

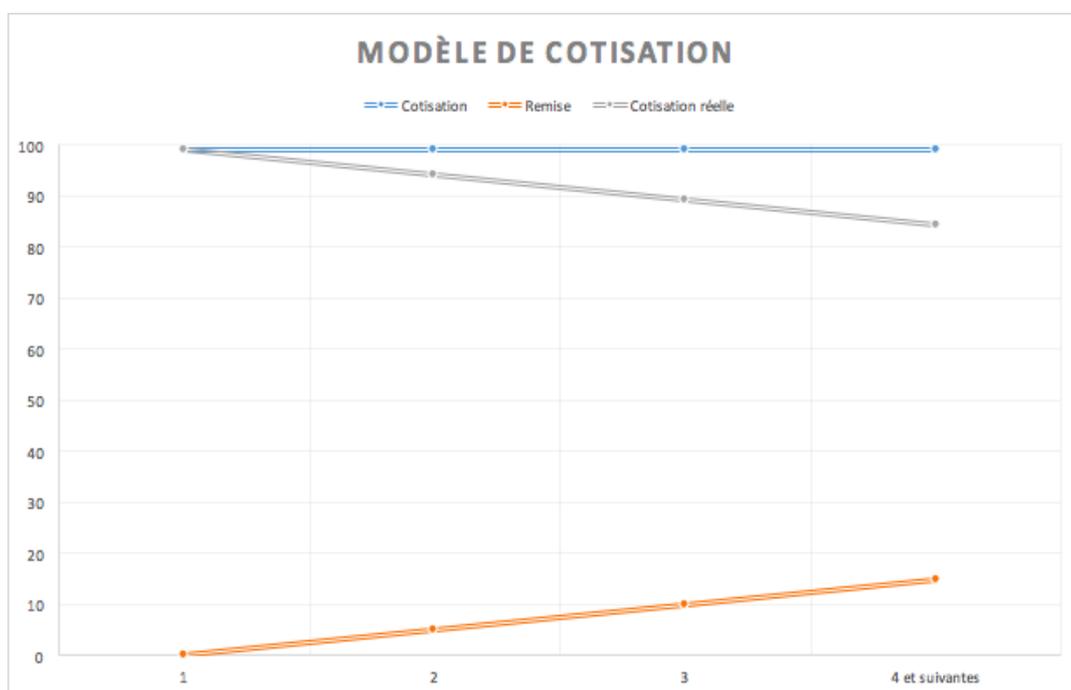
# C I R C U L I E R R E

## MODÈLE FINANCIER ET BUSINESS PLAN

---

Nous prévoyons qu'une part importante des frais de développement seront supportés sur les deux premières années, notamment les frais de démarchage, de déplacement, de création et de développement de la plateforme... Nous estimons que la plateforme de mise en relation constituera le poste de dépense le plus important, mais cet investissement est fondamental car il représente l'outil central de notre service. Nous voulons une plateforme simple, intuitive, fiable et stable. La base de coût de cette plateforme peut soit prendre la forme d'un investissement important et unique de 5000€ (première hypothèse du business plan), soit d'un forfait mensuel de 20€ (seconde hypothèse du business plan) qui constituera une charge fixe continue (ces tarifs découlent d'une simulation sur un site spécialisé).

Sur le plan du chiffre d'affaires, celui-ci sera alimenté par les cotisations des restaurateurs, à hauteur de 99€ lors de la première adhésion peu important le nombre de restaurants qu'ils détiennent. Nous n'avons pas retenu de cotisation progressive en fonction du nombre de restaurants car les restaurateurs pourraient sans difficulté contourner cette règle en adhérant à la plateforme au nom d'un restaurant et s'approvisionner pour l'ensemble de leurs restaurants. Nous avons toutefois prévu une cotisation dégressive pour les renouvellements d'adhésion : -5% la deuxième année, -10% la troisième et -15% à partir de la quatrième année.



Sur la base des hypothèses que nous avons retenues, nous avons construit le “business plan” suivant :

Principales hypothèses						
Cotisation	99 €					
	Plan d'affaires					
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Nombre d'adhésions</b>	<b>70</b>	<b>77</b>	<b>85</b>	<b>94</b>	<b>104</b>	<b>114</b>
<i>Croissance en %</i>		+10%	+10%	+11%	+11%	+10%
<b>Chiffre d'affaires normatif</b>	<b>6 930 €</b>	<b>14 553 €</b>	<b>22 968 €</b>	<b>32 274 €</b>	<b>42 570 €</b>	<b>53 856 €</b>
<i>Croissance en %</i>		+110,0%	+57,8%	+40,5%	+31,9%	+26,5%
<b>Chiffre d'affaires corrigé des remises</b>	<b>6 930 €</b>	<b>14 207 €</b>	<b>21 894 €</b>	<b>30 051 €</b>	<b>39 080 €</b>	<b>48 965 €</b>
<i>Remise</i>	0%	5%	10%	15%	15%	15%
<i>Croissance en %</i>		+105%	+54%	+37%	+30%	+25%
<b>Coûts fixes (en % du CA)</b>						
<i>Hypothèse 1</i>	93,8%	5,2%	3,3%	2,3%	1,8%	1,4%
<i>Hypothèse 2</i>	21,9%	5,3%	3,4%	2,4%	1,8%	1,4%
<b>Résultat</b>						
<i>Hypothèse 1</i>	430 €	13 457 €	21 144 €	29 301 €	38 330 €	48 215 €
<i>Hypothèse 2</i>	5 410 €	13 437 €	21 124 €	29 281 €	38 310 €	48 195 €

Nous avons construit ces hypothèses sur la croyance solide en notre capacité à générer une forte adhésion des acteurs visés dès le départ. Ainsi, nous estimons que la croissance de CircuLierre sera très forte entre la première et la deuxième année, mais cette croissance se réduira au fur et à mesure de son développement. La campagne marketing servira également de support à cette croissance.