



MY NUTRI *box*

LES RÉSULTATS COMMENCENT DANS L'ASSIETTE !

**Aya SENOUCI – Armance GILLE – Donatien LE ROY – Perrine CORNUAULT – Raphael SURPLY – Tiffanie LAIR –
Ethan CONNAN
BDMRC – G4
Equipe 45**



PITCH

NOTRE CONCEPT



- Box repas personnalisées selon objectifs
- Livraison dans lockers
- Programmes et suivi
- Repas locaux, de saison



LES RÉSULTATS



CE QU'ON A MIS EN PLACE :

- Régime riche en protéines maigres et fibres insolubles pour garantir la satiété.
- 2 bananes par jour pour éviter les pertes d'énergie
- Un déficit calorique de 400 kilocalories.

→ **Perte de 10 kg en 6 mois**

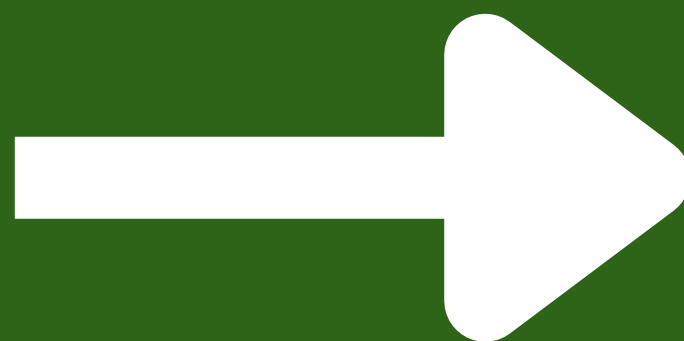


ANALYSE DU MARCHÉ

Les produits protéinés représentent

82 %

du marché de la nutrition
sportive



12 %

de croissance annuelle

47 %

des Français ne se sentent pas à
l'aise avec leur corps

62 %

des consommateurs de la gen Z/Y
préfèrent acheter des produits
alimentaires pour sportifs en ligne



ÉTUDE

CIBLE & POSITIONNEMENT

CIBLE PRINCIPALE



- Salle de musculation, yoga, pilate
- Haut de gamme
- Situé à Tours et son agglomération

POSITIONNEMENT

- Nutrition sportive
- Local et responsable
- Pour les sportifs
- Premium
- Intégré au lieu d'entraînement

CIBLE FINALE



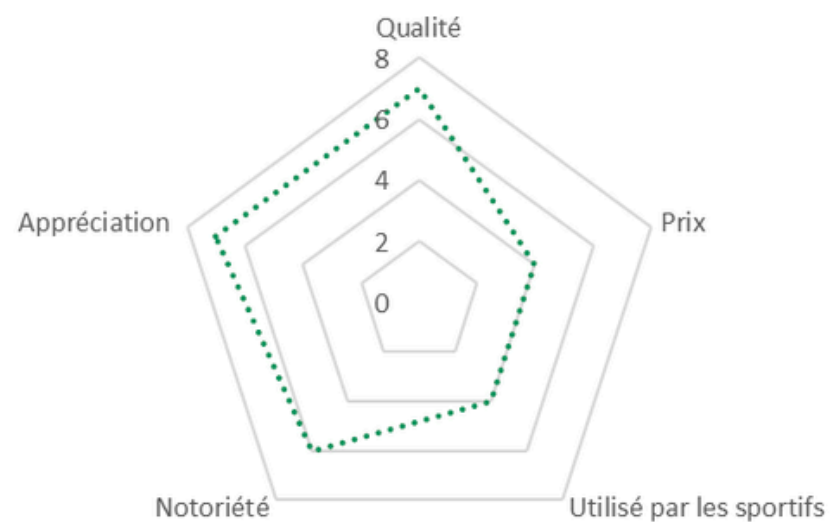
- Femme/Homme, 25-55 ans
- Adhérents de salles de sport/remise en forme
- CSP+
- Souhaitent améliorer leur bien-être et image corporelle (prise de poids, perte, maintien...)
- Manque de temps pour cuisiner
- Manque de connaissances nutritionnelles



