

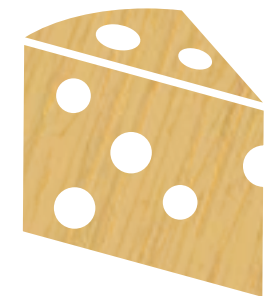
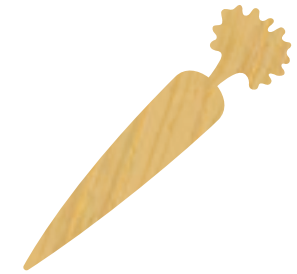
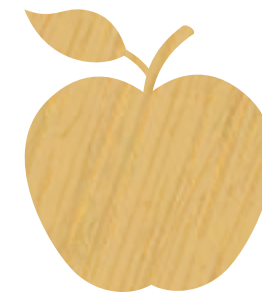
AUFERT

AUFERT

Aufert vient du verbe latin « AUFERO » et signifie « il ou elle emporte ».

La société Aufert a pour objet social de **livrer** les courses des habitants d'une ville, issues des commerces de proximités, chaque jour de la semaine directement à l'endroit qu'il souhaite.

La société Aufert s'engage aussi à délivrer une prestation de **drive piéton** dans le centre-ville mais aussi dans les villes avoisinant la métropole afin de pouvoir faire bénéficier les habitants extra-muros.



Sommaire

Pitch	Page 3
Présentation des associés	Page 4
Situation actuelle du marché	Page 5
Les cibles consommateurs	Page 6
Les cibles commerçants	Page 7
Les valeurs de la société	Page 8
Le concept	Page 10
Les revenus et tarification	Page 12
La concurrence	Page 13
Spécificités de la Livraison	Page 15
Spécificités du Drive Piéton	Page 16
Force du projet	Page 17
Leviers	Page 18
BP	Page 14

Le Pitch

Avez-vous déjà imaginé réunir tous les produits de vos commerçants préférés dans une même commande ?

Difficile à réaliser, car, aujourd'hui, quels sont les moyens qui vous sont proposés ? Vous ne voyez pas ?

Il n'est plus question d'être pris par le temps ou même d'opter pour un plat préparé. En vous connectant sur la plateforme AUFERT, vous pourrez rechercher vos produits préférés issus des échoppes partenaires pour les mettre dans votre caddie virtuel et vous les faire livrer. Vous préférez vous déplacer ? Pas de problème, le magasin AUFERT tient à votre disposition un drive piéton dans le centre de votre ville.

AUFERT n'est pas qu'un simple site internet de référencement. En effet, l'équipe AUFERT tient à coeur les conseils et connaissances de chaque commerçant sur chacun des produits. L'accompagnement du client est total pour un service de qualité tout en économisant un temps précieux. Grâce à la livraison, comme le drive piéton, différents produits de différents commerçants se retrouvent ensemble dans un même panier.

Ainsi, un quotidien surchargé peut enfin rimer avec un plaisir retrouvé.

Enfin, nous sommes votre « Personal Shopper », vous choisissez et on s'occupe du reste.

Présentation des associés



Claire
DANTREGUE
23 ans

Licence Droit Privé

Négociatrice
Immobilier

Benjamin
PENALVER
24 ans

Licence Droit Privé



Baptiste
MARIE
22 ans

M1 Droit du
Numérique



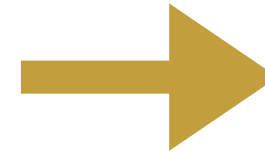
Margaux
SAUMANDE
21 ans

DUT
Techniques de
commercialisation



Les problèmes sur le marché ?

La **proximité** de nos commerces n'a jamais été aussi **loin** que de ses citadins



Mais quels sont les problèmes ?

Pour le commerçant

- **Développement** anarchique des **drives** et grandes surfaces en périphérie
- **Implantation** commerce de GSA en centre-ville

Besoins

- **Innover** pour survivre
- **Améliorer** leur visibilité
- **Augmenter** leur CA

Pour le consommateur

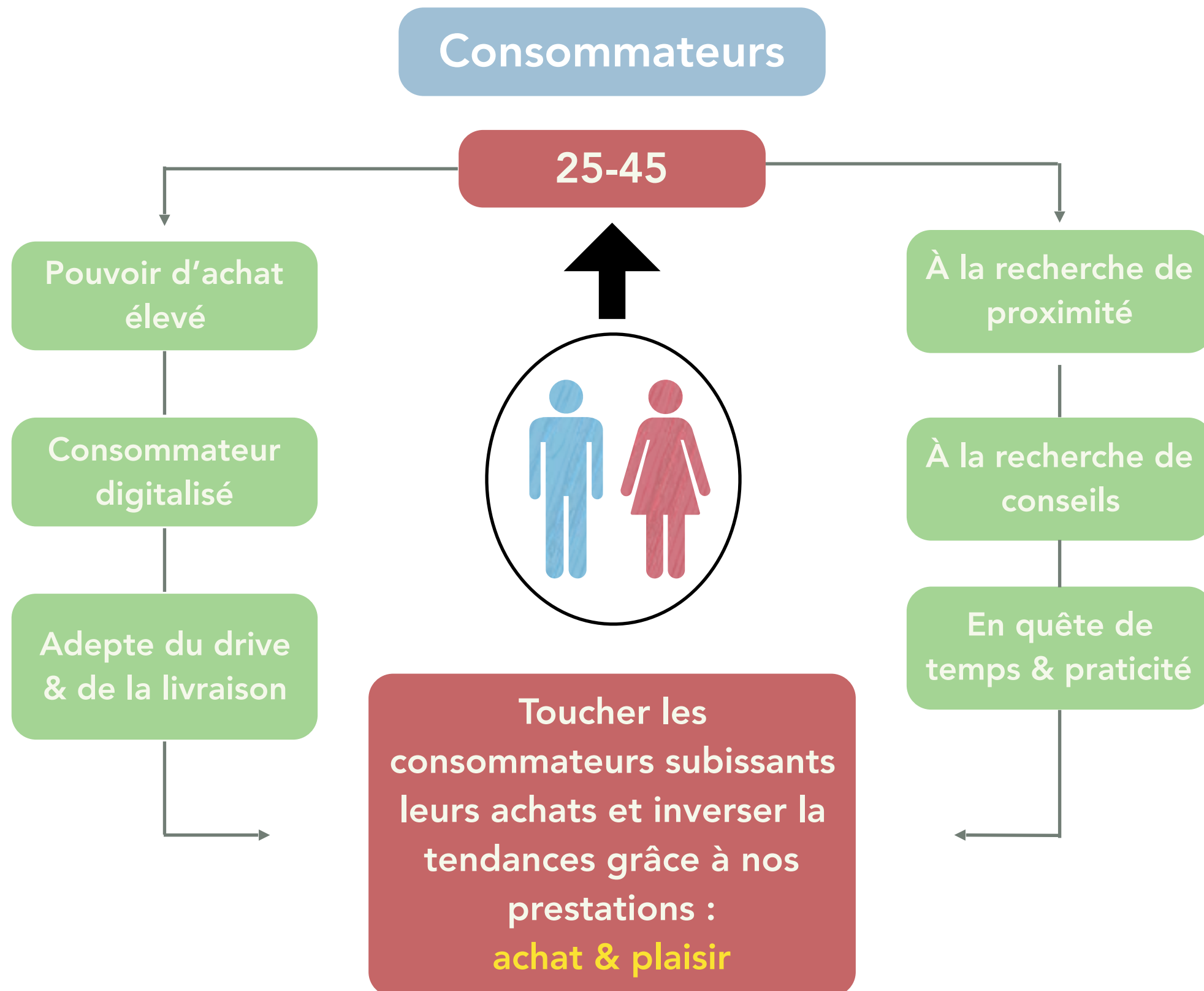
- **Offre** de plus en plus large et diverse en GSA
- **Contrainte** de temps lié au stress des courses et au travail de notre cible

Besoins

- **Recherche** de proximité
- **Améliorer** leur style de vie
- De **temps**
- De **conseils**

AUFERT
n'existait
pas

La Cible Consommateur



La Cible Commerçant

Valeurs

En adéquation avec les valeurs de la société :

- Transparence de la qualité et provenance du produit
- Conviviaux
- Respectueux de l'environnement
- Proximité
- Connus pour leur savoir-faire

Domaines

- Caviste
- Torréfacteur
- Fromager
- Boucher / charcutier
- Chocolatier / pâtissier
- Primeur
- Boulangerie

Commerçants



Localisation

Hyper centre des métropoles.
Exemple de Toulouse : dans les quartiers commerçants les plus réputés :

- Victor Hugo
- Carmes
- Saint Aubin
- François Verdier
- Les chalets

Aujourd'hui avec Aufert :

- Plus de 10 commerçants reconnus
- Le marché Victor Hugo (association représentant 40 loges)

Les valeurs de la société

Convivialité

- **Les bons produits** rapprochent (apéritifs dinatoires, repas de famille)
- Choix des **couleurs** de la plateforme
- **Solutions :**
 - Des photos et vidéos choisis avec soin pour illustrer nos valeurs et celles de nos partenaires sur notre plateforme numérique
 - Des **packs** « Apéro » réunissant l'essentiel pour un bon temps entre proches
 - Des **packs** « Brunch » pour permettre une commande rapide pour un brunch plus que réussi

Qualité

- **Dans la provenance des produits**
 - Nous exigeons une totale **transparence** de l'origine des produits pour permettre une information véritable au consommateur
- **Dans la qualité des produits**
 - Chaque produit sera testé et des conseils précis permettront de juger de la qualité des produits
- **Dans la politique de la société**
 - Par l'acheminement de la commande via des véhicules électriques, des salariés et le respect de la chaîne du froid, le service sera comme les produits livrés, de qualité

Simplicité

- **Une compréhension de la plateforme**
 - L'arborescence du site internet sera basée sur une grande simplicité. Le choix pourra être fait entre un listage de commerce ou selon le type de produit voulu.
- **Des conseils d'utilisation et de conservation des produits**
 - Chaque produit sera accompagné de conseil, d'idées de recette et de conseils de produits
- **De contacter la société AUFERT**
 - La société AUFERT tiendra à disposition un mail auquel elle tâchera de répondre rapidement à ses clients
- **De commander ses produits préférés**
 - Une icône permettra d'indiquer sur le site quel produit le client souhaiterait voir sur notre plateforme

« Commandez et renouez
avec votre environnement »

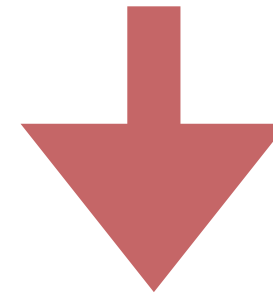
Locale & proximité

- Produits locaux
- Produits issues des commerces de proximité
- Conservation du contact humain avec les livreurs salariés et les consommateurs

Environnementale

- Véhicules électriques
- Produits respectueux de l'environnement
- Emballages biodégradables

