

LETTRE D'INFORMATION

#20

Édition Spéciale FIP Réseau Entreprendre®

LE MOT DES GÉRANTS

Chers investisseurs,

Alors que les effets négatifs de la pandémie s'estompent, la guerre en Ukraine qui perdure depuis le 24 février 2022 et les nouvelles mesures de confinement mises en place en Chine depuis le 2 avril 2022 continuent de marquer l'économie mondiale, notamment dans les secteurs de l'industrie et du bâtiment plus touchés par les problèmes d'approvisionnement et de hausse du prix des matières premières. En lien avec ces difficultés, les industriels ont dû augmenter leurs prix de vente en réponse aux pressions persistantes sur les prix des matières premières et les ménages ont diminué leur épargne à cause d'une augmentation de leurs dépenses de consommation.

En conséquence, dans un contexte marqué par la guerre en Ukraine qui perturbe fortement l'activité économique, l'investissement et le commerce à court terme, la croissance mondiale devrait chuter de 5,7% en 2021 à 2,9% en 2022.

Dans les pays développés, la croissance devrait fortement marquer le pas, passant de 5,1% en 2021 à 2,6% en 2022 et à 2,2% en 2023, en grande partie du fait de la poursuite de la suppression des mesures de soutien budgétaire et monétaire prises pendant la pandémie. En France, après son fort rebond de +3,7% au second semestre 2021, le PIB a marqué le pas avec un repli de -0,2% lors du premier trimestre 2022 lié au recul de la consommation des ménages dont le pouvoir d'achat aurait chuté de -1,9% au premier trimestre 2022, grevé par l'inflation.

Dans les pays émergents et en développement, la croissance devrait également chuter de 6,6% en 2021 à 3,4% en 2022.

Pour les mois à venir, les Etats devront, plus que jamais, se concerter aux niveaux national et international pour maintenir l'efficacité du système et empêcher que la situation ne se dégrade encore davantage. L'érosion de l'espace budgétaire a engendré des retards des investissements dans la transition verte qui accroissent la vulnérabilité des pays aux chocs sur les prix des produits de base, ce qui alimente l'inflation et contribue à l'instabilité économique.

Dans ce contexte de crise, Generis Capital Partners reste vigilant sur les opportunités d'investissement et privilégie les secteurs en croissance tels que le e-commerce, la santé, le digital ou encore les énergies renouvelables.

Au cours des derniers mois, Generis Capital Partners a accompagné certaines de ses participations dans le cadre de la cession de tout ou partie de leurs titres et notamment la société Keon qui conçoit des unités de méthanisation, essentiellement en milieu agricole et la société Prescom, leader dans la conception de systèmes de communication pour les salles de contrôle de secteurs critiques comme la défense et les transports. Ces cessions ont permis aux fonds de réaliser un TRI respectif de +11,1% et de +22,3%.

Vous trouverez dans cette lettre d'information : des informations sur les investissements et les cessions les plus récents, des précisions sur la vie des fonds ainsi que leurs dernières valeurs liquidatives. Enfin, Generis Capital fera une présentation, dans ce numéro, sur le secteur des « dark kitchen ».

Veuillez croire, chers investisseurs, que nous restons engagés à vous apporter la meilleure performance.

L'équipe de gestion de Generis Capital Partners

GENERIS CAPITAL PARTNERS

18 rue de la Pépinière 75008 Paris
T : +33 (0) 1 49 26 03 10 F : +33 (0) 1 49 26 03 31
contact@generiscapital.com
www.generiscapital.com
N° d'agrément AMF : GP 08000042
RCS : 505 376 426



**Generis Capital
Partners**



STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ET SECTEURS D'INTERVENTION

Notre stratégie d'investissement repose sur 3 grands piliers :

- le financement des PME cotées ou non cotées,
- le prêt obligataire pour les PME innovantes,
- le projet entrepreneurial et l'analyse du potentiel de croissance.

Nous attirons votre attention sur le fait que les fonds ne sont **pas des fonds à capital garanti et qu'ils présentent un risque de perte en capital**. En outre, comme pour toute émission d'obligation, le paiement des coupons et les autres rémunérations associées ne sont pas garantis et sont liés à la bonne santé financière des sociétés dans lesquelles nous investissons.

