



# BUSINESS PLAN

Décembre 2017



# BUSINESS PLAN



**Document rédigé par :**

Adrien COPPOLA

Aurélien WOLZ

Naima HAMOUMA

Nathan KIENLEN

Christina KRUTZENBICHLER

**5IF - INSA Lyon**

**Décembre 2017**



# TABLE DES MATIERES

<b>TABLE DES MATIÈRES.....</b>	<b>4</b>
<b>1   ATTRACTIVITÉ DU MARCHÉ .....</b>	<b>5</b>
<b>2   ATTRACTIVITÉ DU SEGMENT CIBLE .....</b>	<b>5</b>
<b>3   OFFRE DURABLEMENT COMPÉTITIVE .....</b>	<b>6</b>
<b>4   COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL.....</b>	<b>7</b>
4.1   ESTIMATION DU VOLUME DES VENTES .....	7
4.2   COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	7
4.3   DETAILS DE LA PREMIERE ANNEE D’EXERCICE.....	8
4.4   DETAILS DE LA DEUXIEME ANNEE D’EXERCICE .....	10
4.5   DETAILS DE LA TROISIEME ANNEE D’EXERCICE .....	12

# 1 ATTRACTIVITE DU MARCHE

De manière globale, notre produit vise toutes les personnes à risque vis-à-vis des intoxications alimentaires. Bien que cela puisse être très grave pour tout âge, nous visons principalement les personnes âgées voulant rester chez elles, mais bénéficiant d'une aide externe (infirmier, famille, ...). Nous nous centrerons sur l'aide à la consommation des produits dangereux (produits frais, certains fromages, ....).

Nous pensons nous centrer d'abord sur le **marché français** pour plusieurs raisons. Tout d'abord, nous connaissons les habitudes alimentaires, et il est relativement facile de recueillir des témoignages (comme il n'y a ni barrière de langue, ni géographique). Selon l'INSEE, il y a environ **6.2 millions** de personnes de 75 ans et plus. Et ce chiffre ne cesse de croître ! De plus, toujours selon l'INSEE, **90%** de cette population vit chez elle, généralement seul ou à deux (21% des hommes et 53% des femmes vivent seuls).

Avec l'espérance de vie qui ne cesse de s'allonger, nous comptons répondre à une demande croissante de personnes âgées voulant rester chez elles malgré des proches qui s'inquiètent de leur capacité à s'auto-gérer complètement. Cela permet aussi d'éviter la surpopulation en maison de retraite, qui est un problème déjà réel. Selon certaines estimations, en 2050, un Français sur 3 aura plus de 60 ans.

# 2 ATTRACTIVITE DU SEGMENT CIBLE

Nos clients potentiels sont les personnes (aides de vie, famille, etc...) qui gèrent les courses alimentaires pour une personne âgée. En effet, ces personnes-là pourront pleinement bénéficier de notre produit en enregistrant en amont les aliments à risque. On distingue deux catégories de clients potentiels : les professionnelles (auxiliaires de vie, infirmières à domicile, etc.) et les particuliers s'occupant de leurs proches.

Une manière de les atteindre serait de la publicité ciblée en grandes surfaces. En effet, ces personnes font leurs courses comme n'importe quel consommateur, et passent donc généralement par les enseignes de grande distribution.

Se rapprocher des **pharmacies** semble cependant être plus prometteur que les supermarchés. En effet, les auxiliaires de vies vont souvent acheter les médicaments pour leurs personnes âgées.

En outre, nous pouvons aussi prévoir de nous rapprocher des **assureurs**, qui seront sûrement intéressé par une solution permettant de limiter les risques pour les personnes âgées (et donc qui leur évitera des coûts). Cet acteur pourra d'ailleurs potentiellement devenir un partenaire.

Les **hôpitaux** et **maisons de retraite** pourraient aussi être intéressés pour nous aider à faire connaître notre produit. En effet, cela peut aussi alléger le travail des hôpitaux en aidant à limiter les intoxications alimentaires. Et pour les maisons de retraite, notre solution fait partie des initiatives aidants à désengorger les maisons de retraite.

Finalement, la **sécurité sociale** pourrait aussi être un vecteur pour atteindre les clients potentiels. Comme pour les hôpitaux, en aidant à éviter certains soucis de santé (potentiellement très graves), nous pouvons leur faire économiser des soins.