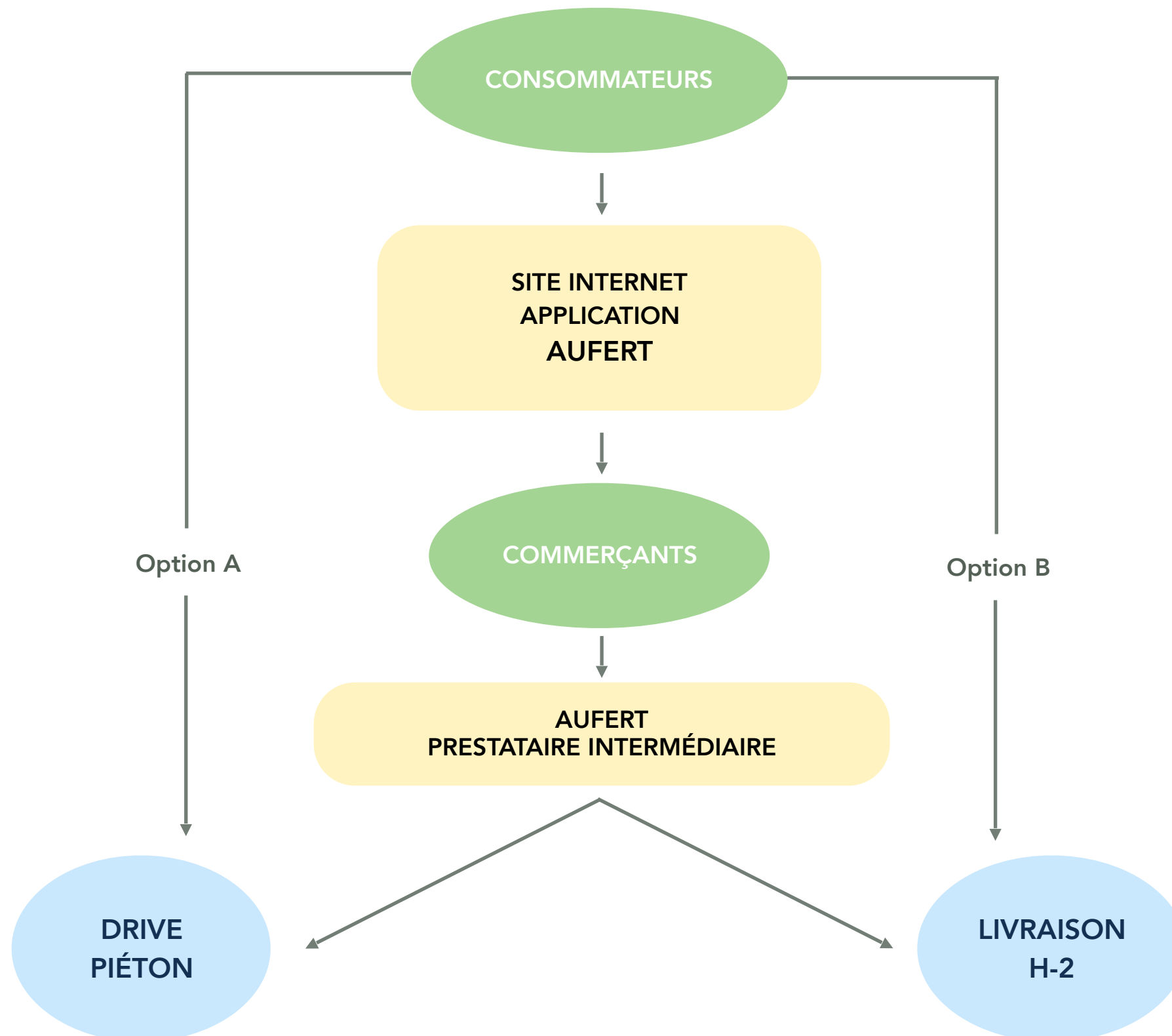
« Cuisinez et agissez de manière responsable »



**5
VALEURS**

Aufert est une société qui veut agir de façon éco-responsable tout en développant une économie basé sur un équilibre entre tous les acteurs de son activité =
le consommateur, le commerçant et l'intermédiaire numérique

Le concept en schéma



Pourquoi le drive piéton ?

Tendance sur le marché :

- **Forte croissance** du système de drive
- Représente plus de **20 millions** de consommateurs

Avantages pour le client :

- **Gain de temps**
- **Côté pratique** du service
- **Volume d'achat** plus important
- **Diversification** de l'offre

Constat :

- **Développement** du drive seulement par les **grandes enseignes** de l'agroalimentaire
- Système utilisé seulement en **périphérie**
- Produits en majorité issus de la grande distribution

Pourquoi le service livraison ?

Tendance sur le marché :

- **Très forte croissance** de la livraison (restauration - UberEats - Delivroo)
- **Clientèle plus jeune et dynamique**

Avantages pour le client :

- **Gain de temps**
- **Côté pratique** du service
- **Volume d'achat** plus important
- **Diversification** de l'offre

Constat :

- **Développement** du service dans la **restauration**
- Marché à prendre (le **local**) et la livraison des courses avec des produits de qualité
- Service de livraison instantané **uniquement en Vélo** (système coursier)

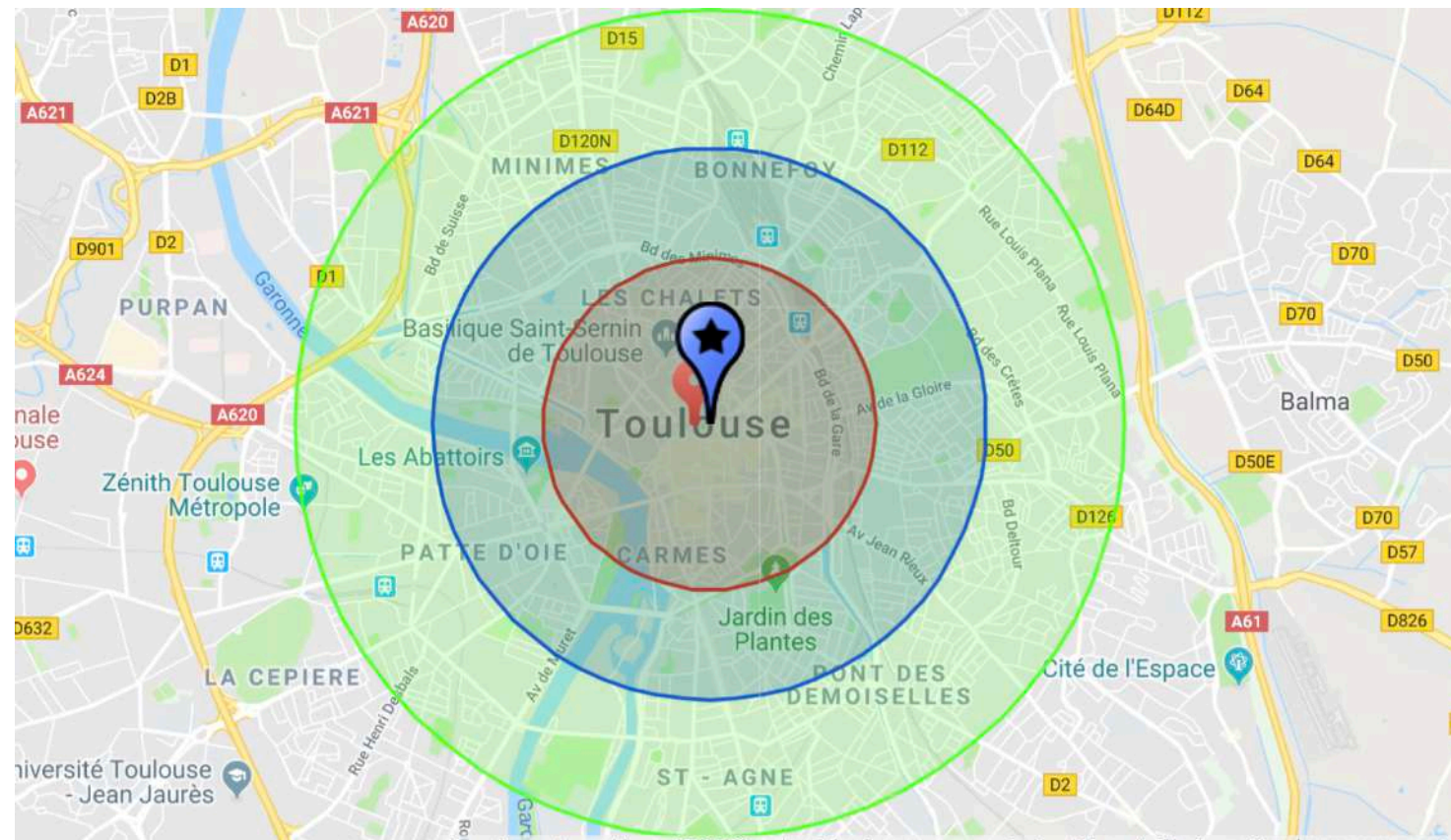
Revenus et tarifications

Commerçants
20% HT
(Commande)

Service Drive
1,99 €
(Consommateur)

Service Livraison
Min 2,50 €
(Consommateur)

Concernant la livraison :



- **Zone Rouge** (1200 m du centre) : service facturé à **2,50 €**
- **Zone Bleu** comprise entre 1200 et 2000 m du centre : service facturé à **3,50 €**
- **Zone Verte** comprise entre 2000 et 3000 m du centre : service facturé à **4,50 €**

Concurrence

Epicery :

Start-Up fondé en 2016 par Elsa Hermal et Edouard Morhange. Elle propose une application ainsi qu'un site internet pour un **service de livraison des courses issus des commerçants de proximité** dans les villes de Paris, Lyon et Villeurbanne.

Cependant, Epicery se revendique comme étant le **UberEat de la livraison des commerçants de proximité.**

Problème : Le référencement de masse peut être nuisible pour leur cible principale qui sont les commerçants comme le consommateur perdu et de livrer des enseignes comme Monoprix ?

Epicery figure comme étant notre principal concurrent sur la livraison. En résumé, Epicery c'est :

- **700 000 €** de levée de fond (Xavier Niel, Monoprix)
- **300** commerçants à Paris - Lyon - Villeurbanne
- Un service facturé **2,90 €** par commerce dans la commande
- Prévission de **1000** commandes / jours
- Un panier moyen de **75 €**
- Un minimum de 20 € la commande
- Une taxation de **25%** sur CA du commerçant
- Une livraison de **Monoprix**



Différences avec le concurrent

	EPICERY	AUFERT
Levée de fond	700000 €	/
Outils informatiques	Site internet Application	Site internet Application
Services	<p><u>LIVRAISON</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Moins 1H - 2,90 € / commerce - Minimum 20 € - En vélo - Commerces de proximités - Monoprix 	<p><u>LIVRAISON</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - H2 maximum - 2,50 / 3,50 / 4,50 € en fonction des zones de livraison sur toute la commande - En Renault Twizy Cargo (4 roues) - Commerces de proximités uniquement respectant une charte de qualité <p><u>DRIVE PIETON</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - H1 maximum - 1,99 €

Spécificités service de livraison

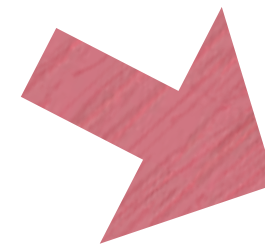


- Quadricycle **100% électrique**
- Entre scooter et utilitaire
- Outil **publicitaire** garanti
- **Idéal** pour la **livraison** centre-ville
- Autonomie **100km**
- **80km/h**
- Coffre de **156 litres**
- Support charge utile **75kilos**



Constat

- **Idéal pour le transport**
- **Coffre permettant de regrouper plusieurs commande pour un voyage**
- **Conservation des produits par les 4 roues du véhicules**



Il s'agit d'un tout nouveau système de livraison instantané en véhicule moins dangereux qu'un système de coursier à vélo qui s'essouffle

Spécificités drive piéton

Atouts d'un drive piéton

- Clientèle dans périphérie bourgeoise
 - Localisation dans les gros quartiers hors centre-ville (Tournefeuille, Blagnac, Balma...)
- Praticité
- Gain de temps
- Permet d'amoindrir les coûts de livraison du porte à porte dans différents quartiers (supérieur à 3km à vol d'oiseau de l'hyper centre)
- Stockage des produits frais et secs (frigos + étagères)
- 10m2 de superficie
- Respect de l'écologie
- Innovation commerciale du drive
- Coût faible : 5 à 7 000€ / u

S'installer dans villes

sans commerce

avec fort potentiel ?