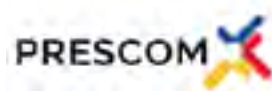
Nous investissons principalement dans des sociétés qui sont arrivées à un premier stade de maturité et qui recherchent des fonds pour accélérer leur croissance.

LES DERNIÈRES CESSIONS RÉALISÉES



KEON (ex-NASKEO)

- **Activité** : Keon propose des prestations de service pour le développement, la construction et l'assistance à l'exploitation d'unité de méthanisation
- **Siège** : Malakoff, Île-de-France
- **Thèse d'investissement** : Keon est le leader français sur le marché de la méthanisation et l'un des principaux porteurs de projets agricoles et territoriaux sur le marché français du biométhane. Son activité répond aux préoccupations mondiales en matière de développement économique durable et d'économie circulaire, en France et à l'international
- **Acheteur** : Marguerite



PRESCOM

- **Activité** : Prescom est une société spécialisée dans la conception, l'intégration et la maintenance de systèmes de communication pour les salles de contrôle et de commandement d'organisations où les communications sont critiques
- **Siège** : Montigny le Bretonneux, Île-de-France
- **Thèse d'investissement** : Prescom est un acteur majeur sur le secteur et affiche un réel savoir-faire et de belles perspectives de développement notamment à l'international
- **Acheteur** : NCI et dirigeants

PERFORMANCE DES FONDS

FIP Réseau Entreprendre IDF



Stratégie d'investissement

Le FIP Réseau Entreprendre IDF a terminé sa période d'investissement fin août 2013 et a été mis en liquidation le 10 février 2020.

Code ISIN	FR0011036771
Année de constitution	2011
Dépositaire	RBC
Fin de vie	31 décembre 2022
Valeur nominale d'une part A	€ 2 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 151,33
Distribution cumulée au 31 mars 2022	€ 1 184 ⁽¹⁾
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	- 33,2%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 21,4%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	- 14,4%

(1) Le fonds a réalisé une première distribution partielle de 565 euros par part A en janvier 2018, une seconde distribution partielle de 315 euros par part A en novembre 2018, une troisième distribution partielle de 235 euros par part A en janvier 2020 et une quatrième distribution partielle de 69 euros par part A en mars 2021

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Nord Pas de Calais et Picardie, non cotées ou cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

FIP Réseau Entreprendre



Stratégie d'investissement

Le FIP Réseau Entreprendre a terminé sa période d'investissement fin avril 2014 et a été mis en liquidation le 17 février 2020.

Code ISIN	FR0011221878
Année de constitution	2012
Dépositaire	Caceis
Fin de vie	31 décembre 2022
Valeur nominale d'une part A	€1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 163,82
Distribution cumulée au 31 mars 2022	€ 616 ⁽¹⁾
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	- 22%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 41,8%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	- 4,9%

(1) Le fonds a réalisé une première distribution partielle de 155 euros par part A en janvier 2018, une seconde distribution partielle de 325 euros en novembre 2018, une troisième distribution partielle de 102 euros par part A en décembre 2019 et une quatrième distribution partielle de 34 euros par part A en mars 2021

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Nord Pas de Calais, Picardie et Champagne-Ardenne, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

PERFORMANCE DES FONDS

FIP Réseau Entreprendre Nord-Est



Stratégie d'investissement

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Nord Pas de Calais, Picardie et Champagne-Ardenne, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

Le FIP Réseau Entreprendre Nord-Est a terminé sa période d'investissement le 31 décembre 2015 et a été mis en liquidation le 5 janvier 2022.

Code ISIN	FR0011425859
Année de constitution	2013
Dépositaire	Caceis
Fin de vie	27 mai 2023
Valeur nominale d'une part A	€ 1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 441,21
Distribution cumulée au 31 mars 2022	€ 498 ⁽¹⁾
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	- 6,1%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 70,8%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 14,5%

(1) Le fonds a réalisé une première distribution partielle de 31 euros par part A en mars 2021 et une seconde distribution partielle de 467 euros par part A en décembre 2021

FIP Entreprendre 2014



Stratégie d'investissement

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Nord Pas de Calais, Picardie et Champagne-Ardenne, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

Le FIP Entreprendre 2014 a terminé sa période d'investissement le 30 septembre 2017. Le Fonds a été mis en pré-liquidation le 1er octobre 2019.

