

BUSINESS PLAN



EKTOR

2020

SOMMAIRE

1. EXECUTIVE SUMMARY	4
a. Accroche et Besoin	
b. Notre solution	
c. Vision , Mission et Objectifs	
d. La taille du Marché et de nos Clients	
e. Nos Concurrents	
f. Notre positionnement	
g. Notre Business Model	
h. Stratégie	
i. Plan d'Actions	
j. État d'Avancement	
k. Prévisions Financières	
l. L'Équipe	
2. LE BESOIN RÉSOLU	7
3. NOTRE SOLUTION	8
a. Présentation du service	
b. Spécificités techniques	
c. Production/fonctionnement	
d. Avantages concurrentiels	
e. Vision, mission et objectifs	
f. Réalisations jusqu'à maintenant	
4. LE MARCHÉ	13
a. Délimitation du marché et taille/principaux chiffres	
b. Évolution par le passé et pour le futur	
5. NOTRE BUSINESS MODEL	18
a. Nom du business model	
b. Stream/flux de revenus	
c. Description des processus de paiement (de manière littéraire)	
d. Schéma explicatif	
e. Les coûts et marges	
6. NOTRE STRATÉGIE	19
a. Marketing/communication	

- b. Commercial
- c. Tableau des objectifs à 3, 6 et 12 mois

7. L'ÉQUIPE EKTOR.....	20
a. L'équipe dirigeante	
b. Advisory board	
c. Politique RH	
d. L'organisation juridique	
8. LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES	21
a. Hypothèse pour les coûts	
b. Hypothèse pour le chiffre d'affaires	
c. Compte de résultat prévisionnel	
d. Tableau des flux de trésorerie mensuel	
e. Ratios clés	
f. Plan de financement / Investissements nécessaires	
g. Levée de fonds éventuels	
9. ANALYSE DES RISQUES.....	25
10. ANNEXES.....	26

1. EXECUTIVE SUMMARY

a. Accroche et Besoin

Le secteur de la restauration est confronté à des enjeux majeurs : fidélisation des consommateurs, réduction du gaspillage alimentaire, amélioration de la rentabilité, saisonnalité, gestion des stocks... Le projet EKTOR est né de l'idée d'accompagner les restaurateurs au quotidien dans la gestion de leur établissement en leur proposant une solution s'appuyant sur le Big Data qui permet de prédire les ventes à venir et le nombre de personnel adéquat pour le service mais également de gérer entièrement son activité depuis une application native.

Jusqu'à maintenant, les données utilisées sont restées très classiques. Les modèles de prédiction actuels tiennent compte des historiques de ventes et de stocks, des référentiels articles, des magasins et fournisseurs. Pour beaucoup, ils prennent aussi en compte l'effet des opérations commerciales passées et à venir, de manière plus ou moins précise. Cependant tout cela reste interne à l'enseigne qui réalise les prévisions.

Pourtant, tant d'autres choses, extérieures à l'enseigne, influent sur les comportements d'achat des consommateurs : la météo, les événements ponctuels, les réseaux sociaux...

b. Notre solution

EKTOR est un logiciel SAAS (software as a service) sous forme d'application native (accessible sur smartphones et tablettes) qui permet aux restaurateurs de piloter leur activité au quotidien, de surveiller leurs indicateurs clés de performance et de réaliser des prévisions des de chiffre d'affaire en temps réel en s'appuyant sur le Big Data et le Machine Learning.

c. Vision , Mission et Objectifs

Vision : La Data Science est l'avenir de la gestion des points de vente de restauration, mieux comprendre ses données permettra de mieux anticiper l'activité et de mieux connaître ses clients.

Mission : Notre mission est d'accompagner les restaurateurs au quotidien dans la gestion de leur établissement en s'appuyant sur la technologie digitale et la puissance du Big Data.

Objectifs : L'objectif d'EKTOR est de devenir un acteur majeur dans le domaine de l'analyse et du traitement des données et dans la gestion quotidienne d'une entreprise.

d. La taille du Marché et de nos Clients

- **Restauration hors-foyer :** CA de 56,1 milliards € en 2018 (XERFI, 2018)
- **Restauration Collective :** CA de 20 milliards € en 2016 (GIRA Conseil, 2016)
- **Freins à l'entrée :** Manque de notoriété et visibilité, processus d'intégration long et fastidieux
- **Nombre d'établissements de restauration en France :** 181 000

e. Nos Concurrents

Concurrence Directe : Logiciels de prévisions des ventes (GOTENZO), logiciels de gestion des stocks (KOUST) et logiciels de gestion du personnel (SKELLO)

Concurrence Indirecte : Les caisses enregistreuses (TILER, L'ADITION), les tableaux Excel et les logiciels SAAS (ORACLE)

f. Notre Positionnement

EKTOR se positionne en tant qu'outil tout-en-un, en effet, EKTOR propose un large panel de fonctionnalités qui permettent aux restaurateurs de gérer entièrement leur établissement (Prévisions de chiffre d'affaires, gestion des stocks et management des ressources humaines) depuis un mobile ou une tablette.

