

Business Plan — Business Plan — cuisine

Version automatique — base solide à compléter

Sommaire

- 1. Executive summary
- 2. Équipe fondatrice
- 3. Présentation du projet
- 4. Partie économique
- 5. Partie financière
- 6. Besoin de financement
- 7. Risques & parades
- 8. Partie juridique
- 9. Glossaire
- 10. Annexes

1. Executive summary

Notre projet vise à révolutionner le secteur de la cuisine en France avec un MVP innovant. Nous cibons un chiffre d'affaires de 640 000 € pour atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois. Avec une croissance mensuelle de 7% et une marge brute de 60%, notre traction est soutenue par un investissement initial de 6 000 €, un fonds de roulement de 27 300 €, et un prêt de 23 310 €. Notre objectif est de générer un chiffre d'affaires de 107 331 € la première année, avec une amélioration progressive de l'EBITDA sur trois ans.

Secteur: cuisine
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur de la cuisine et de la gestion d'entreprise. Le fondateur possède une expertise en développement de produits, tandis que notre responsable des ventes et marketing a une solide expérience dans la mise en œuvre de stratégies commerciales efficaces. Notre directeur des opérations garantit l'efficacité des processus, et notre responsable financier assure une gestion rigoureuse des ressources.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès à des solutions de cuisine innovantes et abordables. Notre solution se distingue par une approche centrée sur le client, avec un modèle économique basé sur la vente directe et des partenariats stratégiques en France et en Europe. Nous nous différencions par une offre unique qui allie qualité, innovation et prix compétitifs.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de la cuisine est en pleine expansion, avec une ouverture croissante vers l'Europe. Les principaux moteurs de croissance incluent l'urbanisation, l'augmentation du pouvoir d'achat et la tendance vers des solutions de cuisine personnalisées.

Segments de clientèle :

- Jeunes professionnels urbains
- Familles à revenu moyen
- Amateurs de cuisine haut de gamme

Concurrence & alternatives :

- Ikea
- Conforama
- Cuisinella

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de qualité ISO 9001
- Obligations du Code de la consommation

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Jeunes couples urbains
- Professionnels de la restauration
- Passionnés de cuisine

Positionnement : Notre promesse est de fournir des solutions de cuisine innovantes et abordables, prouvées par des certifications de qualité et des retours clients positifs, avec une différenciation claire sur le design et la fonctionnalité.

Mix marketing :

- Produit: solutions de cuisine modulaires
- Prix: compétitif avec options de financement
- Distribution: vente en ligne et points de vente partenaires
- Communication: campagnes digitales et événements culinaires

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation et closing
- Suivi post-vente

- KPI: CAC, taux de conversion, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation cible est agile, avec des processus clés axés sur l'innovation produit, la satisfaction client et l'optimisation des coûts.

Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable des ventes
- Directeur marketing
- Directeur des opérations
- Responsable support client
- Responsable financier

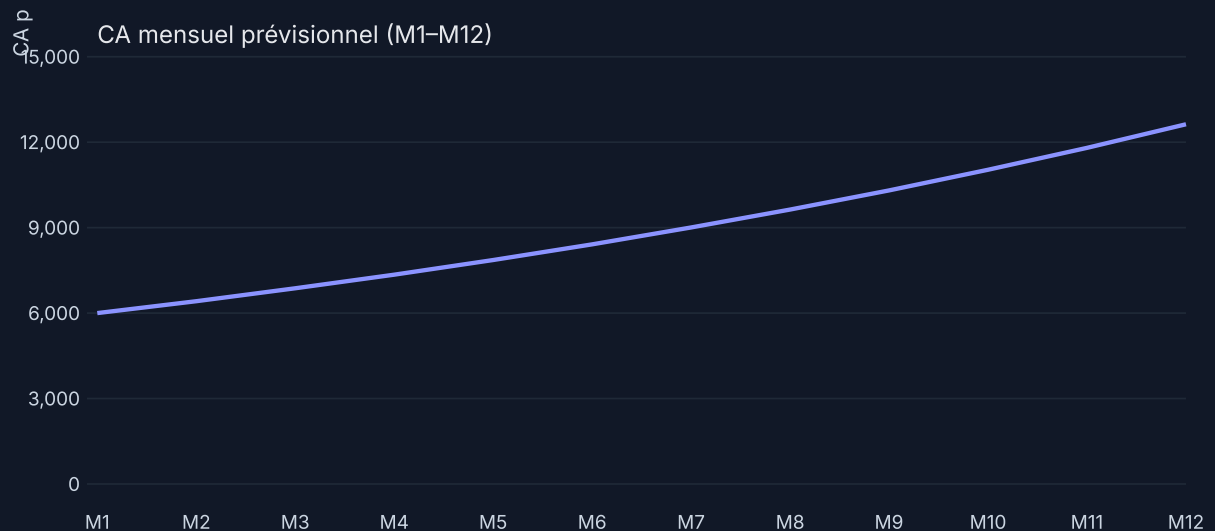
Moyens matériels & logiciels :