Code ISIN	FR0011743285
Année de constitution	2014
Dépositaire	Caceis
Fin de vie	20 mai 2024
Valeur nominale d'une part A	€1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 339,75
Distribution cumulée au 31 mars 2022	€ 802 ⁽¹⁾
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 14,2%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 107,6%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 39,2%

(1) Le fonds a réalisé une première distribution partielle de 12 euros par part A en mars 2021 et une seconde distribution partielle de 790 euros par part A en mars 2022

FIP Entreprendre Grand Ouest 2015



FIP
ENTREPRENDRE
GRAND OUEST 2015

Stratégie d'investissement

Le FIP Entreprendre Grand Ouest 2015 a terminé sa période d'investissement le 30 septembre 2018 et a été mis en pré-liquidation le 1er avril 2020.

Code ISIN	FR0012559912
Année de constitution	2015
Dépositaire	Caceis
Fin de vie	19 mai 2024
Valeur nominale d'une part A	€ 1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 941,61
Distribution cumulée au 31 mars 2022	€ 213 ⁽¹⁾
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 15,5%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 109,9%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 40,8%

(1) Le fonds a réalisé une première distribution partielle de 44 euros par part A en mars 2021 et une seconde distribution partielle de 169 euros par part A en mars 2022.

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Centre, Pays de la Loire et Bretagne, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

FIP Entreprendre Ouest 2016



FIP
ENTREPRENDRE
OUEST 2016

Stratégie d'investissement

Le FIP Entreprendre Ouest 2016 a terminé sa période d'investissement le 30 juin 2019 et a été mis en pré-liquidation le 9 avril 2021.

Code ISIN	FR0013121084
Année de constitution	2016
Dépositaire	Caceis
Fin de vie	18 mai 2025
Valeur nominale d'une part A	€ 1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 1 171,05
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 17,1%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 112,9%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 42,8%

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Centre, Pays de la Loire et Bretagne, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

PERFORMANCE DES FONDS

FIP Entreprendre Grand Est 2017



FIP
ENTREPRENDRE
GRAND EST 2017

Stratégie d'investissement

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Alsace Lorraine Champagne, de Bourgogne Franche-Comté, des Hauts de France et d'Ile de France, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

Le FIP Entreprendre Grand Est 2017 a terminé sa période d'investissement le 30 juin 2020 et a été mis en pré-liquidation le 1er avril 2022.

Code ISIN	FR0013245099
Année de constitution	2017
Dépositaire	Caceis
Fin de vie	31 décembre 2027
Valeur nominale d'une part A	€ 1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 1 150
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 15%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal ISF)	+ 109,1%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 40,2%

FIP Entreprendre Est 2018



FIP
ENTREPRENDRE
EST 2018

Stratégie d'investissement

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Alsace Lorraine Champagne, de Bourgogne Franche-Comté, des Hauts de France et d'Ile de France, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

Le FIP Entreprendre Est 2018 a terminé sa période d'investissement le 30 juin 2021. Au 31 mars 2022, le fonds est investi à hauteur de 90,6% en titres éligibles.

Code ISIN	FR0013349586
Année de constitution	2018
Dépositaire	Caceis
Durée de vie	7 ans + 3 ans
Valeur nominale d'une part A	€1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 1 062,38
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 6,2%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 29,6%



FIP France Entreprendre 2019

Stratégie d'investissement

La période d'investissement du FIP France Entreprendre 2019 s'étend jusqu'au 30 juin 2022. Au 31 mars 2022, le fonds est investi à hauteur de 72,1% en titres éligibles.

Code ISIN	FR0013429370
Année de constitution	2019
Dépositaire	Caceis
Durée de vie	7 ans + 3 ans
Valeur nominale d'une part A	€1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 1 115,26
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 11,5%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 36%

Avertissement :

Le fonds n'a pas terminé sa période d'investissement. Par conséquent les performances à ce stade sont peu pertinentes. Dans ces conditions, les commissions de gestion et frais du fonds pèsent sur la valeur de l'actif.