La solution des kiosques

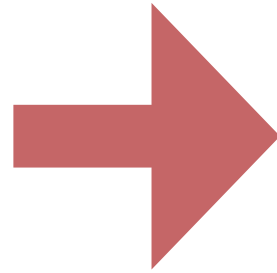


Force du projet

Consumer centric	Data driven
<p>Notre plateforme va placer le client au centre des préoccupations sociales. L'objectif : chercher à maximiser la satisfaction client sur le long terme.</p> <p>Avantages :</p> <ul style="list-style-type: none">- Identification des leviers de croissances : produits qualité / bio / alimentation durable et proximité- Favoriser le rachat : en optant pour une large gamme de produit de qualité- Personnaliser l'expérience client : unique, mémorable concernant chaque contact- Conserver le relationnel entre client et commerçant sur la plateforme (mission de conseil déterminé par le commerçant lui-même) <p>L'utilisation des médias sociaux va permettre de vendre les mérites de nos partenaires et nos services :</p> <ul style="list-style-type: none">- Blogs- Newsletters- Emailing- Facebook- Instagram <p>Chaque feed sera original et totalement différent du côté traditionnel de nos commerçants permettant de toucher une nouvelle clientèle grâce à une image moderne et conviviale de ces derniers.</p>	<p>Nous allons récolter les données tout en les respectant :</p> <ul style="list-style-type: none">- Big data- Géolocalisation- Produits favoris- Panier moyen- Avis- Commentaire- Satisfaction <p>Les données ne seront utilisés que dans le cadre de la fidélité et du compte client.</p>

Leviers de la société

**Année
1**

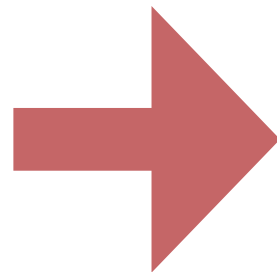


TOULOUSE
Septembre
2018

BORDEAUX
Janvier 2019

LONDRES
Septembre
2019/Janvier
2020

**Année
2**

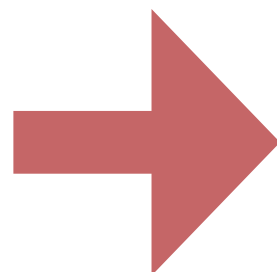


PARIS
Janvier 2020

MADRID
BARCELONE
Septembre
2020

BERLIN
Septembre
2020

**Année
3**



MARSEILLE
LYON
Janvier 2021

AMSTERDAM
Septembre
2021

STOCKHOLM
Septembre
2021

Contact

partenaires@aufert.com

Baptiste MARIE
+336 71 86 15 44

DOSSIER PREVISIONNEL

SUR 5 EXERCICES DE 09/2018 A 08/2023

S.A.S AUFERT

Livraison d'épicerie fine & marchés

Baptiste MARIE – Margaux SAUMANDE – Benjamin PENALVER – Claire DANTREGUE

4 Impasse du Général Antoine Béthoart
31200 TOULOUSE

E-mail : baptiste.marie63@gmail.com

POLE SUD

SOMMAIRE

> INTRODUCTION	3
1 NOTE DE L'EXPERT-COMPTABLE	
> DESCRIPTION DU PROJET	4
> INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS	5
> SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	7
> FRAIS GENERAUX PREVISIONNELS	7
> COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL	9
> SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION	11
> CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	11
> RATIOS D'EXPLOITATION	12
> SEUIL DE RENTABILITE	13
> BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	14
> PLAN DE FINANCEMENT	15
> ETAT DE TRESORERIE	15
> BILAN PREVISIONNEL	16
> RATIOS DE STRUCTURE	16
> SYNTHESE	17

INTRODUCTION

1| NOTE DE L'EXPERT-COMPTABLE

Compte tenu des informations reçues par Baptiste MARIE et des hypothèses retenues, nous avons élaboré ce dossier prévisionnel dans le respect des obligations fiscales et sociales en vigueur à ce jour.

Cette étude prévisionnelle fait suite à notre lettre de mission préalable dont l'objet est le suivant : Création de l'activité de l'entreprise S.A.S AUFERT.

Le dossier prévisionnel ci-joint porte sur 5 exercices pour la période de 09/2018 à 08/2023.

INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

Les investissements prévus sur la période :

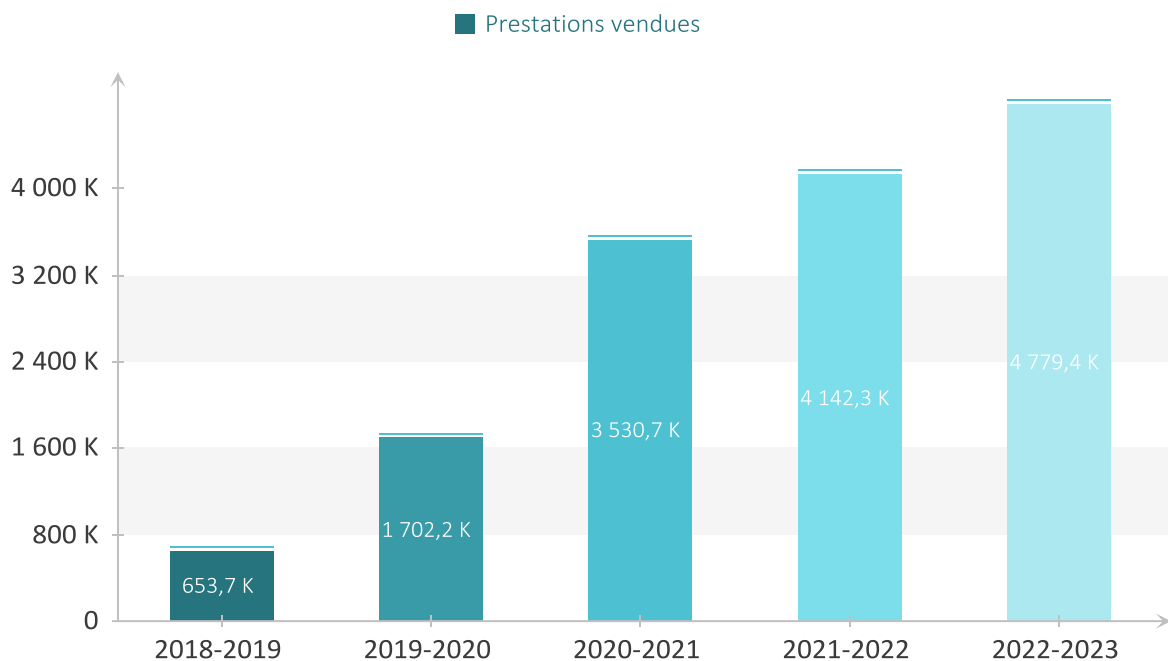
Investissements	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Immobilisations incorporelles	41 000	40 000			
<i>Site internet</i>	40 000				
<i>Application mobile</i>		40 000			
<i>Frais d'établissement</i>	1 000				
Immobilisations corporelles	20 000	10 000			
<i>Travaux Toulouse</i>	10 000				
<i>Travaux Bordeaux</i>	10 000				
<i>Travaux Londres</i>		10 000			
Total des investissements à réaliser	61 000	50 000			
Immobilisations existantes		61 000	111 000	111 000	111 000
Total des immobilisations	61 000	111 000	111 000	111 000	111 000

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Apports en capital	1 000				
<i>Baptiste MARIE</i>	250				
<i>Margaux SAUMANDE</i>	250				
<i>Benjamin PENALVER</i>	250				
<i>Claire DANTREGUE</i>	250				
Apports en comptes courants	60 000				
<i>Baptiste MARIE</i>	15 000				
<i>Margaux SAUMANDE</i>	15 000				
<i>Benjamin PENALVER</i>	15 000				
<i>Claire DANTREGUE</i>	15 000				
Total des financements	61 000				
Écart de financement		-50 000			

Chiffre d'affaires	Secteur	2018- 2019	%	2019- 2020	%	2020- 2021	%	2021- 2022	%	2022- 2023	Marg e	Stock s	TVA Vente s	TVA Achat s
Livraisons Paniers Toulouse	Services	198 380	15%	228 137	15%	262 358	15%	301 712	15%	346 969	100%	0 jour	20%	20%
Livraisons Marché Toulouse	Services	27 000	5%	28 350	5%	29 768	5%	31 256	5%	32 819	100%	0 jour	20%	20%
Drive Toulouse	Services	138 830	15%	159 654	15%	183 602	15%	211 142	15%	242 813	100%	0 jour	20%	20%
Frais Livraison Toulouse	Services	34 295	150%	85 738	15%	98 599	15%	113 389	15%	130 397	100%	0 jour	20%	20%
Frais Drive Toulouse	Services	25 080	15%	28 842	15%	33 168	15%	38 143	15%	43 864	100%	0 jour	20%	20%
Livraisons Paniers Bordeaux	Services	72 720	147,13%	179 710	15%	206 666	15%	237 666	15%	273 316	100%	0 jour	20%	20%
Livraisons Marché Bordeaux	Services	55 125	71,43%	94 500	5%	99 225	5%	104 186	5%	109 395	100%	0 jour	20%	20%
Drive Bordeaux	Services	65 390	141,5%	157 914	15%	181 601	15%	208 841	15%	240 167	100%	0 jour	20%	20%
Frais Livraison Bordeaux	Services	22 960	71,43%	39 360	5%	41 328	5%	43 394	5%	45 564	100%	0 jour	20%	20%
Frais Drive Bordeaux	Services	13 895	15%	15 979	15%	18 376	15%	21 132	15%	24 302	100%	0 jour	20%	20%
Livraisons Paniers Londres	Services			396 000	200%	1 188 000	33,33%	1 584 000	25%	1 980 000	100%	0 jour	20%	20%
Drive Londres	Services					648 000	5%	680 400	5%	714 420	100%	0 jour	20%	20%
Frais Livraison Londres	Services			288 000	50%	432 000	5%	453 600	5%	476 280	100%	0 jour	20%	20%
Frais Drive Londres	Services					108 000	5%	113 400	5%	119 070	100%	0 jour	20%	20%
Chiffre d'affaires		653 675	160,4%	1 702 184	107,42%	3 530 691	17,32%	4 142 261	15,38%	4 779 376				

Chiffre d'affaires global



SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

Les rémunérations annuelles du personnel :