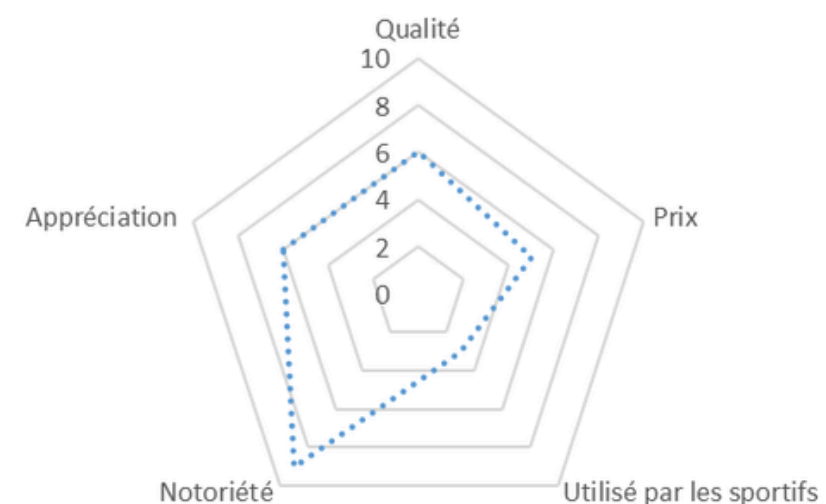
ÉTUDE

NOS CONCURRENTS

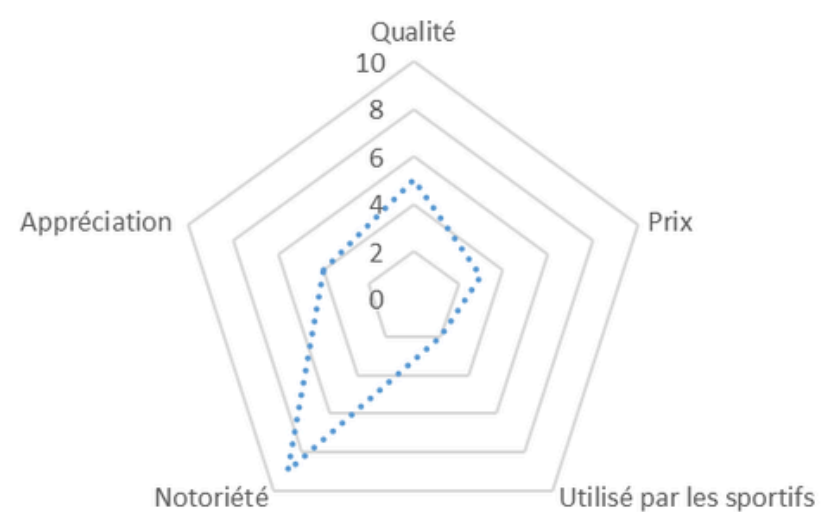
CHEEF



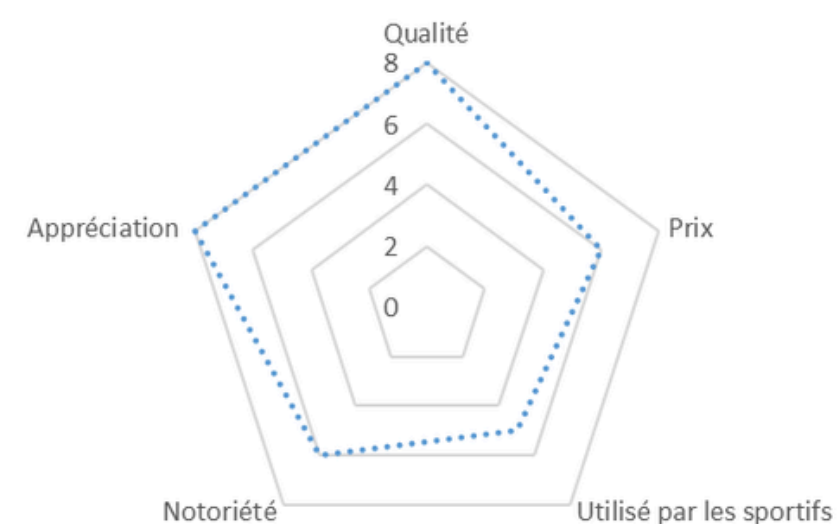
WEIGHTWATCHERS



COMME J'AIME



SEAZON



ÉTUDE

NOTRE ABONNEMENT



480 €

PRIX DE VENTE CONSEILLÉ

**PERTE DE
POIDS**

**PRISE DE
MASSE**

**REMISE EN
FORME**

TONIFICATION

403,20 €

PV HT

480 € PV

TTC



PRODUIT

NOTRE DISTRIBUTION

SÉLECTIONS DE NOS PARTENAIRES

**RÉSERVATION DE
LA BOX EN LIGNE
PAR LES CLIENTS**

Distribution courte et direct

**RÉCUPÉRATION DES
BOX DANS LES LOCKERS
PAR LES CLIENTS**

Stratégie Monocanale



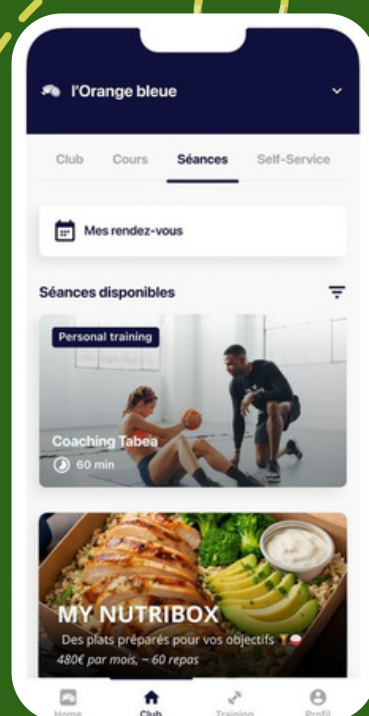
PRODUIT

PRÉPARATION DES BOX

Cuisine située à Ballan-Miré

**LIVRAISON DES BOX
DANS LES SALLES DE
SPORT**

Distribution Sélective



ZONE DE CHALANDISE



**9 rue de la maison rouge,
37510 Ballan-miré = lieu de
la dark kitchen**

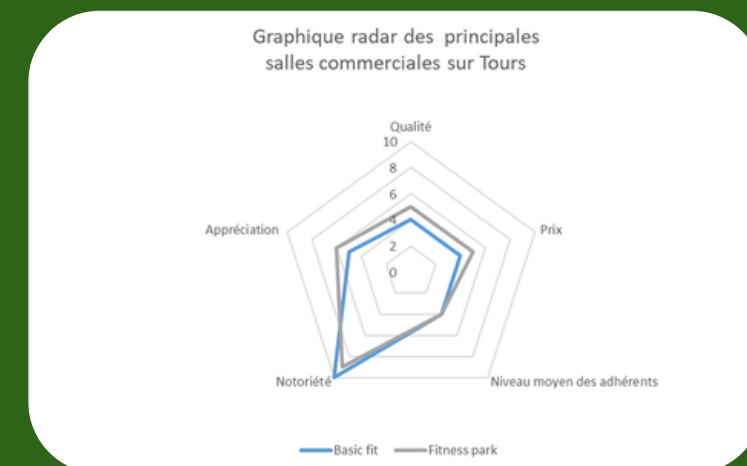
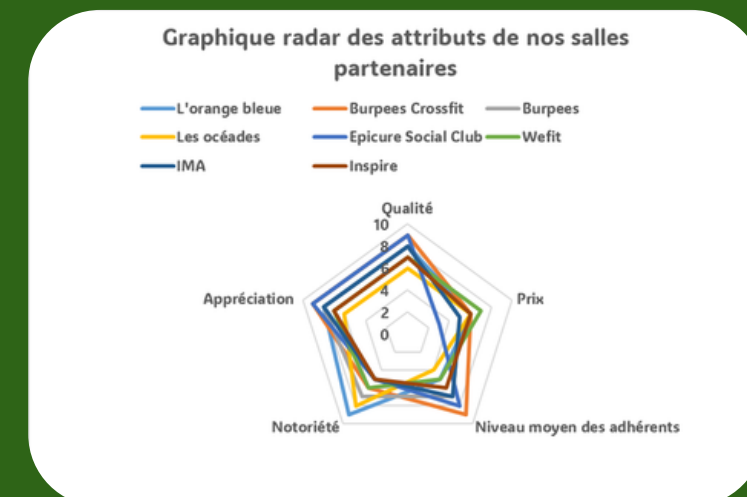
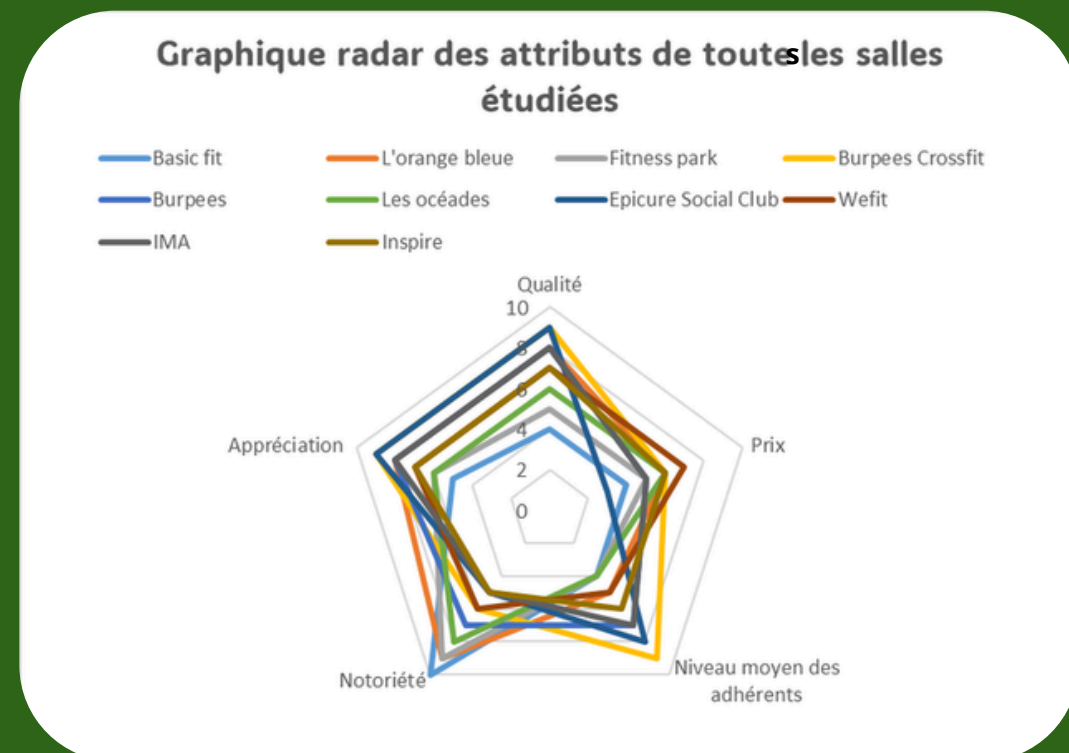


PRODUIT

CHOIX DES PARTENAIRES

UNE ÉTUDE EN AMONT DES SALLES DE SPORT :

- Une évaluation des partenaires selon des critères établis (qualité, prix, niveau moyen des adhérents, notoriété de la salle, appréciation), suivie d'un tri en fonction de notre positionnement.



