

Business Plan — Business Plan — fastfood

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 développer un MVP dans le secteur du fast food en France, avec une expansion potentielle en Europe. Nous ciblons un chiffre d'affaires de 135 532,49 € la première année, avec une croissance mensuelle de 7%. Le point mort est fixé à 403 657,52 €, avec un EBITDA négatif prévu pour les trois premières années, nécessitant une attention particulière sur l'optimisation des coûts.

Secteur: fast food
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

L'équipe se compose de professionnels expérimentés dans le secteur de la restauration rapide, incluant un CEO avec une expertise en gestion d'entreprise, un COO spécialisé dans les opérations de restauration, et un CMO avec une expérience avérée dans le marketing digital.

3. Présentation du projet

Nous répondons au besoin croissant de restauration rapide de qualité en France, en proposant une solution innovante axée sur la rapidité et la qualité des produits. Notre modèle se différencie par une utilisation optimisée des ressources et une stratégie marketing ciblée.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français du fast food est en croissance, soutenu par une demande accrue pour des repas rapides et de qualité. L'ouverture vers l'UE offre des opportunités supplémentaires, notamment dans les grandes métropoles.

Segments de clientèle :

- Jeunes professionnels urbains
- Familles avec enfants
- Étudiants

Concurrence & alternatives :

- Chaînes de fast food internationales
- Restaurants locaux indépendants
- Services de livraison de repas

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Respect du Code de la consommation
- Fiscalité IS/TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Jeunes actifs urbains
- Familles
- Étudiants

Positionnement : Nous promettons un service rapide et de qualité, avec des produits frais et locaux, se distinguant par une expérience client supérieure.

Mix marketing :

- Produit: menus variés
- Prix: compétitif
- Distribution: points de vente urbains
- Communication: campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

- Prospection: campagnes digitales
- Conversion: offres promotionnelles
- Fidélisation: programme de fidélité
- Suivi: enquêtes de satisfaction

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation cible est une structure agile avec des processus optimisés pour la rapidité et l'efficacité.

Moyens humains :

- Manager de restaurant
- Chef cuisinier
- Responsable marketing
- Responsable des opérations

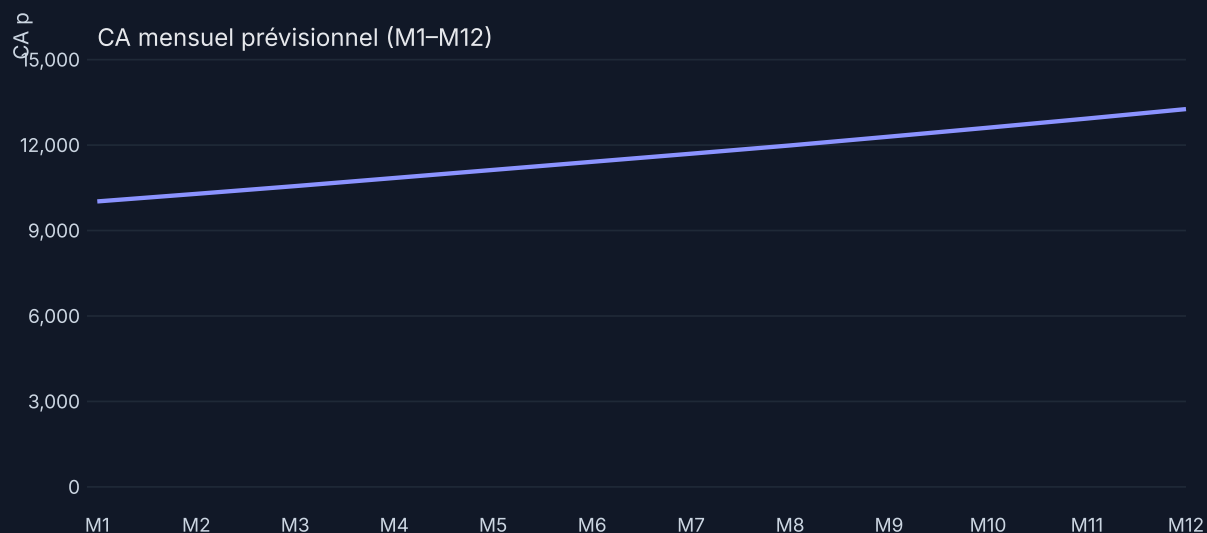
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure de cuisine
- Système de gestion des commandes
- Fournisseurs locaux
- Conformité réglementaire

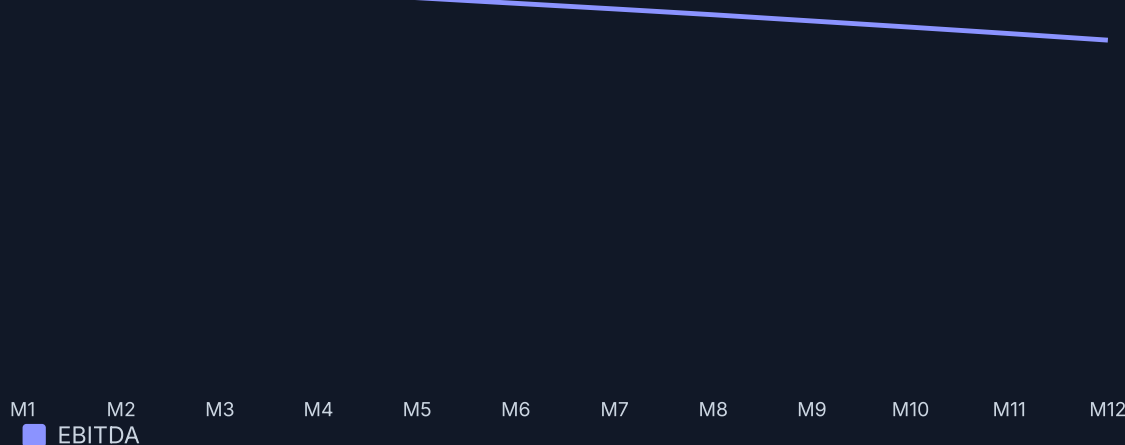
Feuille de route :

