, dont 90% de revenus récurrents. Avec +15 clients, la solution a conquis des Grands Comptes de premier rang tels que : Saint Gobain, SNCF, Burger King ou encore le ministère des Armées.

4

L'entreprise est portée par Thibaud Michel et Jérémy Duris, cofondateurs de Twinin Group depuis +16 ans, une agence de conseil en marque employeur à l'origine du célèbre slogan McDonald's "Venez comme vous êtes" avant de fonder ALLinOne en 2024.

5

ALLinOne évolue sur le marché français du recrutement, estimé à 47Mds€, porté par l'automatisation des processus et l'essor des solutions de présélection par IA, en phase avec les nouvelles attentes des candidats, dont 85% se déclarent prêts à réaliser un pré-entretien mené par une intelligence artificielle.

6

Aujourd'hui le Groupe réalise sa première levée de fonds de 600K€ afin de structurer une équipe commerciale pour développer son portefeuille clients (Grands Comptes et SMB(1)) et renforcer la communication et notoriété de la solution ALLinOne.

Scénarios d'exit envisagés

- Rachat par un éditeur de logiciels RH/ATS(2)
- Rachat par une agence ou un cabinet RH

Principaux clients

(1) SMB (Small & Medium Business) : petites et moyennes entreprises
(2) ATS (Applicant Tracking Systems) : application logicielle qui permet aux entreprises de gérer les tâches de recrutement et d'embauche de manière digitale.

ALLinOne lève 600K€ avec Tudigo pour accélérer son développement commercial

Société	ALLinOne
Instrument financier	Actions
Montant total de la levée de fonds	600K€
Montant plancher Tudigo	300K€
Montant plafond Tudigo	600K€
Valorisation pré-money	3M€
Ticket minimum	500€

Stade de financement

Série A

Horizon de sortie

5 ans

Multiple cible

4,9x(1)

Niveau de risque

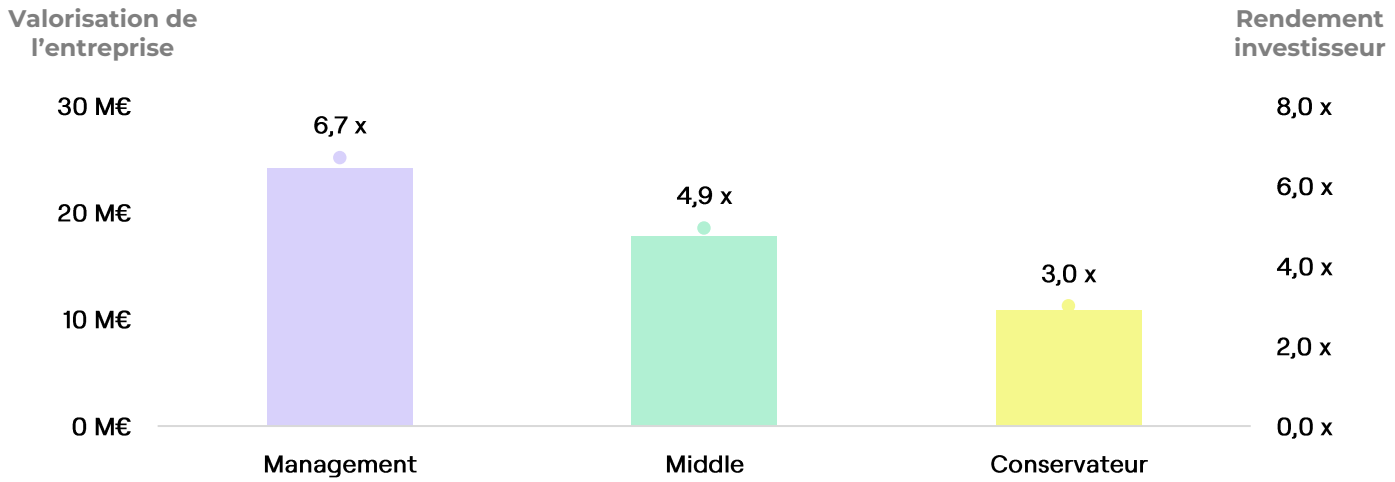
5,4/10

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 à l'état brut. 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	24,1M€	17,8M€	10,8M€
Multiple	6,7x	4,9x	3,0x
Rendement	46,3%	37,7%	24,6%

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

Toute levée de fonds réalisée ultérieurement à celles modélisées 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

4,9x(3)

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

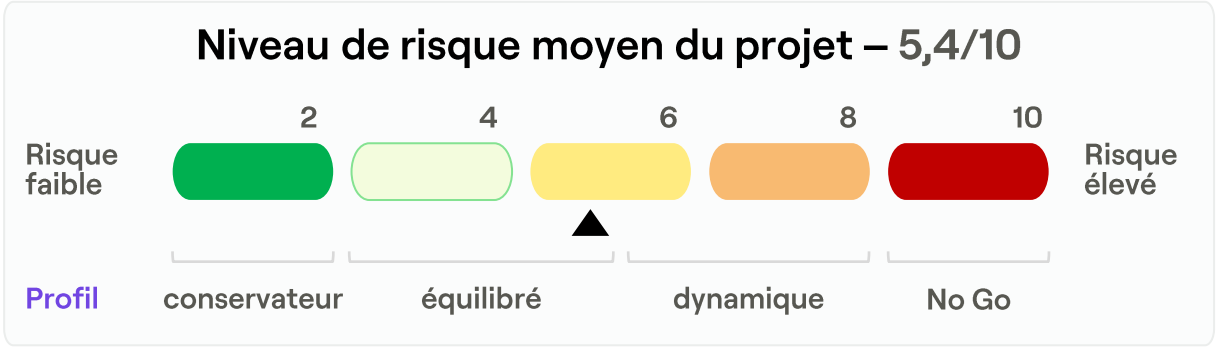
Valorisation cible à la revente

17,8M€

(soit 7,6x l'EBE 2031, scénario Middle)

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

Risques liés à l'activité d'ALLinOne



Les principaux risques

Risques financiers (6,0/10)

Risques financiers :

ALLinOne présente aujourd'hui une forte dépendance à son client historique Saint-Gobain, qui représente 47% du chiffre d'affaires 2025, mais 22% du chiffre d'affaires Twinin Group consolidé. Ce contrat, transféré depuis Twinin Group lors du lancement de la plateforme, est facturé en une seule échéance en début d'année, concentrant ainsi une part significative des encaissements sur une période courte. Dans ce contexte, un non-renouvellement, une remise en concurrence défavorable ou un décalage de paiement pourrait avoir un impact significatif sur l'équilibre financier de la société. Néanmoins, ALLinOne a déjà amorcé une diversification de sa base clients au cours du premier trimestre 2026 avec plusieurs signatures structurantes, notamment Burger King, le ministère des Armées ou encore Jungheinrich, réduisant progressivement la dépendance à un client unique.

Risques du marché (5,9/10)

Risques du marché :

ALLinOne évolue sur le marché des logiciels RH et des solutions de recrutement digital, un environnement particulièrement concurrentiel où coexistent multidiffuseurs historiques, ATS et nouveaux acteurs spécialisés dans l'IA. Dans ce contexte, le risque de voir émerger des solutions concurrentes développées par des acteurs mieux capitalisés ne peut être écarté. Néanmoins, ALLinOne se différencie par une approche intégrée couvrant l'ensemble du processus de recrutement, de la multidiffusion des offres jusqu'à la génération d'une shortlist qualifiée, là où la plupart des concurrents n'adressent qu'une partie de la chaîne de valeur. Par ailleurs, une fois déployée chez un grand compte, la solution s'intègre aux processus RH et génère des coûts de switching significatifs, limitant le risque de churn, d'autant plus qu'ALLinOne conserve un positionnement tarifaire compétitif par rapport aux solutions concurrentes.