Nos avantages compétitifs sont :

- ✓ **Outil tout-en-un ergonomique et intuitif**
- ✓ **Application native sur smartphone et tablette**
- ✓ **Abonnement peu onéreux (en comparaison aux autres offres des concurrents)**

g. Notre Business Model

Nous proposons trois offres tarifaires sous formes d'abonnements avec ou sans engagement (12 mois) :

Pack Starter	Pack Standard	Pack Premium
Gratuit <ul style="list-style-type: none">• 1 seul utilisateur• Créer et partager des contrats de travail• Créer et partager des fiches techniques• Pas de connexion à la caisse enregistreuse	59€ (engagement 12 mois) 79€ (sans engagement) <ul style="list-style-type: none">• Jusqu'à 5 utilisateurs• Visualisation du CA• Gestion des ressources humaines• Connexion au POS (caisse enregistreuse)	129€ (engagement 12 mois) 149€ (sans engagement) <ul style="list-style-type: none">• Jusqu'à 15 utilisateurs• Visualisation du CA• Suivi de la performance (KPIs)• Gestion des ressources humaines• Gestion des stocks• Connexion au POS

Pour les packs standard et premium, une formation d'une heure sur l'application EKTOR (pour enseigner les bonnes pratiques et l'importance de remplir les formulaires demandés). La mise en place de l'application EKTOR (pour les packs standard et premium) nécessite des frais de mise en service de 399€ afin d'adapter la solution à l'établissement (mise à jour des intitulés, liaison avec le POS, intégration des documents juridiques tels que les contrats de travail et lettres types). L'application EKTOR sera disponible sur les plateformes de téléchargement d'applications mobiles Google Play et IOS Store.

h. Stratégie

Nous sommes actuellement en train de finaliser au niveau de la programmation la version

d'essai, nous avons l'intention de mettre à l'essai la solution chez nos partenaires restaurateurs (Brasserie The Ranch à Colombes et Poke Bowl à Dijon) dans le but de tester notre application et voir si celle-ci répond bien à des besoins spécifiques des restaurateurs et également afin d'obtenir des retours sur les différentes fonctionnalités proposées dans le but de les améliorer et d'en créer de nouvelles. Un questionnaire et des rencontres seront prévus avec les partenaires pour faire le point régulièrement.

i. Plan d'action sur 5 mois

Actions	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Mise à l'essai du MVP					
Modifications et améliorations du MVP					
Lancement officiel sur les stores (IOS et Android)					
Création de la SAS EKTOR					

j. État d'Avancement

Nous sommes actuellement en train de finaliser le MVP (Most Valuable Product) ou premier prototype fonctionnel de l'application EKTOR.

k. Prévisions Financières

	N	N+1	N+2
Nombre d'utilisateurs	10	50	100
Chiffre d'affaires			

l. L'équipe et l'entreprise

L'équipe d'EKTOR est composée de deux membres fondateurs :

- Laurent Goulenok, Président et en charge de l'ensemble des opérations
- Magayes Lopes, Directeur Commercial et Marketing

La société EKTOR aura le statut de SAS (société par actions simplifiées) avec un capital de 500€ (répartition : Laurent Goulenok (60%) et Magaye Lopes (40%)), la société sera domiciliée dans le 93 (Saint Denis, quartier politique de la ville QPV).

2. LE BESOIN AUQUEL EKTOR RÉPOND

Le secteur de la restauration est confronté à des enjeux majeurs : fidélisation des consommateurs, réduction du gaspillage alimentaire, amélioration de la rentabilité, saisonnalité, gestion des stocks... Le projet EKTOR est né de l'idée d'accompagner les restaurateurs au quotidien dans la gestion de leur établissement en leur proposant une solution s'appuyant sur le Big Data qui permet de prédire les ventes à venir et le nombre de personnel adéquat pour le service mais également de gérer entièrement son activité depuis une application native.

Jusqu'à maintenant, les données utilisées sont restées très classiques. Les modèles de prédiction actuels tiennent compte des historiques de ventes et de stocks, des référentiels articles, des magasins et fournisseurs. Pour beaucoup, ils prennent aussi en compte l'effet des opérations commerciales passées et à venir, de manière plus ou moins précise. Cependant tout cela reste interne à l'enseigne qui réalise les prévisions.

Pourtant, tant d'autres choses, extérieures à l'enseigne, influent sur les comportements d'achat des consommateurs : la météo, les événements ponctuels, les réseaux sociaux...

EKTOR utilise la richesse contenue dans la masse de données à disposition des restaurateurs : historiques des ventes des années précédentes, analyse des tickets de caisse, plannings passés... en complément de facteurs exogènes à l'entreprise (météo, concurrence, profile du consommateur, événements ponctuels, heure de la journée...).

L'expertise de l'analyse des données couplée à des algorithmes de Machine Learning permet d'identifier les données expliquant les ventes, de corriger les historiques d'événements exceptionnels et de tenir compte d'événements à venir pour fournir des prévisions de très haute qualité.

Concernant le gaspillage alimentaire, une étude (ADEME, 2018) a évalué des données en restauration collective de plus de 850 établissements, cantines scolaires d'écoles, de collèges, de lycées, de centres hospitaliers et d'EHPA, ont été compilées. En France, la restauration collective sert chaque année 3,4 milliards de repas via différents établissements, ce qui équivaut à un coût environnemental de 2,8 millions de tonnes équivalent CO2.

L'étude permet de mesurer un phénomène important dans la restauration collective. Le volume de nourriture gaspillée s'échelonne de 100 à 170 g par personne et par repas selon les différents types d'établissements, ce qui correspond à près de 44 kg jetés en moyenne par service dans un établissement scolaire de 365 élèves en moyenne, en 2018.

