

Napolina Pizz'

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

Tables des Matières

Résumé	1
Activité	1
Marché	1
Chiffres Clés	2
Besoin	3
Société	4
Structure et Actionariat	4
Emplacement	4
Equipe	5
Produits et Services	6
Description	6
Etude de Marché	7
Démographie et Segmentation	7
Marché Cible	8
Concurrence	9
Réglementation	11
Stratégie	12
Prix	12
Plan Commercial	12
Etapes de Développement	13
Risques	13
Opérations	16
Plan de Personnel	16
Ressources Clés	16
Fournisseurs	17
Plan Financier	18
Emplois et Ressources	18
Hypothèses	18
Prévisionnel de Ventés	18
Structure de Coûts	20
Prévision de Résultat	20
Prévision de Trésorerie	21
Bilan Prévisionnel	22
Annexes	23
Echéancier	23
Flux de trésorerie	24

Résumé

Activité

Napolina Pizz' sera une pizzeria effectuant de la vente à emporter et de la livraison à domicile dans le centre ville de Caen.

La société proposera un ensemble de pizzas cuites au feu de bois, de boissons sans alcool, et de desserts. Seules les pizzas seront préparées sur place, les boissons et desserts seront achetés à des grossistes spécialisés.

Napolina Pizz' exploitera un local commercial situé au 4 rue du Gaillon à Caen 14 000. Le local est idéalement situé, en plein centre-ville, à proximité de l'université et d'une zone résidentielle.

La structure juridique retenue est celle de la SAS. La société sera dirigée par les deux associés, M Jean H (50% des parts) et M Olivier T (50% des parts).

Marché

Marché français

Avec 809 millions de pizzas consommées en 2014, la France est le deuxième marché de la Pizza derrière les Etats-Unis et devant l'Italie.

Le marché français est estimé à 5,35 milliards d'euros en 2014 (+1,4% par rapport à 2013), répartis entre plus de 20 432 points de vente (+0,8% par rapport à 2013).

Les français consomment en moyenne 10 kg de pizza par personne et par an, la pizza est un plat populaire consommé par toutes les tranches d'âges et catégories socioprofessionnelles.

L'une des grandes tendances sur le marché est l'accroissement des parts de marché de la grande distribution, cependant la restauration commerciale reste le canal de distribution numéro un avec 48% de parts de marché.

La deuxième grande tendance sur le marché est la montée en gamme de l'offre, avec par exemple l'emploi d'ingrédients premium comme des tomates fraîches ou des fromages AOC.

Marché local

En 2012, la ville de Caen comptait 111 342 habitants, et l'agglomération de Caen la Mer en comptait 242 182 (www.caenlamer.fr), ce qui permettra à Napolina Pizz' de bénéficier d'un large vivier de clients potentiels à proximité.

Une des particularités de la ville est la taille de sa population étudiante. L'Université de Caen regroupe à elle seule 28 000 étudiants auxquels viennent s'ajouter ceux des écoles spécialisées des alentours (EM Normandie, ESITC, etc.).

Marché Cible

Nous avons identifié trois segments de clients potentiels pour lesquels nous avons prévu la mise en place d'une offre commerciale adaptée :

- **les personnes habitants à proximité du local** : vente à emporter les soirs et weekends,
- **les personnes habitants à moins de 20 minutes en scooter** : vente en livraison les soirs et weekends,
- **les étudiants du campus universitaire situé à proximité du local** : vente à emporter à l'heure du déjeuner

Concurrence

Caen dispose d'une offre de restauration établit. Notamment en centre-ville autour du quartier commercial, du quartier du Vaugueux et du port, mais également en périphérie autour des centres commerciaux et des campus universitaires les plus excentrés.

Nous pensons que la concurrence avec les autres établissements de restauration situés à proximité de notre local sera modérée dans la mesure où ceux-ci sont positionnés sur d'autres types de cuisines (sandwicherie, brasserie) ou des niveaux de prix supérieurs (pizzerias sous forme de restaurant traditionnel).

En revanche, nous nous attendons à un niveau de concurrence très élevé avec les autres livreurs de pizzas, notamment Dominos, Pizza Hut, et La Boîte à Pizza. Nous pensons néanmoins que le marché est suffisamment large pour nous permettre d'y développer une activité rentable.

Chiffres Clés

Nous pensons pouvoir réaliser un chiffre d'affaires annuel de 180 643 €, ce qui est en ligne avec le chiffre d'affaires moyen des livreurs de pizza indépendants (175 000 €).

Nous prévoyons que l'entreprise soit rentable dès sa première année d'exploitation, sur la base du plan actuel, la marge d'EBE devrait représenter 3,3% du CA.

L'entreprise devrait être suffisamment capitalisée pour nous permettre d'honorer nos remboursements d'emprunt tout en conservant des liquidités suffisantes pour faire face à d'éventuels imprévus.

Besoin

L'objectif de ce business plan est d'obtenir un financement bancaire de 10 000€ permettant de financer une partie des achats d'équipements et stocks nécessaires à l'ouverture de la pizzeria.

Société

Structure et Actionnariat

Napolina Pizz' est une SAS au capital social de 20 000€.

La société a été immatriculée auprès du Greffe du Tribunal de Commerce de Caen en septembre 2015.

Le siège social de la société est situé au 4 rue du Gaillon à Caen 14 000.

- **Nom** : Napolina Pizz' SAS
- **Numéro de SIRET** : XXXXXXXXXXXXXXXX
- **Siège social** : 4 rue du Gaillon à Caen 14 000

La société a pour associés :

- **M Jean H** : 50% des parts
- **M Olivier T** : 30% des parts

La société sera dirigée par les deux associés.