Risques équipe (5,3/10)

Risques équipe :

Depuis plus de 15 ans, Thibaud Michel et Jérémy Duris portent directement l'ensemble de la relation commerciale de Twinin Group, de la prospection au closing. Cette forte dépendance aux fondateurs constitue aujourd'hui un risque en matière de scalabilité pour ALLinOne, la dynamique commerciale reposant encore principalement sur leur implication opérationnelle. Néanmoins, ce risque est clairement identifié par les dirigeants, qui ont fait du recrutement d'un commercial capable d'adresser de nouveaux comptes l'une des priorités de la levée de fonds. Ce renfort doit permettre de structurer la fonction commerciale et de décorréler progressivement la croissance d'ALLinOne des seuls 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 ALLinOne.

tudigo x ALLinOne

Sélection des dossiers chez Tudigo

Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Process de due diligence Tudigo

Chiffres S2 2025

🔎 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

+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(1)

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



tudigo x ALLinOne

Détails du projet

Tudigo - Tous droits réservés • Pitch Deck 2026

Le recrutement est un processus chronophage et coûteux pour les entreprises, avec une expérience candidat encore perfectible

250
Candidatures en moyenne par offre d'emploi

73%
Des candidats n'ont jamais reçu de retour après une candidature

39
Jours de processus de recrutement en moyenne avant de pourvoir un poste

3K€ à 10K€
Coût moyen d'un recrutement en France selon le poste et la complexité du process

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

Le recrutement, un processus en attente de transformation

- Avec en moyenne 30 secondes passées par CV et 250 candidatures reçues par offre, un simple premier tri représente plus de 2 heures de travail humain, avant même le moindre entretien.
- Le recrutement est d'une part un processus long et coûteux pour les entreprises, et d'autre part une expérience dégradée pour les candidats, dont la majorité ne reçoit aucun retour après avoir postulé.
- Paradoxalement, les candidats sont aujourd'hui prêts à interagir avec des solutions automatisées : 85% d'entre eux accepteraient un pré-entretien mené par une IA et 74% affirment préférer un refus automatique au silence total.

Depuis 2010, Twinin Group couvre l'ensemble des enjeux RH, du conseil en marque employeur à la digitalisation des processus de recrutement

TWININ GROUP

Lancé en 2010

- Twinin Group porte l'expertise conseil RH historique du groupe et gère les grands comptes historiques tels que la SNCF et Yves Rocher.
- A l'origine du célèbre slogan "Venez comme vous êtes" de McDonald's.

l'agence twinin.

Lancé en 2024

- Filiale dédiée à la communication RH.
- Twinin L'Agence accompagne les entreprises dans la conception et la diffusion de leurs campagnes de recrutement.

ALLinOne

Lancé en 2024

- Filiale technologique du Groupe.
- ALLinOne est la plateforme SaaS d'automatisation du recrutement qui concentre l'ensemble des développements IA du Groupe.

L'opération est réalisée au niveau de Twinin Group, holding du groupe et vise à accélérer le développement d'ALLinOne, la filiale technologique identifiée comme le principal moteur de croissance du Groupe pour les années à venir.

Grâce à l'IA, ALLinOne automatise chaque étape du recrutement, de la diffusion des offres à la préqualification des candidats



Multidiffusion intelligente

- L'IA décide où, quand et combien de temps diffuser chaque offre pour maximiser la visibilité et minimiser les coûts, avec une interconnexion exclusive avec France Travail (JTMO(1)).



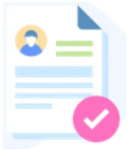
Scoring & tri automatique des CVs

- Chaque candidature est scorée en temps réel selon les critères du recruteur. Les meilleurs profils remontent en priorité, tous les candidats reçoivent une réponse.



Assistant recruteur IA

- L'agent vocal Adèle conduit les pré-entretiens de manière autonome et restitue un compte-rendu structuré. Le recruteur n'intervient que pour décider.



Redirection des candidatures

- Les profils scorés peuvent être gérés directement dans ALLinOne via son ATS intégré, ou renvoyés automatiquement dans l'ATS existant du client via API.

Laetitia Sylvestre - Saint-Gobain Distribution

> ALLinOne propose une approche vraiment différenciante par rapport aux pratiques classiques du marché. Ce qui nous plaît particulièrement, c'est que la plateforme opère de bout en bout : elle définit les personas cibles avant de diffuser chaque annonce sur le canal le plus adapté. Malgré une remise en concurrence annuelle systématique, la collaboration a toujours été maintenue et nous en sommes toujours aussi satisfaits.

(1) Interconnexion API directe avec France Travail permettant la publication et la dépublication automatique et instantanée des offres d'emploi depuis une plateforme tierce. ALLinOne est l'une des deux seules sociétés en France à disposer de cette autorisation.

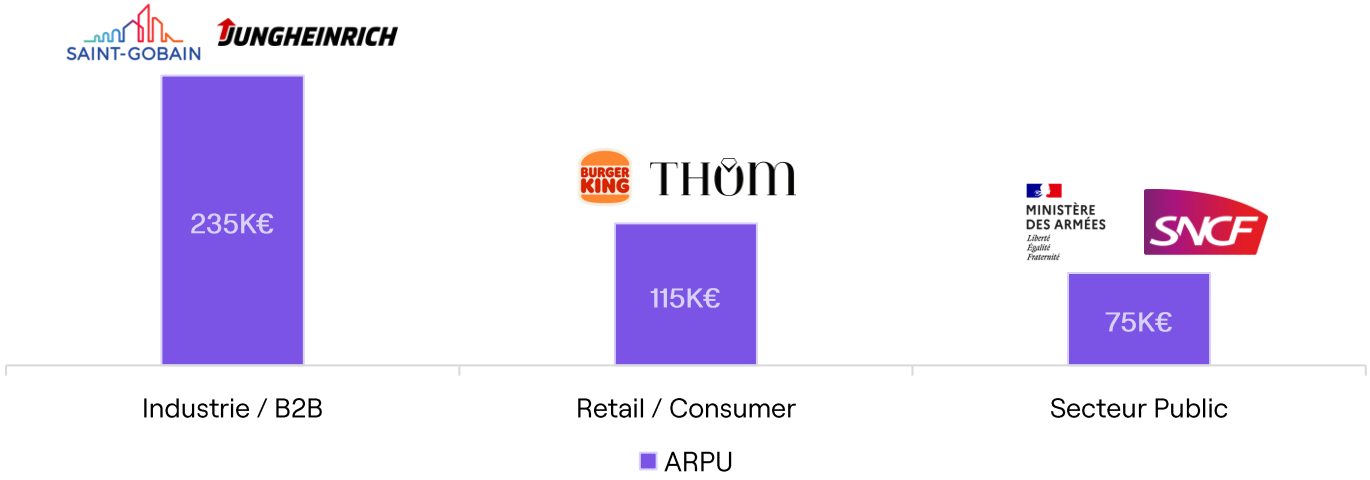
Une solution déjà éprouvée auprès d'acteurs de tailles et secteurs variés

Acteur	BURGER KING	MINISTÈRE DES ARMÉES *Liberté Égalité Fraternité*	SAINT-GOBAIN
Description	Enseigne de restauration rapide, dans le top 100 des employeurs les plus attractifs en France	Institution publique de défense nationale employant +260K militaires et civils en France	Groupe industriel employant +160K collaborateurs dans 76 pays
Type de client	Natif ALLinOne	Natif ALLinOne	Historique Twinin - migré vers ALLinOne en 2024
Budget & lancement	+60K€ Contrat signé en octobre 2025, suite à la conversion d'un POC(1) (juin 2025)	+38K€ Contrat signé en 2026, s'inscrit dans une logique de POC(1) ministériel élargi(2)	+200K€ Client depuis 2018 avec renouvellement du contrat annuellement

(1) POC (Proof of Concept) : phase de test payante permettant à un prospect de valider la solution sur un périmètre limité avant de s'engager sur un contrat annuel.
(2) En cas de succès, ce contrat peut ouvrir la voie à une collaboration étendue à l'ensemble des armées (Armée de l'Air, Armée de Terre, Marine Nationale), représentant un potentiel de croissance institutionnel significatif.