Salaires bruts	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Salariés	148 100	350 950	457 650	463 800	463 800
20 Livreurs - 216 h/mois	123 500	312 000	390 000	390 000	390 000
5 Responsables drive + Manager	24 600	38 950	67 650	73 800	73 800

Charges sociales	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Salariés	66 639	157 925	205 947	208 716	208 716
20 Livreurs - 216 h/mois	55 575	140 400	175 500	175 500	175 500
5 Responsables drive + Manager	11 064	17 525	30 447	33 216	33 216

FRAIS GENERAUX PREVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Fournitures consommables	11 960	35 535	50 382	55 596	63 009
Emballages	1 970	4 495	7 662	9 036	10 449
Electricité	5 790	22 880	30 000	30 000	30 000
Eau	600	960	1 920	2 160	4 560
Produits d'entretien	600	1 200	1 800	2 400	3 000
Fournitures administratives	3 000	6 000	9 000	12 000	15 000
Services extérieurs	196 260	449 640	522 760	526 216	530 363
Loc. Immobilière Toulouse	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000
Loc. immobilière Bordeaux	32 000	48 000	48 000	48 000	48 000
Loc. immobilière Londres		80 000	120 000	120 000	120 000
Location de Twisy	10 260	30 240	38 880	38 880	38 880
Location Camions réfrigérés	17 500	40 000	48 000	48 000	48 000
Parking	20 000	40 000	48 000	48 000	48 000
Maintenance Site internet	12 000	14 400	17 280	20 736	24 883
Primes d'assurances	5 700	18 400	24 000	24 000	24 000
Honoraires social	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200
Honoraires comptables / social	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600
Honoraires juridiques	500	500	500	500	500
Publicité, publications	40 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Frais d'actes	50	50	50	50	50
Déplacements		9 600	9 600	9 600	9 600
Missions, réceptions		10 200	10 200	10 200	10 200
Frais télécommunications	450	450	450	450	450
Total	208 220	485 175	573 142	581 812	593 372

Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
C.E.T.	2 750	4 426	19 305	25 531	33 007
Taxe d'apprentissage	1 007	2 386	3 112	3 154	3 154
Formation professionnelle	815	1 930	2 517	2 551	2 551
Total	4 572	8 742	24 934	31 236	38 712

Le détail des amortissements :

Amortissements	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Amortissements incorporels	13 666	22 555	26 999	13 335	4 445
<i>Site internet</i>	13 333	13 333	13 333	1	
<i>Application mobile</i>		8 889	13 333	13 333	4 445
<i>Frais d'établissement</i>	333	333	333	1	
Amortissements corporels	1 979	3 333	3 750	3 750	3 750
<i>Travaux Toulouse</i>	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
<i>Travaux Bordeaux</i>	729	1 250	1 250	1 250	1 250
<i>Travaux Londres</i>		833	1 250	1 250	1 250
Total	15 645	25 888	30 749	17 085	8 195

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2018- 2019	%	2019- 2020	%	2020- 2021	%	2021- 2022	%	2022- 2023	%
Prestations vendues	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
<i>Chiffre d'affaires</i>	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Total des produits d'exploitation	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Fournitures consommables	11 960	2%	35 535	2%	50 382	1%	55 596	1%	63 009	1%
Services extérieurs	196 260	30%	449 640	26%	522 760	15%	526 216	13%	530 363	11%
<i>Charges externes</i>	208 220	32%	485 175	29%	573 142	16%	581 812	14%	593 372	12%
Impôts et taxes	4 572	1%	8 742	1%	24 934	1%	31 236	1%	38 712	1%
Salaires bruts (Salariés)	148 100	23%	350 950	21%	457 650	13%	463 800	11%	463 800	10%
Charges sociales (Salariés)	66 639	10%	157 925	9%	205 947	6%	208 716	5%	208 716	4%
CICE	-2 962	0%								
<i>Charges de personnel</i>	211 777	32%	508 875	30%	663 597	19%	672 516	16%	672 516	14%
Dotations aux amortissements	15 645	2%	25 888	2%	30 749	1%	17 085	0%	8 195	0%
Total des charges d'exploitation	440 214	67%	1 028 680	60%	1 292 422	37%	1 302 649	31%	1 312 795	27%
Résultat d'exploitation	213 461	33%	673 504	40%	2 238 269	63%	2 839 612	69%	3 466 581	73%
Résultat courant	213 461	33%	673 504	40%	2 238 269	63%	2 839 612	69%	3 466 581	73%
Impôt sur les bénéfices	53 984	8%	188 830	11%	621 760	18%	748 113	18%	862 833	18%
Résultat de l'exercice	159 477	24%	484 674	28%	1 616 509	46%	2 091 499	50%	2 603 748	54%

Rentabilité du projet	2018- 2019	%	2019- 2020	%	2020- 2021	%	2021- 2022	%	2022- 2023	%
Chiffre d'affaires	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Ventes + Production réelle	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Marge globale	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Résultat d'exploitation	213 461	33%	673 504	40%	2 238 269	63%	2 839 612	69%	3 466 581	73%
Résultat de l'exercice	159 477	24%	484 674	28%	1 616 509	46%	2 091 499	50%	2 603 748	54%

Equilibre financier	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Ressources	236 122	510 562	1 647 258	2 108 584	2 611 943
- Emplois	61 000	50 000			
Fonds de roulement	175 122	635 684	2 282 942	4 391 526	7 003 469

SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires de gestion	2018-2019	%	2019-2020	%	2020-2021	%	2021-2022	%	2022-2023	%
Chiffre d'affaires	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Ventes + Production réelle	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Marge globale	653 675	100%	1 702 184	100%	3 530 691	100%	4 142 261	100%	4 779 376	100%
Charges externes	208 220	32%	485 175	29%	573 142	16%	581 812	14%	593 372	12%
Valeur ajoutée	445 455	68%	1 217 009	72%	2 957 549	84%	3 560 449	86%	4 186 004	88%
Impôts et taxes	4 572	1%	8 742	1%	24 934	1%	31 236	1%	38 712	1%
Charges de personnel	211 777	32%	508 875	30%	663 597	19%	672 516	16%	672 516	14%
Excédent brut d'exploitation	229 106	35%	699 392	41%	2 269 018	64%	2 856 697	69%	3 474 776	73%
Dotations aux amortissements	15 645	2%	25 888	2%	30 749	1%	17 085	0%	8 195	0%
Résultat d'exploitation	213 461	33%	673 504	40%	2 238 269	63%	2 839 612	69%	3 466 581	73%
Résultat courant	213 461	33%	673 504	40%	2 238 269	63%	2 839 612	69%	3 466 581	73%
Impôt sur les bénéfices	53 984	8%	188 830	11%	621 760	18%	748 113	18%	862 833	18%
Résultat de l'exercice	159 477	24%	484 674	28%	1 616 509	46%	2 091 499	50%	2 603 748	54%
Capacité d'autofinancement	175 122	27%	510 562	30%	1 647 258	47%	2 108 584	51%	2 611 943	55%

CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Résultat de l'exercice	159 477	484 674	1 616 509	2 091 499	2 603 748
+ Dotations aux amortissements	15 645	25 888	30 749	17 085	8 195
Capacité d'autofinancement	175 122	510 562	1 647 258	2 108 584	2 611 943
Autofinancement net	175 122	510 562	1 647 258	2 108 584	2 611 943

RATIOS D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

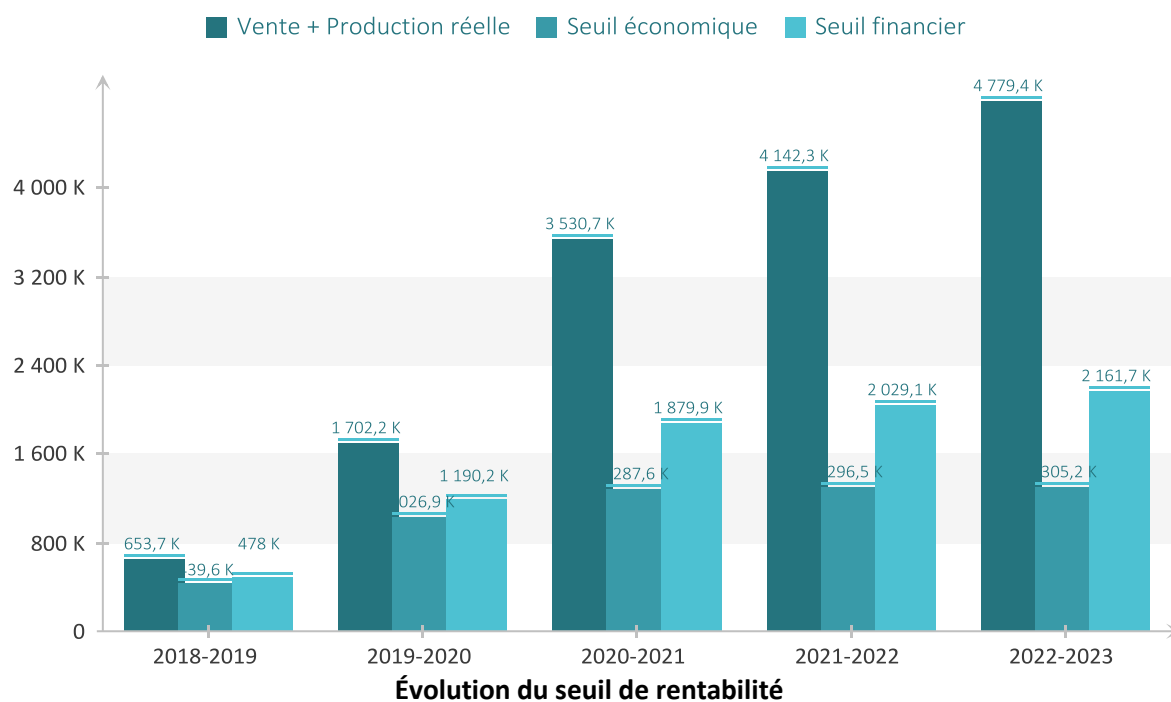
Ratios d'exploitation	2018- 2019	2019- 2020	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%	100%	100%
Marge globale	100%	100%	100%	100%	100%
Charges externes	32%	29%	16%	14%	12%
Valeur ajoutée	68%	72%	84%	86%	88%
Impôts et taxes	1%	1%	1%	1%	1%
Charges de personnel	32%	30%	19%	16%	14%
Excédent brut d'exploitation	35%	41%	64%	69%	73%
Dotations aux amortissements	2%	2%	1%	0%	0%
Résultat d'exploitation	33%	40%	63%	69%	73%
Résultat courant	33%	40%	63%	69%	73%
Impôt sur les bénéfices	8%	11%	18%	18%	18%
Résultat de l'exercice	24%	28%	46%	50%	54%