PRODUIT

NOS ENJEUX

ENVIRONNEMENT

- Produits locaux ou nationaux et de saison
- Emballages recyclables
- Livraison via lockers en salle
- ODD 3, 12 et 13



SOCIAL

- Santé mentale et bien-être
- Contribution à l'économie locale

OBJECTIFS

- Part de produits locaux de **85%** minimum
- Émissions de CO₂ par box produite et livrée à **2,5 kg CO₂**
- Taux d'adhérents déclarant une amélioration de leur bien-être à **70 %**



PRODUIT

COMMUNICATION DIGITALE

Post insta :



Post Linkedin :



COMMUNICATION DIGITALE

Story Insta :

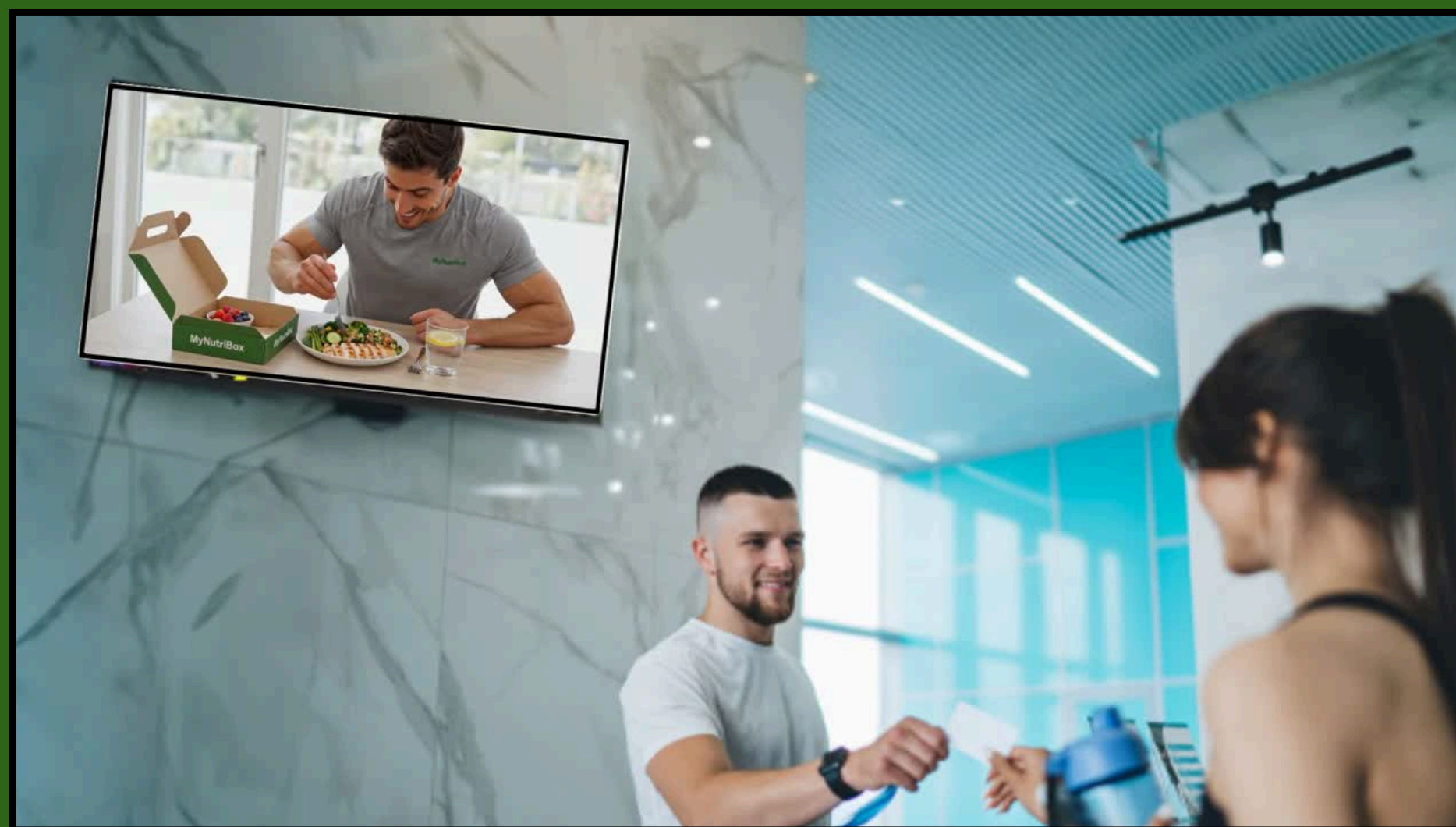


COMMUNICATION DIGITALE

Tik Tok:



Affichage télé:



COMMUNICATION DIGITALE

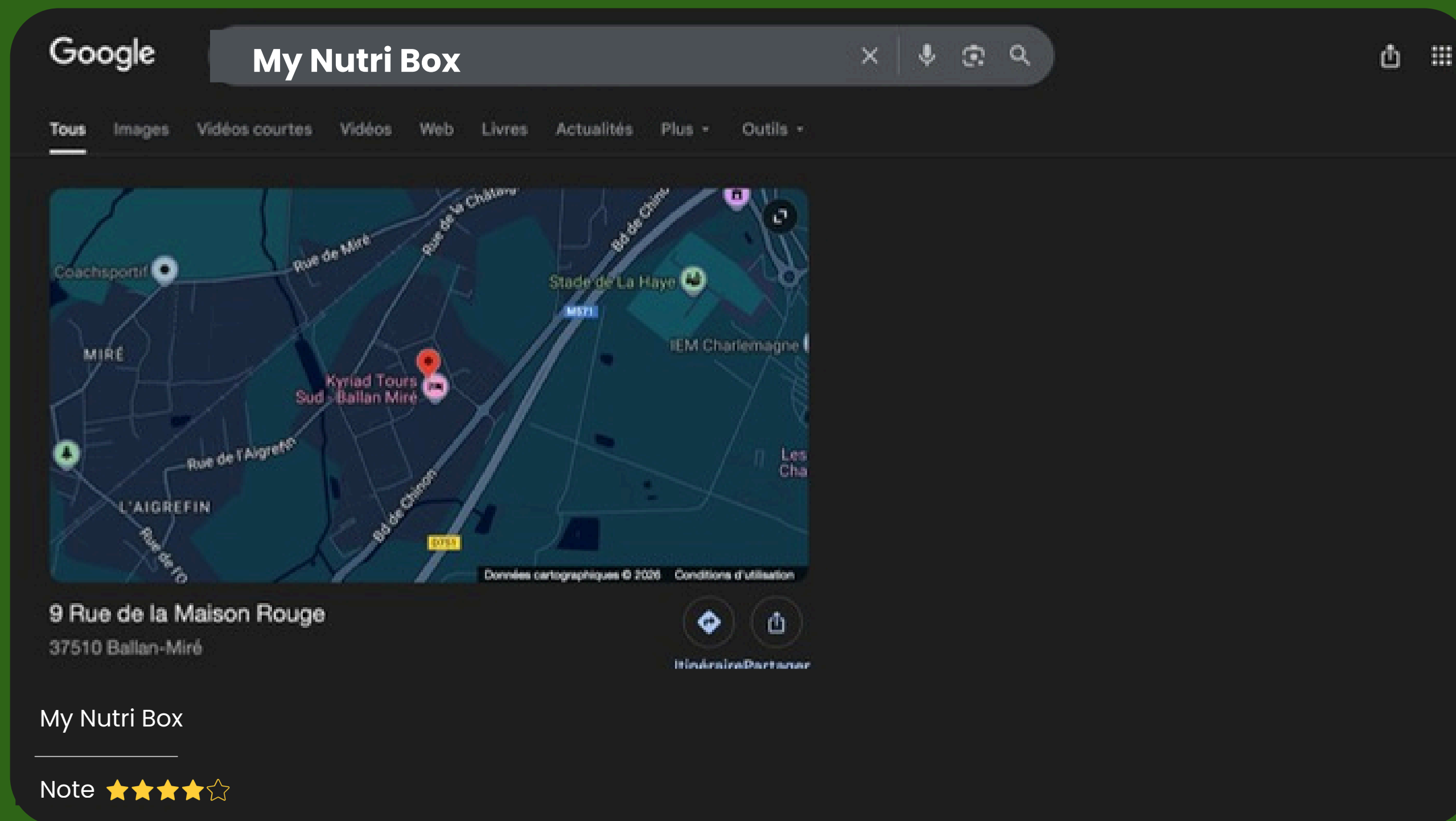
site internet :