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

Sur son premier exercice, ALLinOne réalise déjà +380K€ d'ARR auprès de clients prestigieux



- En moins d'un an, la société démontre sa capacité à conquérir de nouveaux clients en autonomie, avec une base passée de 8 à 15 clients entre le Q1 2025 et le Q1 2026, combinant Grands Comptes et SMB.
- Depuis le début de l'année 2026, la société a réussi à signer 415K€ de nouveaux contrats, dont deux ministères (Ministère des Armées et Ministère de l'Intérieur).
- De plus, ALLinOne dispose d'un pipeline de plus de 2M€ avec des Grands Comptes en discussions avancées tels que Center Parcs, Airbus Eurocopter, AXA ou encore Armorluxe.

(1) ARPU (Average Revenue Per User) : revenu moyen généré par client sur une période donnée.
(2) Calcul basé sur les observations réalisées auprès des clients Grands Comptes d'ALLinOne, sur une moyenne de 100 candidatures par offre : 5 000 CV en première lecture rapide (15 sec/CV = 21h), auxquels s'ajoutent 750 CV retenus pour une lecture approfondie (4 min/CV = 50h), soit un total estimé à 71h. 64h constitue ainsi une estimation prudente et conservative.

En quelques chiffres

15
Clients actifs (8 grands comptes + 7 SMB) au Q1 2026

+1M
De CV traités par an

+100 000
Offres d'emploi diffusées

64h
Par mois économisés de tri CV pour 50 offres(2)

40%
D'économies sur les budgets médias pour les Grands Comptes

8x
Plus de profils qualifiés transmis au recruteur

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

Avec un modèle économique conçu pour générer de la récurrence dès les premiers contrats et créer de l'expansion au fil de l'adoption



Abonnements SaaS

Système d'abonnements mensuels, permettant aux entreprises d'accéder à la plateforme et à ses fonctionnalités principales.

79 à 99€/mois selon le nombre d'offres gérées

Options ponctuelles

En complément de l'abonnement, ALLinOne propose des services premium activables à la demande comme la préqualification par IA.

199 à 990€/offre selon les options choisies

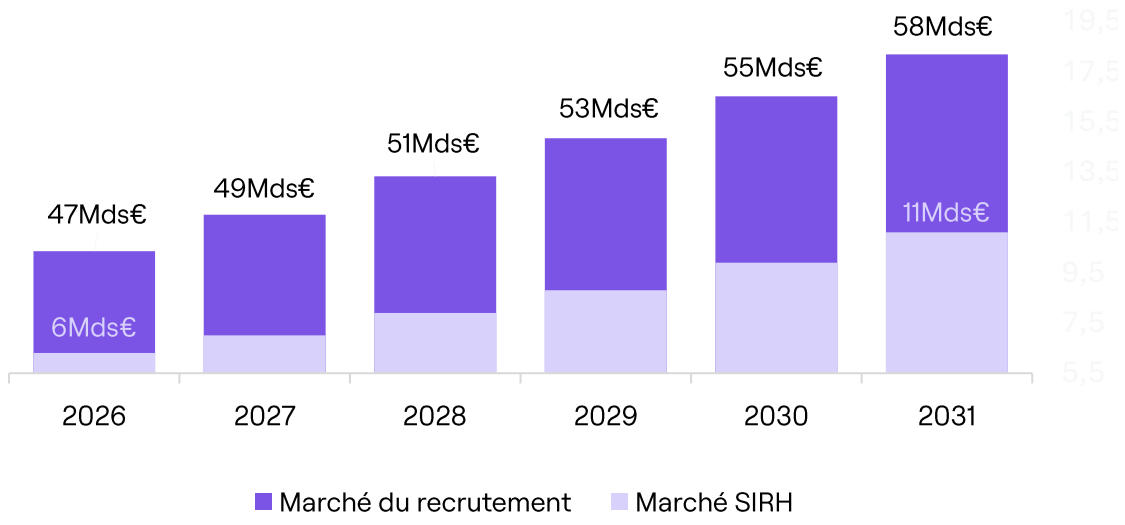
Réserves budgétaires médias

Commission perçue sur le budget alloué par le client à la sponsorisation de ses offres sur les jobboards(1), qu'ALLinOne gère et optimise.

5% de commission sur les budgets déployés

(1) La sponsorisation jobboards désigne le fait de payer pour mettre en avant une offre d'emploi sur une plateforme de recrutement (LinkedIn, Indeed, France Travail…) afin d'en augmenter la visibilité auprès des candidats ciblés.

ALLinOne évolue sur le marché français du recrutement estimé à 47Mds€, porté par l'automatisation des processus et l'essor des solutions de présélection par IA



- ALLinOne évolue sur le marché français du recrutement, estimé à 47Mds€ en 2026, mais surtout sur un sous-segment nettement plus dynamique : les solutions SIRH(1), avec un TCAC(2) d'environ 12%, contre 4,25% pour le marché global.
- L'équipement du marché progresse rapidement : 80% des recruteurs ont un ATS ou envisagent d'en adopter un en 2024, contre 64% en 2018, signe d'un recrutement de plus en plus structuré.
- Cette dynamique est portée par la digitalisation des entreprises : 26% des TPE-PME utilisent déjà l'IA en 2025. tandis que 2 entreprises sur 3 équipées d'un ATS constatent un impact positif sur leur rentabilité.

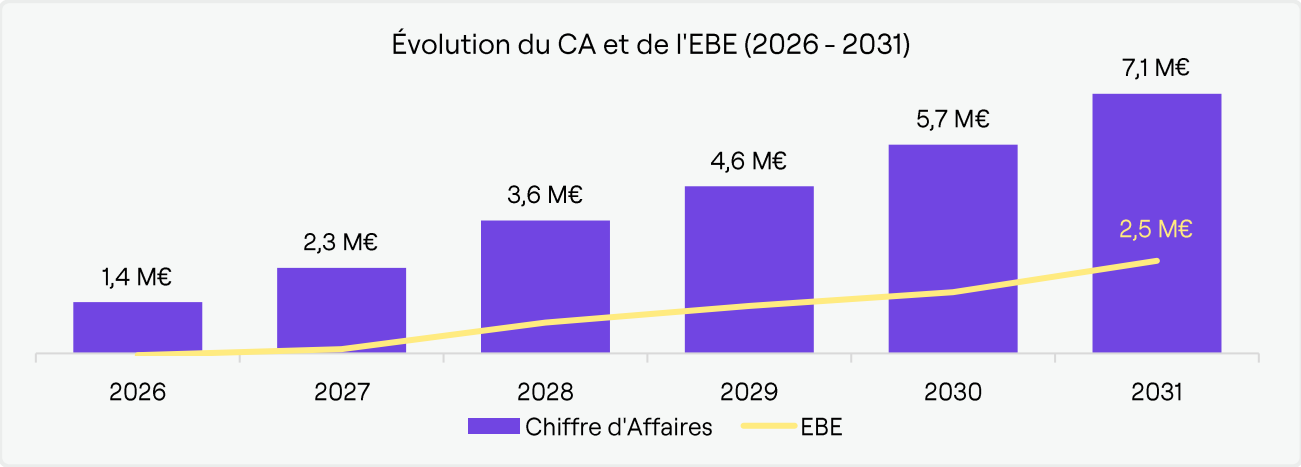
(1) SIRH (Système d'Information des Ressources Humaines) : ensemble des logiciels permettant de digitaliser et piloter les principaux processus RH (recrutement, administration du personnel, gestion des talents, etc.).
(2) TCAC (Taux de Croissance Annuel Composé) : indicateur mesurant le rythme de croissance moyen d'un marché ou d'une activité sur plusieurs années.
Source 1 - Source 2 – Source 3 – Source 4 – Source 5 – Source 6