Emplacement

La société exploitera un local commercial situé au 4 rue du Gaillon à Caen 14 000 pour lequel un bail commercial a été signé le 25 septembre 2015.



Le local commercial est idéalement situé :

- **à moins de 5 minutes à pied de l'université** : ce qui nous permettra de proposer une offre de restauration visant les étudiants le midi
- **à proximité d'une zone résidentielle** : ce qui nous permettra de proposer une offre de pizza à emporter les soirs et weekends
- **au cœur du centre ville de Caen** : ce qui nous permettra de facilement desservir le centre ville en livraison à domicile

Une fois les travaux d'aménagement achevés, le local comprendra un comptoir permettant la prise de commandes, un espace de cuisson équipé d'un four à pizza traditionnel au feu de bois, ainsi qu'un espace composé d'un plan de travail et de six

chaises de bar, permettant aux clients de patienter le temps que leur pizza soit prête ou de manger sur place s'ils le souhaitent.

Le trottoir devant le local est suffisamment grand pour nous permettre d'y stationner les scooters utilisés pour la livraison sans gêner le passage. Nous disposerons également d'une remise permettant de ranger les scooters en dehors des horaires d'ouverture.

Equipe

La société sera dirigée par les deux associés.

Les associés se connaissent depuis plus de 10 ans et possèdent des compétences complémentaires :

- Jean travaille dans la restauration depuis 8 ans, il a commencé en tant que pizzaiolo dans une des deux grandes franchises de pizza américaines implantées en France dans laquelle il a exercé pendant 3 ans avant de poursuivre dans la restauration traditionnelle. Il a passé les 2 dernières années en tant que gérant d'une brasserie du centre ville de Caen et connaît donc très bien le marché local.
- Olivier possède une expérience de 7 ans en marketing, il a notamment passé les 5 dernières années dans une agence de web et street marketing de Caen, et est donc familier aussi bien avec les stratégies communication digitale qu'avec les techniques de marketing traditionnel.

Les CVs des dirigeants ont été joints en annexe à ce business plan.

Produits et Services

Description

Napolina Pizz' proposera un ensemble de pizzas cuites au feu de bois, de boissons sans alcool, et de desserts. Un menu complet a été joint en annexe à ce business plan.

Seules les pizzas seront préparées sur place, les boissons et desserts seront achetés à des grossistes spécialisés.

Nous proposerons volontairement un choix limité de pizzas ce qui nous permettra de réduire le nombre d'ingrédients entrant dans la préparation et ainsi d'optimiser les approvisionnements.

L'essentiel des ventes se fera à emporter, l'entreprise disposera néanmoins d'une capacité de 6 places assises permettant aux clients qui le souhaitent de déjeuner sur place.

Compte tenu de notre proximité avec le campus universitaire, nous pensons que nous réaliserons une part non négligeable de notre activité auprès des étudiants. Afin de séduire cette clientèle des offres spéciales leurs seront proposées, notamment une formule déjeuner et une réduction sur les pizza à emporter en soirée.

Les clients auront la possibilité de passer commande au local, par téléphone, ou par le biais de notre site internet.

Etude de Marché

Démographie et Segmentation

Marché français

Avec 809 millions de pizzas consommées en 2014, la France est le deuxième marché de la Pizza derrière les Etats-Unis et devant l'Italie ([Gira Conseil](#)).

Le marché français est estimé à 5,35 milliards d'euros en 2014 (+1,4% par rapport à 2013), répartis entre plus de 20 432 points de vente (+0,8% par rapport à 2013).

Les français consomment en moyenne 10 kg de pizza par personne et par an, la pizza est un plat populaire consommé par toutes les tranches d'âges et catégories socioprofessionnelles.

Le marché est dominé par trois types d'acteurs :

- La restauration commerciale : 48% de part de marché
- La grande distribution : 30% de part de marché
- La restauration collective : 21% de part de marché
- Les distributeurs automatiques : moins de 1% de part de marché

Au sein de la restauration commerciale, d'après une [analyse de pizzamatch.com datant de 2013](#) :

- Les pizzerias représentent 81% des volumes vendus et 67% du nombre de points de vente (moyenne de 28 870 pizzas par point de vente)
- Les camions représentent 12% des volumes vendus et 24% du nombre de points de vente (moyenne de 11 800 pizzas par point de vente)
- Les livreurs représentent 7% des volumes vendus et 8% du nombre de points de vente (moyenne de 19 274 pizzas par point de vente)
- Les kiosques représentent 0,6% des volumes vendus et 1% du nombre de points de vente (moyenne de 17 053 pizzas par point de vente)

Selon la même étude, 92% des points de vente en restauration commerciale appartiennent à des indépendants, ceux-ci sont généralement plus petits que les points de vente franchisés :

- Chiffre d'affaires moyen en restauration assise : 1,78m€ pour les franchisés contre 219k€ pour les indépendants
- Chiffre d'affaires moyen en livraison : 519k€ pour les franchisés contre 175k€ pour les indépendants

Le prix moyen d'une pizza reine, qui est le type de pizza le plus consommé, est de 10,54€ (+2,90% par rapport à 2013) mais ce prix varie fortement en fonction du mode

de distribution (de 8,46€ en kiosque à 12,54€ en livraison) et des régions (de 11,58€ en Ile de France à 9,37€ en Bourgogne).