FIP France
ENTREPRENDRE
2019

Investir dans des jeunes PME
provenant principalement
de Réseau Entreprendre®
de toutes les régions de
France métropolitaine, cotées
ou non cotées, sous forme
d'augmentation de capital, d'achat
de titres ou sous forme de prêts
obligataires donnant accès au
capital.

FIP France Entreprendre 2020

Stratégie d'investissement

La période d'investissement du FIP France Entreprendre 2020 s'étend jusqu'au 30 juin 2023. Au 31 mars 2022, le fonds est investi à hauteur de 47,3% en titres éligibles.

Code ISIN	FR0013524352
Année de constitution	2020
Dépositaire	Caceis
Durée de vie	7 ans + 3 ans
Valeur nominale d'une part A	€1 000
Valeur liquidative au 31 mars 2022	€ 1 041,49
Performance depuis la constitution (hors avantage fiscal)	+ 4,1%
Performance depuis la constitution (avec avantage fiscal IRPP)	+ 34,4%

Avertissement :

Le fonds n'a pas terminé sa période d'investissement. Par conséquent les performances à ce stade sont peu pertinentes. Dans ces conditions, les commissions de gestion et frais du fonds pèsent sur la valeur de l'actif.



FIP France
ENTREPRENDRE
2020

Investir dans des jeunes PME
provenant principalement
de Réseau Entreprendre®
de toutes les régions de
France métropolitaine, cotées
ou non cotées, sous forme
d'augmentation de capital, d'achat
de titres ou sous forme de prêts
obligataires donnant accès au
capital.

FRAIS DE GESTION ET DE DISTRIBUTION

Tableau des VL et des frais

Somme de la valeur liquidative et des distributions d'une part, ou d'un titre de capital ou donnant accès au capital ordinaire, en euros ; Frais de gestion et de distribution (hors droits d'entrée) réellement prélevés depuis la souscription (calculés selon une méthode normalisée), à la fin de chaque exercice						
Fonds ou souscription à des titres de capital ou donnant accès au capital de sociétés	FIP Réseau Entreprendre IDF	FIP Réseau Entreprendre	FIP Réseau Entreprendre Nord Est	FIP Entreprendre 2014	FIP Entreprendre Grand Ouest 2015	
Année de création	2011	2012	2013	2014	2015	
2012	VL + distribution	€ 1 958,92				
	Montant des frais	€ 85,32				
2013	VL + distribution	€ 1 890,93	€ 939,23			
	Montant des frais	€ 174,17	€ 41,94			
2014	VL + distribution	€ 2 185,44	€ 975,86	€ 947,59		
	Montant des frais	€ 262,30	€ 92,27	€ 43,73		
2015	VL + distribution	€ 2 318,58	€ 1 137,37	€ 1 072,65	€ 951,87	
	Montant des frais	€ 345,22	€ 130,57	€ 126,81	€ 40,06	
2016	VL + distribution	€ 2 228,28	€ 1 148,90	€ 1 101,03	€ 969,45	€ 982,37
	Montant des frais	€ 438,15	€ 181,61	€ 135,96	€ 83,30	€ 19,69
2017	VL + distribution	€ 1 934,47	€ 1 000,00	€ 1 146,00	€ 1 095,49	€ 974,83
	Montant des frais	€ 530,06	€ 234,10	€ 224,75	€ 123,10	€ 62,67
2018	VL + distribution	€ 1 628,38	€ 940,38	€ 1 080,05	€ 1 104,26	€ 948,68
	Montant des frais	€ 620,10	€ 284,01	€ 221,36	€ 164,49	€ 102,23
2019	VL + distribution	€ 1 540,42	€ 880,02	€ 1 039,43	€ 1 116,07	€ 953,18
	Montant des frais	€ 675,67	€ 302,79	€ 316,59	€ 207,22	€ 142,51
2020	VL + distribution	€ 1 332,96	€ 843,50	€ 990,62	€ 1 229,54	€ 960,08
	Montant des frais	€ 706,53	€ 319,32	€ 313,04	€ 249,98	€ 187,60
2021	VL + distribution	€ 1 337,41	€ 829,97	€ 948,60	€ 1 150,00	€ 1 150,00
	Montant des frais	€ 710,73	€ 319,98	€ 389,25	€ 304,92	€ 230,23
2022	VL + distribution ⁽¹⁾	€ 1 335,33	€ 779,82	€ 939,21	€ 1 141,75	€ 1 154,61
	Montant des frais ⁽²⁾	€ 710,73 ⁽²⁾	€ 319,98 ⁽²⁾	€ 389,34 ⁽²⁾	€ 305,29 ⁽²⁾	€ 274,02