Au final, avec 90% des 6.2 millions de personnes de 75 ans et plus (selon l'INSEE), nous pouvons espérer avoir un nombre de clients assez conséquent. Et bien que pouvant être vu comme un marché de niche (personne âgée avec une certaine organisation, ne voulant pas être en maison de retraite, et ne gérant pas déjà correctement ses aliments), notre nombre de clients ne devrait cesser de croître avec l'allongement de l'espérance de vie, et le "papy boom" (génération du "baby boom" qui part à la retraite).

### **3 OFFRE DURABLEMENT COMPETITIVE**

Tout d'abord, nous comptons **protéger notre code** (source majeure de notre plus-value) en conservant notre propriété intellectuelle. Nous pouvons pour cela envisager des moyens de prouver notre paternité par intervalles réguliers (lettre avec accusé de réception contenant un CD avec le code, ou autre), bien que cela ne soit pas strictement nécessaire.

De par notre activité, notre **base de données** est aussi une source précieuse de plus-value, et doit être protégée. En effet, elle contient des informations privées (habitudes alimentaires) de nos clients. De plus, elle permet une fidélisation des clients une fois le système installé et utilisé, et nos clients ne permettront évidemment pas une perte ou fuite de ces informations, d'autant que nous comptons donner une image de marque "haut de gamme".

Enfin, notre modèle économique de startup, avec un seul employé non rémunéré la première année, permet de fixer des **prix bas**, ce qui est un avantage compétitif direct par rapport aux concurrents, et une plus grande réactivité par rapport aux retours des clients.

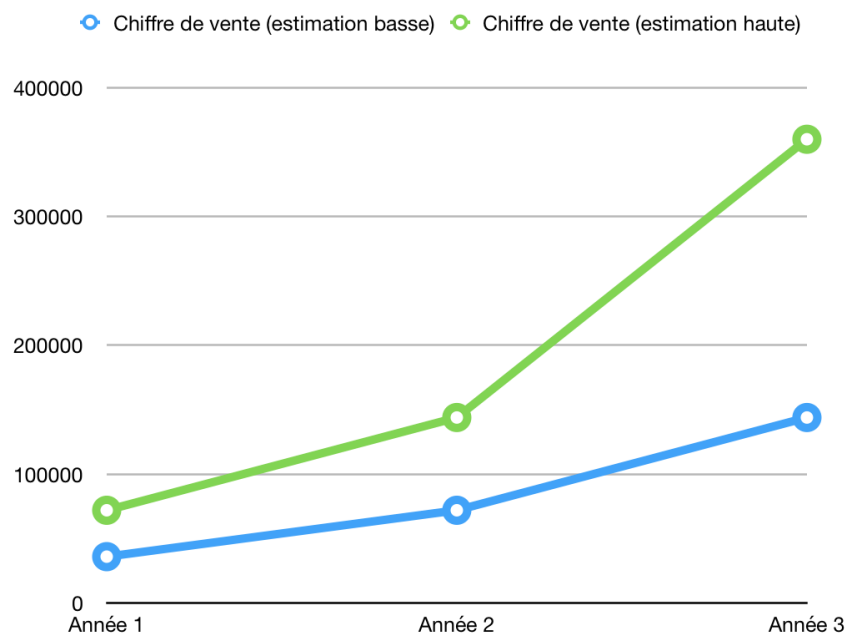
## 4 COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

### 4.1 ESTIMATION DU VOLUME DES VENTES

La tableau ci-dessous présente l'estimation du volume des ventes pour les années à venir. Nous avons réalisé, pour chacune des trois années à venir, une estimation haute et basse des ventes prévisionnels.

	Estimation basse	Chiffre de vente	Estimation haute	Chiffre de vente	Données invariables	
Année 1	500	36000	1000	72000	Prix moyen mensuel de l'application (Euro)	2
Année 2	1000	72000	2000	144000	Nombre de personnes âgées moyen par auxiliaire	3
Année 3	2000	144000	5000	360000		

### 4.2 COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL



## 4.3 DETAILS DE LA PREMIERE ANNEE D'EXERCICE

### Masse salariale variable

Pour notre première année d'exercice, nous avons décidé de rémunérer une seule personne de l'équipe à temps plein au salaire légal minimum en vigueur (SMIC). Les rémunérations présentées dans le compte de résultat prévisionnel pour la première année sont calculées selon la tarification suivante :

