

# Business Plan — Business Plan — misstee

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 alimentaire en France, avec une expansion potentielle vers l'UE. Nous visons une traction initiale avec une croissance mensuelle de 7%. Le point mort est à confirmer, mais nous nous appuyons sur un modèle de services avec un taux de marge brute de 60%.

Secteur: alimentaire  
(generic\_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur alimentaire et les services. Les rôles clés incluent un CEO avec une expertise en stratégie, un CTO pour le développement technologique, un responsable marketing pour la stratégie de marché, et un CFO pour la gestion financière.

## 3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès à des produits alimentaires de qualité à un prix compétitif. Notre solution se différencie par un modèle de services innovant adapté au marché français, avec une possibilité d'extension en Europe. Notre modèle repose sur une forte différenciation par la qualité et le service client.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché alimentaire en France est en croissance, soutenu par des tendances vers des produits de qualité et durables. L'ouverture vers l'UE offre des opportunités supplémentaires, notamment dans les pays voisins avec des habitudes de consommation similaires.

### Segments de clientèle :

- Consommateurs soucieux de la qualité
- Restaurants et cafés
- Distributeurs alimentaires

### Concurrence & alternatives :

- Grandes surfaces alimentaires
- Services de livraison de repas
- Producteurs locaux

### Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de qualité alimentaire
- Obligations fiscales IS/TVA

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Consommateurs premium
- Entreprises locales
- Distributeurs régionaux

**Positionnement :** Nous promettons des produits alimentaires de haute qualité à un prix compétitif, soutenus par un service client exceptionnel. Notre différenciation repose sur l'innovation et la qualité.

### Mix marketing :

- Produit: Qualité supérieure
- Prix: Compétitif
- Distribution: Canaux directs et en ligne
- Communication: Marketing digital ciblé

### Processus de vente :

- Prospection: Identifier les leads
- Qualification: Évaluer les besoins
- Conversion: Négociation et vente
- Fidélisation: Suivi et support client

## Organisation & moyens

**Organisation :** Notre organisation cible est agile, avec des processus clés centrés sur l'innovation produit et le service client. Nous visons une efficacité opérationnelle élevée.

### Moyens humains :

- CEO
- CTO
- Responsable Marketing
- Responsable des Opérations

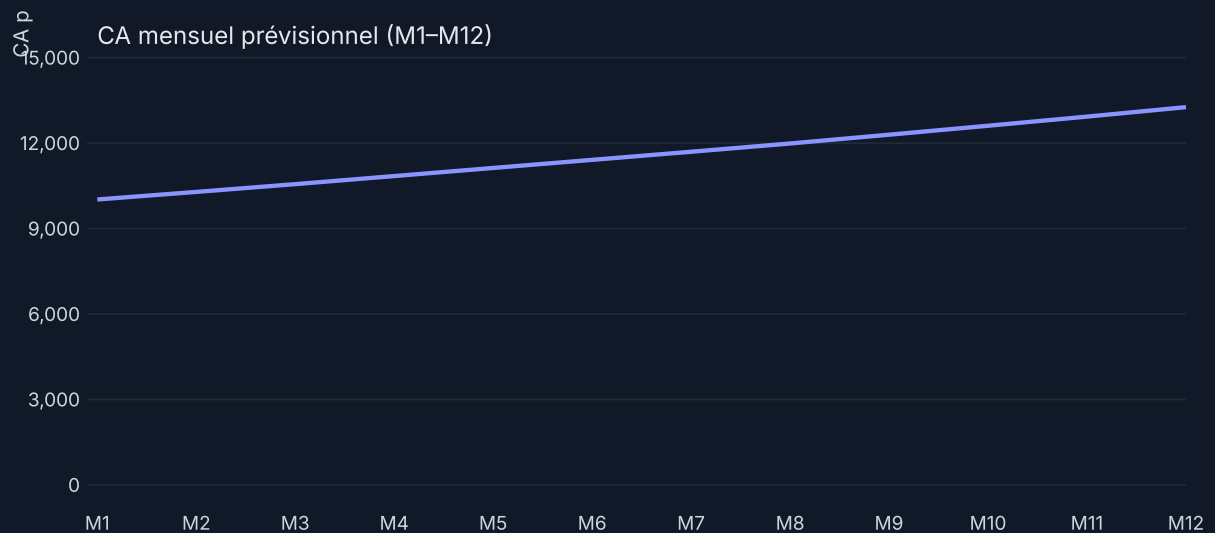
### Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure IT
- Partenariats logistiques
- Conformité réglementaire
- Support client