Fonds ou souscription à des titres de capital ou donnant accès au capital de sociétés	FIP Entreprendre Ouest 2016	FIP Entreprendre Grand Est 2017	FIP Entreprendre Est 2018	FIP France Entreprendre 2019	FIP France Entreprendre 2020	FIP France Entreprendre 2021
Année de création	2016	2017	2018	2019	2020	2021
2017	VL + distribution	€ 957,05				
	Montant des frais	€ 33,09				
2018	VL + distribution	€ 937,77	€ 982,81			
	Montant des frais	€ 75,48	€ 13,91			
2019	VL + distribution	€ 1 011,30	€ 999,43	€ 971,55		
	Montant des frais	€ 114,99	€ 38,96	€ 24,91		
2020	VL + distribution	€ 1 045,23	€ 979,23	€ 907,73€	€ 969,40	
	Montant des frais	€ 155,58	€ 68,08	€ 33,56	€ 26,75	
2021	VL + distribution	€ 1 150,00	€ 1 147,97	€ 1 007,95	€ 1 044,80	€ 1 032,08
	Montant des frais	€ 194,71	€ 97,64	€ 91,08	€ 266,52	€ 25,48
2022	VL + distribution ⁽¹⁾	€ 1 171,05	€ 1 150,00	€ 1 062,38	€ 1 115,26	€ 1 041,49
	Montant des frais	€ 247,02	€ 133,36	€ 91,11 ⁽²⁾	€ 266,52 ⁽²⁾	€ 25,48 ⁽²⁾

(1) Valeurs liquidatives certifiées au 31 mars 2022 (2) Montant des frais au 30 septembre 2021 - Prochain exercice comptable clos le 30 septembre 2022

Avertissement : Les montants des frais ainsi que les valeurs liquidatives, majorées des distributions, figurant dans ce tableau résultent d'une simulation selon les normes réglementaires prévues à l'article 7 de l'arrêté du 10 avril 2012 pris pour l'application du décret n°2012-465 du 10 avril 2012 relatif à l'encadrement et à la transparence des frais et commissions prélevés directement ou indirectement par les fonds et sociétés mentionnés aux articles 199 terdecies-0 A et 885-0 V bis du code général des impôts. Le calcul des grandeurs présentées dans le tableau défini au

présent article est effectué selon les normes, conventions et hypothèses suivantes :

I) La grandeur dénommée "Montant des frais" est égale au ratio entre :

- le montant total des frais et commissions de commercialisation, de placement et de gestion (hors droits d'entrée) réellement prélevés depuis la souscription ;
- le ratio entre, d'une part, le montant des souscriptions initiales totales telles que définies à l'article 1er et, d'autre part, la valeur de souscription initiale d'une part ou d'un titre de capital ou donnant ac-

cès au capital ordinaire telle que définie à ce même article.

II) La grandeur dénommée "Somme de la valeur liquidative et des distributions, d'une part ou d'un titre de capital ou donnant accès au capital ordinaire" est égale à la somme de :

- la valeur liquidative d'une part ou d'un titre de capital ou donnant accès au capital ordinaire ;
- le montant total des distributions réalisées au bénéfice de cette part ou de ce titre depuis la souscription au fonds ou aux titres de capital ou donnant accès au capital de la société.