COM

COMMUNICATION DIGITALE

Google :



NOS COLLABORATEURS

Donatien LE ROY
Dirigeant



Tiffanie LAIR
Co-Dirigeante



Aya SENOUCI
Associée



Raphael SURPLY
Associé



Caroline MARTIN
Nutritioniste
Salariée



Maxence LEMENAN
Diététicien
Salarié



Charles Leclerc
Livreur
Salarié temps
partiel



Perrine CORNUAULT
Associée



Ethan CONNAN
Associé



Armance GILLE
Associée



Nina SANTA
Cuisinière
Salariée



Camille RICORDO
Communication
Alternante



Jean VILLE
Cuisinier
Salarié



NOUS

STATUT JURIDIQUE

➔ **SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE**

➔ **IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS**

- Intégration simple d'investisseurs
- Possibilités d'évolutions
- Limitation des risques au montant du capital



ASPECT FINANCIER

129 300 €

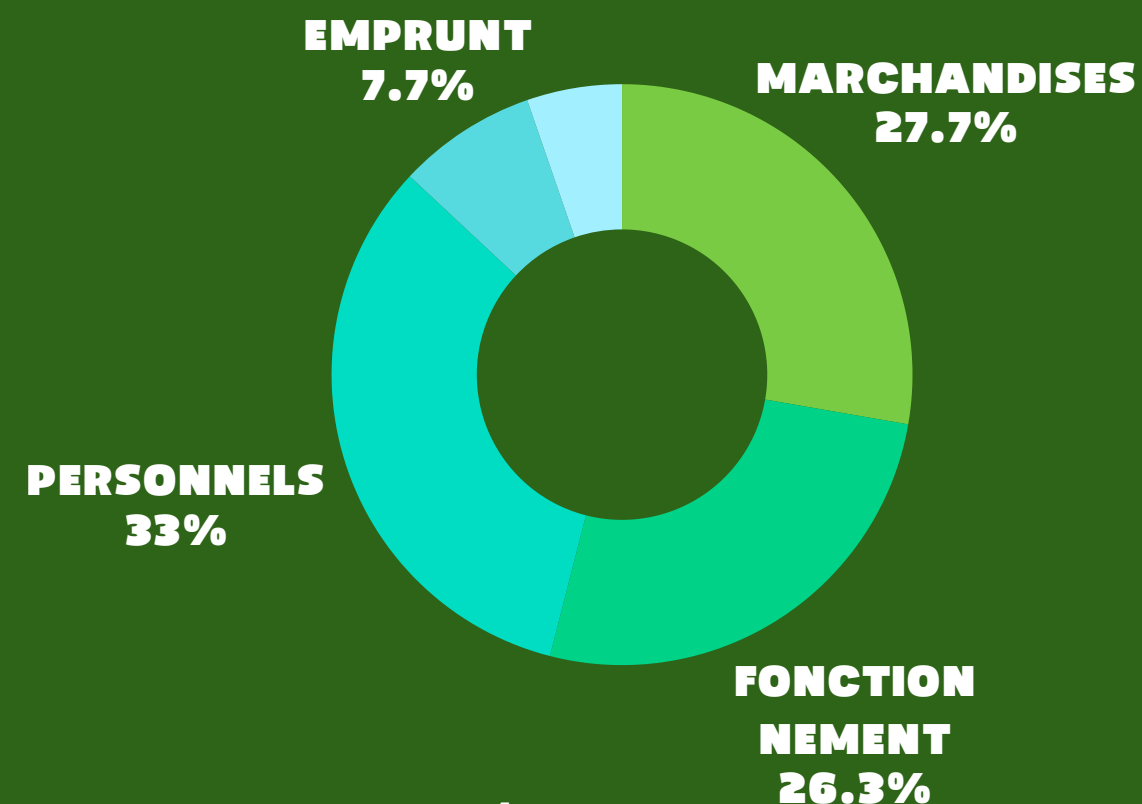
Résultat net en 3ème année

100 000 €

Besoin en financement

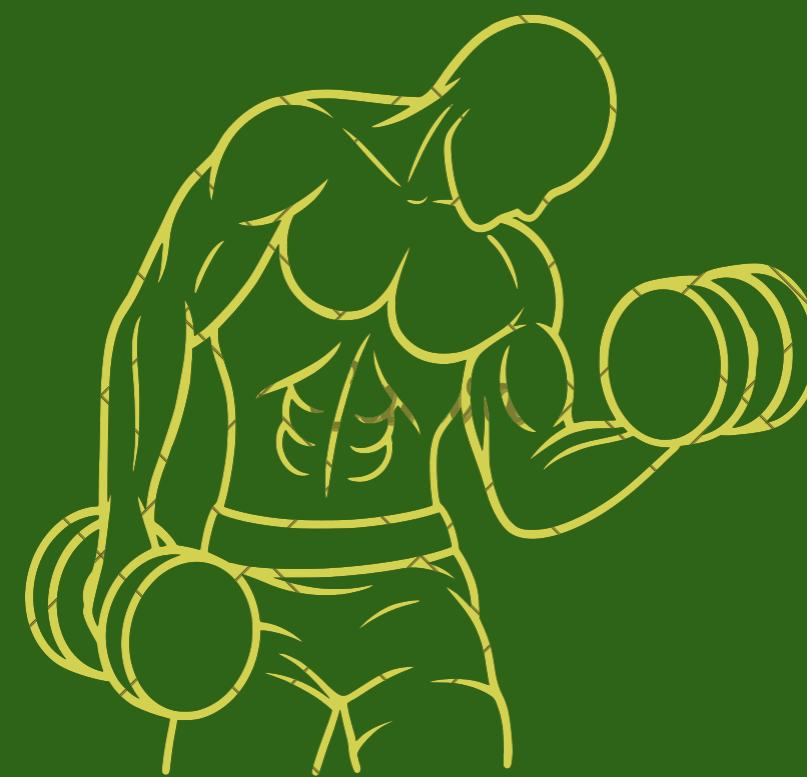


Chiffre d'affaires



Dépenses

Investissez dans la performance !