3. NOTRE SOLUTION

a. Présentation de la solution

EKTOR est un logiciel de gestion d'entreprise (SAAS) qui se présente sous la forme d'une application native accessible sur mobile et tablette. EKTOR propose différentes fonctionnalités (modélisation du chiffre d'affaires, gestion des stocks et management des ressources humaines) qui permettent de piloter entièrement son activité via l'application depuis un mobile ou une tablette.

b. Story Telling

J'ai travaillé (Laurent Goulenok) de nombreuses années en tant que chef cuisinier et chef de partie dans de nombreuses structures de restauration (Hôtel restaurant, brasserie, restauration rapide), j'ai remarqué qu'à chaque début de service les managers et cuisiniers étaient hésitants sur les quantités à produire et les denrées à sortir.

Soit, ils préparaient trop de plats en avance et donc on se retrouvait avec du gaspillage alimentaire en fin de service, ou bien il n'y'avait pas assez de mise en place et nous avions du mal à répondre à la forte affluence survenue. L'autre problématique rencontrée concernait le manque de valorisation des données (principalement au sein des petites structures de restauration), notamment celles en provenance de la caisse enregistreuse (tickets de caisse), ceci s'explique par le manque de moyens financiers pour effectuer de l'analyse et du traitement de données.

La solution EKTOR est née du constat de trois problématiques majeures rencontrées durant nos expériences professionnelles respectives :

1. **Le gaspillage alimentaire représente une perte importante pour les restaurateurs**
2. **Le manque de valorisation des données**
3. **Le nombre important d'applications différentes dédiées à un domaine de gestion particulier et avec un abonnement à souscrire pour chaque application**

c. Spécificités techniques

Développement informatique front-end et back-end`

- **Langages de programmation front-end** : HTML/CSS/JAVASCRIPT
- **Framework de développement mobile front-end** : REACT NATIVE (bibliothèque basée sur le Javascript inventé par Facebook qui permet de réaliser des applications performantes pour IOS et Android dans un seul langage)
- **Framework de développement back-end** : DJANGO (Django est un cadre de développement web open source en Python. Il a pour but de rendre le développement web 2.0 simple et rapide)
- **Langage de programmation back-end** : PYTHON (Python est un langage de programmation interprété, multi-paradigme et multiplateformes. Il favorise la programmation impérative structurée, fonctionnelle et orientée objet)
- **Hébergement sur le cloud** : AMAZON WEB SERVICES (service d'hébergement et de bases de données)

Fonctionnalités de l'application



Fonction Principale

La fonction principale correspond à la première page après la page de connexion, la page principale permet de visualiser le chiffre d'affaires généralement réalisé à une date choisie. Cette fonctionnalité permet aux restaurateurs de connaître le chiffre d'affaires généralement réalisé chaque jour de l'année, le chiffre d'affaires est présenté de différentes manières :

- Chiffre d'affaires en euros
- Chiffre d'affaires en nombre de couverts
- Répartition du chiffre d'affaires (sur place, à emporter et livraison) en euros
- Répartition du chiffre d'affaires (sur place, à emporter et livraison) en nombre de couverts

Le but de cette fonctionnalité est d'aider les restaurateurs à fixer un objectif de chiffre d'affaires à atteindre et à dépasser. Avec cette visualisation via un calendrier, le restaurateur pourra anticiper son activité future au niveau des stocks de marchandises et du personnel.

Fonction Gestion des Stocks

La fonctionnalité Gestion des Stocks permet aux restaurateurs de gérer entièrement leurs stocks depuis l'application.

Voici les fonctionnalités proposées :

- Réception de marchandises via un formulaire (Nom du produit, fournisseur, date d'entrée, date de péremption, référence, quantité, poids, prix total hors taxes, catégorie marchandise, photo de l'étiquette du produit)
- Création de l'inventaire : une fois la marchandise réceptionnée, celle-ci rentre automatiquement dans un inventaire et le restaurateur recevra des notifications pour le prévenir d'une date de péremption proche (une semaine avant)

- Répertoire des fournisseurs : mise en place d'un répertoire regroupant tous les fournisseurs du contact avec toutes les informations nécessaires (nom du fournisseur, nom du contact commercial, adresse, délai de livraison, jours de livraison, email de commande)
- Créer et partager une fiche technique
- Répertoire des fiches techniques
- Répertoire des photos des étiquettes des produits pour la traçabilité
- Commander : commander directement via l'application auprès de vos fournisseurs, création d'une facture et envoi de la commande par mail`
- Historiques des commandes passées, possibilité de commander de nouveau les mêmes produits et quantités

Fonction Management des Ressources Humaines

La fonctionnalité Management des Ressources Humaines permet de gérer le personnel de son établissement en proposant plusieurs outils tels que :

- Rédaction et édition de contrats de travail (CDD et CDI, avenants)
- Rédaction de tous types de lettres (licenciement, convocation)
- Création d'un planning salarial et historique des plannings passés
- Déclaration préalable à l'embauche (DPAE) via l'API de l'URSSAF
- Registre du personnel (créer et modifier une fiche salariée, répertoire des documents légaux : carte d'identité, carte vitale et contrat de travail pour chaque salarié)
- Émargement à distance des salariés via géolocalisation

Fonction KPIs (Key Performance Indicators/Indicateurs Clés de performance)

Cette fonctionnalité concentre tous les indicateurs clés de performance de l'entreprise sous formes de données et graphiques (KPIs).

On y retrouve les éléments suivants :

▪ Chiffre d'affaires

Analyse du chiffre d'affaire en fonction de sa répartition et de son évolution dans le temps. Ces données sont représentées sous forme de chiffres, diagrammes circulaires, histogrammes et courbes.