SEUIL DE RENTABILITE

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Ventes + Production réelle	653 675	1 702 184	3 530 691	4 142 261	4 779 376
Autres coûts variables	1 970	4 495	7 662	9 036	10 449
<i>Total des coûts variables</i>	<i>1 970</i>	<i>4 495</i>	<i>7 662</i>	<i>9 036</i>	<i>10 449</i>
Marge sur coût variable	651 705	1 697 689	3 523 029	4 133 225	4 768 927
Taux de marge sur coût variable (%)	99,70%	99,74%	99,78%	99,78%	99,78%
<i>Coûts fixes</i>	<i>438 244</i>	<i>1 024 185</i>	<i>1 284 760</i>	<i>1 293 613</i>	<i>1 302 346</i>
Total des charges	440 214	1 028 680	1 292 422	1 302 649	1 312 795
Résultat courant avant impôt	213 461	673 504	2 238 269	2 839 612	3 466 581
Seuil de rentabilité	439 563	1 026 855	1 287 593	1 296 465	1 305 217
Excédent / Insuffisance	214 112	675 329	2 243 098	2 845 796	3 474 159
Point mort (jours)	242 jours	217 jours	131 jours	113 jours	98 jours

Seuil de rentabilité



BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Évolution du besoin en fonds de roulement :

Besoins en fonds de roulement	Initial	31/08/2019	31/08/2020	31/08/2021	31/08/2022	31/08/2023
Autres créances	10 200					
Besoins d'exploitation (Total)	10 200					
Total des besoins	10 200					
Dettes fiscales et sociales		71 088	184 340	522 605	231 527	242 582
Ressources d'exploitation (Total)		71 088	184 340	522 605	231 527	242 582
Total des ressources		71 088	184 340	522 605	231 527	242 582
Variation du B.F.R.	10 200	-71 088	-113 252	-338 265	291 078	-11 055
Besoins en fonds de roulement	10 200	-71 088	-184 340	-522 605	-231 527	-242 582

PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sur la période :

Plan de financement	Initial	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Immobilisations	51 000	61 000	50 000			
Variation du B.F.R.	10 200	-71 088	-113 252	-338 265	291 078	-11 055
Total des besoins	61 200	-10 088	-63 252	-338 265	291 078	-11 055
Apports en capital	1 000	1 000				
Apports en comptes courants	60 000	60 000				
Capacité d'autofinancement		175 122	510 562	1 647 258	2 108 584	2 611 943
Total des ressources	61 000	236 122	510 562	1 647 258	2 108 584	2 611 943
Variation de trésorerie	-200	246 210	573 814	1 985 523	1 817 506	2 622 998
Solde de trésorerie	-200	246 210	820 024	2 805 547	4 623 053	7 246 051

ETAT DE TRESORERIE

L'évolution du solde de trésorerie :

Etat de trésorerie	Initial	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Fonds de roulement	10 000	175 122	635 684	2 282 942	4 391 526	7 003 469
Besoins en fonds de roulement	10 200	-71 088	-184 340	-522 605	-231 527	-242 582
Solde de trésorerie	-200	246 210	820 024	2 805 547	4 623 053	7 246 051

BILAN PREVISIONNEL

Le bilan prévisionnel de la période :

Bilan	31/08/2019	31/08/2020	31/08/2021	31/08/2022	31/08/2023
Immobilisations	61 000	111 000	111 000	111 000	111 000
- Amortissements, Provisions	15 645	41 533	72 282	89 367	97 562
Immobilisations nettes	45 355	69 467	38 718	21 633	13 438
Disponibilités	246 210	820 024	2 805 547	4 623 053	7 246 051
Actif circulant	246 210	820 024	2 805 547	4 623 053	7 246 051
Total de l'actif	291 565	889 491	2 844 265	4 644 686	7 259 489
Capital social	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Réserves, Report à nouveau		159 477	644 151	2 260 660	4 352 159
Résultat de l'exercice	159 477	484 674	1 616 509	2 091 499	2 603 748
Capitaux propres	160 477	645 151	2 261 660	4 353 159	6 956 907
Emprunts et dettes assimilés	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Dettes fiscales et sociales	71 088	184 340	522 605	231 527	242 582
Total des dettes	131 088	244 340	582 605	291 527	302 582
Total du passif	291 565	889 491	2 844 265	4 644 686	7 259 489

RATIOS DE STRUCTURE

Ratios de structure	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Délai BFR en nombre de jours de CA	-39 jours	-39 jours	-53 jours	-20 jours	-18 jours
Autonomie financière à long terme	55,04%	72,53%	79,52%	93,72%	95,83%
Solvabilité à moyen terme	187,82%	335,61%	481,55%	1585,81%	2394,74%
Solvabilité à court terme	187,82%	335,61%	481,55%	1585,81%	2394,74%



ANNEXES

Analyse de l'évolution du solde de trésorerie sur la période :

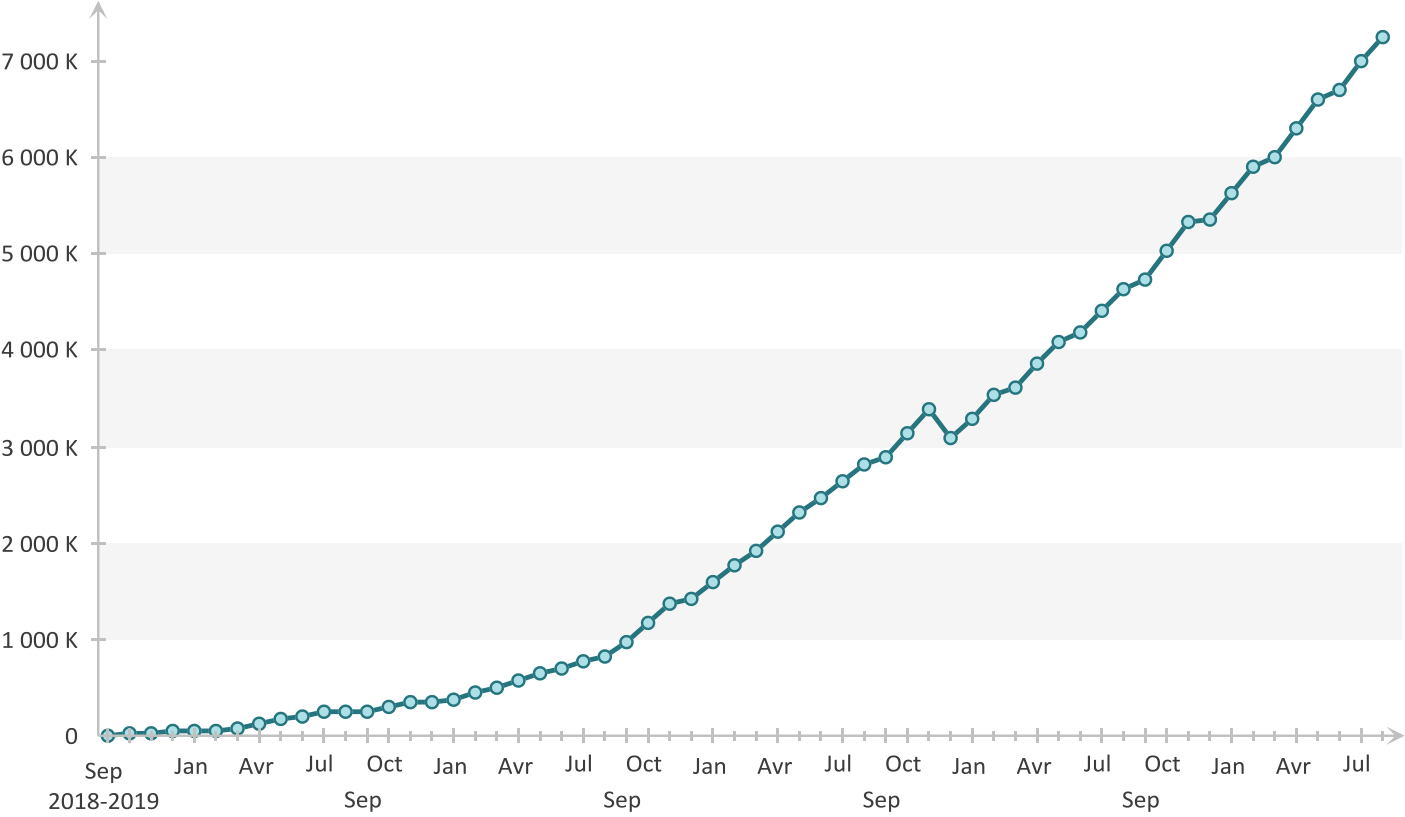
Trésorerie (N)	Sep 2018	Oct 2018	Nov 2018	Déc 2018	Jan 2019	Fév 2019	Mar 2019	Avr 2019	Mai 2019	Jun 2019	Jul 2019	Aoû 2019	Total
Apports en capital	1 000												1 000
Apports en comptes courants	60 000												60 000
Prestations vendues	28 911	34 382	36 098	49 043	37 955	69 033	78 525	87 106	107 086	94 598	94 813	66 866	784 416
Chiffre d'affaires (Total)	28 911	34 382	36 098	49 043	37 955	69 033	78 525	87 106	107 086	94 598	94 813	66 866	784 416
Remboursement du crédit TVA			7 748										7 748
Total des encaissements	89 911	34 382	43 846	49 043	37 955	69 033	78 525	87 106	107 086	94 598	94 813	66 866	853 164
Immobilisations incorporelles	49 200												49 200
Immobilisations corporelles	12 000					12 000							24 000
Immobilisations (Total)	61 200					12 000							73 200
Fournitures consommables	671	690	696	744	738	1 516	1 534	1 550	1 601	1 558	1 568	1 487	14 353
Services extérieurs	13 829	13 829	13 829	14 429	20 429	22 577	22 577	22 577	22 577	22 577	22 577	22 577	234 384
Charges externes (Total)	14 500	14 519	14 525	15 173	21 167	24 093	24 111	24 127	24 178	24 135	24 145	24 064	248 737
Etat - Impôts									1 822				1 822
Salaires nets (Salariés)	6 669	6 669	6 669	6 669	6 669	11 739	11 739	11 739	11 739	11 739	11 739	11 739	115 518
Charges sociales (Salariés)		5 728	5 728	5 728	5 728	5 728	10 083	10 083	10 083	10 083	10 083	10 083	89 138
Charges de personnel (Total)	6 669	12 397	12 397	12 397	12 397	17 467	21 822	21 822	21 822	21 822	21 822	21 822	204 656
TVA à payer			3 361	3 646	5 695	2 848	5 590	9 169	10 597	13 918	11 844	11 879	78 547
Total des décaissements	82 369	26 916	30 283	31 216	39 259	56 408	51 523	55 118	58 419	59 875	57 811	57 765	606 962
Solde précédent		7 542	15 008	28 571	46 398	45 094	57 719	84 721	116 709	165 376	200 099	237 101	
Variation de la trésorerie	7 542	7 466	13 563	17 827	-1 304	12 625	27 002	31 988	48 667	34 723	37 002	9 101	
Solde de trésorerie	7 542	15 008	28 571	46 398	45 094	57 719	84 721	116 709	165 376	200 099	237 101	246 202	