L'une des grandes tendances sur le marché est l'accroissement des parts de marché de la grande distribution. Bernard Boutboul, président du cabinet Gira Conseil, note que « certains grands distributeurs ont même triplé en cinq ans le mètre linéaire consacré à la pizza dans leurs rayons ».

La deuxième grande tendance sur le marché est la montée en gamme de l'offre, avec par exemple l'emploi d'ingrédients premium comme des tomates fraîches ou des fromages AOC ([20 minutes](#)).

Marché local

En 2012, la ville de Caen comptait 111 342 habitants, et l'agglomération de Caen la Mer en comptait 242 182 (www.caenlamer.fr), ce qui permettra à Napolina Pizz' de bénéficier d'un large vivier de clients potentiels à proximité.

Une des particularités de la ville est la taille de sa population étudiante. L'Université de Caen regroupe à elle seule 28 000 étudiants ([source](#)) auxquels viennent s'ajouter ceux des écoles spécialisées des alentours (EM Normandie, ESITC, etc.). De plus, Caen accueille tout les ans le plus important carnaval étudiant d'Europe, 30 000 participants en 2015.

Caen dispose d'une offre de restauration établie. Notamment en centre-ville autour du quartier commercial, du quartier du Vaugueux et du port, mais également en périphérie autour des centres commerciaux et des campus universitaires les plus excentrés.

Marché Cible

Nous avons identifié trois segments de clients potentiels : les personnes habitant à moins de 10 minutes à pied, les personnes habitant à moins de 20 minutes en scooter, et les étudiants du campus universitaire situé à proximité du local.

Personnes habitant à moins de 10 minutes à pied

Les personnes habitant dans les quartiers résidentiels situés à proximité de notre local peuvent être intéressés par notre offre de pizza à emporter, principalement les soirs et weekends.

Un élément indispensable est qu'ils aient la possibilité de venir chercher une pizza et de la rapporter à leur domicile sans que celle-ci soit froide. Compte tenu du type d'emballage que nous avons prévu d'utiliser nous pensons que la distance maximum est de 10 minutes à pied.

Commander des pizzas à emporter présente pour les consommateurs deux avantages majeurs sur la commande en livraison :

- Les délais sont généralement plus rapides : pizza prête à être collectée en 20 minutes contre un délais d'attente moyen de 40 à 60 minutes en livraison
- Les tarifs sont systématiquement moins cher puisque la pizzeria n'a pas à supporter le coût de la livraison, ce qui se traduit pour le consommateur par une absence de frais de livraison ou de minimum de commande

Personnes habitants à moins de 20 minutes en scooter

Il existe un marché établi de commandes de pizza en livraison sur Caen.

Afin de minimiser le délais d'attente pour les clients et les couts liés à la livraison pour la pizzeria, nous estimons que la zone de chalandise correspond à un trajet maximum de 20 minutes en scooter.

Nous appliquerons également en livraison un minimum de commande de 12€.

Etudiants du campus universitaire situé à proximité du local

Compte tenu de la proximité de notre local avec le campus universitaire, nous pensons également être en mesure de développer une offre de restauration visant les étudiants au déjeuner.

A cet effet, nous avons prévu de proposer plusieurs formules :

- Pizza à la part
- Formule comprenant une part de pizza + une boisson ou un dessert
- Formule comprenant une demi pizza + une boisson ou un dessert
- Formule comprenant une pizza entière + une boisson ou un dessert

Concurrence

Concurrents situés à proximité du local :

Nous pensons que la concurrence avec les autres établissements de restauration situés à proximité de notre local sera modérée dans la mesure où notre offre est fortement différenciée des leurs.

Les seules pizzérias situées à distance de marche de notre local sont celles du quartier du Vaugueux, bien que certaines d'entre-elles proposent la vente à emporter, nous pensons que leur positionnement de restaurant traditionnel (pizzas entre 10 et 15€) s'adresse à un public différent du notre (pizza entre 7 et 9€). En conséquence nous nous attendons à une concurrence limitée avec ces établissements.

En dehors des pizzérias du Vaugueux, nos concurrents les plus proches sont positionnés sur d'autres types de cuisines (brasserie, sandwicherie, etc.), en conséquence nous voyons leur offre comme étant plus complémentaire que concurrente à la notre.

Concurrents effectuant de la livraison à domicile :

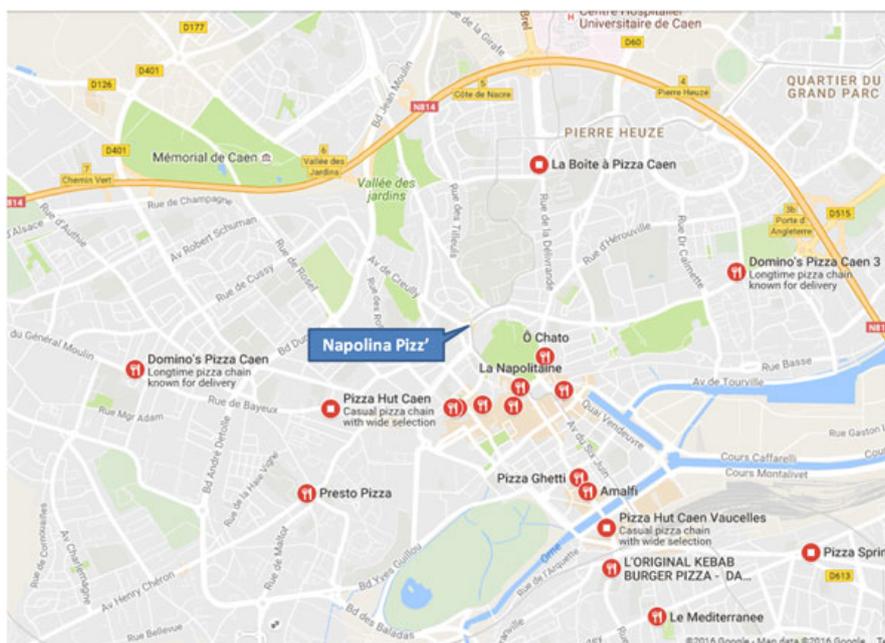
Nous serons également en concurrence directe avec les autres pizzérias effectuant de la livraison à domicile, notamment les branches locales de Dominos, Pizza Hut et La Boîte à Pizza, et en concurrence indirecte avec les restaurants proposant des types de cuisines différents (sushi, chinois, burger, etc.).