PLAN DE FINANCEMENT INITIAL			
BESOINS (durables)		RESSOURCES (durables)	
Investissements immatériels	44100	Capitaux propres	35000
Frais d'enregistrement	1700	Capital ou Compte de l'expl	35000
Honoraires	4300	Comptes courants d'associé	0
Dépôt de marque à l'Inpi	1000	Primes et subventions	0
Publicité au démarrage	0		
Droit d'entrée franchise	0	Capitaux empruntés	282500
Brevet, licences	4600	Prêt bancaire	282500
Création site internet	16250	Autres prêts	
Logiciel	16250		
Fonds de commerce ou droit	0		
Investissements matériels	204000		
Travaux / aménagements	140000		
Véhicule	18000		
Mobilier	35000		
Matériel informatique	8000		
Ustensile	3000		
Investissements financiers	8400		
Loyers versés en garantie	6000		
Garanties professionnelles	2400		
(ex : agent immobilier,			
Besoin en fonds de roulement	10565		
Trésorerie	50435		
TOTAL	317500	TOTAL	317500

SEUIL DE RENTABILITÉ			
	Année 1	Année 2	Année 3
CA (HT)	650000	715000	858000
Total charges variables(HT)	162400	178640	196504
Marge sur coûts variables	487600	536360	661496
Taux de marge sur coûts variables	75%	75%	77%
Total charges fixes (HT)	592943	545926	476757
Seuil de rentabilité	790429	727752	618382

PLAN DE FINANCEMENT A 3 ANS			
	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
BESOINS (durables)			
Investissements immatériels			
Frais d'enregistrement	0	0	0
Honoraires	2400	2400	2400
Dépôt de marque à l'Inpi	0	0	0
Publicité au démarrage	0	0	0
Droit d'entrée franchise	0	0	0
Brevet, licences	0	0	0
Création site internet	0	0	0
Logiciel	0	0	0
Fonds de commerce ou droit au bail	0	0	0
Investissements matériels			
Travaux / aménagements	1000	1000	1000
Véhicule	18000	18000	18000
Mobilier	35000	30000	30000
Matériel informatique		0	0
Outillage		0	0
Investissements financiers			
Loyers versés en garantie	0	0	0
Garanties professionnelles (ex : agent immobilier, transporteur)	2400	2400	2400
Besoin en fonds de roulement (BFR)			
Constitution	10565	-3265,166667	-1982,933333
Accroissement			
Remboursement (emprunts à moyen et long terme)			
Prêt bancaire	45343	45343	45343
Autres prêts			
Rémunération exploitant individuel	0		
Distribution de dividendes	0		
TOTAL DES BESOINS	114708,0449	95877,87827	97160,1116

RESSOURCES (durables)			
Capitaux propres			
Capital - Compte de l'exploitant (si entreprise individuelle)	35000	35000	35000
Comptes courants d'associés	0		
Capacité d'autofinancement (CAF)	-74434	21434	173117
Primes et subventions			
Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)			
Prêt bancaire			
Autres prêts			
TOTAL DES RESSOURCES	-39434	56434	208117
ÉCART = Total Ressources - Total Besoins	-154142,0449	-39443,87827	110956,8884

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL			
	Année 1	Année 2	Année 3
PRODUITS (HT)			
Ventes de marchandises	650000	715000	858000
Production stockée			
Prestations de services			
Subventions d'exploitation			
Autres produits			
Produits financiers			
Produits exceptionnels			
TOTAL PRODUITS	650000	715000	858000

CHARGES (HT)			
CHARGES D'EXPLOITATION			
Achats (charges variables)	162400	178640	196504
Achat de marchandises	162400	178640	196504
Sous-traitance			
Variation de stock			
Achats de fournitures	167900	34440	39048
Eau	12600	15120	18144
Electricité	6600	7920	9504
Fournitures d'entretien	11400	11400	11400
Fournitures administratives	6300	0	0
Fournitures diverses	131000	0	0
Charges externes	95200	76200	76200
Loyers de crédit-bail			
Loyers et charges locatives	72000	72000	72000
Assurances	3200	3200	3200
Entretien (locaux, matériel)	20000	1000	1000
Documentation			
Autres charges externes	58500	58600	60600
Honoraires	1900		
Frais d'acte et de contentieux	2400	2400	2400
Affranchissements	700	700	700
Téléphone	1000	1000	1000
Internet	1000	1000	1000
Publicité	32500	32500	32500
Frais de transport	2000	3000	4000
Emballages et conditionnement			
Voyages et déplacements			
Divers	17000	18000	19000
Impôts et taxes	2000	2000	2000
Frais de personnel	193000	193000	217000
Rémunération du dirigeant	2000	2000	20000
Cotisations sociales du dirigeant	1000	1000	7000
Salaires et charges sociales des salariés	190000	190000	190000
Commissions versées			
Dotation aux amortissements (DAP)	31000	31000	27000
CHARGES FINANCIERES	45343	150686	54909
Agios et intérêts payés	45343	150686	54909
CHARGES EXCEPTIONNELLES	0	0	0
TOTAL CHARGES	755343	724566	673261
RESULTAT avant impôts	-105343	-9566	184739
Impôt sur les sociétés *			55421,7
RÉSULTAT NET	-105343	-9566	129317,3

LISTE DES PARTENAIRES



MY NUTRI *box* ANNEXES

SITE



<https://mynutribox.my.canva.site>

POST INSTA

DECOUVREZ NOS DIFFÉRENTS PACKS

*Des plats adaptés et personnalisés
pour chaque packs*

LES RÉSULTATS COMMENCE DANS L'ASSIETTE



PRISE DE MASSE

Objectif :
excédent calorique contrôlé

- Un excédent calorique maîtrisé
- Des protéines suffisantes pour construire du muscle
- Des glucides complexes pour l'énergie et la récupération
- Des bons lipides pour l'équilibre hormonal

1 BOX = 14 REPAS



PERTE DE POIDS

Objectif :
déficit calorique doux

- Un déficit calorique doux
- Des repas légers mais rassasiants
- Une meilleure gestion de la glycémie
- Beaucoup de fibres et de protéines maigres



TONIFICATION

Objectif :
recomposition corporelle

- Des protéines de qualité
- Une énergie stable toute la journée
- Un bon équilibre entre muscle et légèreté
- Des repas faciles à digérer



REMISE EN FORME

Objectif :
équilibre & digestion

- Un équilibre global
- Des repas digestes et réconfortants
- Une alimentation plus naturelle et régulière
- Du plaisir sans culpabilité

OFFRE DE BIENVENUE
10% SUR VOTRE PREMIER PACK



CERTIFICATIONS





ANNEXES

CONTRAT PARTENAIRE

CONTRAT DE PARTENARIAT

Entre les soussignés :

MyNutribox,
Société SAS,
dont le siège social est situé à Tours,
représentée par Donatien LeRoy, Gérant
ci-après dénommée « le Fournisseur »,

ET

L'Orange Bleu ,
Société SARL,
dont le siège social est situé à 4 rue Nikola Tesla, 35000 Rennes,
France,
représentée par Patrick Smith,
ci-après dénommée « le Partenaire »,

Collectivement désignés « les Parties ».