Évolution du solde de trésorerie sur la période 09/2018 à 08/2023

Trésorerie (N+1)	Sep 2019	Oct 2019	Nov 2019	Déc 2019	Jan 2020	Fév 2020	Mar 2020	Avr 2020	Mai 2020	Jun 2020	Jul 2020	Aoû 2020	Total
Prestations vendues	89 184	102 338	109 928	135 647	187 471	196 717	202 253	212 959	214 642	208 535	205 770	177 183	2 042 627
Chiffre d'affaires (Total)	89 184	102 338	109 928	135 647	187 471	196 717	202 253	212 959	214 642	208 535	205 770	177 183	2 042 627
Total des encaissements	89 184	102 338	109 928	135 647	187 471	196 717	202 253	212 959	214 642	208 535	205 770	177 183	2 042 627
Immobilisations incorporelles					48 000								48 000
Immobilisations corporelles					12 000								12 000
Immobilisations (Total)					60 000								60 000
Fournitures consommables	1 868	1 902	1 910	1 970	4 334	4 372	4 385	4 415	4 402	4 384	4 385	4 315	42 642
Services extérieurs	30 797	30 797	30 797	30 797	51 589	51 589	51 589	51 589	51 589	51 589	51 589	51 589	535 900
Charges externes (Total)	32 665	32 699	32 707	32 767	55 923	55 961	55 974	56 004	55 991	55 973	55 974	55 904	578 542
Etat - Impôts									7 066				7 066
Salaires nets (Salariés)	11 739	11 739	11 739	11 739	26 949	28 548	28 548	28 548	28 548	28 548	28 548	28 548	273 741
Charges sociales (Salariés)	10 083	10 083	10 083	10 083	10 083	23 148	24 522	24 522	24 522	24 522	24 522	24 522	220 695
Charges de personnel (Total)	21 822	21 822	21 822	21 822	37 032	51 696	53 070	53 070	53 070	53 070	53 070	53 070	494 436
TVA à payer	7 233	9 520	11 706	12 970	17 247	12 258	23 792	24 713	26 492	26 774	25 760	25 298	223 763
Impôt société	13 496			64 518			13 496			13 496			105 006
Total des décaissements	75 216	64 041	66 235	132 077	170 202	119 915	146 332	133 787	142 619	149 313	134 804	134 272	1 468 813
Solde précédent	246 202	260 170	298 467	342 160	345 730	362 999	439 801	495 722	574 894	646 917	706 139	777 105	
Variation de la trésorerie	13 968	38 297	43 693	3 570	17 269	76 802	55 921	79 172	72 023	59 222	70 966	42 911	
Solde de trésorerie	260 170	298 467	342 160	345 730	362 999	439 801	495 722	574 894	646 917	706 139	777 105	820 016	

Trésorerie (N+2)	Sep 2020	Oct 2020	Nov 2020	Déc 2020	Jan 2021	Fév 2021	Mar 2021	Avr 2021	Mai 2021	Jun 2021	Jul 2021	Aoû 2021	Total
Prestations vendues	338 540	353 663	362 379	391 982	333 577	344 227	350 579	362 899	364 819	357 803	354 627	321 742	4 236 837
Chiffre d'affaires (Total)	338 540	353 663	362 379	391 982	333 577	344 227	350 579	362 899	364 819	357 803	354 627	321 742	4 236 837
Total des encaissements	338 540	353 663	362 379	391 982	333 577	344 227	350 579	362 899	364 819	357 803	354 627	321 742	4 236 837
Fournitures consommables	4 960	4 992	4 999	5 056	5 020	5 053	5 068	5 095	5 083	5 065	5 065	5 003	60 459
Services extérieurs	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	51 877	622 524
Charges externes (Total)	56 837	56 869	56 876	56 933	56 897	56 930	56 945	56 972	56 960	56 942	56 942	56 880	682 983
Etat - Impôts									10 055				10 055
Salaires nets (Salariés)	28 548	28 548	28 548	30 147	30 147	30 147	30 147	30 147	30 147	30 147	30 147	30 147	356 967
Charges sociales (Salariés)	24 522	24 522	24 522	24 522	25 896	25 896	25 896	25 896	25 896	25 896	25 896	25 896	305 256
Charges de personnel (Total)	53 070	53 070	53 070	54 669	56 043	56 043	56 043	56 043	56 043	56 043	56 043	56 043	662 223
TVA à payer	20 546	47 283	49 799	51 250	56 174	46 446	48 217	49 271	51 322	51 642	50 477	49 947	572 374
Impôt société	47 208			182 054			47 208			47 208			323 678
Total des décaissements	177 661	157 222	159 745	344 906	169 114	159 419	208 413	162 286	174 380	211 835	163 462	162 870	2 251 313
Solde précédent	820 016	980 895	1 177 336	1 379 970	1 427 046	1 591 509	1 776 317	1 918 483	2 119 096	2 309 535	2 455 503	2 646 668	
Variation de la trésorerie	160 879	196 441	202 634	47 076	164 463	184 808	142 166	200 613	190 439	145 968	191 165	158 872	
Solde de trésorerie	980 895	1 177 336	1 379 970	1 427 046	1 591 509	1 776 317	1 918 483	2 119 096	2 309 535	2 455 503	2 646 668	2 805 540	

Solde de trésorerie



TVA (N)	Sep 2018	Oct 2018	Nov 2018	Déc 2018	Jan 2019	Fév 2019	Mar 2019	Avr 2019	Mai 2019	Jun 2019	Jul 2019	Aoû 2019	Total
TVA collectée	4 819	5 731	6 017	8 174	6 326	11 506	13 088	14 518	17 848	15 767	15 803	11 144	130 741
<i>TVA sur prestations</i>	4 819	5 731	6 017	8 174	6 326	11 506	13 088	14 518	17 848	15 767	15 803	11 144	130 741
TVA déductible	12 567	2 370	2 371	2 479	3 478	5 916	3 919	3 921	3 930	3 923	3 924	3 911	52 709
<i>TVA sur immobilisations</i>	10 200					2 000							12 200
<i>TVA sur frais</i>	2 367	2 370	2 371	2 479	3 478	3 916	3 919	3 921	3 930	3 923	3 924	3 911	40 509
TVA due		3 361	3 646	5 695	2 848	5 590	9 169	10 597	13 918	11 844	11 879	7 233	85 780
Remboursement du crédit de TVA	7 748												7 748
TVA à payer		3 361	3 646	5 695	2 848	5 590	9 169	10 597	13 918	11 844	11 879	7 233	85 780

TVA (N+1)	Sep 2019	Oct 2019	Nov 2019	Déc 2019	Jan 2020	Fév 2020	Mar 2020	Avr 2020	Mai 2020	Jun 2020	Jul 2020	Aoû 2020	Total
TVA collectée	14 864	17 056	18 321	22 608	31 245	32 786	33 709	35 493	35 773	34 756	34 294	29 530	340 435
<i>TVA sur prestations</i>	14 864	17 056	18 321	22 608	31 245	32 786	33 709	35 493	35 773	34 756	34 294	29 530	340 435
TVA déductible	5 344	5 350	5 351	5 361	18 987	8 994	8 996	9 001	8 999	8 996	8 996	8 984	103 359
<i>TVA sur immobilisations</i>					10 000								10 000
<i>TVA sur frais</i>	5 344	5 350	5 351	5 361	8 987	8 994	8 996	9 001	8 999	8 996	8 996	8 984	93 359
TVA due	9 520	11 706	12 970	17 247	12 258	23 792	24 713	26 492	26 774	25 760	25 298	20 546	237 076
TVA à payer	9 520	11 706	12 970	17 247	12 258	23 792	24 713	26 492	26 774	25 760	25 298	20 546	237 076

TVA (N+2)	Sep 2020	Oct 2020	Nov 2020	Déc 2020	Jan 2021	Fév 2021	Mar 2021	Avr 2021	Mai 2021	Jun 2021	Jul 2021	Aoû 2021	Total
TVA collectée	56 423	58 944	60 396	65 330	55 596	57 372	58 429	60 484	60 802	59 634	59 104	53 623	706 137
<i>TVA sur prestations</i>	56 423	58 944	60 396	65 330	55 596	57 372	58 429	60 484	60 802	59 634	59 104	53 623	706 137
TVA déductible	9 140	9 145	9 146	9 156	9 150	9 155	9 158	9 162	9 160	9 157	9 157	9 147	109 833
<i>TVA sur frais</i>	9 140	9 145	9 146	9 156	9 150	9 155	9 158	9 162	9 160	9 157	9 157	9 147	109 833
TVA due	47 283	49 799	51 250	56 174	46 446	48 217	49 271	51 322	51 642	50 477	49 947	44 476	596 304
TVA à payer	47 283	49 799	51 250	56 174	46 446	48 217	49 271	51 322	51 642	50 477	49 947	44 476	596 304

Partie 1 - L'étude de marché

A. Définition du marché

1. Le marché

Le marché où se positionne Aufert est celui de la FoodTech. Depuis 2016, un véritable phénomène à part entière a explosé en Europe mais aussi dans le monde.

Six chiffres importants relevant du site officiel foodtechspace :



Un état des lieux par une autre étude de ce marché en France en date de 2018 par DigitalFoodLab, agence de conseil spécialisée dans ce secteur. Il en ressort que :

- Une montée en puissance du secteur en France depuis 2016
- Nombre de création de start-up multiplié par 3 (417 en 2016)

La FoodTech c'est quoi ?

Ce secteur se sectionne en trois domaines représentant en France plus de 90% des investissements :

- AgTech : qui concerne l'agriculture du futur
- FoodService : les Start-Up réinventant la restauration
- Retail & Delivery : Les Start-Up répondant aux défis du e-commerce alimentaire

En France, près de 40% des investissements ont été réalisés dans les services de livraison repas ou des courses, dominant de loin l'écosystème.

Aufert se situe dans le secteur Retail & Delivery du marché de la FoodTech.

2. Tendances du marché

Deux stratégies à définir et qui répondent clairement aux besoins des consommateurs :

- **A court terme** : Le développement des offres toujours plus personnalisées comme la livraison et le drive et l'utilisation de la data sont les tendances fortes du marché
- **Au long terme** : La mise en avant des aliments du futur ainsi que la transparence accrue avec un rapprochement entre la production du produit et le consommateur sont les outils payants des futures années

En France :

Le marché connaît une **croissance** de **500%** et il est estimé d'ici 3 ans à **1 milliard d'euros**.

En effet, la livraison de repas ou des courses à domicile va faciliter les modes d'achat des consommateurs et risque de devenir, si ce n'est pas déjà le cas, **une habitude de vie**.