- **Salarié de base au SMIC**
- SMIC mensuel brut (base 35 heures) : **1480,27 €**
- SMIC mensuel net (base 35 heures) : **1149,07 €**
- Charges patronales après abattement avec mutuelle : 13% du salaire brut : **192 €**
- Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) : 7% du salaire brut : **104 €**
- SMIC mensuel chargé (base 35 heures) pour l'entreprise  
 $1480,27 + 192 - 104 = \mathbf{1568,27 \text{ €}}$

Pour cette première année d'exercice :

- Masse salariale variable : **17763,24 €**  
*rémunération brute d'un collaborateur au SMIC*  
 $1 * (1480,27 * 12) = 17763,24$
- Impôts et taxes : **1065.79 €**  
*charges patronales moins le crédit d'impôt compétitivité*  
 $17763,24 * 6\% = 1065.79$

### Achats

La liste ci-dessous présente le prix des différents achats qui seront réalisés lors de notre première année d'exercice :

#### a) Matériel

- Nom de domaine : 20 €
- Hébergement du site internet : 30 €



## Compte de résultat prévisionnel

- Virtual Private Server : 100 €
- Ordinateur portable : 1500 €

### b) Communication

cf. document stratégie de communication pour plus de détails

- Kakemono rollup : 400 €
- Vidéo promotionnelle : 1000 €
- Impression : 400 €
- Salons : 2000 €
- Presse : 13100 €

⇒ **Total : 18550 €**

### Charges variables

- Déplacements : 1800 €  
*estimation sur base de 3 pleins d'essences par mois à 50 € unité*  
 $3 * 50 * 12 = 1800$
- Nourriture : 2064 €  
*estimation sur base d'un tickets restaurant de 8,6 par jour ouvrés, 20 par mois*  
 $8,6 * 20 * 12 = 2064$

⇒ **Total : 3864 €**

### Charges fixes

Pour plus de flexibilité et éviter les mauvaises surprises, nous avons décidé d'installer notre employé au sein des locaux de Now-coworking à Lyon. L'entreprise propose plusieurs tarifs attractifs mensuel. Pour 250€ TTC par mois, un collaborateur aura un accès illimité aux locaux, avec un espace de travail réservé comprenant une connexion internet et des prises électriques.

- Espace de travail : 3000 €  
 $250 * 12 = 3000$

⇒ **Total : 3000 €**

### Impôts sur les sociétés

Pour les calculs, nous considérons l'entreprise comme une PME bénéficiant d'un taux réduit. Soit 28% d'impôts sur les sociétés pour la tranche de bénéfice entre 38 121 euros et 75 000 euros.

## 4.4 DETAILS DE LA DEUXIEME ANNEE D'EXERCICE

### Masse salariale variable

Pour cette deuxième année d'exercice, nous prévoyons de rémunérer deux personnes à temps plein en charge du développement logiciel et de la maintenance de l'application. Les rémunérations présentées dans le compte de résultat prévisionnel sont calculées selon la tarification suivante :

- **Salarié venant d'un cursus supérieur**
- Salaire mensuel brut (35h, ingénieur en début de carrière) : 2598 €
- Salaire mensuel net : 2000 €
- Charges patronales après abattement avec mutuelle : 13% du salaire brut : 337.74 €
- Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) : 7% du salaire brut : 181.86 €
- Salaire mensuel chargé pour l'entreprise :  $2598 + 337.74 - 181.86 = 2753.88$  €

Pour cette deuxième année d'exercice :

- Masse salariale variable : 62352,00 €  
*rémunération brute de deux collaborateurs au salaire supérieur*  
 $2 * (2598 * 12) = 62352,00$
- Impôts et taxes : 3741,12 €  
*charges patronales moins le crédit d'impôt compétitivité*  
 $62352,00 * 6\% = 3741,12$  €

### Achats

La liste ci-dessous présente le prix des différents achats qui seront réalisés lors de notre deuxième année d'exercice :

- Matériel
  - Nom de domaine : 20 €
  - Hébergement du site internet : 30 €

## Compte de résultat prévisionnel

- Virtual Private Server : 100 €
- Ordinateur portable (deuxième collaborateur) : 1500 €
- Communication  
*cf. document stratégie de communication pour plus de détails*
  - Impression : 200 €
  - Salons : 2000 €
  - Presse : 17045 €
- **Total : 20895 €**