1. Objet du contrat

Le présent contrat a pour objet de définir les modalités de partenariat entre le Fournisseur et le Partenaire, afin de proposer aux adhérents du Partenaire des programmes nutritionnels personnalisés sous forme de box repas prêtes à consommer, livrées dans des lockers réfrigérés installés au sein des locaux du Partenaire.

Les programmes visent notamment :

- la prise de masse,
- la perte de poids,
- la tonification,
- la remise en forme.

2. Obligations du Fournisseur

Le Fournisseur s'engage à :
Concevoir et fournir des box repas adaptées aux besoins des adhérents du Partenaire.
Livrer les box dans les lockers réfrigérés installés au sein du Partenaire selon le calendrier convenu.
Fournir un site web sécurisé permettant aux adhérents de :
choisir leur formule et fréquence de livraison,
consulter leur programme nutritionnel et les contenus informatifs,
suivre leur progression.
Garantir que les repas sont élaborés à partir de produits locaux, de saison et majoritairement Made in France ou Europe, et que les emballages sont recyclables.

3. Obligations du Partenaire

Le Partenaire s'engage à :
1. Mettre à disposition un espace pour l'installation des lockers réfrigérés et garantir leur accessibilité aux adhérents.
2. Informer ses adhérents de la disponibilité des programmes nutritionnels et encourager l'utilisation du service.
3. Assurer la sécurité et la maintenance de l'accès aux lockers sur ses locaux.
4. Fournir des retours d'expérience au Fournisseur pour améliorer le service.

4. Conditions financières

1. Le Partenaire percevra une commission sur chaque box vendue ou un forfait mensuel pour l'accueil du service (à définir selon l'accord).
2. Les modalités de paiement sont [mensuelles / trimestrielles] par virement bancaire.
3. Les frais liés à l'installation et à l'entretien des lockers sont à la charge de [le Fournisseur / le Partenaire / à partager].

5. Durée et résiliation

1. Le contrat est conclu pour une durée initiale de 18 mois à compter de la signature.
2. Il pourra être renouvelé par tacite reconduction sauf dénonciation écrite par l'une des Parties avec un préavis de 1 mois.
3. En cas de manquement grave par l'une des Parties, le contrat pourra être résilié après mise en demeure restée sans effet pendant 10 jours.

6. Propriété intellectuelle

Le Fournisseur conserve tous les droits sur les contenus du site web, les programmes nutritionnels et les recettes des box repas.
Le Partenaire peut utiliser ces contenus uniquement pour promouvoir le service auprès de ses adhérents et avec l'accord écrit du Fournisseur.

7. Confidentialité

Chaque Partie s'engage à ne pas divulguer les informations confidentielles reçues de l'autre Partie pendant la durée du contrat et pendant 6 années après sa cessation.

8. Responsabilité

- Le Fournisseur est responsable de la qualité et de la sécurité alimentaire des box repas.
- Le Partenaire est responsable de l'accès sécurisé aux lockers réfrigérés et du respect des règles d'hygiène sur ses locaux.
- Aucune Partie ne pourra être tenue responsable des dommages indirects subis par l'autre Partie.

9. Loi applicable et juridiction compétente

Le présent contrat est soumis au droit français.
Tout litige sera soumis à la compétence exclusive des tribunaux du ressort du siège social du Fournisseur.

Fait à Tours, le 14/01/2026

Pour le Fournisseur : _____
Nom / Fonction / Signature

Pour le Partenaire (la salle de sport) : _____
Nom / Fonction / Signature

DESCRIPTION POST INSTA

POST 1 – SAVE THE DATE

Une nouvelle façon de penser la nutrition sportive arrive à Tours.

Chez MyNutribox, nous avons imaginé une solution simple, efficace et responsable pour accompagner les pratiquants de sport au quotidien.

Des repas prêts à consommer, pensés pour s'adapter à la pratique sportive, disponibles directement dans les salles partenaires.



Save the date : **15 décembre**



Lancement officiel à Tours et son agglomération

Retrouvez le lien de notre site en bio insta !

Le sport commence dans l'assiette !

#SaveTheDate #MyNutribox

#NutritionSportive #Tours #HealthyLifestyle

POST 2 – NOUS SOMMES OUVERTS

Le concept MyNutribox ouvre très bientôt. Une solution clé en main dédiée aux salles de sport, yoga et pilates :

- ✓ des repas prêts à consommer
- ✓ des ingrédients locaux et de saison
- ✓ une récupération simple après l'entraînement grâce à des lockers réfrigérés



Ouverture le **15 décembre**



Disponible dans les salles partenaires à Tours

Retrouvez le lien de notre site en bio insta !

Le sport commence dans l'assiette !

#Ouverture #MyNutribox #NutritionSportive

#SportTours #BienManger



ANNEXES

DESCRIPTION POST INSTA

POST 3 – DÉCOUVREZ NOS PACKS

Une solution nutritionnelle pensée pour chaque objectif.
Chez MyNutri, nous avons conçu des packs de repas équilibrés, adaptés aux différents besoins sportifs et au quotidien actif.
Des repas prêts à consommer, élaborés pour accompagner :

- la prise de masse
- la perte de poids
- la tonification
- la remise en forme

1 box = 14 repas

Simple, efficace et savoureux

La nutrition sportive, sans contrainte.

Retrouvez le lien de notre site en bio insta !

Le sport commence dans l'assiette !

#MyNutri #NutritionSportive #RepasÉquilibrés #MealPrep
#ObjectifsSportifs #HealthyLifestyle #Tours

LINKEDIN

 **Une nouvelle approche de la nutrition sportive arrive prochainement à Tours.**

MyNutri s'apprête à lancer un concept innovant, pensé pour accompagner les salles de sport, de yoga et de pilates dans l'enrichissement de leur offre de services.

Notre solution propose une réponse concrète aux attentes des pratiquants :

- des repas prêts à consommer,
- conçus en cohérence avec la pratique sportive,
- accessibles directement au sein des clubs partenaires.

Développé à partir de produits locaux et de saison, le projet s'inscrit dans une démarche responsable, pratique et tournée vers la performance durable.