Sur lequel l'entreprise se différencie par une approche intégrée et automatisée du recrutement dans une logique de performance

	ALLinOne	JobAffinity Intuition Software	SOFTY	Maki	JOBTEASER
Positionnement	Plateforme de recrutement IA	ATS complet	ATS complet	IA de screening[1]	Diffusion d'offres d'emplois
Scoring des candidatures (Notation, classement et priorisation des CV selon l'offre)	✓	✓	✗	✓	✗
Publication multi-sites (Diffusion des offres sur plusieurs jobboards[2]/ écoles depuis un seul outil)	✓	✓	✓	✗	✓
Pilotage automatique de la diffusion (Choix des canaux, du budget et de la durée selon la performance)	✓	✗	✗	✗	✗
Entretien mené par une IA (Évaluation automatisée du fit[3] ou des compétences en entretien)	✓	✗	✗	✓	✗

(1) Screening : première phase de tri ou d'évaluation des candidatures, visant à identifier rapidement les profils les plus pertinents avant un entretien plus approfondi.
(2) Jobboard : plateforme en ligne sur laquelle les entreprises publient des offres d'emploi et où les candidats peuvent consulter les annonces et postuler.
(3) Fit : adéquation entre un candidat et un poste, ou plus largement entre un candidat, les exigences du rôle et l'environnement de l'entreprise.

Ainsi, Twinin Group ambitionne de réaliser 7,1M€ de CA pour 36% d'EBE d'ici 2031



Principaux leviers de croissance

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Twinin Group						
CA annuel moyen	700K€	721K€	743K€	765K€	790K€	811K€
Twinin L'Agence						
CA annuel moyen	95K€	98K€	101K€	104K€	106K€	110K€
ALLinOne						
# Clients « Grands comptes »	10	23	40	50	64	81
ARPU	60K€	60K€	60K€	60K€	60K€	60K€
# Clients « SMB »	81	285	509	736	1 026	1 299
Prix abonnement mensuel	99€	99€	99€	99€	99€	99€

Commentaires

Chiffre d'affaires

À l'horizon 2031, le Groupe projette un chiffre d'affaires consolidé de 7,1M€, soit une croissance annuelle moyenne d'environ +38% entre 2026 et 2031.

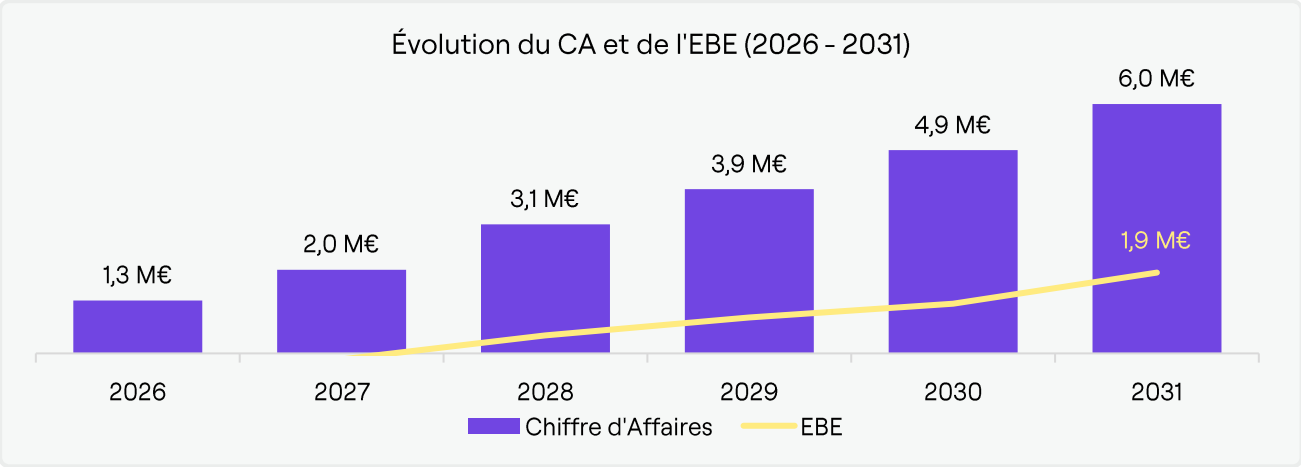
Cette évolution est directement liée au déploiement de la solution ALLinOne. En effet, cette verticale représentera +87% du chiffre d'affaires en 2031.
Pour ce faire, 2 commerciaux Grands Comptes seront recrutés sur la période, avec une capacité de signature annuelle de 8 clients, permettant le passage de 10 clients à +80 sur la période.
De la même manière, 4 commerciaux SMB seront également recrutés afin de constituer un portefeuille de +1 300 entreprises d'ici 2031.

Parallèlement, la holding du Groupe, Twinin Group, verra son chiffre d'affaires annuel historique (retraité des intercos) évoluer à raison de +3% par an, stabilisé à +800K€ en 2031.

Enfin, cette même logique a été retenue pour Twinin L'Agence, avec un chiffre d'affaires annuel oscillant entre 95K€ et 110K€.

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

Avec un scénario Middle à 6M€ de CA pour 32% d'EBE en 2031



Principaux leviers de croissance

	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Twinin Group						
CA annuel moyen	700K€	714K€	728K€	742K€	757K€	772K€
Twinin L'Agence						
CA annuel moyen	95K€	97K€	98K€	101K€	103K€	105K€
ALLinOne						
# Clients « Grands comptes »	8	18	33	42	54	68
ARPU	60K€	60K€	60K€	60K€	60K€	60K€
# Clients « SMB »	80	226	401	575	808	1 029
Prix abonnement mensuel	99€	99€	99€	99€	99€	99€

Commentaires

Chiffre d'affaires

Dans ce scénario, le chiffre d'affaires évolue à raison de +36% par an, passant de 1,3M€ en 2026 à 6M€ en 2031.

Cette croissance repose sur une croissance plus mesurée d'ALLinOne, matérialisée par des capacités de signature par commercial amoindrie, impactant directement le nombre de clients en portefeuille.

De la même manière, les 2 autres structures (Twinin Group et Twinin L'Agence) verront leur chiffre d'affaires annuel progresser à raison de +2% par an.

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

Un projet porté par Thibaud Michel et Jérémy Duris, cofondateurs de Twinin Group depuis +16 ans

Jérémy Duris



Co-fondateur

- En charge des grands comptes, des AB tests et POC pour entrer chez les grands décideurs, avec un lien fort et stratégique sur le segment défense/institutionnel, notamment les Armées.
- Avant de cofonder Twinin Group, Jérémy occupait des fonctions d'Account Manager chez Promodip et TMP Worldwide.

Thibaud Michel



Co-fondateur

- En charge de la relation partenaires et commerciale, des réseaux French Tech(1) (Marseille et Toulon), de l'acquisition et du suivi des clients SMB.
- Thibaud remonte également en continu les insights terrain vers l'équipe produit pour orienter les évolutions d'ALLinOne.

Sociétés cofondées

TWININ GROUP · l'agence twinin. · ALLinOne · ai.o · PATATA & PATATA

(1) French Tech : réseau national labelisé par le gouvernement français fédérant les startups et entrepreneurs tech à l'échelle locale et nationale.

Une stratégie de développement basée sur l'expansion du portefeuille clients et une conquête européenne

2026 - 2028

Leviers

- Structuration commerciale avec le recrutement d'un profil senior HR Tech et la montée en puissance de l'équipe dédiée aux segments grands comptes et SMB.
- Démonstration de l'IA Adèle comme principal levier de conversion, avec déploiement progressif de la préqualification vocale chez les clients existants.
- Poursuite de la constitution du pipeline commercial et conversion des prospects en cours, représentant un total de plus de 2M€.
- Accélération de l'acquisition via le programme de parrainage, les salons RH/IA et la montée en visibilité sur le segment institutionnel.