LE DÉVELOPPEMENT DES « DARK KITCHEN », UN NOUVEAU MODE DE CONSOMMATION URBAIN

A. Qu'est-ce qu'une « dark kitchen » ?

Dark kitchen, ghost kitchen, cloud kitchen... ces cuisines de restaurants d'un nouveau genre sont connues sous des appellations diverses, mais toutes reposent sur le même principe : un restaurant qui n'est pas destiné à accueillir du public mais **uniquement à préparer des plats commandés en ligne.**

Ce modèle n'est pas nouveau puisque Deliveroo, créée en 2013, a ouvert sa première *dark kitchen* à Londres en 2017. Le contexte de la crise sanitaire liée à la Covid-19 qui a engendré la fermeture des restaurants à partir du 15 mars 2020 a fortement aidé au développement des *dark kitchen*. Allant de la simple reconversion d'un restaurant traditionnel aux grandes infrastructures regroupant différentes enseignes de restauration dans un même lieu, les *dark kitchen* seraient de l'ordre de + de 1500 aujourd'hui **en France** selon la source Snacking. Le succès de ces restaurants virtuels est en effet étroitement rattaché à celui du marché de la livraison de repas à domicile qui pèse aujourd'hui plus de 3,3 milliards d'euros en France, soit 6% de la valeur globale du marché de la restauration selon Food Service Vision. Depuis 2019, la progression de ce marché est de près de +20% par an tandis que les *dark kitchen* **affichent une croissance annuelle du chiffre d'affaires de +50%.**

Le succès de ce mode de restauration découle des changements d'habitudes des consommateurs pour lesquels la pandémie n'a joué que le rôle d'accélérateur. En effet, les *dark kitchen* répondent parfaitement aux attentes lourdes et pérennes dérivées de l'e-commerce : **l'abondance et la commodité de l'offre.** Les *dark kitchen* sont donc **une mutation durable qui s'impose à part entière dans le monde de la restauration.** L'arrivée de chefs reconnus au sein d'enseignes dont la réputation n'est plus à faire dans le secteur comme Pierre Sang Boyer chez Deliveroo ou Greg Marchand chez *Original Food Court* en est la démonstration.

La hausse du nombre de *dark kitchen* est également portée par un ticket d'entrée bien inférieur à celui de la restauration traditionnelle. En effet, l'espace nécessaire pour se lancer est réduit au strict essentiel, à savoir une cuisine et une chambre froide. Dans une *dark kitchen*, il est uniquement question de préparation de repas donc pas de salle à meubler ou de serveur à rémunérer. Si l'emplacement d'un restaurant classique est important pour sa réussite en conditionnant « la clientèle de passage », les *dark kitchen* doivent juste être en capacité de livrer ses clients rapidement. **L'investissement initial et les coûts fixes sont donc réduits** : les frais de personnels sont en moyenne divisés par deux et le loyer est quant à lui divisé par trois. À cela s'ajoute tout de même, la commission de la plateforme de livraison qui oscille, de manière générale, entre 20 et 30% du prix de la commande. Cette commission couvre la présence sur l'application, les campagnes

de marketing, la gestion des transactions, l'organisation de la livraison (les frais de livraison restant à la charge du client) et le coût du service client.

Pour faciliter l'arrivée de nouvelles *dark kitchen* sur leur application, certaines plateformes sont allées encore plus loin en proposant **la mise en place de cuisines partagées clefs en main**. Ces hubs culinaires proposent, en plus du *facility management* comme la réception et le stockage des livraisons, le nettoyage et l'entretien des cuisines, la recherche du personnel... Cette solution permet une ouverture rapide à moindres coûts pour aller chercher au plus vite la rentabilité. Deliveroo a ainsi lancé, en 2017, « *Deliveroo Editions* », une mise à disposition de cuisines aux restaurateurs qui souhaitent desservir un quartier dans lequel ils ne sont pas présents, de tester le potentiel d'un voisinage avant de s'y implanter ou encore de cibler les plats susceptibles de séduire la population locale grâce à l'analyse des données de ses clients.