 **17** Ouverture prochaine – restez connectés.

 **Lancement à Tours et dans son agglomération.**

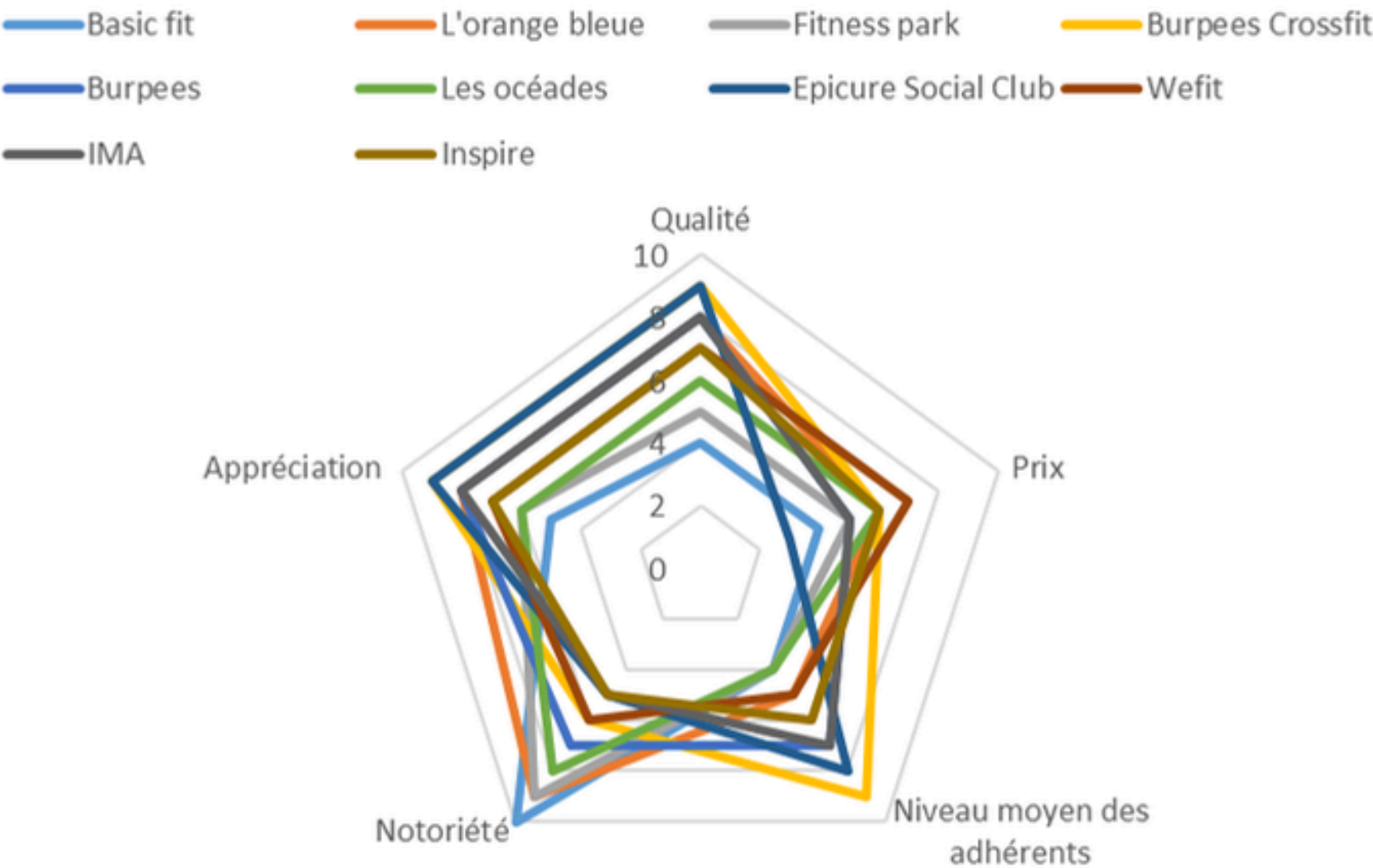
La nutrition sportive, pensée autrement.

Politique	- Le projet s'inscrit dans des politiques publiques favorables à la promotion de la santé, du sport et de la prévention (lutte contre l'obésité, amélioration de l'alimentation). - Le soutien aux circuits courts, aux producteurs locaux et au Made in France / Europe est également encouragé par les pouvoirs publics, ce qui est cohérent avec le positionnement responsable du projet.
Economie	- Le marché du fitness et du bien-être est en croissance, avec une demande accrue pour des solutions pratiques et personnalisées. - Les consommateurs sont prêts à payer davantage pour des services à forte valeur ajoutée (nutrition + sport). Toutefois, le projet dépend du pouvoir d'achat des adhérents et des coûts liés aux produits frais, locaux et à la logistique réfrigérée.
Social	- Les habitudes de consommation évoluent vers une alimentation plus saine, personnalisée et alignée avec les objectifs sportifs. - Les consommateurs recherchent des solutions pratiques, gain de temps et intégrées à leur quotidien. L'aspect éthique, local et responsable (produits de saison, rémunération équitable des producteurs) correspond aux attentes sociétales actuelles.

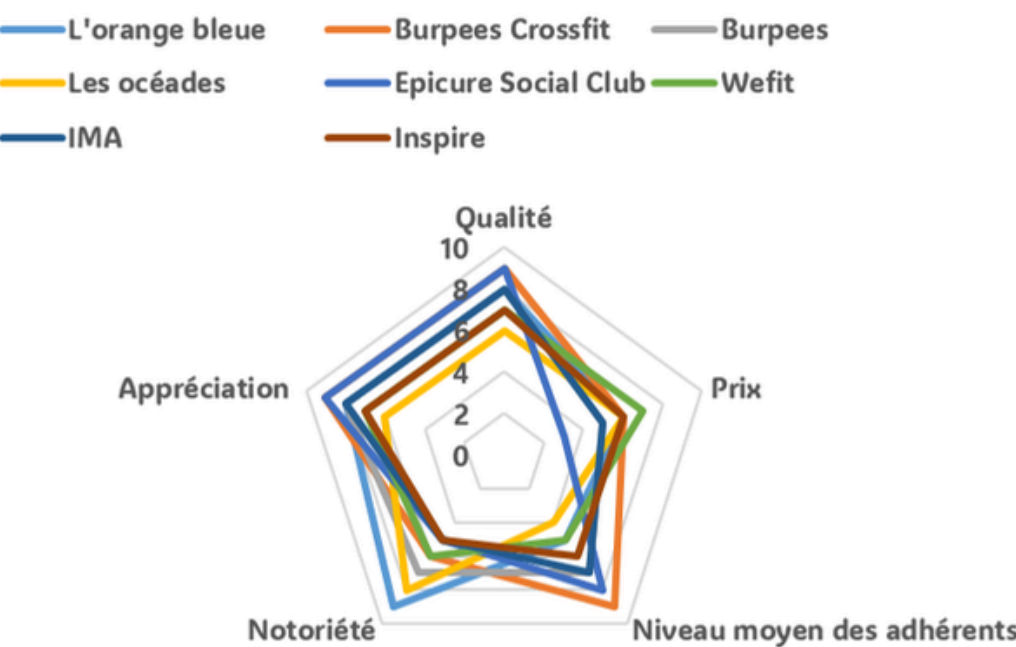
Environnement	- engagement pour des produits locaux, de saison et issus de circuits courts permet de limiter l'empreinte carbone.
	- <u>optimisation</u> des livraisons et la gestion des emballages sont néanmoins des enjeux importants pour réduire le gaspillage alimentaire et l'impact environnemental du service.
Légal	- respecter la réglementation alimentaire (hygiène, sécurité, traçabilité) - ainsi que les règles liées à la nutrition et à la santé (pas de promesses médicales). - La protection de la propriété intellectuelle (marque, contenus, application) - <u>le respect</u> du RGPD pour les données des utilisateurs <u>sont également essentiels</u>.