Nous nous attendons à un niveau de concurrence très élevé avec les autres livreurs de pizzas, mais nous pensons néanmoins que le marché est suffisamment large pour nous permettre d'y développer une activité rentable.

En particulier nous pensons que bien que Dominos et Pizza Hut disposent d'une reconnaissance de marque forte et de techniques commerciales établies (offres promotionnelles fortes, programmes de loyauté, site internet et application mobile permettant la prise de commandes), ces acteurs souffrent également d'une image de "fast food industriel" qui ne plait pas nécessairement à tous les consommateurs.

Par ailleurs les tarifs hors promotion des franchisés sont plus élevés que ceux qui seront pratiqués par Napolina Pizz' : 7,70€ pour une reine chez nous, contre 9€ minimum pour une pizza moyenne chez Dominos, 8€ pour une reine chez Pizza Hut, 15,90€ pour une pizza moyenne chez La Boîte à Pizza.

Enfin nous pensons que la concurrence avec les livreurs de pizza indépendants sera plus modérée dans la mesure où ceux-ci ne disposent pas d'une marque forte, et pas toujours d'une très bonne visibilité sur internet : seuls 2 restaurants sont référencés sur www.alloresto.fr et beaucoup ne disposent pas d'un site permettant la prise de commandes.



Concernant la concurrence avec les restaurants livrant d'autres types de cuisines, nous nous attendons à une concurrence modérée avec ces derniers dans la mesure où :

- ceux-ci répondent à des envies culinaires différentes
- ceux-ci ont généralement des coûts de revient (matière + main d'œuvre + livraison) supérieurs ou égaux à celui d'une pizza ce qui ne leur permet pas de venir nous concurrencer fortement sur les prix

Réglementation

Règles relatives à la restauration

Napolina Pizz' sera soumise à un ensemble de [règles relatives à son activité de vente de pizza](#), celles-ci incluent notamment :

- Des normes sanitaires
- Des obligations vis à vis de l'affichage des prix et de l'origine des viandes
- Des règles vis à vis de l'accueil du public : normes de sécurité et d'accessibilité

Règles relatives à la vente en ligne

Napolina Pizz' sera également soumise aux [règles concernant la vente à distance et l'exploitation du site internet](#), celles-ci incluent notamment :

- Une obligation d'affichage de mentions légales
- Des obligations concernant la protection des données personnelles et l'utilisation des données à des fins commerciales
- Des obligations concernant la formation du contrat de vente (procédure du double clic), les moyens de paiement, le délai de livraison

Autres règles applicables

Comme toute entreprise Napolina Pizz' sera également soumise aux règles liées aux codes du commerce et de la consommation.

Afin de garantir sa conformité avec l'ensemble de ces règles l'entreprise a consulté un avocat spécialisé.

Stratégie

Prix

Nous avons prévu de vendre nos produits aux tarifs suivants :

- **Pizzas** : 70% de marge brute, 7,70€ TTC pour une reine, entre 7,00 et 9,00€ TTC pour les autres types de pizzas
- **Desserts et boissons** : 60% de marge brute

Le prix des pizzas a été fixé de façon à obtenir une marge de 70% sur le coûts des ingrédients nécessaires à leur fabrication. Nous sommes confiant que ce niveau de prix devrait nous laisser une marge suffisante pour couvrir les frais généraux de l'entreprise (y.c. main d'œuvre nécessaire à la confection des pizzas), et nous permettre d'être compétitif vis à vis de nos concurrents.

Nous effectuerons de plus des promotions régulières en vue d'attirer et de fidéliser les clients, notamment les étudiants au déjeuner :

Offres le midi :

- Pizza à la part : 2,50 € TTC la part
- Formule comprenant une part de pizza + une boisson ou un dessert : 3,70 € TTC
- Formule comprenant une demi pizza + une boisson ou un dessert : 5,90 € TTC
- Formule comprenant une pizza entière + une boisson ou un dessert : 9,50€ TTC

Offres soirs et weekends :

- -50% sur la deuxième pizza (vente à emporter uniquement)
- Formule comprenant une pizza entière + une boisson + un dessert : 12,00€ TTC
- -10% pour les étudiants
- 3 pizzas pour 20,00 € TTC

Plan Commercial

Notre stratégie commerciale consistera à développer un noyau de clients fidèles auprès des habitants du quartier et des étudiants du campus situé à proximité de notre local commercial, et d'avoir une approche opportuniste vis à vis des commandes en livraison.

Nous estimons que notre emplacement en centre ville, à proximité du campus universitaire nous apportera naturellement un afflux important de clients potentiels.

Nous avons prévu d'installer, sur le trottoir devant le local commercial, un panneau publicitaire dépliant en vue de susciter l'intérêt des passants.