### Feuille de route :

- Mois 1-6: Développement MVP
- Mois 7-12: Lancement sur le marché français
- Mois 13-18: Expansion régionale
- Mois 19-24: Évaluation et ajustement stratégique

### 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

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 6000.0 €</li><li>BFR (est.): 8140.13 €</li><li><b>Total: 14140.13 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 10000.0 €</li><li>Emprunt: 4140.13 €</li><li><b>Total: 14140.13 €</b></li></ul>
---	--

### 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	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €
Intérêts	203.96 €	150.29 €	93.59 €
Résultat avant impôt	-120354.45 €	-95807.74 €	-62458.84 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120354.45 €	-95807.74 €	-62458.84 €

**Plan de trésorerie (12 mois)**

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	26474.29 €	-2573.57 €
M2	10019.49 €	20602.95 €	-13157.04 €
M3	10288.33 €	20736.56 €	-23605.27 €
M4	10561.21 €	20872.17 €	-33916.24 €
M5	10844.58 €	21013.0 €	-44084.66 €
M6	11128.87 €	21154.28 €	-54110.08 €
M7	11410.36 €	21294.17 €	-63993.89 €
M8	11695.46 €	21435.86 €	-73734.3 €
M9	11987.67 €	21581.08 €	-83327.71 €
M10	12294.55 €	21733.59 €	-92766.76 €
M11	12609.29 €	21890.0 €	-102047.47 €
M12	12932.09 €	22050.42 €	-111165.81 €

**Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)**

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	96.28 €	18.98 €	77.31 €	4062.82 €
M2	96.28 €	18.62 €	77.66 €	3985.16 €
M3	96.28 €	18.27 €	78.02 €	3907.14 €
M4	96.28 €	17.91 €	78.38 €	3828.76 €
M5	96.28 €	17.55 €	78.74 €	3750.02 €
M6	96.28 €	17.19 €	79.1 €	3670.93 €
M7	96.28 €	16.83 €	79.46 €	3591.47 €
M8	96.28 €	16.46 €	79.82 €	3511.64 €
M9	96.28 €	16.1 €	80.19 €	3431.45 €

M10	96.28 €	15.73 €	80.56 €	3350.9 €
M11	96.28 €	15.36 €	80.93 €	3269.97 €
M12	96.28 €	14.99 €	81.3 €	3188.67 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 3188.67 €	Dette fin A2: 2183.54 €	Dette fin A3: 1121.72 €
-------------------------	-------------------------	-------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **None €** — indication: —.



## 6. Besoin de financement

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

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

### Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement clé
- BFR

### Jalons associés

- Lancement MVP
- Premières ventes
- Expansion régionale
- Atteinte du seuil de rentabilité

## 7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Adoption lente
- Risque technique: Développement MVP
- Risque réglementaire: Conformité
- Risque financier: Gestion du BFR
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Logistique

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

**Justification :** La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et son attractivité pour les investisseurs.

### Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 60%
- Investisseurs: 30%
- Employés: 10%

### Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Pouvoirs des dirigeants
- Clauses de préemption

### Régime fiscal & social

- IS: 25%
- TVA: 20%
- Régime social dirigeant: TNS

## 9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Lifetime Value

## 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).