B. Opportunités générales :

Il est important d'accentuer notre étude sur les 400 startups occupants le marché de la FoodTech :

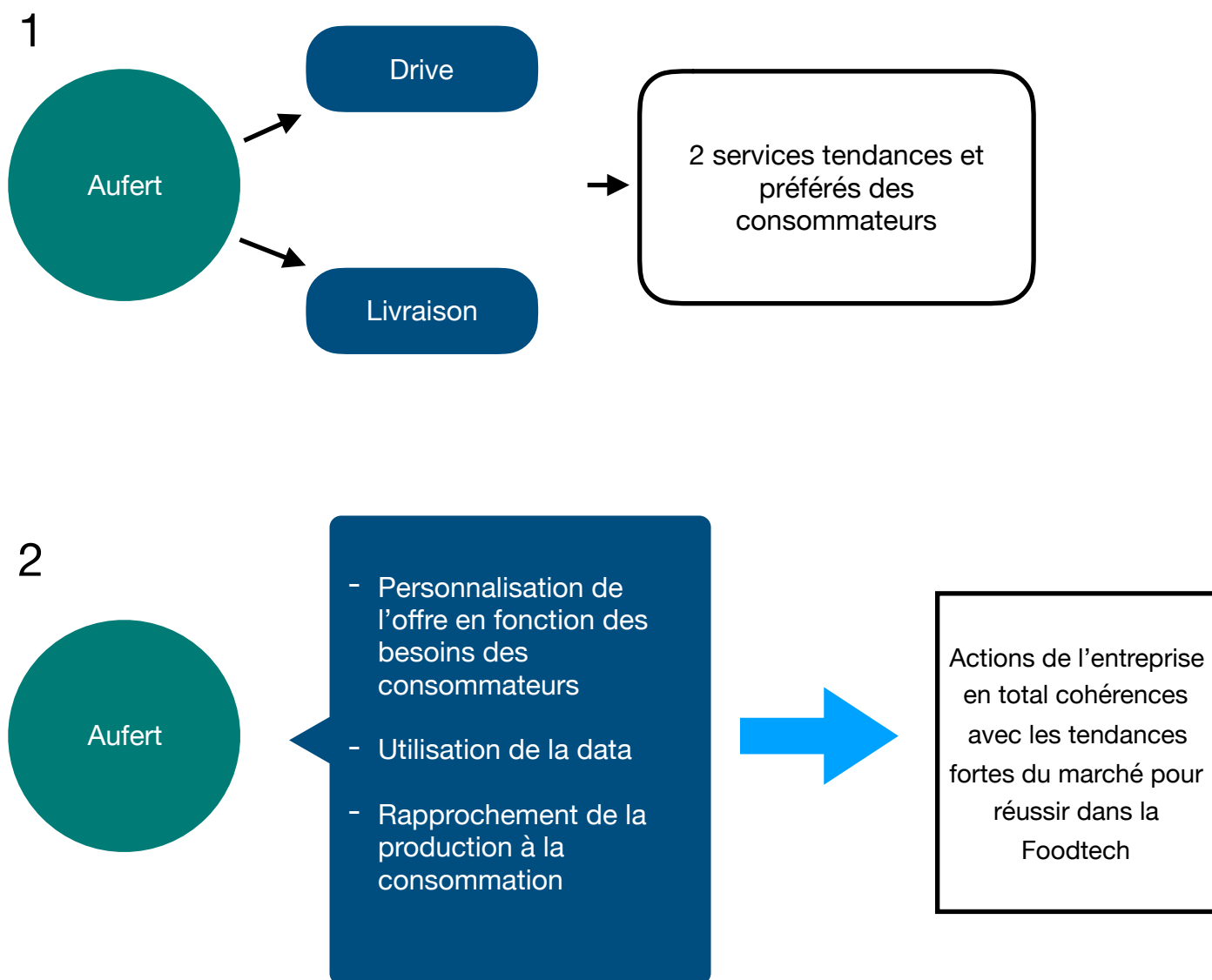
- Levée de fond : 317 millions depuis 2013
- Le marché français représente : 1,15% des investissements mondiaux

Pour une France qui est le pays de la gastronomie et qui dispose d'un réel savoir-faire dans la réalisation de produits alimentaires, ce chiffre est beaucoup trop bas pour répondre à l'ambition française d'être le numéro un du secteur. Il s'agit d'une réelle opportunité.

Concernant répartition géographique des start-up du secteur :

- Plus de 60% basées en Ile de France
- Plus de 66% ont levé des fonds en Ile de France

Opportunités relatives à Aufert en schéma



Aufert se base dans le sillage de l'avenir de la Foodtech, la proposition de produits de qualité fort en savoir-faire et reconnus grâce aux compétences des créateurs, des produits référencés par notre plateforme numérique qui vont tendre à une consommation riche en histoire locales.

C. Analyse PESTEL

Partie 1 : Analyse politique

- Au niveau européen :

Acceptation de l'Europe au digital.

Lors des 60 ans du traité de Rome, l'Europe a tenu une conférence d'une journée sur le numérique présentant les enjeux pour les citoyens européens mais aussi pour les entreprises.

Objectif : **stimuler** la coopération entre les Etats membres pour mieux préparer les européens et l'industrie européenne à tirer parti des **avantages de la transformation numérique**. L'Europe **encourage** l'innovation et la création de plate-forme numérique en conformité avec le Règlement général de la protection des données. La **France signataire** à ce projet.

Risque : **conflit de lois** avec les EM ou les pays étrangers à l'Union européenne selon des **questions éthiques ou sociales** sur certains produits et pratiques numériques.

- Au niveau national :

Le gouvernement actuel a prévu plus de 9 milliards d'euros pour la **modernisation de l'Etat** jusqu'en 2022.

De plus, **loi Macron du 6 août 2015** pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques viens encadrer les principales dispositions touchant les entreprises sur le plan social, concurrentiel, de la distribution, du commerce électronique et fiscalité.

Enfin, Mounir MAHJOUBI, secrétaire d'état au numérique, souhaite que « la France devienne un leader mondial de la foodtech ». A l'occasion de son passage au salon Food Use Tech de Dijon, il désire que la France deviennent la championne de l'alimentation et de la technologie.

Le gouvernement est donc **favorable au développement du numérique en France et surtout dans le secteur de l'alimentation**. De ce fait, aucun risque sur le plan politique pour le digital n'est à prévoir à condition de respecter les normes juridiques (Le règlement général de la protection des données et la loi Macron.)

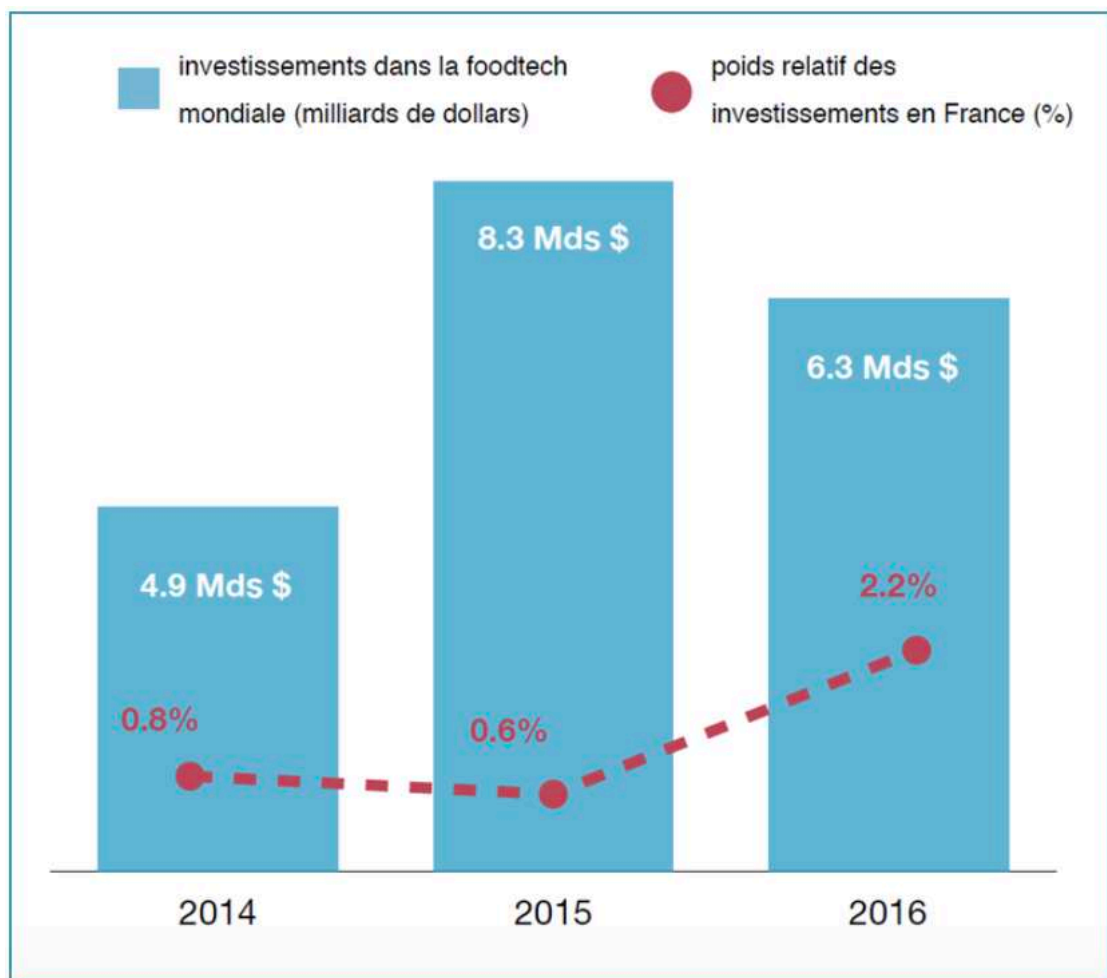
Partie 2 : Analyse économique

Comme vu ci-dessus, la Foodtech montre un fort potentiel en investissement et de part sur le marché.

Chiffres :

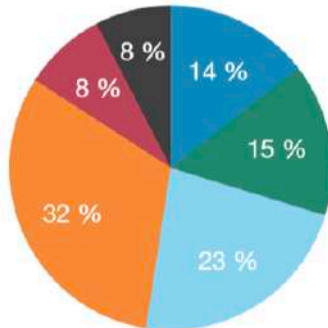
- 139 millions d'euros en 2016 d'investissements
- 8 fois plus de levées de fond supérieures à 1 million d'euros depuis 2013

FoodTech mondiale :

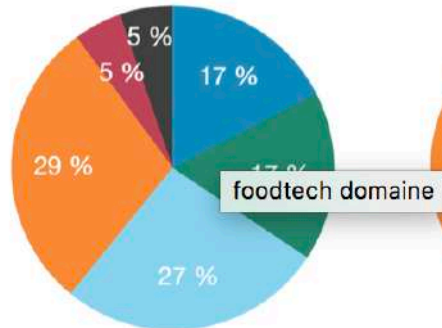


ACTIVITÉ DOMAINE PAR DOMAINE

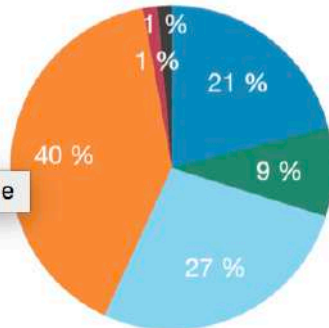
Répartition des startups actives
au premier semestre 2017



Répartition par nombre
d'investissements (2013-2017 (S1))



Répartition selon le montant des
investissements (2013-2017 (S1))



● AgTech ● FoodScience ● FoodService ● Retail & Delivery ● Media ● Coaching

Les startups Retail & Delivery tels qu'Aufert, constituent le plus fort pourcentage de représentations tant bien physiquement : 32%, qu'en terme de levée de fond : 29% et montant d'investissement : 40%.

Concernant les consommateurs :

- Le pouvoir d'achat des français

Facteurs baissant le pouvoir d'achat 2018 :

- Hausse gazole
- Hausse Tabac
- Hausse de la CSG

Facteurs augmentant le pouvoir d'achat 2018 :

- Baisse cotisations salariales
- Baisse taxe d'habitation
- Réforme ISF



Bénéficiaires :

- Actifs aisés
 - Famille avec revenus convenable
- > **Notre cible**

Partie 3 : Analyse socioculturelle

Le consommateur est devenu **exigeant**. Il ne s'agit plus de « Junk Food », désormais **on parle de bien-être**.