Afin d'aider à faire connaître la pizzeria, nos livreurs seront équipés d'une combinaison et d'une casquette avec notre logo et le nom de la pizzeria. Et nous collerons des stickers à notre marque sur les scooters utilisés pour la livraison.

Nous avons également commandé un site internet professionnel auprès d'une agence spécialisée. Celui-ci contiendra entre autres : notre menu et nos tarifs, un système de commande en ligne, et des avis clients.

Nous avons également prévu de mettre en place les actions commerciales suivantes :

- **Flyers** : campagnes de distribution de flyers sur les campus universitaires, quartiers résidentiels à proximité du local commercial, et dans le centre-ville pour aider à faire connaître notre offre de pizza en livraison
- **Référencement naturel et réseaux sociaux** : création de profils en ligne sur les réseaux sociaux, Google Maps, les annuaires et sites d'avis clients
- **Référencement payant** : mise en place de campagnes publicitaires géolocalisées sur des recherches liées aux pizza en livraison sur la zone desservie par Napolina Pizz', ajout du site sur alloresto.fr

Afin d'encourager la fidélité des clients, nous construirons une base de données contenant les coordonnées (email et téléphone) ainsi que les données relatives à l'historique des achats effectués par nos clients. Cette base de données nous permettra d'avoir une démarche proactive et de relancer régulièrement les clients avec des offres personnalisées.

Nous inciterons également les clients satisfaits à nous recommander auprès de leurs connaissances et sur Internet.

Etapes de Développement

Nous avons identifié les étapes de développement suivantes pour des prochains mois :

- D'ici 2 mois : obtention du financement
- Janvier : ouverture
- Dans les 12 mois suivant l'ouverture : atteinte du point mort

Risques

Sur la base de notre étude de marché et de notre connaissance du marché local, nous pensons qu'il existe plusieurs risques susceptibles de mettre en péril la pérennité de notre activité à moyen terme :

Scandale sanitaire :

Une d'intoxication alimentaire ou tout autre problème sanitaire grave pourrait nuire à la réputation du restaurant et entraîner une perte de confiance auprès des clients, ce qui aurait des répercussions dramatiques sur notre activité.

Afin d'éviter tout problème, et de nous assurer de la fraîcheur et de la qualité de nos ingrédients, nous avons mis en place un processus strict de sélection des produits et des fournisseurs.

Par ailleurs les associés prendront toutes les précautions nécessaires afin de s'assurer que le restaurant reste en conformité avec les normes sanitaires.

Hausse de la pression concurrentielle :

Un accroissement de la concurrence sur le marché local pourrait avoir un impact négatif sur notre activité.

Nous voyons ce risque comme limité dans la mesure où la concurrence est déjà forte et trois des quatre principales chaînes de pizzas déjà implantées à Caen, ce qui limite le risque de voir entrer un nombre important de nouvelles pizzerias sur le marché local.

Cependant l'arrivée de nouveaux acteurs au niveau de la distribution, comme Uber Eat, Deliveroo, Foodora, ou Amazon, n'est pas à exclure. L'arrivée de ces acteurs pourrait entraîner une baisse du volume d'activité (hausse de la part de marché des restaurants traditionnels ne faisant pas de livraison aujourd'hui) ou une baisse de la marge (frais de commission sur les commandes réalisées pour notre pizzeria sur ces plateformes).

Hausse des coûts de production :

Une hausse significative des coûts de production, prix du fromage par exemple, pourrait avoir un impact fort sur notre rentabilité.

Dans un tel scénario, nos concurrents seraient également impactés, et nous pensons donc que nous serions en mesure de répercuter au moins une partie de la hausse sur nos prix.

En revanche une hausse du coût des matières premières et prolongée pourrait entraîner à long terme une dégradation de la position concurrentielle de la pizza, plutôt bon marché, par rapport à d'autres types de cuisines aujourd'hui plus onéreux, le sushi ou le burger premium par exemple.

Perte de pouvoir d'achat des étudiants :

Compte tenu de notre implantation au cœur d'une des plus grandes villes étudiantes de France, nous anticipons que nous réaliserons une part importante de notre chiffre d'affaires auprès des étudiants.

Dans ce contexte, une diminution importante du pouvoir d'achat de ces derniers aurait probablement un impact significatif sur notre chiffre d'affaires.

Nous voyons ce risque comme limité dans la mesure où, bien que nous ne vendions pas des produits essentiels, les achats de pizzas représentent selon nous un achat

"plaisir" et relativement bon marché, et donc moins susceptible d'être affecté par une diminution éventuelle du budget des étudiants.

Opérations

Plan de Personnel

La pizzeria sera ouverte :

- du dimanche au jeudi : de 11:30h à 13:30h et de 18h à 22h30
- le vendredi et samedi : de 11:30h à 13:30h et de 18h à minuit

Afin de pouvoir fonctionner correctement nous estimons que nous aurons besoin de 1,86 équivalents temps plein à la prise de commandes et préparation des pizzas, et de 1,77 équivalents temps plein à la livraison :

	Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi		Dimanche		Total
Horaires d'ouverture	11h30 à 13h30	18h00 à 22h30	11h30 à 13h30	18h00 à minuit	11h30 à 13h30	18h00 à minuit	11h30 à 13h30	18h00 à 22h30							
Préparation et prise de commandes															
Effectif	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.50	1.00	1.50	1.00	1.00	1.86
Heures travaillées / employé	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	35.00
Total heures travaillées	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	5.50	3.00	8.25	3.00	8.25	3.00	5.50	65.00
Livraison															
Effectif	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.50	1.00	1.50	1.00	1.00	1.77
Heures travaillées / employé	2.50	5.00	2.50	5.00	2.50	5.00	2.50	5.00	2.50	6.50	2.50	6.50	2.50	5.00	35.00
Total heures travaillées	2.50	5.00	2.50	5.00	2.50	5.00	2.50	5.00	2.50	9.75	2.50	9.75	2.50	5.00	62.00

Note : les heures travaillées tiennent compte du temps nécessaire à la préparation et au rangement, et sont donc supérieures aux horaires d'ouverture.