Objectifs

- Avoir signé +40 Grands Comptes d'ici 2028.
- Franchir le seuil de rentabilité au cours de l'exercice 2028.
- Réaliser un chiffre d'affaires de 3,6M€ à l'horizon 2028.

2029 - 2031

Leviers

- Consolidation du Benelux et extension européenne francophone (Belgique et Suisse).
- Adressage du marché américain avec le recrutement d'un directeur commercial local et l'ouverture de nouveaux partenariats avec jobboards et ATS.

Exit

- Rachat par un éditeur de logiciels RH/ATS ou par une agence/cabinet RH.

Objectifs

- Devenir un acteur de référence du recrutement digital automatisé en France et à l'international.
- Réaliser un chiffre d'affaires de 7,1M€ pour 36% d'EBE à l'horizon 2031.

Lui permettant d'envisager un exit par le biais d'une cession auprès d'acteurs stratégiques du secteur

Scénario 1 – Rachat par un éditeur de logiciels RH / ATS

cegid

Éditeur de logiciels de gestion et de solutions RH

A acquis en 2021 pour **450M€**

TALENTSOFT

Entreprise française de gestion des talents, recrutement

Bullhorn

Éditeur de logiciels de recrutement pour les professionnels de l'intérim

A acquis en 2024 pour **300M€**

textkernel by Bullhorn

Entreprise spécialisée dans les solutions IA pour les technologies RH

Scénario 2 – Rachat par une agence ou cabinet RH

THE ADECCO GROUP

Leader mondial de l'intérim et des solutions emploi

A acquis en 2021 pour **65M€**

QAPA La solution digitale Adecco

Plateforme française d'intérim 100% digital

anywr

Groupe français spécialisé dans la mobilité des talents

A acquis en 2023 pour **16M€**

Solantis

Cabinet de recrutement et d'expertise RH

Source 1 – Source 2 – Source 3 –Source 4

ALLinOne réalise une levée de fonds de 600K€ avec Tudigo pour accélérer son développement commercial

Répartition du financement

Accélération commerciale

Recrutement d'un profil commercial senior pour accélérer l'expansion du portefeuille clients (Grands Comptes & SMB)

55%

Innovation produit

Recrutement d'un développeur React pour renforcer la maintenance, les évolutions produit et les corrections, en lien avec l'agence tech actuelle.

30%

Développement marketing

Déploiement de campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux pour soutenir la génération de leads et renforcer la visibilité de la société.

15%

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.

600K€

En actions avec Tudigo

600K€ = 16,5% du capital

Montant plafond (max)

300K€ = 8,3% du capital

Montant plancher (min)

500€

Ticket minimum

Défiscalisation

150-0 B ter ; PEA-PME

Vous souhaitez échanger sur ALLinOne 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 ALLinOne

Annexes

Tudigo - Tous droits réservés

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

Nombre de deals : 7

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

Taille de l'échantillon (CA) : **600K€ à 32M€**

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

Multiple VE/EBE moyen de l'échantillon : **7,6x**

Multiple VE/EBE médian de l'échantillon : **8,2x**

Multiple de valorisation retenu : 7,6x

2021

cegid

A racheté pour 450M€

TALENTSOFT

2023

anywr

A racheté pour 16M€

Solantis

2024

Bullhorn

A racheté pour 300M€

textkernel by Bullhorn

Sources

CFNEWS
L'INFO ET DATA DU CORPORATE FINANCE

PitchBook

Risques liés à l'activité de ALLinOne

Risques financiers :
ALLinOne présente aujourd'hui une forte dépendance à son client historique Saint-Gobain, qui représente 47% du chiffre d'affaires 2025, mais 22% du chiffre d'affaires Twinin Group consolidé. Ce contrat, transféré depuis Twinin Group lors du lancement de la plateforme, est facturé en une seule échéance en début d'année, concentrant ainsi une part significative des encaissements sur une période courte. Dans ce contexte, un non-renouvellement, une remise en concurrence défavorable ou un décalage de paiement pourrait avoir un impact significatif sur l'équilibre financier de la société. Néanmoins, ALLinOne a déjà amorcé une diversification de sa base clients au cours du premier trimestre 2026 avec plusieurs signatures structurantes, notamment Burger King, le ministère des Armées ou encore Jungheinrich, réduisant progressivement la dépendance à un client unique.
Notons également un risque de défaut et d'illiquidité lié à l'investissement.

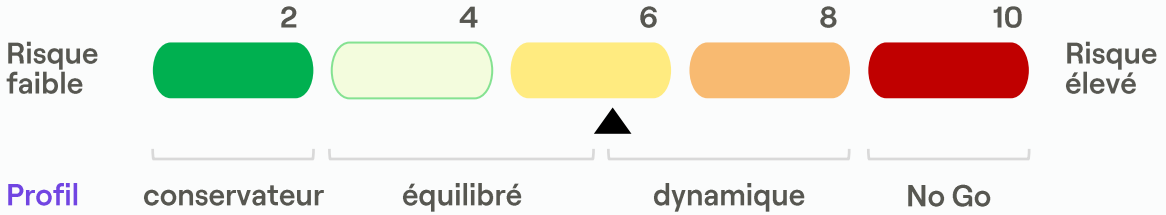
Risques du marché :
ALLinOne évolue sur le marché des logiciels RH et des solutions de recrutement digital, un environnement particulièrement concurrentiel où coexistent multidiffuseurs historiques, ATS et nouveaux acteurs spécialisés dans l'IA. Dans ce contexte, le risque de voir émerger des solutions concurrentes développées par des acteurs mieux capitalisés ne peut être écarté. Néanmoins, ALLinOne se différencie par une approche intégrée couvrant l'ensemble du processus de recrutement, de la multidiffusion des offres jusqu'à la génération d'une shortlist qualifiée, là où la plupart des concurrents n'adressent qu'une partie de la chaîne de valeur. Par ailleurs, une fois déployée chez un grand compte, la solution s'intègre aux processus RH et génère des coûts de switching significatifs, limitant le risque de churn, d'autant plus qu'ALLinOne conserve un positionnement tarifaire compétitif par rapport aux solutions concurrentes.

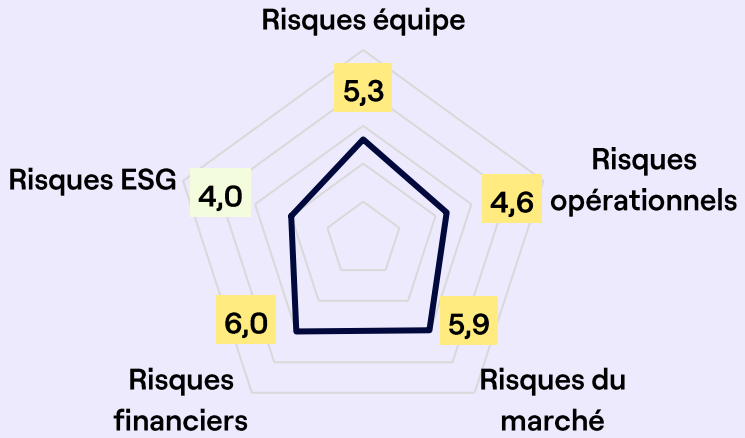
Risques équipe :
Depuis plus de 15 ans, Thibaud Michel et Jérémy Duris portent directement l'ensemble de la relation commerciale de Twinin Group, de la prospection au closing. Cette forte dépendance aux fondateurs constitue aujourd'hui un risque en matière de scalabilité pour ALLinOne, la dynamique commerciale reposant encore principalement sur leur implication opérationnelle. Néanmoins, ce risque est clairement identifié par les dirigeants, qui ont fait du recrutement d'un commercial capable d'adresser de nouveaux comptes l'une des priorités de la levée de fonds. Ce renfort doit permettre de structurer la fonction commerciale et de décorréler progressivement la croissance d'ALLinOne des seuls fondateurs.