La répartition du chiffre d'affaire s'effectue en fonction de plusieurs critères :

- La méthode de vente (sur place, à emporter ou livraison)
- Le temps de la vente, c'est-à-dire quelle est la part d'un service (celui du midi, du soir ou autre) sur le chiffre d'affaire global
- Le produit vendu, c'est-à-dire quelle est la part d'un plat sur le chiffre d'affaire global

▪ Ratios

Cette option réunit tous les ratios nécessaires à l'analyse de la performance d'un restaurant. On y retrouve les ratios de marges et les ratios de coûts afin d'établir la rentabilité de la structure.

▪ Ticket et panier moyen

Ces deux ratios sont des éléments fondamentaux du domaine de la restauration. Le panier moyen permet d'identifier la dépense moyenne de chaque client qui fréquente un établissement alimentaire.

Pour l'obtenir, il faut diviser le chiffre d'affaire par le nombre de clients, le ticket et panier moyen peuvent être différenciés selon :

- La tranche horaire (midi et soir par exemple) qui permet de cerner les différences de comportement du client selon les services et la nécessité d'adapter une offre spécifique par service, voire par tranche horaire
- La date (jour, mois, saison ou année) qui permet de mesurer l'impact de l'ensoleillement (surtout si l'établissement possède une terrasse), des vacances scolaires, des jours de la semaine par rapport aux week-ends par exemple
- Le mode de commercialisation (sur place, à emporter ou en livraison). Il semble judicieux d'établir cette comparaison, car les coûts subis pour servir un client sont différents s'il consomme sur place ou non
- Produits que l'on retrouve dans ce ticket

Toutes ces données recensant l'activité permettent à l'utilisateur d'analyser ses performances et les améliorer.

d. Production/fonctionnement : ce qui est réalisé en interne, ce qui est sous-traité

Notre application ne nécessite pas de sous-traitance à l'heure actuelle. Notre équipe est composée de membres complémentaires en termes de compétences aussi bien sur le plan technique qu'opérationnel. Ainsi, nos développeurs ainsi que data scientist sont d'ores et déjà en train de travailler sur le développement de l'application ainsi que sur l'exploitation des premières données pour la construction d'un algorithme. A terme, il sera certainement essentiel d'embaucher pour renforcer les compétences afin d'améliorer le travail effectué et développer les capacités de notre solution. Du côté opérationnel, les démarches concernant l'étude de marché, le business model ou encore l'aspect commercial avec la recherche de beta-user pour tester notre futur MVP (produit minimum viable) sont également en cours.

Toutefois, il pourrait s'avérer nécessaire de recourir à des cabinets de conseil afin d'avoir une assistance sur les plans du marketing, du traitement et exploitation de données ou encore du développement d'une application mobile.

Nous pouvons aussi envisager l'assistance occasionnelle de travailleur indépendant (freelance) en cas de besoin au niveau du développement informatique et commercial.

e. Avantages concurrentiels

EKTOR est une application mobile de gestion et d'analyses prévisionnelles des ventes et du personnel destinée aux professionnels de la restauration. Notre solution cible comme clients

l'ensemble du secteur de la restauration hors foyer, c'est-à-dire la restauration commerciale (traditionnelle et rapide), mais également la restauration collective.

Nos avantages compétitifs sont :

➤ Outil de prévision

Grâce à l'exploitation de données, nous allons mettre en place un algorithme de machine learning permettant des prévisions précises des ventes. Cet algorithme permettra également d'effectuer des prévisions du personnel ainsi que des stocks nécessaires pour soutenir l'activité.

➤ Fonctionnalités centralisées

Un produit réunissant sur une seule et même plateforme, toutes les fonctionnalités utiles au restaurateur pour la gestion de son activité : analyses des ventes, de la performance, gestion des ressources humaines et gestion des stocks.

➤ Parcours utilisateur sur une application mobile

Une application mobile intuitive et ergonomique afin de faciliter son utilisation grâce à une interface simple, claire et agréable à l'œil facilitant le confort de l'utilisateur.

f. Vision, mission et objectifs

Notre nom, notre logo ainsi que notre slogan résument parfaitement la vision mise en place pour notre projet. Nous avons choisi d'appeler notre solution « *EKTOR* ». Ce nom trouve son origine dans le prénom Hector, Le prénom ancien Hektôr est dérivé du verbe ekhein qui signifie « diriger ». Nous avons souhaité donner un prénom à notre solution dans le but de personnifier celle-ci et de la rendre plus intime dans son utilisation quotidienne. Concernant le logo, la coiffe de cuisinier est un clin d'œil au secteur de la restauration et témoigne de notre expertise du métier. Enfin, notre slogan « Le bras droit du restaurateur » évoque très clairement comment nous souhaitons être vu par les restaurateurs.

Notre volonté est de se positionner en tant qu'expert du secteur afin de devenir un véritable support pour le restaurateur que nous considérons comme un partenaire commercial à part entière. Nous voulons être force de conseil et de création de valeur à travers notre application mobile afin qu'il puisse diriger son restaurant avec le minimum de contrainte. Enfin, nous souhaitons être vecteur de synergie positive dans la communauté de la restauration en créant une relation de proximité avec nos partenaires commerciaux via les réseaux sociaux notamment.

g. Réalisations jusqu'à maintenant

Ce que nous avons réalisé jusqu'à maintenant :

- Réalisation des maquettes de l'interface utilisateur
- Étude marché sectorielle
- Étude terrain avec questionnaire pour identifier les problématiques et besoins des restaurateurs
- Développement du Front-end de l'application
- Rédaction du business plan
- Rédaction des statuts et du pacte d'associés

4. LE MARCHÉ

a. Délimitation du marché et taille/principaux chiffres

Le poids économique que représente la filière de la restauration commerciale dans l'économie française est largement connu : 50 milliards d'euros de chiffre d'affaires, cinquième secteur pourvoyeur d'emplois, grand créateur d'entreprises.