## Charges variables

*Multiplié par le nombre de collaborateurs, soit 2 personnes pour cette deuxième année*

- Déplacements : 1800 €  
*estimation sur base de 3 pleins d'essences par mois à 50 € unité*  
 $3 * 50 * 12 = 1800$
- Nourriture : 2064 €  
*estimation sur base d'un tickets restaurant de 8,6 par jour ouvrés, 20 par mois*  
 $8,6 * 20 * 12 = 2064$
- **Total : 2 \* 3864 = 7728 €**

## Charges fixes

Pour plus de flexibilité et éviter les mauvaises surprises, nous avons décidé d'installer nos employés au sein des locaux de Now-coworking à Lyon. L'entreprise propose plusieurs tarifs attractifs mensuel. Pour 250€ TTC par mois, un collaborateur aura un accès illimité aux locaux, avec un espace de travail réservé comprenant une connexion internet et des prises électriques.

- Espace de travail : 3000 €  
 $250 * 12 = 3000$
- **Total : 2 \* 3000 = 6000 €**

## Impôts sur les sociétés

Pour les calculs, nous considérons l'entreprise comme une PME bénéficiant d'un taux réduit. Soit 28% d'impôts sur les sociétés pour la tranche de bénéfice entre 38 121 euros et 75 000 euros.

## 4.5 DETAILS DE LA TROISIEME ANNEE D'EXERCICE

### Masse salariale variable

Pour cette troisième année d'exercice, nous prévoyons de rémunérer quatre personnes à temps plein en charge du développement logiciel et de la maintenance de l'application. Les rémunérations présentées dans le compte de résultat prévisionnel sont calculées selon la tarification suivante :

- **Salarié venant d'un cursus supérieur**
- Salaire mensuel brut (35h, ingénieur en début de carrière) : 2598 €
- Salaire mensuel net : 2000 €
- Charges patronales après abattement avec mutuelle : 13% du salaire brut : 337.74 €
- Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) : 7% du salaire brut : 181.86 €
- Salaire mensuel chargé pour l'entreprise :  $2598 + 337.74 - 181.86 = 2753.88$  €

Pour cette deuxième année d'exercice :

- Masse salariale variable : 124704,00 €  
*rémunération brute de deux collaborateurs au salaire supérieur*  
 $4 * (2598 * 12) = 124704,00$
- Impôts et taxes : 7482,24 €  
*charges patronales moins le crédit d'impôt compétitivité*  
 $124704,00 * 6\% = 7482,24$  €

### Achats

La liste ci-dessous présente le prix des différents achats qui seront réalisés lors de notre deuxième année d'exercice :

- Matériel
  - Nom de domaine : 20 €
  - Hébergement du site internet : 30 €
  - Virtual Private Server : 100 €
  - 2 Ordinateur portable : 3000 €
- Communication  
*cf. document stratégie de communication pour plus de détails*
  - Impression : 300 €
  - Salons : 5000 €
  - Presse : 38790 €

## Compte de résultat prévisionnel

- **Total : 47240 €**

### Charges variables

*Multiplié par le nombre de collaborateurs, soit 4 personnes pour cette deuxième année*

- Nourriture : 2064 €  
*estimation sur base d'un tickets restaurant de 8,6 par jour ouvrés, 20 par mois*  
 $8,6 * 20 * 12 = 2064$

⇒ **Total : 4 \* 2064 = 8256 €**

### Charges fixes

Pour plus de flexibilité et éviter les mauvaises surprises, nous avons décidé d'installer nos employés aux sein des locaux de Now-coworking à Lyon. L'entreprise propose plusieurs tarifs attractif mensuel. Pour 250€ TTC par mois, un collaborateur aura un accès illimité aux locaux, avec un espace de travail réservé comprenant une connexion internet et des prises électriques.

- Espace de travail : 3000 €  
 $250 * 12 = 3000$

⇒ **Total : 4 \* 3000 = 12000 €**

### Impôts sur les sociétés

Pour les calculs, nous considérons l'entreprise comme une PME bénéficiant d'un taux réduit. Soit 28% d'impôts sur les sociétés pour la tranche de bénéfice entre 38 121 euros et 75 000 euros.