Les associés seront en charge de la prise des commandes et de la préparation des pizzas, la livraison sera confiée à des étudiants rémunérés au SMIC.

Les associés ont également prévu de se répartir les tâches administratives comme suit :

- Jean sera en charge de la gestion des achats et du stockage des ingrédients. Un suivi rigoureux des coûts sera mis en place
- Olivier sera en charge du recrutement et de la gestion des emplois du temps des livreurs, ainsi que du marketing et du site internet

Ressources Clés

Les principaux actifs identifiés par le management comprennent l'emplacement, l'équipement du local, les scooters, le nom de domaine, et le code du site internet.

L'accès à l'emplacement est protégé par les règles relatives aux baux commerciaux.

L'équipement du local est garanti et sera assuré.

Les scooters seront pris en Location Longue Durée (LLD), le contrat comprend l'entretien, l'assurance et une assistance en cas de panne.

Le nom de domaine a été réservé pour une période de 5 ans, la location peut être renouvelée sans risque de perdre l'accès au nom de domaine.

Le code du site internet est protégé par le droit d'auteur, de plus chaque version du code sera sauvegardée dans un répertoire privé et sécurisé sur GitHub.com.

Fournisseurs

Les principaux fournisseurs incluent :

- **Boissons** : les boissons seront achetées auprès de grossistes nationaux, notre fournisseur principal sera France Boissons (remplaçant Pernod-Ricard), la fréquence des approvisionnements sera mensuelle
- **Desserts et ingrédients** : les desserts surgelés et ingrédients (frais et surgelés) seront achetés à un grossiste du département Grossiste A (remplaçant Grossiste B), la fréquence des approvisionnements sera hebdomadaire
- **Comptabilité** : la tenue de la comptabilité sera confiée à TC Comptabilité, un cabinet d'expertise comptable de Mondeville spécialisé en restauration

Plan Financier

Emplois et Ressources

Le lancement de l'activité nécessitera des investissements pour un montant H.T. de 12 650 € (travaux d'aménagement, mobilier, et dépôt de garantie).

Le besoin en fond de roulement initial s'élève à 3 890 € (stock et TVA), et nous avons réalisé des dépenses pour un montant hors taxes de 6 450 € (voir ci-dessous).

L'entreprise doit disposer d'une réserve de trésorerie d'environ 7 010 € afin de pouvoir faire face aux imprévus, ce qui résulte en un besoin de financement initial de 30 000 €.

Ce montant sera financé par un mélange de fonds propres et de dette. Les associés ont prévu de contribuer à hauteur de 20 000€ (environ 67% du montant requis), et nous souhaiterions obtenir un financement bancaire couvrant les 10 000 € restants.

Frais	Montant	Taux TVA	TVA	Total
Constitution	700	normal (20,0 %)	140	840
Juridique	2 000	normal (20,0 %)	400	2 400
Design	500	normal (20,0 %)	100	600
Site internet	2 500	normal (20,0 %)	500	3 000
Autres	750	normal (20,0 %)	150	900
Total	6 450		1 290	7 740

Ressources (€)	Emplois (€)	
Capital social	20 000	Immobilisations
Prêt actionnaires	0	Stock
Subv. investissement	0	Frais de démarrage
Emprunt	10 000	TVA
Découvert	0	Trésorerie
Dettes fournisseurs	0	
Total ressources	30 000	Total emplois
		30 000

Hypothèses

Notre prévisionnel de ventes a été construit principalement sur la base de notre étude de marché, et de l'expérience de Jean en restauration.

Les coûts ont été estimés à l'aide de devis auprès des fournisseurs.

Prévisionnel de Ventes

Les ventes ont été modélisées par catégorie de produits, les ventes de pizza du soir ont été estimées séparément de celles du midi car nous nous attendons à des paniers moyens différents sur chacune des plages horaires :

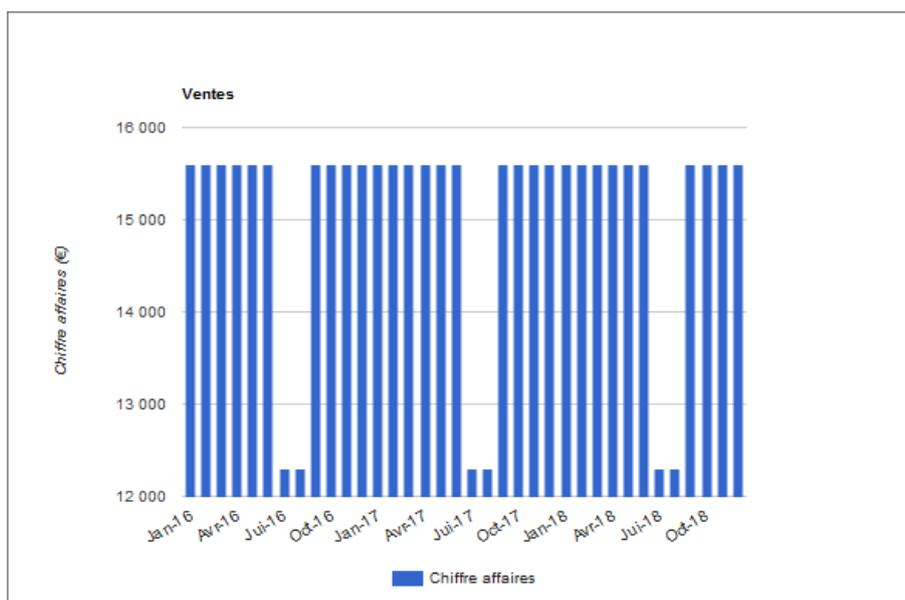
Activités (€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Pizza midi	30 266	30 266	30 266
Boissons et desserts	19 355	19 355	19 355
Pizza soir	131 022	131 022	131 022
Total	180 643	180 643	180 643