La filière de la restauration commerciale est un acteur clé pour l'économie française : cinquième secteur d'emplois avec 600 000 emplois salariés, elle pèse 50 milliards d'euros. Au global, le secteur CHR a présenté un solde annuel de 13 000 créations d'entreprises entre 2000 et 2010, soit 4,6% des entreprises créées en France Dynamique, la filière présente une croissance de ses emplois largement supérieure à la croissance de l'emploi français : +78% de 1993 à 2009 contre +21%.

Détail de la performance économique par segment :

Segment de restauration	Nombre d'établissement	Nombre de salariés	Chiffres d'affaires HT (en millions d'euro)	Taux de valeur ajoutée (en % du chiffre d'affaires)*	Résultat net (en % fonds propres. Moyennes 2003-09)*
Restauration traditionnelle	106 300	345 578	26 139	49,6%	15,1%
Cafétérias et autres libres-services	800	14 612	2 228	47,4%	3,6%
Restauration rapide	34 500	148 605	10 072	-	-
Restauration d'hôtellerie	18 300	-	4 213	-	-
Services des traiteurs	5 800	16 379	2 315	-	-

Données 2009. Nombre d'établissements au 1er janvier 2009 * : Modèle Xerfi, Maxis Sources : • INSEE • Xerfi • GIRA FOODSERVICE • Etude sectorielle, Observatoire de l'Hôtellerie et de la Restauration, OPCA Fafih, 2011 Analyse Eurogroup Consulting.

Si le marché de la restauration se porte mieux en France, il n'en demeure pas moins que c'est un secteur ultra-concurrentiel où les innovations et les tendances peuvent faire la différence. C'est pour cela que la gestion d'un restaurant est d'autant plus importante. Bien que le secteur de la restauration ait ses spécificités, la base du succès passe par une héroïne tapie dans l'ombre : une gestion globale impeccable.

La restauration est un secteur qui commence à peine à prendre conscience de l'enjeu du digital et à s'équiper de solution pour la gestion de la cuisine, des achats, du recrutement, du personnel, des encaissements, du marketing, des réservations, de la satisfaction client, de la livraison, de la précommande, du respect des normes d'hygiène et même de la réduction du gaspillage alimentaire.

L'environnement technologique entourant la gestion des hôtels et restaurant change, influencé par les géants qui dictent la tendance mais les buts recherchés sont toujours les mêmes.

b. Évolution par le passé et pour le futur

Si depuis de nombreuses années, le secteur de la restauration ne cesse de se développer; les méthodes de gestions des restaurants eux évoluent également. En effet, en peu de temps, le secteur de la restauration rapide à connu une émergence fulgurante. Dans cette croissance rapide on peut observer un changement radical de méthode de gestion des propriétaires de ces restaurants.

En effet, les restaurateurs se sont basés pendant de nombreuses années sur leurs connaissances des années précédentes pour gérer à la fois leurs stocks de marchandises, mais également la gestion des employés. Les commandes de produits alimentaires étaient donc plus ou moins aléatoire entraînant une quantité de nourriture gaspillé très importante et ainsi, un cout supplémentaire pour le restaurateur.

Or avec la naissance de la restauration rapide, alliant à la fois rapidité du service et coût relativement faible, les restaurateurs ne peuvent plus se permettre de commander leurs matières premières de manière aléatoire ni même de se retrouver en sureffectif lors d'une baisse de l'activité.

En effet, afin de proposer des menus à des prix défiant toute concurrence tout en proposant des plats de qualité, les restaurateurs vont devoir faire des économies ailleurs qu'au niveau des ingrédients. Ainsi, ils vont devoir développer des méthodes de gestion bien plus précises et que les méthodes traditionnelles.

On a donc, ces dernières années, vu naître de nombreux logiciels de gestion, d'encaissement... permettant aux restaurateurs d'avoir une vision plus réelle de leurs activités.

D'ailleurs, avec le développement de la technologie et d'internet, ces logiciels sont de plus présents et de plus en plus accessible; que ce soit au niveau du prix ou de l'aisance d'utilisation.

C'est donc un réel marché qui se met en place: le marché des logiciels de gestion de restaurants. Par ailleurs, outre la volonté de réduire les coûts; la tendance grandissante du « Sauvons la planète » pousse de plus en plus de restaurateurs à adhérer à ce système de gestion afin de réduire le gaspillage alimentaire et ainsi, garder une image saine pour l'enseigne.

De plus, ces logiciels, de plus en plus sophistiqués, permettent également au restaurant de voir les avis et commentaire que les clients ont laissés sur internet; ils peuvent ainsi réagir plus rapidement, sachant que le « bouche à oreille » est un facteur clé permettant l'acquisition de nouveaux clients. D'ailleurs, après une étude menée par Yext, on peut observer que 96 % des établissements de restauration rapide reçoivent désormais des avis en ligne.

Ce marché est donc, parallèlement à celui de la restauration rapide, en pleine croissance. En effet, on peut mal imaginer les restaurateurs revenir à leurs anciennes méthodes. En revanche, les logiciels ne cessent de se développer apportant régulièrement de nouvelles fonctions.