Risques opérationnels :
ALLinOne reste encore en phase de structuration de sa commercialisation. Le principal risque opérationnel réside dans sa capacité à accélérer simultanément sur deux axes : signer de nouveaux Grands Comptes pour générer du volume et développer une base SMB suffisamment large pour construire des revenus récurrents. Néanmoins, les premiers signaux commerciaux sont encourageants. Les signatures de Burger King, du ministère des Armées et de Jungheinrich, obtenues sans appui direct de Twinin Group, démontrent la capacité d'ALLinOne à convaincre des clients en autonomie, avec des ARPU allant de 10K€ à plus de 200K€.

Risques ESG :
ALLinOne repose sur une activité entièrement numérique, sans production industrielle, ce qui limite naturellement son empreinte environnementale. Sur le plan social, la solution contribue à améliorer l'expérience candidat en automatisant les retours et en garantissant une réponse, y compris aux profils non retenus.

Niveau de risque moyen du projet – 5,4/10





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

ALLinOne a un niveau de risque moyen de 5,4/10. Pour ce niveau de risque, le TRI moyen attendu est de 28%. Un investissement aujourd'hui dans ALLinOne offre un TRI potentiel de 38%/an et jusqu'à 46% 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 ALLinOne.

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)

		Multiple de revente VE/EBE				
		5,6x	6,6x	7,6x	8,6x	9,6x
EBE 2031	-0,1M€	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x
	0,9M€	2,3x	2,6x	2,8x	3,1x	3,4x
	1,9M€	3,9x	4,4x	**4,9x**	5,5x	6,0x
	2,9M€	5,4x	6,2x	7,0x	7,9x	8,7x
	3,9M€	7,0x	8,1x	9,1x	10,2x	11,3x

- 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 de l'entreprise en 2031 avec différents multiples de revente envisagés.
- Pour un EBE réalisé en 2031 de 1,9M€ et un multiple moyen de revente observé de 7,6x, le retour sur investissement potentiel à 5 ans s'élève à 4,9x la mise initiale.

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 - Twinin Group							
31-déc	2025 12m	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	1 414 k€	1 265 k€	2 006 k€	3 091 k€	3 934 k€	4 868 k€	5 979 k€
var. %	-	*-11%*	*59%*	*54%*	*27%*	*24%*	*23%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	-	-	-	-	-	-	-
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
Variation de stock	-						
Marge brute	1 414 k€	1 265 k€	2 006 k€	3 091 k€	3 934 k€	4 868 k€	5 979 k€
Taux de marge brute	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*
Autres achats / charges externes	(1 190 k€)	(902 k€)	(1 098 k€)	(1 313 k€)	(1 510 k€)	(1 731 k€)	(1 983 k€)
Taux AACE généraux	*-84%*	*-71%*	*-55%*	*-42%*	*-38%*	*-36%*	*-33%*
Valeur Ajoutée	224 k€	363 k€	908 k€	1 778 k€	2 424 k€	3 138 k€	3 995 k€
Taux de valeur ajoutée	*16%*	*29%*	*45%*	*58%*	*62%*	*64%*	*67%*
Impôts et taxes	(2 k€)	(6 k€)	(10 k€)	(15 k€)	(20 k€)	(24 k€)	(30 k€)
Personnel	(264 k€)	(526 k€)	(1 043 k€)	(1 329 k€)	(1 547 k€)	(1 922 k€)	(2 029 k€)
EBE	(42 k€)	(169 k€)	(145 k€)	433 k€	858 k€	1 192 k€	1 936 k€
Marge EBE sur CA	*-3%*	*-13%*	*-7%*	*14%*	*22%*	*24%*	*32%*
Dotations Amort et Prov	(74 k€)	(16 k€)	(26 k€)	(26 k€)	(21 k€)	(11 k€)	(11 k€)
Reprises Amort et Prov.	-	-	-	-	-	-	-
REX	(116 k€)	(186 k€)	(171 k€)	407 k€	836 k€	1 180 k€	1 925 k€
Marge REX sur CA	*-8%*	*-15%*	*-9%*	*13%*	*21%*	*24%*	*32%*
Résultat financier	(11 k€)	(8 k€)	(7 k€)	(5 k€)	(4 k€)	(3 k€)	(1 k€)
Résultat exceptionnel	-						
Subventions	-	-	-	-	-	-	-
IS	29 k€	-	-	-	(184 k€)	(294 k€)	(481 k€)
Résultat de l'exercice	(98 k€)	(194 k€)	(178 k€)	402 k€	649 k€	883 k€	1 443 k€

Compte de résultat prévisionnel – Scénario Middle

COMPTE DE RÉSULTAT - Twinin Group							
31-déc	2025 12m	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	1 414 k€	1 265 k€	2 006 k€	3 091 k€	3 934 k€	4 868 k€	5 979 k€
var. %	-	*-11%*	*59%*	*54%*	*27%*	*24%*	*23%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	-	-	-	-	-	-	-
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
Variation de stock	-						
Marge brute	1 414 k€	1 265 k€	2 006 k€	3 091 k€	3 934 k€	4 868 k€	5 979 k€
Taux de marge brute	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*
Autres achats / charges externes	(1 190 k€)	(902 k€)	(1 098 k€)	(1 313 k€)	(1 510 k€)	(1 731 k€)	(1 983 k€)
Taux AACE généraux	*-84%*	*-71%*	*-55%*	*-42%*	*-38%*	*-36%*	*-33%*
Valeur Ajoutée	224 k€	363 k€	908 k€	1 778 k€	2 424 k€	3 138 k€	3 995 k€
Taux de valeur ajoutée	*16%*	*29%*	*45%*	*58%*	*62%*	*64%*	*67%*
Impôts et taxes	(2 k€)	(6 k€)	(10 k€)	(15 k€)	(20 k€)	(24 k€)	(30 k€)
Personnel	(264 k€)	(526 k€)	(1 043 k€)	(1 329 k€)	(1 547 k€)	(1 922 k€)	(2 029 k€)
EBE	(42 k€)	(169 k€)	(145 k€)	433 k€	858 k€	1 192 k€	1 936 k€
Marge EBE sur CA	*-3%*	*-13%*	*-7%*	*14%*	*22%*	*24%*	*32%*
Dotations Amort et Prov	(74 k€)	(16 k€)	(26 k€)	(26 k€)	(21 k€)	(11 k€)	(11 k€)
Reprises Amort et Prov.	-	-	-	-	-	-	-
REX	(116 k€)	(186 k€)	(171 k€)	407 k€	836 k€	1 180 k€	1 925 k€
Marge REX sur CA	*-8%*	*-15%*	*-9%*	*13%*	*21%*	*24%*	*32%*
Résultat financier	(11 k€)	(8 k€)	(7 k€)	(5 k€)	(4 k€)	(3 k€)	(1 k€)
Résultat exceptionnel	-						
Subventions	-	-	-	-	-	-	-
IS	29 k€	-	-	-	(184 k€)	(294 k€)	(481 k€)
Résultat de l'exercice	(98 k€)	(194 k€)	(178 k€)	402 k€	649 k€	883 k€	1 443 k€

Commentaires

Chiffre d'affaires :

L'exercice 2025 correspond à un agrégat des trois structures (Twinin Group, Twinin L'Agence et ALLinOne), non retraité des flux intragroupe, ce qui explique un chiffre d'affaires 2026 inférieur à celui de 2025.

En 2026, le Groupe vise un chiffre d'affaires d'environ 1,3M€, dont près de 500K€ générés par ALLinOne.
Sur le reste de la période, ALLinOne porterait la croissance avec un chiffre d'affaires passant de 1,2M€ en 2027 à plus de 5,1M€ en 2031, soutenu par le recrutement de commerciaux et l'élargissement du portefeuille clients (Grands Comptes et SMB).

À l'échelle consolidée, cette trajectoire se traduirait par un TCAM d'environ +36%, conduisant le chiffre d'affaires du Groupe à près de 6M€ en 2031.