Pour chaque catégorie nous avons estimé le prix de vente moyen en tenant compte des opérations promotionnelles évoquées dans la partie plan commercial.

La principale différence se situe au niveau du prix moyen des pizzas, nous nous attendons à un prix moyen plus élevé le midi (8,18€ HT) que le soir (7,53€ HT) du fait des ventes à la part le midi et du nombre plus élevé de promotions offertes en soirée.

Les volumes de ventes ont principalement été estimés sur la base de l'expérience de Jean. Nous anticipons une baisse des volumes sur les mois de juillet et août (vacances d'été).

Au total, nous pensons pouvoir réaliser un chiffre d'affaires de 180 643 €, ce qui est en ligne avec le chiffre d'affaires moyen des livreurs de pizza indépendants (175 000 €) évoqué dans la partie étude de marché.



Structure de Coûts

Nous avons identifié les frais généraux suivants :

Frais généraux (€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Honoraires comptables	1 600	1 600	1 600
Eau et électricité	960	960	960
Carburant	1 800	1 800	1 800
Loyers	3 750	3 750	3 750
Fournitures administratives	180	180	180
Assurances	1 250	1 250	1 250
Poste et télécom	480	480	480
Honoraires juridiques	0	0	0
Autres	2 250	2 250	2 250
Déplacements	0	0	0
Scooters LLD	3 120	3 120	3 120
Marketing	1 500	1 500	1 500
Frais bancaires	903	903	903
Livreurs	43 613	43 613	43 613
Associés	57 120	57 120	57 120
Total	118 526	118 526	118 526

Les trois principaux postes de dépenses que nous avons identifié sont :

- Le personnel : 100 733 € - 56% du CA
- Le loyer du local : 3 750 € - 2% du CA
- Les loyers de location longue durée des scooters : 3 120 € - 1,7% du CA

Prévision de Résultat

(€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Chiffre d'affaires	180 643	180 643	180 643
Coûts des produits vendus	-56 180	-56 128	-56 128
Marge brute	124 463	124 515	124 515
Frais généraux	-118 526	-118 526	-118 526
Loyers crédits bails	0	0	0
EBE	5 937	5 989	5 989
Amortissements	-1 290	-1 290	-1 290
Résultat d'exploitation	4 647	4 699	4 699
Subv. investissement	0	0	0
Profit (perte) sur cessions	0	0	0
Charges financières	-459	-367	-270
Résultat avant impôt	4 188	4 332	4 429
Impôt sociétés	-628	-650	-664
Résultat net	3 560	3 682	3 765

Nous prévoyons que l'entreprise soit rentable dès sa première année d'exploitation, sur la base du plan actuel, la marge d'EBE devrait représenter 3,3% du CA. Nous ne prévoyons pas de hausse significative des frais fixes.

Prévision de Trésorerie

(€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
EBE	5 937	5 989	5 989
Var. stocks	51	0	0
Var. clients	0	0	0
Var. fournisseurs	1 730	-0	-0
Var. dettes fiscales et sociales	6 368	0	0
Flux opérationnel brut	14 086	5 989	5 989
Charges financières	-459	-367	-270
impôt sociétés	0	-1 257	-671
Flux opérationnel net	13 627	4 365	5 048
Investissements	0	0	0
Cessions	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0
Cessions financières	0	0	0
Flux d'investissement	0	0	0
Nvx. emprunts	0	0	0
Remboursements	-1 806	-1 898	-1 995
Var. capital	0	0	0
Dividende	0	0	0
Flux de financement	-1 806	-1 898	-1 995
Var. trésorerie	11 822	2 468	3 053
Trésorerie	18 832	21 299	24 352