Différents facteurs définissent le consommateurs :

* La personnalité :

- L'image de soi intervient dans l'intention ou l'acte d'achat
- Le « moi-réel » correspond à la manière dont l'individu se voit
- Le « moi idéal » est relatif à ce que l'individu aimerait être
- Le « moi projeté » est l'image qu'aimerait donner l'individu aux autres

* Le style de vie :

Plusieurs facteurs du quotidien d'une personne :

- Ses valeurs
- Sa personnalité
- Ses activités (loisirs/professionnelles)
- Ses opinions

* L'influence :

Le comportement du consommateur peut varier selon :

- Sa famille
- Sa classe sociale

Dans une société où **l'apparence est une chose importante**, le **regard d'autrui** est vu comme **primordial** à la personne humaine. Il faudra alors que le **consommateur s'identifie** aux valeurs de notre plateforme et à sa fonctionnalité.

Notre **époque** c'est « **le bien manger** » et « **le bien être** ».

* La démographie :

Classement 2018 des villes où les français souhaitent travailler :

- Bordeaux
- Toulouse
- Montpellier
- Paris
- Lyon
- Aix
- Nantes
- Nice
- Marseille
- Rennes
- Toulon
- Lille
- Strasbourg

Les français se projettent davantage selon la dimension « bien vivre » plutôt que la dimension économique.

Nous souhaitons nous installer sur quatre des cinq villes les plus appréciées pour « bien vivre ».

Partie 4 : Analyse technologique

Les nouvelles technologies sont de nos jours en plein boom.

En voici les facteurs :

- Dépenses en R&D
- Modernité
- Innovation

Chaque habitant, même très jeune, utilise un objet numérique.

En l'occurrence, notre plateforme sera disponible sur :

- Smartphone : IOS / Android
- Ordinateur

L'innovation est d'autant plus accessible aux personnes de notre époque :

- Compréhension du langage technologique
- Facilité d'utilisation

Partie 5 : Analyse environnementale

Préoccupation sociale mais aussi étatique :

- Email de préventions
- Lois sur l'environnement

Le e-commerce permet de ne pas utiliser de produits anti environnement. Le fait de ne pas utiliser les voitures pour certains domaines ou des contenant en carton permettent de lutter contre les nuisances de l'environnement.

Nous souhaitons utiliser des véhicules uniquement électriques.

Partie 6 : Analyse légale

La plateforme numérique se fonde sur la réglementation française et aussi sur le nouveau règlement général de la protection des données.

D. La concurrence

Concurrence directe sur Paris :

EPICERY :

Création de la startup en 2016.

Elle a été fondée par Elsa Hermal et Edouard Morhange.

Ils proposent une application ainsi qu'un site internet avec pour service, un système de livraison en moins d'une heure, en vélo avec un système uberisé, des commerçants de proximité à Paris et à Lyon.

Il s'agit ici du principal concurrent issu du marché de la FoodTech qui a levé plus de 700 000 €, les investisseurs sont :

- Xavier Niel
- Jean-David Blanc
- Michael Benabou
- Marc Menasé
- Monoprix

Aujourd'hui, Epicery propose :

- 300 commerçants
- Un service de 2,90 € (par commerce dans la commande)
- Un service de livraison de maximum 1H

- Un minimum de 20 € / commande
- Une taxation de 25 % sur CA commerçant (justifiant la livraison et la plateforme)

Ils se revendiquent être le Uber de la livraison de produits de qualité permettant une réelle digitalisation des commerces de proximité.

Epicery est liée à Monoprix, disposant de 650 magasins physiques. Epicery a pour ambition de faire partager les livraisons Monoprix avec celles des commerçants.

Différences :

	EPICERY	AUFERT
Levée de fond	700000 €	/
Outils informatiques	Site internet Application	Site internet Application
Produits	Référencement de masse Pas de référence à la qualité des produits Pas de référence aux producteurs	Référencement limité Une qualité des produits assurée par une charte alimentaire Une mise en exergue des producteurs
Services	LIVRAISON : <ul style="list-style-type: none"> - Moins 1H - 2,90 € / commerce - Minimum 20 € - En vélo 	LIVRAISON : <ul style="list-style-type: none"> - H2 maximum - 2,50 / 3,50 / 4,50 € en fonction des zones de livraison sur toute la commande - En Twizy DRIVE PIETON : <ul style="list-style-type: none"> - H1 maximum - 1,50 €

Aufert propose un des services de l'entreprise EPICERY et touche le même secteur d'activité mais en l'espèce, notre société se distingue de plusieurs façons :

- Par le matériel pour la livraison
- Par le matériels pour l'approvisionnement des produits au Drive Piéton
- Par un service rattaché à une clientèle propre au Drive et différente de la livraison
- Par un coût moindre par rapport à Epicery
- Des livreurs salariés et non pas des agents commerciaux
- Un regroupement des commandes

E. La stratégie marketing

Cibles :

B2C :

- **La cible drive** : plus de **20** millions de consommateurs
- **La cible livraison** : plus de **20** % de la population (restauration)

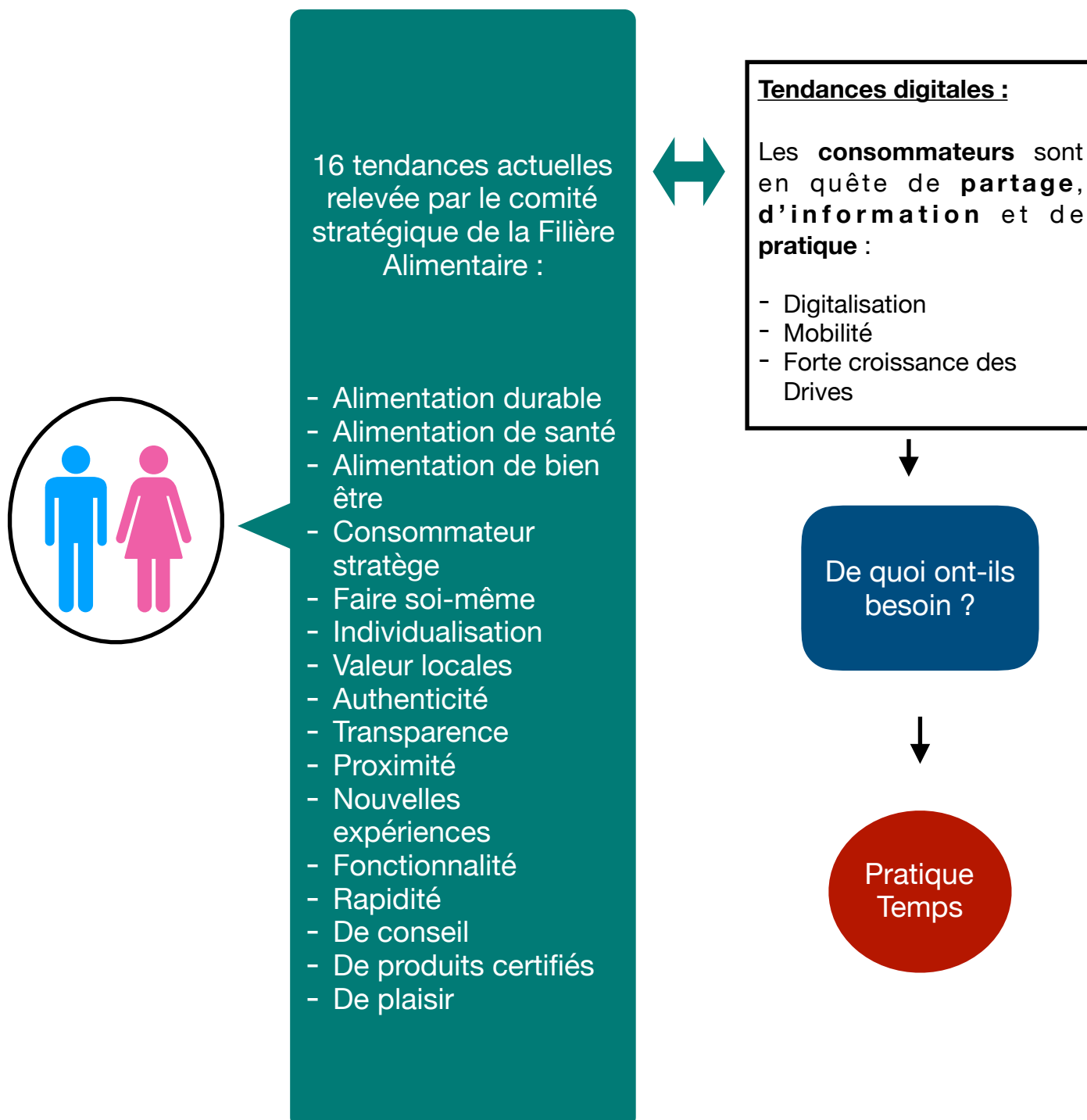
La numérisation permet l'impulsivité de l'achat. Si l'on réunit ces deux prestations en plein essor dans notre plateforme numérique alors notre société répondra à tous les besoins des consommateurs.

L'entreprise Aufert vise 3 cibles potentielles dont une qui se démarque des autres :

- **20-25 ans** : La majorité va se diriger vers la vente des produits liés aux apéritifs dinatoires (bouteilles de vin, bière, plateau de charcuterie ou de fromage)
- **25-45 ans** : **Cible majeure de notre concept** : cadre supérieurs, médecins, avocats, notaire, chefs d'entreprise etc.. Il s'agit de la cible qui quotidiennement consomme les produits référencés sur la plateforme et ayant une familiarité particulière avec le digital.
- **45 ans et plus** : Cible moins adaptée au numérique et à la consommation digitale en partie. L'autre partie est consommatrice des produits présents sur notre plateforme et pourront ainsi devenir une cible importante pour notre activité.

Notre concept veut répondre aux besoins majeurs de notre cible principale qui correspondent aux préoccupations sociales et aux comportements des consommateurs sur le marché.

Nous pouvons retenir le schéma suivant issu **d'une étude réalisée par le comité stratégique de la filière alimentaire en 2016** :



Commerçants :

L'entreprise Aufert cible plusieurs types de commerçants issus des métiers de bouche : Fromagerie, charcuterie, boucherie, cave à vin, cave à bière, épicerie, torréfacteur, salon de thé, chocolaterie.

Chaque commerçant doit faire parti de l'un des secteurs importants du centre-ville de la ville dans laquelle nous implantons et pour que la logistique soit la plus simple possible pour nos équipes d'approvisionnement et de livraison.

Par exemple, pour la ville de Toulouse :

- Victor Hugo
- Saint Etienne
- François-Verdier
- Carmes
- Saint-Cyprien

Le choix des commerçants, comme décrit précédemment dans le Business Plan, se fait par catégorie, par produit et par localisation.

Il faudra déterminer les spécialités de chaque commerces pour pouvoir créer une offre idéale pour le consommateurs.

Le choix et la répartition des produits référencés sur la plateforme seront choisis avec les différents partenaires de chaque domaine pour ne pas priver l'un d'entre-eux de commercialiser un produit similaire à celui de son concurrent. Il est possible d'en retrouver, il en demeurera de la volonté des commerçants. L'idée est celle qu'il ne faut pas multiplier les produits similaires pour ne pas avoir une offre trop large pour le consommateur mais aussi de ne pas entrer dans une concurrence trop agressive entre les partenaires commerciaux.