En effet, les derniers logiciel mis en place ne servent non plus uniquement au restaurateur, mais également aux convives puisqu'ils leurs permettent de réserver à distance ou de réserver leurs places dans leurs restaurants préférés; d'où une réduction du temps d'attente en magasin aux heures de pointe.

c. Les clients

Pour mieux gérer un restaurant, il faut de l'organisation. Une bonne gestion permet à tout business commercial de mieux définir les bénéfices et les possibles pertes. Mais plus les données augmentent, et plus il est important de stocker et de bien classer ses données. D'antan, les données étaient écrites sur papier.

De nos jours, la révolution informatique a donné naissance aux logiciels. Le logiciel de restauration commerciale, une solution radicale pour mieux gérer et stocker ses données. Les logiciels de restauration commerciale sont destinés aux responsables financiers, aux caissiers et aux gérants et professionnels de la restauration. C'est-à-dire qu'on est dans un marché B to B. En effet, ce type d'outils émerge dans la restauration hors-foyer (56mds), la restauration traditionnelle (37mds), la restauration collective (20mds) et enfin la restauration rapide (19mds).

Après installation, les employés s'occupant de la gestion commerciale et le gérant peuvent y stocker toutes les données financières de l'établissement. Avoir un logiciel de gestion commerciale dans la restauration présente de nombreux avantages :

- Un net gain de temps. En effet, les logiciels de gestion sont faits pour rendre la manipulation des données, facile et rapide. Les données sont stockées rapidement, ensuite elles sont stockées selon une organisation précise, et ensuite facilement repérables pour une consultation ultérieure.
- Une base de données unique et organisée. Après avoir enregistré vos données. Elles sont automatiquement stockées et organisées, selon la date ou le type de fichier saisi. Vos données, quelle que soit son ampleur, seront stockées impérativement d'une manière efficace.
- Un tableau de bord clair et aéré. Vos données sont organisées d'une manière claire afin que vous puissiez vous repérer facilement. D'un coup d'œil, vous pourrez effectuer une recherche dans n'importe quelle rubrique. Cette recherche rapide est un bon point fort et vous permet de vérifier vos comptes et les potentiels problèmes pour une correction instantanée.
- Une planification de menu entièrement personnalisable. Vous pouvez enregistrer vos idées de menus. Vos coups de cœur et vos idées gourmandes pourront être planifiés avec brio grâce aux logiciels de restauration. Vous pourrez faire part de vos menus à votre personnel en cuisine.

L'atout majeur du logiciel de restauration est ses multiples fonctions. Savoir s'organiser donne aux établissements de restauration une plus rapide capacité de production, d'évolution et donc un gain en notoriété.

Une nouvelle façon de pouvoir accroître ses rendements et d'augmenter, sans beaucoup d'efforts, ses bénéfices. Une société gagnante est une société réactive. Les restaurateurs peuvent enfin se consacrer aux tâches qui génèrent de la plus-value : manager les équipes, entretenir leur relations fournisseurs, clients, penser à l'avenir, communiquer etc.

d. Les concurrents

Il existe sur le marché bon nombre de logiciels spécialisés dans la gestion de la restauration. La liste des éditeurs de solutions informatiques adaptées au monde de la restauration est longue. Il existe pour toutes les bourses, de la PME aux grandes chaînes.

La concurrence indirecte

Les logiciels de restauration pour la gestion de caisse :

Depuis 2016 il est obligatoire d'avoir un logiciel de caisse sécurisé afin d'éviter toute tentative de fraude. De nombreux logiciels de restauration à être positionné sur ce secteur pour faciliter les restaurateurs. Par exemple, **l'Addi+ion**, cette caisse mobile qui permet de prendre les commandes clients à distance et de l'encaisser en quelques secondes. Mais également le **CLYOSystems** qui privilégie l'encaissement depuis un écran tactile via une borne interactive.

Les logiciels de réservation :

Ils permettent de gagner du temps dans la gestion des restaurants. Parmi les logiciels qui existent, on retrouve à nouveau **l'Addi+ion** qui permet de trier les réservations, les services et de prévoir à l'avance les jours d'affluence à venir. Mais aussi **La Fourchette Manager**, célèbre dans son domaine, qui permet de faire des réservations par mail ou par téléphone. Enfin, **Guestonline**, une solution très appréciée dans le domaine.

Les logiciels de livraison :

Deliveroo, Ubereats, Foodora ou les autres permettent par le biais d'un algorithme d'affecter des livreurs aux commandes les plus proches de leurs périmètres d'actions pour être de bien gérer leur temps de course. Avoir un établissement référencé sur une de ces plateformes permet aux restaurateurs de gagner en visibilité de trouver de nouveaux clients.

Les logiciels de gestion de l'hygiène :

Epac Hygiène permet d'enregistrer le plan de maîtrise sanitaire des restaurateurs en quelques minutes pour être dans les règles. **Kooklin** est une tablette qui accompagne les restaurateurs au quotidien dans leur traçabilité de suivi de produit, plan de nettoyage etc.

Les logiciels de restauration contre le gaspillage alimentaire :

Réduire le gaspillage alimentaire devient un véritable enjeu environnemental et économique pour les restaurateurs. Des logiciels de lutte contre le gaspillage ont mis en place des solutions pour repenser le cycle de vie d'un produit. Il existe par exemple, **Too Good To Go**, une application dans laquelle les restaurateurs mettent en ligne des paniers surprises élaborés à l'aide d'invendus du jour. Il existe également **Optimiam** qui propose des promotions sur les produits qui arriveront bientôt à date d'expiration.