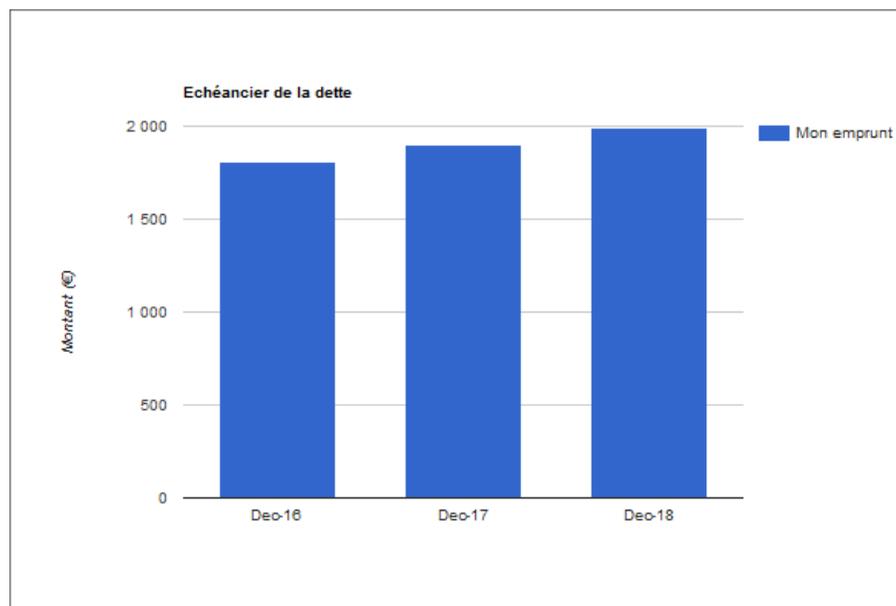
L'entreprise devrait être suffisamment capitalisée pour nous permettre d'honorer nos remboursements d'emprunt tout en conservant des liquidités suffisantes pour faire face à d'éventuels imprévus.

Bilan Prévisionnel

(€)	Ouverture	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
ACTIF				
Immo. corporelles	10 650	9 360	8 070	6 780
Immo. incorporelles	0	0	0	0
Immo. financières	2 000	2 000	2 000	2 000
Total immobilisations	12 650	11 360	10 070	8 780
Stocks	1 700	1 649	1 649	1 649
Clients	0	0	0	0
Autres créances	0	0	0	0
Trésorerie	7 010	18 832	21 299	24 352
Total actif circulant	8 710	20 480	22 948	26 001
TOTAL ACTIF	21 360	31 840	33 018	34 781
PASSIF				
Fournisseurs	0	1 730	1 730	1 730
Dettes fiscales et sociales	-2 190	4 806	4 199	4 192
Dette financière	10 000	8 194	6 297	4 301
Intérêts accrus non échus	0	0	0	0
Total Dettes	7 810	14 730	12 226	10 224
Capital social	20 000	20 000	20 000	20 000
Prêt actionnaires	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0
Bénéfices non distribués	-6 450	-2 890	792	4 557
Total fonds propres	13 550	17 110	20 792	24 557
TOTAL PASSIF	21 360	31 840	33 018	34 781

Annexes

Echéancier



Flux de trésorerie

(€) - Exercice 2016	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	833	864	871	873	873	873	-1 372	-1 372	873	873	873	873
Var. stocks	40	9	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	1 730	0	0	0	0	0	-405	-0	405	0	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	6 368	0	0	0	0	0	-155	0	155	0	0	0
Flux opérationnel brut	8 971	873	873	873	873	873	-1 932	-1 372	1 434	873	873	873
Charges financières	-42	-41	-40	-40	-39	-39	-38	-37	-37	-36	-35	-35
impôt sociétés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel net	8 929	832	833	833	834	835	-1 970	-1 409	1 397	837	838	838
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-147	-148	-148	-149	-150	-150	-151	-151	-152	-153	-153	-154
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-147	-148	-148	-149	-150	-150	-151	-151	-152	-153	-153	-154
Var. trésorerie	8 782	684	684	684	684	684	-2 121	-1 560	1 245	684	684	684
Trésorerie	15 792	16 477	17 161	17 846	18 530	19 214	17 094	15 533	16 778	17 463	18 147	18 832

(€) - Exercice 2017	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	873	873	873	873	873	873	-1 372	-1 372	873	873	873	873
Var. stocks	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	0	0	0	0	0	0	-405	-0	405	-0	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	0	0	0	0	0	0	-155	0	155	0	0	0
Flux opérationnel brut	873	873	873	873	873	873	-1 932	-1 372	1 434	873	873	873
Charges financières	-34	-33	-33	-32	-32	-31	-30	-30	-29	-28	-28	-27
impôt sociétés	0	0	-157	-628	0	-157	0	0	-157	0	0	-157
Flux opérationnel net	839	840	683	213	842	685	-1 962	-1 401	1 248	845	846	689
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-155	-155	-156	-157	-157	-158	-158	-159	-160	-160	-161	-162
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-155	-155	-156	-157	-157	-158	-158	-159	-160	-160	-161	-162
Var. trésorerie	684	684	527	56	684	527	-2 121	-1 560	1 088	684	684	527
Trésorerie	19 516	20 201	20 728	20 784	21 469	21 996	19 875	18 315	19 403	20 087	20 772	21 299

(€) - Exercice 2018	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	873	873	873	873	873	873	-1 372	-1 372	873	873	873	873
Var. stocks	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	0	0	0	0	0	0	-405	-0	405	-0	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	0	0	0	0	0	0	-155	0	155	0	0	0
Flux opérationnel brut	873	873	873	873	873	873	-1 932	-1 372	1 434	873	873	873
Charges financières	-26	-26	-25	-24	-24	-23	-22	-21	-21	-20	-19	-19
impôt sociétés	0	0	-162	-22	0	-162	0	0	-162	0	0	-162
Flux opérationnel net	847	848	686	827	850	688	-1 954	-1 393	1 250	853	854	692
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-162	-163	-164	-165	-165	-166	-167	-167	-168	-169	-169	-170
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-162	-163	-164	-165	-165	-166	-167	-167	-168	-169	-169	-170
Var. trésorerie	684	684	522	663	684	522	-2 121	-1 560	1 082	684	684	522
Trésorerie	21 984	22 668	23 190	23 853	24 538	25 060	22 939	21 378	22 461	23 145	23 830	24 352