Compte de résultat prévisionnel – Scénario Middle

COMPTE DE RÉSULTAT - Twinin Group							
31-déc	2025 12m	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	1 414 k€	1 265 k€	2 006 k€	3 091 k€	3 934 k€	4 868 k€	5 979 k€
var. %	-	*-11%*	*59%*	*54%*	*27%*	*24%*	*23%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	-	-	-	-	-	-	-
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
Variation de stock	-						
Marge brute	1 414 k€	1 265 k€	2 006 k€	3 091 k€	3 934 k€	4 868 k€	5 979 k€
Taux de marge brute	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*
Autres achats / charges externes	(1 190 k€)	(902 k€)	(1 098 k€)	(1 313 k€)	(1 510 k€)	(1 731 k€)	(1 983 k€)
Taux AACE généraux	*-84%*	*-71%*	*-55%*	*-42%*	*-38%*	*-36%*	*-33%*
Valeur Ajoutée	224 k€	363 k€	908 k€	1 778 k€	2 424 k€	3 138 k€	3 995 k€
Taux de valeur ajoutée	*16%*	*29%*	*45%*	*58%*	*62%*	*64%*	*67%*
Impôts et taxes	(2 k€)	(6 k€)	(10 k€)	(15 k€)	(20 k€)	(24 k€)	(30 k€)
Personnel	(264 k€)	(526 k€)	(1 043 k€)	(1 329 k€)	(1 547 k€)	(1 922 k€)	(2 029 k€)
EBE	(42 k€)	(169 k€)	(145 k€)	433 k€	858 k€	1 192 k€	1 936 k€
Marge EBE sur CA	*-3%*	*-13%*	*-7%*	*14%*	*22%*	*24%*	*32%*
Dotations Amort et Prov	(74 k€)	(16 k€)	(26 k€)	(26 k€)	(21 k€)	(11 k€)	(11 k€)
Reprises Amort et Prov.	-	-	-	-	-	-	-
REX	(116 k€)	(186 k€)	(171 k€)	407 k€	836 k€	1 180 k€	1 925 k€
Marge REX sur CA	*-8%*	*-15%*	*-9%*	*13%*	*21%*	*24%*	*32%*
Résultat financier	(11 k€)	(8 k€)	(7 k€)	(5 k€)	(4 k€)	(3 k€)	(1 k€)
Résultat exceptionnel	-						
Subventions	-	-	-	-	-	-	-
IS	29 k€	-	-	-	(184 k€)	(294 k€)	(481 k€)
Résultat de l'exercice	(98 k€)	(194 k€)	(178 k€)	402 k€	649 k€	883 k€	1 443 k€

Commentaires

Autres achats et charges externes :

L'exercice 2025 correspond à un agrégat des trois structures (Twinin Group, Twinin L'Agence et ALLinOne), non retraité des flux intragroupe, ce qui explique un niveau d'achats et charges externes 2026 inférieur à celui de 2025.

Ce poste est principalement composé des coûts d'utilisation de la solution, notamment le recours à l'IA pour l'analyse des CV et la conduite d'entretiens via Adèle, ainsi que des frais liés aux paiements (Stripe) et à l'hébergement Cloud. Sur la période, ces dépenses représentent près d'1M€.
Il intègre également le budget consacré aux campagnes marketing visant à accroître la notoriété et la visibilité du Groupe (environ 900K€ sur la période), ainsi que les mandats des deux dirigeants facturés via leurs holdings personnelles.

Charge de personnel

À horizon 2031, le Groupe compterait près de 30 ETP, avec un renforcement significatif du pôle commercial (+17 ETP), incluant commerciaux, chargés de compte et un country manager pour accompagner le développement international de la solution.

Ces recrutements seraient complétés par des fonctions supports (+9 ETP) dédiées au marketing, au développement produit, à la data et à la conformité.

Tableau des flux de trésorerie prévisionnels – Scénario Middle

FLUX DE TRÉSORERIE - Twinin Group							
31-déc	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
	12m	12m	12m	12m	12m	12m	12m
Résultat net Comptable	(98 k€)	(194 k€)	(178 k€)	402 k€	649 k€	883 k€	1 443 k€
(+/-) DAP nettes	74 k€	16 k€	26 k€	26 k€	21 k€	11 k€	11 k€
CAF	(24 k€)	(177 k€)	(152 k€)	428 k€	670 k€	894 k€	1 454 k€
(-) Var. BFR	(184 k€)	154 k€	(45 k€)	(72 k€)	(53 k€)	(59 k€)	(70 k€)
FLUX D'EXPLOITATION	(208 k€)	(24 k€)	(196 k€)	356 k€	617 k€	836 k€	1 383 k€
CAPEX prévisionnels	(145 k€)	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles		-	-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles		-	-	-	-	-	-
FLUX D'INVESTISSEMENT	(145 k€)	(45 k€)	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW	(352 k€)	(69 k€)	(196 k€)	356 k€	617 k€	836 k€	1 383 k€
Augmentation de capital	113 k€	450 k€	-	-	-	-	-
Augmentation des dettes bancaires MLT	262 k€	-	-	-	-	-	-
Remboursement des dettes bancaires MLT	-	(41 k€)	(42 k€)	(43 k€)	(44 k€)	(46 k€)	(47 k€)
Augmentation des comptes courants	31 k€	-	-	-	-	-	-
FLUX DE FINANCEMENT	407 k€	409 k€	(42 k€)	(43 k€)	(44 k€)	(46 k€)	(47 k€)
FLUX NETS	55 k€	341 k€	(238 k€)	313 k€	572 k€	790 k€	1 336 k€
Trésorerie début d'exercice	-	*55 k€*	*396 k€*	*157 k€*	*471 k€*	*1 043 k€*	*1 833 k€*
Var. de trésorerie de l'exercice	*55 k€*	*341 k€*	*(238 k€)*	*313 k€*	*572 k€*	*790 k€*	*1 336 k€*
Trésorerie de fin d'exercice	55 k€	396 k€	157 k€	471 k€	1 043 k€	1 833 k€	3 170 k€

Commentaires

Augmentation de capital :

Dans ce scénario, le Groupe réalise une levée de fonds de 450K€ avec Tudigo, correspondant à la moyenne entre le plafond et le plancher de l'opération. Le versement des fonds est anticipé à la fin du T3 2026.

Remboursement de la dette bancaire :

Au 31/12/2025, Le Groupe dispose de +260K€ de dettes auprès de la Société Générale (PGE) et de la BPI dont le remboursement se poursuivra sur la période observée.

Compte de résultat et flux de trésorerie prévisionnels – Scénario Management

COMPTE DE RÉSULTAT - Twinin Group

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	1 400 k€	2 339 k€	3 639 k€	4 578 k€	5 716 k€	7 111 k€
var. %	*-1%*	*67%*	*56%*	*26%*	*25%*	*24%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	-	-	-	-	-	-
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
Variation de stock						
Marge brute	1 400 k€	2 339 k€	3 639 k€	4 578 k€	5 716 k€	7 111 k€
Taux de marge brute	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*
Autres achats / charges externes	(916 k€)	(1 146 k€)	(1 397 k€)	(1 618 k€)	(1 882 k€)	(2 186 k€)
Taux AACE généraux	*-65%*	*-49%*	*-38%*	*-35%*	*-33%*	*-31%*
Valeur Ajoutée	485 k€	1 192 k€	2 242 k€	2 960 k€	3 835 k€	4 925 k€
Taux de valeur ajoutée	*35%*	*51%*	*62%*	*65%*	*67%*	*69%*
Impôts et taxes	(7 k€)	(12 k€)	(18 k€)	(23 k€)	(29 k€)	(36 k€)
Personnel	(526 k€)	(1 063 k€)	(1 381 k€)	(1 639 k€)	(2 128 k€)	(2 354 k€)
EBE	(49 k€)	118 k€	842 k€	1 298 k€	1 678 k€	2 536 k€
Marge EBE sur CA	*-3%*	*5%*	*23%*	*28%*	*29%*	*36%*
Dotations Amort et Prov	(18 k€)	(31 k€)	(31 k€)	(25 k€)	(11 k€)	(11 k€)
Reprises Amort et Prov.	-	-	-	-	-	-
REX	(67 k€)	86 k€	811 k€	1 273 k€	1 667 k€	2 524 k€
Marge REX sur CA	*-5%*	*4%*	*22%*	*28%*	*29%*	*35%*
Résultat financier	(8 k€)	(7 k€)	(5 k€)	(4 k€)	(3 k€)	(1 k€)
Résultat exceptionnel						
Subventions	-	-	-	-	-	-
IS	-	-	(171 k€)	(317 k€)	(416 k€)	(631 k€)
Résultat de l'exercice	(75 k€)	80 k€	635 k€	952 k€	1 248 k€	1 892 k€