Les logiciels de restauration de gestion de personnel :

Sur **Netresto**, les restaurateurs peuvent gérer tout le parcours des salariés. RH Suite est un outil privilégié pour l'onboarding des employés et permet de créer des dossiers de documents et de

les aider dans le parcours de gestion des contrats de travail. **Snapshift** permet d'avoir des plannings en ligne disponible en tout temps pour gérer les employés, tout comme **Skello** qui y ajoute aussi la gestion des absences et des congés payés.

La concurrence directe

EKTOR fait face à plusieurs concurrents directs sur le marché :

- **Odoo**, est un logiciel qui a pour mission de fournir une gamme d'applications professionnelles faciles à utiliser, qui forment une suite complète d'outils répondant aux besoins de toute entreprise. Ils offrent à des millions d'entre elles un accès aisé aux logiciels dont elles ont besoin pour gérer et développer leur activité. La flexibilité d'Odoo est telle que les fonctionnalités peuvent être ajoutées au fur à mesure de la croissance des restaurateurs.
- **Tenzo** donne une visibilité totale sur tous les aspects des restaurants, afin de prendre des décisions plus rapides et plus intelligentes. En analysant les ventes, la main- d'œuvre, les performances des employés et leurs inventaires pour identifier les opportunités de croissance. **Tenzo** s'intègre à toutes les principales plateformes de point de vente, de planification du personnel, d'inventaire et de révision. Ce logiciel peut prédire l'avenir tout en évitant le gaspillage alimentaire et les problèmes d'effectifs.
- **Crunchtime** peut rendre la gestion et la planification des équipes des restaurateurs plus faciles et plus productives. Les gestionnaires peuvent approuver les demandes, créer des horaires de travail et communiquer des messages etc. Le processus de dotation est rationalisé grâce à des fonctions de planification mobiles faciles à utiliser qui permettent aux gestionnaires de restaurants de suivre les demandes du personnel et d'automatiser les changements d'horaire sur une seule plateforme.

Comme on l'a vu précédemment, les concurrents sont nombreux sur le marché des logiciels de gestion. EKTOR viendrait donc se positionner comme une entreprise concurrente, mais devra apporter de nouvelles fonctionnalités que celles déjà commercialisées afin de se différencier et de compenser l'absence de marque et/ou d'expérience.

Ainsi, les parts de marché d'EKTOR seront faibles au lancement du produit. EKTOR devra donc soit se spécialiser sur un segment de client, soit offrir un produit plus fonctionnel que les autres.

5. NOTRE BUSINESS MODEL

a. Nom du business model

Le modèle de revenu opté pour l'application EKTOR est l'abonnement avec engagement sur 12 mois et sans engagement.

Nous proposons également des formations sur les thématiques suivantes : Marketing Digital (durée : 7 heures au tarif de 199€ hors taxes) et Gestion Financière (durée : 14 heures au tarif de 799€ hors taxes).

b. Flux de revenus

Les flux de revenus proviennent des abonnements souscrits par les restaurateurs, nous comptons également augmenter nos revenus grâce à nos formations proposées aux restaurateurs.

c. Description des processus de paiement

Le paiement s'effectue tous les mois sous la forme de prélèvements bancaires sur le compte professionnel du restaurant. Au préalable, nous ferons signer au client une autorisation de prélèvement.

Pour souscrire un abonnement, le restaurateur doit rentrer en contact via le formulaire sur le site web ou par téléphone.

d. Schéma explicatif

À DEFINIR

e. Les coûts et marges

À DEFINIR

Coût de l'hébergement sur le cloud :

À DEFINIR

Marges :

À DEFINIR

a. Marketing/communication

Prix de vente en fonction des segments :

À DEFINIR

Coûts :

À DEFINIR

Distribution :

À DEFINIR

Communication :

À DEFINIR

Positionnement :

À DEFINIR

b. Commercial

La Force de Vente : Nous avons l'intention d'engager des commerciaux avec le statut d'autoentrepreneur en freelance pour la prospection terrain.

La rémunération de la Force de Vente : Les commerciaux seront rémunérés au tarif de 12€ de l'heure.

c. Tableau des objectifs à 3, 6 et 12 mois

À DEFINIR

7. L'EQUIPE EKTOR

a. L'équipe dirigeante (cf. CV joints en annexe)

L'équipe d'EKTOR est composée de deux membres fondateurs :

- Laurent Goulenok, Président et en charge de l'ensemble des opérations
- Magayes Lopes, Directeur Commercial et Marketing

b. Advisory board

Nous souhaiterions mettre en place un advisory board composé d'experts sur différents domaines. Un advisory board est un conseil constitué de professionnels que l'entrepreneur juge indispensable au développement de son entreprise. Ces personnes l'aident notamment à prendre des bonnes décisions, le recadrer dans son projet, travailler sur la stratégie, faire face aux difficultés, l'écouter, bref le guider dans ses choix.