- MVP lancé dans 6 mois
- Ouverture de 3 nouveaux points de vente dans 12 mois
- Expansion vers l'UE dans 24 mois

Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensuel (M1-M12)



5. Partie financière

Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Site & outils	1	3 ans	7086.41 €	196.84 €/mois

Plan de financement initial

Besoins <ul style="list-style-type: none">Investissements: 7086.41 €BFR (est.): 8140.13 €Total: 15226.54 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 10000.0 €Emprunt: 5226.54 €Total: 15226.54 €
--	--

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	135532.49 €	184223.12 €	250406.1 €
Coût des ventes	67355.17 €	91552.81 €	124443.58 €
Marge brute	68177.32 €	92670.31 €	125962.52 €
Marketing	42998.76 €	42998.76 €	42998.76 €
Charges fixes	143329.08 €	143329.08 €	143329.08 €
EBITDA	-118150.42 €	-93657.42 €	-60365.2 €
Amortissements	2362.14 €	2362.14 €	2362.14 €
EBIT	-120512.5 €	-96019.5 €	-62727.28 €
Intérêts	257.48 €	189.73 €	118.15 €
Résultat avant impôt	-120769.98 €	-96209.25 €	-62845.43 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120769.98 €	-96209.25 €	-62845.43 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	27585.97 €	-2598.84 €
M2	10019.49 €	20628.22 €	-13207.57 €
M3	10288.33 €	20761.83 €	-23681.07 €
M4	10561.21 €	20897.44 €	-34017.3 €
M5	10844.58 €	21038.27 €	-44210.99 €
M6	11128.87 €	21179.55 €	-54261.68 €
M7	11410.36 €	21319.44 €	-64170.76 €
M8	11695.46 €	21461.13 €	-73936.43 €
M9	11987.67 €	21606.35 €	-83555.11 €
M10	12294.55 €	21758.86 €	-93019.42 €
M11	12609.29 €	21915.27 €	-102325.4 €
M12	12932.09 €	22075.69 €	-111469.0 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	121.55 €	23.95 €	97.6 €	5128.94 €
M2	121.55 €	23.51 €	98.04 €	5030.9 €
M3	121.55 €	23.06 €	98.49 €	4932.41 €
M4	121.55 €	22.61 €	98.94 €	4833.46 €
M5	121.55 €	22.15 €	99.4 €	4734.07 €
M6	121.55 €	21.7 €	99.85 €	4634.21 €
M7	121.55 €	21.24 €	100.31 €	4533.9 €
M8	121.55 €	20.78 €	100.77 €	4433.13 €
M9	121.55 €	20.32 €	101.23 €	4331.9 €

M10	121.55 €	19.85 €	101.7 €	4230.2 €
M11	121.55 €	19.39 €	102.16 €	4128.04 €
M12	121.55 €	18.92 €	102.63 €	4025.41 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 4025.41 €

Dette fin A2: 2756.53
€

Dette fin A3: 1416.07 €

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre : **403657.52 €** — indication : non atteint sur 36 mois .

6. Besoin de financement

Demande (copy) : Nous demandons un financement de 100 000 € pour couvrir les besoins en BFR et soutenir notre roadmap.

Recommandation (runway + BFR) : **144633.53 €**

Plan initial — Sources

- Fonds propres : 10000.0 €
- Emprunt : 5226.54 €
- **Total** : 15226.54 €

Plan initial — Besoins

- Investissements : 7086.41 €
- BFR : 8140.13 €
- **Total** : 15226.54 €

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Marketing et communication
- Recrutement
- BFR

Jalons associés

- Lancement MVP
- Atteinte du point mort
- Expansion géographique

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: concurrence élevée
- Risque technique: intégration des systèmes
- Risque réglementaire: conformité RGPD
- Risque financier: gestion du BFR
- Risque opérationnel: gestion des ressources humaines
- Risque économique: fluctuations économiques

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et sa compatibilité avec les investisseurs.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 70%

- Investisseurs: 30%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Clauses de préemption
- Clauses de leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime social du dirigeant à confirmer

9. Glossaire

- **MVP** — Produit Minimum Viable
- **EBITDA** — Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

10. Annexes

Pièces juridiques

Projet de statuts (SAS/SARL), projet de pacte d'associés, projet de bail commercial/attestation domiciliation, Kbis (si existant), CNI dirigeant, attestations fiscales & sociales.

Pièces financières

Devis/factures d'investissements, RIB, tableau d'amortissements, prévisionnel 3 ans (P&L), plan de trésorerie 12 mois, échéancier d'emprunt.

Justificatifs opérationnels

Contrats/fiches de poste (si recrutements), conventions partenaires, polices d'assurances, preuves de propriété intellectuelle (si applicable).