FLUX DE TRÉSORERIE - Twinin Group

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Résultat net Comptable	(75 k€)	80 k€	635 k€	952 k€	1 248 k€	1 892 k€
(+/-) DAP nettes	18 k€	31 k€	31 k€	25 k€	11 k€	11 k€
CAF	(57 k€)	111 k€	666 k€	977 k€	1 260 k€	1 903 k€
(-) Var. BFR	144 k€	(58 k€)	(86 k€)	(59 k€)	(72 k€)	(90 k€)
FLUX D'EXPLOITATION	87 k€	53 k€	580 k€	918 k€	1 188 k€	1 814 k€
CAPEX prévisionnels	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles	-	-	-	-	-	-
FLUX D'INVESTISSEMENT	(60 k€)	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW	27 k€	53 k€	580 k€	918 k€	1 188 k€	1 814 k€
Augmentation de capital	600 k€	-	-	-	-	-
Augmentation des dettes bancaires MLT	-	-	-	-	-	-
Remboursement des dettes bancaires MLT	(41 k€)	(42 k€)	(43 k€)	(44 k€)	(46 k€)	(47 k€)
Augmentation des comptes courants	-	-	-	-	-	-
FLUX DE FINANCEMENT	559 k€	(42 k€)	(43 k€)	(44 k€)	(46 k€)	(47 k€)
FLUX NETS	587 k€	11 k€	537 k€	873 k€	1 142 k€	1 767 k€
Trésorerie début d'exercice	*55 k€*	*641 k€*	*652 k€*	*1 189 k€*	*2 063 k€*	*3 205 k€*
Var. de trésorerie de l'exercice	*587 k€*	*11 k€*	*537 k€*	*873 k€*	*1 142 k€*	*1 767 k€*
Trésorerie de fin d'exercice	641 k€	652 k€	1 189 k€	2 063 k€	3 205 k€	4 972 k€

Dans ce scénario, le Groupe réalise +7M€ de chiffre d'affaires en 2031 grâce à une stratégie d'acquisition ambitieuse, matérialisée par une capacité de signature par commercial plus importante, couplé à une meilleure rétention des clients. Ainsi, ce scénario anticipe une rentabilité dès 2027, avec un EBE dépassant les 100K€.

On notera également que ce scénario porte sur une levée de 600K€ avec Tudigo, correspondant au plafond de l'opération.

Compte de résultat et flux de trésorerie prévisionnels – Scénario Conservateur

COMPTE DE RÉSULTAT - Twinin Group

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Chiffre d'Affaires	1 222 k€	1 808 k€	2 569 k€	3 251 k€	3 845 k€	4 772 k€
var. %	*-14%*	*48%*	*42%*	*27%*	*18%*	*24%*
Achat Mat. Premières / March. Vendues	-	-	-	-	-	-
Taux Achat Mat. Premières	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*	*0%*
Variation de stock						
Marge brute	1 222 k€	1 808 k€	2 569 k€	3 251 k€	3 845 k€	4 772 k€
Taux de marge brute	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*	*100%*
Autres achats / charges externes	(850 k€)	(979 k€)	(1 167 k€)	(1 349 k€)	(1 505 k€)	(1 728 k€)
Taux AACE généraux	*-70%*	*-54%*	*-45%*	*-41%*	*-39%*	*-36%*
Valeur Ajoutée	372 k€	829 k€	1 402 k€	1 902 k€	2 341 k€	3 044 k€
Taux de valeur ajoutée	*30%*	*46%*	*55%*	*59%*	*61%*	*64%*
Impôts et taxes	(6 k€)	(9 k€)	(13 k€)	(16 k€)	(19 k€)	(24 k€)
Personnel	(536 k€)	(927 k€)	(1 081 k€)	(1 373 k€)	(1 613 k€)	(1 836 k€)
EBE	(170 k€)	(107 k€)	308 k€	513 k€	709 k€	1 184 k€
Marge EBE sur CA	*-14%*	*-6%*	*12%*	*16%*	*18%*	*25%*
Dotations Amort et Prov	(15 k€)	(21 k€)	(21 k€)	(18 k€)	(11 k€)	(11 k€)
Reprises Amort et Prov.	-	-	-	-	-	-
REX	(185 k€)	(128 k€)	287 k€	495 k€	697 k€	1 173 k€
Marge REX sur CA	*-15%*	*-7%*	*11%*	*15%*	*18%*	*25%*
Résultat financier	(8 k€)	(7 k€)	(5 k€)	(4 k€)	(3 k€)	(1 k€)
Résultat exceptionnel						
Subventions	-	-	-	-	-	-
IS	-	-	-	(79 k€)	(174 k€)	(293 k€)
Résultat de l'exercice	(193 k€)	(135 k€)	281 k€	412 k€	521 k€	878 k€

FLUX DE TRÉSORERIE - Twinin Group

31-déc	2026 12m	2027 12m	2028 12m	2029 12m	2030 12m	2031 12m
Résultat net Comptable	(193 k€)	(135 k€)	281 k€	412 k€	521 k€	878 k€
(+/-) DAP nettes	15 k€	21 k€	21 k€	18 k€	11 k€	11 k€
CAF	(178 k€)	(113 k€)	303 k€	430 k€	532 k€	890 k€
(-) Var. BFR	153 k€	(38 k€)	(47 k€)	(41 k€)	(36 k€)	(58 k€)
FLUX D'EXPLOITATION	(25 k€)	(151 k€)	256 k€	388 k€	496 k€	832 k€
CAPEX prévisionnels	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-
Immobilisations corporelles	-	-	-	-	-	-
FLUX D'INVESTISSEMENT	(30 k€)	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW	(55 k€)	(151 k€)	256 k€	388 k€	496 k€	832 k€
Augmentation de capital	300 k€	-	-	-	-	-
Augmentation des dettes bancaires MLT	-	-	-	-	-	-
Remboursement des dettes bancaires MLT	(41 k€)	(42 k€)	(43 k€)	(44 k€)	(46 k€)	(47 k€)
Augmentation des comptes courants	-	-	-	-	-	-
FLUX DE FINANCEMENT	259 k€	(42 k€)	(43 k€)	(44 k€)	(46 k€)	(47 k€)
FLUX NETS	204 k€	(193 k€)	213 k€	344 k€	450 k€	785 k€
Trésorerie début d'exercice	*55 k€*	*259 k€*	*67 k€*	*279 k€*	*623 k€*	*1 074 k€*
Var. de trésorerie de l'exercice	*204 k€*	*(193 k€)*	*213 k€*	*344 k€*	*450 k€*	*785 k€*
Trésorerie de fin d'exercice	259 k€	67 k€	279 k€	623 k€	1 074 k€	1 859 k€

Dans ce scénario, le Groupe projette un chiffre d'affaires de 4,8M€ en 2031, fondé sur un développement du portefeuille clients moins performant avec des capacités de signature par commerciale amoindrie. En conséquence, l'entreprise franchi son seuil de rentabilité en 2028 et anticipe un EBE de 1,2M€ en 2031.

On notera également que ce scénario porte sur une levée de 300k€, correspondant au 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 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