Il peut s'agir d'entrepreneurs à succès, de consultants, de retraités forts d'une expérience riche souhaitant rester dans le coup, d'un profil plutôt financier ou digital... Généralement, chaque membre possède des compétences spécifiques qui mis bout à bout forme un encadrement complet pour l'entrepreneur.

c. Politique RH

L'inclusion est au cœur des préoccupations de notre entreprise, que ce soit pour des considérations managériales ou de responsabilité sociale. Elle vise à prévenir les situations de discrimination liées au handicap, à l'âge, à l'origine sociale ou culture, au genre, à l'orientation sexuelle, ou encore à l'apparence physique. EKTOR se veut être une entreprise inclusive, engagée dans la lutte contre les discriminations en tout genre. Notre politique RSE est importante pour notre image de marque et notre marque employeur.

d. L'organisation juridique

- Forme juridique : SAS, Société par Actions Simplifiées (Elle est très plébiscitée par les entrepreneurs, notamment les TPE, les PME, et les start-up. Elle séduit surtout grâce à la grande flexibilité qu'elle offre dans sa gestion.
- Répartition et composition du capital : Le capital est de 500€ réparti de la manière suivante :

Associés	Apport en numéraire	Pourcentage du capital
Laurent Goulenok	300	60%
Magaye Lopes	200	40%

- Siège social : l'entreprise sera domiciliée dans le 93 (département de la Seine Saint Denis), plus précisément en QPV (Quartier Politique de la Ville) à Saint Denis

8. LES PREVISIONS FINANCIERES (5-6 PAGES)

a. Hypothèse pour les coûts

À DEFINIR

b. Hypothèse pour le chiffre d'affaires en nombre d'abonnés

	Année 1											
Commandes réalisées	oct. 2020	nov. 2020	déc. 2020	janv. 2021	févr. 2021	mars 2021	avr. 2021	mai 2021	juin 2021	juil. 2021	août 2021	sept. 2021
Pack STANDARD avec engagement 12 mois 49€	2	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Pack STANDARD sans engagement 12 mois 69€	1	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Pack PREMIUM avec engagement 12 mois 89€	2	2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Pack PREMIUM sans engagement 12 mois 109€	1	1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

c. Compte de résultat prévisionnel

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires (CA)	32 508 €	113 760 €	227 520 €	303 360 €	379 200 €
Achats et charges de production	10 300 €	36 000 €	72 000 €	96 000 €	120 000 €
Marge brute	22 208 €	77 760 €	155 520 €	207 360 €	259 200 €
	68,3%	68,4%	68,4%	68,4%	68,4%
Charges externes	6 963 €	7 419 €	8 038 €	8 417 €	8 796 €
Valeur ajoutée (VA)	15 245 €	70 341 €	147 482 €	198 943 €	250 404 €
	46,9%	61,8%	64,8%	65,6%	66,0%
Impôts et taxes	677 €	874 €	1 513 €	1 513 €	1 513 €
Subventions d'exploitation	30 000 €	- €	- €	- €	- €
Charges de personnel	52 910 €	75 790 €	150 150 €	150 150 €	150 150 €
Excédent brut d'exploitation (EBE)	8 341 €	6 323 €	4 181 €	47 280 €	98 741 €
	-25,7%	-5,6%	-1,8%	15,6%	26,0%
Dotations aux amortissements	3 000 €	3 000 €	3 000 €	- €	- €
Résultat d'exploitation (REx)	11 341 €	9 323 €	7 181 €	47 280 €	98 741 €
	-34,9%	-8,2%	-3,2%	15,6%	26,0%
Charges financières	- €	- €	- €	- €	- €
Résultat courant	11 341 €	9 323 €	7 181 €	47 280 €	98 741 €
	-34,9%	-8,2%	-3,2%	15,6%	26,0%
Reports déficitaires	- €	11 341 €	20 664 €	27 845 €	- €
Impôts sur les sociétés (IS)	- €	- €	- €	2 915 €	25 925 €
Résultat Net (RN)	11 341 €	9 323 €	7 181 €	44 365 €	72 816 €
	-34,9%	-8,2%	-3,2%	14,6%	19,2%

d. Tableau des flux de trésorerie mensuel

Cf Tableau Excel joint

e. Ratios clés

Point mort annuel (moyen) (en € HT)					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Point mort	49 110 €	127 398 €	238 025 €	234 191 €	234 746 €

f. Plan de financement / Investissements nécessaires

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
EMPLOIS (a)					
Variation du BFR	-316 €	-856 €	-1 286 €	-858 €	-858 €
Investissement	9 000 €				
Investissement par apport en nature					
Investissement par crédit bail					
Remboursement des prêts bancaires					
Remboursement des comptes courants					
Remboursement des avances remboursables					
CAF négative (hors subvention)	38 341 €	6 323 €	4 181 €		
TOTAL EMPLOIS	47 025 €	5 466 €	2 895 €	-858 €	-858 €
RESSOURCES (b)					
Capital fondateurs	500 €				
Capital investisseurs					
Apport en nature					
Comptes courants					
TOTAL (quasi) FONDS PROPRES	500 €				
Prêts bancaires CT					
Prêts bancaires MT/LT					
Crédit bail					
Avances et prêts remboursables					
Subvention	30 000 €				
CAF positive (hors subvention)				44 365 €	72 816 €
Dette IS		0 €	0 €	2 915 €	20 094 €
TOTAL RESSOURCES	30 500 €	0 €	0 €	47 280 €	92 910 €
Excédent période (b) - (a)	-16 525 €	-5 466 €	-2 895 €	48 138 €	93 768 €
Excédent début période		-16 525 €	-21 992 €	-24 887 €	23 251 €
EXCEDENT	-16 525 €	-21 992 €	-24 887 €	23 251 €	117 019 €

g. Levée de fonds éventuels

Besoins, Justification, Type de levée envisagée

À DEFINIR

À DEFINIR

10. ANNEXES