- Plateforme e-commerce
- Infrastructure logistique
- Partenaires de fabrication
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- MVP prêt en M6
- Lancement commercial en M12
- Expansion UE en M18
- Optimisation produit en M24

Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensual (M1-M12)



5. Partie financière

Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Site & outils	1	3 ans	6000.0 €	166.67 €/mois

Plan de financement initial

Besoins <ul style="list-style-type: none">Investissements: 6000.0 €BFR (est.): 27300.0 €Total: 33300.0 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 9990.0 €Emprunt: 23310.0 €Total: 33300.0 €
--	--

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	107330.71 €	241729.32 €	544420.73 €
Coût des ventes	42932.28 €	96691.73 €	217768.29 €
Marge brute	64398.42 €	145037.59 €	326652.44 €
Marketing	16099.61 €	36259.4 €	81663.11 €
Charges fixes	288000 €	288000 €	288000 €
EBITDA	-239701.18 €	-179221.81 €	-43010.67 €
Amortissements	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-241701.18 €	-181221.81 €	-45010.67 €
Intérêts	1148.35 €	846.17 €	526.95 €
Résultat avant impôt	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	6000.0 €	27842.11 €	-17310.0 €
M2	6420.0 €	28073.11 €	-38963.11 €
M3	6869.4 €	28320.28 €	-60413.99 €
M4	7350.26 €	28584.75 €	-81648.48 €
M5	7864.78 €	28867.74 €	-102651.44 €
M6	8415.31 €	29170.53 €	-123406.66 €
M7	9004.38 €	29494.52 €	-143896.79 €
M8	9634.69 €	29841.19 €	-164103.29 €
M9	10309.12 €	30212.12 €	-184006.3 €
M10	11030.76 €	30609.02 €	-203584.56 €
M11	11802.91 €	31033.71 €	-222815.36 €
M12	12629.11 €	31488.12 €	-241674.37 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	542.11 €	106.84 €	435.27 €	22874.73 €
M2	542.11 €	104.84 €	437.27 €	22437.46 €
M3	542.11 €	102.84 €	439.27 €	21998.19 €
M4	542.11 €	100.83 €	441.28 €	21556.91 €
M5	542.11 €	98.8 €	443.31 €	21113.6 €
M6	542.11 €	96.77 €	445.34 €	20668.27 €
M7	542.11 €	94.73 €	447.38 €	20220.89 €
M8	542.11 €	92.68 €	449.43 €	19771.46 €
M9	542.11 €	90.62 €	451.49 €	19319.97 €

M10	542.11 €	88.55 €	453.56 €	18866.41 €
M11	542.11 €	86.47 €	455.64 €	18410.77 €
M12	542.11 €	84.38 €	457.73 €	17953.05 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 17953.05 €	Dette fin A2: 12293.92 €	Dette fin A3: 6315.57 €
--------------------------	--------------------------	-------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **640000.0 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.

6. Besoin de financement

Demande : Nous sollicitons un financement de 250 000 € pour soutenir notre croissance et atteindre nos objectifs stratégiques.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement clé
- Fonds de roulement

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion géographique
- Lancement de nouvelles gammes de produits

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: adaptation aux tendances
- Risque technique: innovation continue
- Risque réglementaire: conformité stricte
- Risque financier: gestion de trésorerie
- Risque concurrentiel: différenciation continue
- Risque opérationnel: efficacité des processus

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : Choix de la SAS pour sa flexibilité en matière d'investissement et de gouvernance, avec un régime social avantageux pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60%
- Investisseurs: 30%
- Équipe: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Pouvoirs du conseil d'administration
- Clauses de préemption et leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable

- Régime social des dirigeants avantageux

9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Lifetime Value
- **Churn** — Taux de désabonnement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

8. Annexes

—