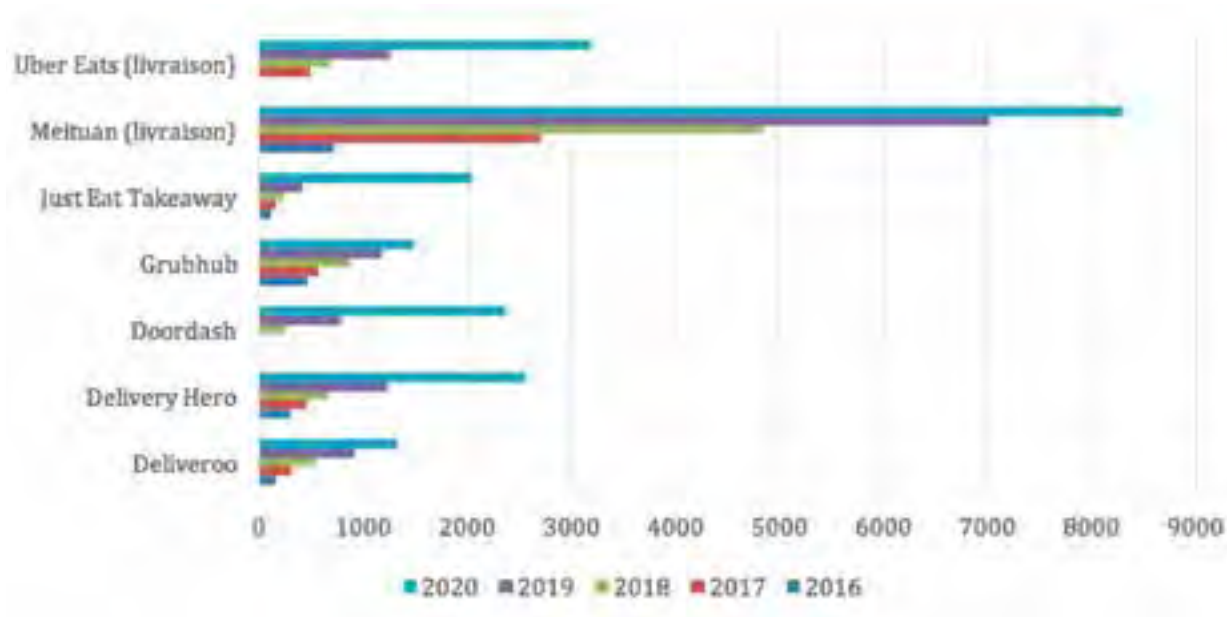
Si la mise en place d'une *dark kitchen* est rapide et abordable, son développement demande bien plus d'investissement : **le**

marketing est alors un levier capital. Les restaurants classiques peuvent en effet compter sur leur présence dans la rue pour assurer les premiers couverts et faire leur réputation. Les *dark kitchen* doivent, quant à elles, compenser ce manque par une stratégie marketing bien rodée cherchant à assurer une visibilité sur internet, sur les plateformes de commande en ligne et sur les réseaux sociaux en se construisant une identité forte.

Et se distinguer n'est d'ailleurs pas évident : tous les plats ne se livrant pas, la majorité des *dark kitchen* se concentrent sur une offre de street food. **La pertinence des offres, la constance de la qualité et l'expérience clients délivrée** feront toutefois naturellement le tri, la technologie n'étant qu'un outil au service de la performance.

Soutenue par les attentes des clients, l'offre de restauration est en pleine révolution et se restructure comme le souligne les différentes levées de fonds réalisées sur les 12 derniers mois. Les *dark kitchen* sont donc un véritable levier de croissance pour l'écosystème de la restauration.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2016-2020 (en Millions d'€)



Source : Capital IQ pour Delivery Hero les données 2020 sont estimées, pour Deliveroo les données 2020 sont issues du rapport annuel.

B. Les dernières opérations de levées de fonds dans le domaine

Les *dark kitchen* **constituent le secteur qui a levé le plus de fonds en 2020**, selon le rapport de *Digital Food Lab*, avec plus

de 2,7 milliards d'euros levés. La start-up britannique **Karma Kitchen** a levé 252 millions de livres sterling, soit 318 millions d'euros en août 2020, soit la plus importante levée de fonds européenne de 2020 !

Taster, société française créée en 2017 par un ancien cadre de Deliveroo, a levé **37 millions de dollars** en avril 2021 auprès d'Octopus Ventures, LocalGlobe, Battery Ventures et Heartcore Capital. La société a créé des marques pensées uniquement