Graphique radar des partenaires

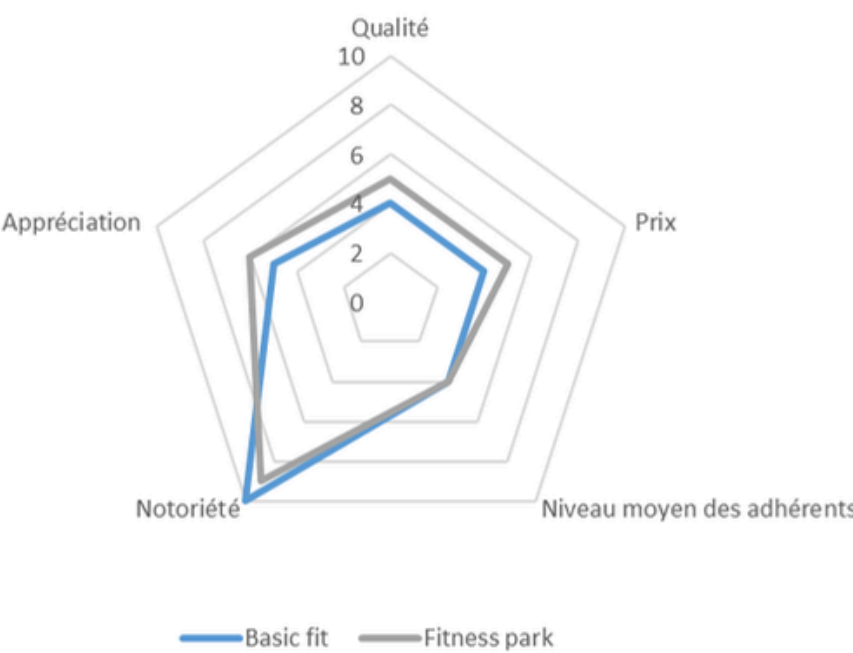
Graphique radar des attributs de toute les salles étudiées



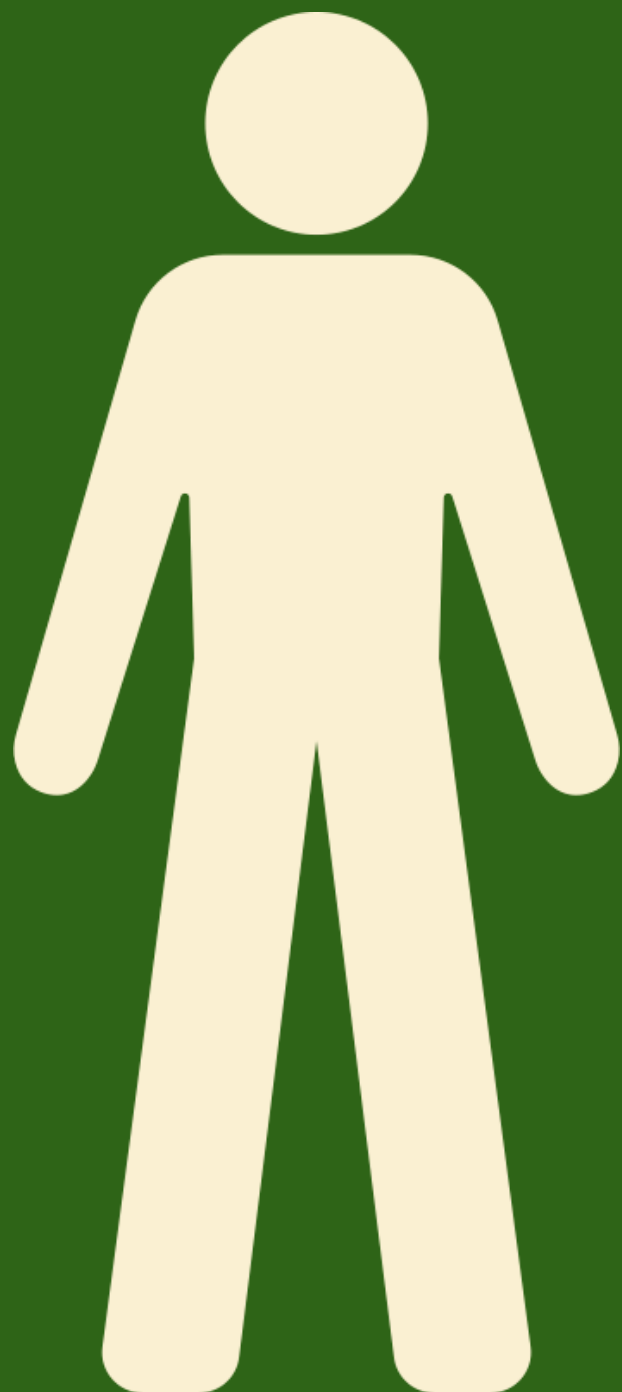
Graphique radar des attributs de nos salles partenaires



Graphique radar des principales salles commerciales sur Tours



LES BESOINS NUTRITIONNELS:



ENERGIE (CALORIES/JOULES)

MACRO-NUTRIMENTS :

- PROTÉINES (ENTRETIEN DES TISSUS)
- GLUCIDES (ÉNERGIE RAPIDE)
- LIPIDES (ÉNERGIE LENTE)

MICRO-NUTRIMENTS (RÉGULATION DU CORPS) :

- VITAMINE
- MINÉRAUX



BALANCE CALORIQUE :

EXCÉDENT (MANGE PLUS DE CALORIES QUE L'ON DÉPENSE) : PRISE DE POIDS

DÉFICIT (DÉPENSE PLUS DE CALORIES QUE L'ON EN MANGE)

LES AVANTAGES DE NOS PARTENAIRES :

- SOLUTIONS CLÉ EN MAIN : INSTALLATION GRATUITE DES LOCKERS + MAINTENANCE
COMMUNICATION FAITE PAR NOS SOINS
LIVRAISON JUSQUE DANS LES LOCKERS
- AUGMENTER LA FIDÉLISATION DES CLIENTS À LA SALLE DE SPORTS
- DIFFÉRENCIATION PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE → SERVICE SUPPLÉMENTAIRE QUE LES AUTRES SALLES N'ONT PAS
- AVANTAGE FINANCIER : CHAQUE REPAS RAPPORTE 0.53€ À LA SALLE ET SACHANT QU'IL Y EN A 14 DANS CHAQUE BOX ET QU'IL Y A 52 SEMAINES :

- POUR LA 1ÈRE ANNÉE EN MOYENNE 15 CLIENTS PAR SALLE : 5 800€ EN BÉNÉFICE
- POUR LA 2ÈME ANNÉE EN MOYENNE 16.5 CLIENTS PAR SALLE : 6 400€ EN BÉNÉFICE
- POUR LA 3ÈME ANNÉE EN MOYENNE 20 CLIENTS PAR SALLE : 7 800€ EN BÉNÉFICE

NOM : BURPEES STUDIO

SALLE DE CROSSFIT

NIVEAU DE GAMME : MILIEU/HAUT

VALEUR : DÉPASSEMENT DE SOI,

ESPRIT D'ÉQUIPE



LE PERSONA - B2C



PROFIL DE LINDA :

- FEMME
- 29 ANS
- CSP +
- VIE À TOURS CENTRE
- PRATIQUE SPORTIVE : FITNESS, YOGA, PILATES
- OBJECTIFS
 - REMISE EN FORME
- COMPORTEMENTS
 - MOTIVATION FLUCTUANTE
 - DIFFICULTÉS D'ORGANISATION
- FREINS
 - MANQUE DE CONNAISSANCES NUTRITIONNELLES
 - CONTRAINTES DU QUOTIDIEN
- ATTENTES
 - REPAS ÉQUILIBRÉS
 - SIMPLICITÉ POST-ENTRAÎNEMENT



PROFIL DE MATHIEU

- HOMME
- 35 ANS
- CSP +
- HABITANT DE SAINT-AVERTIN

PRATIQUE SPORTIVE

- PRATIQUE LA MUSCULATION

OBJECTIFS

- PRISE DE MASSE
- OPTIMISATION DES PERFORMANCES

COMPOTEMENTS

- ENTRAÎNEMENTS RÉGULIERS
- EFFORT IRRÉGULIER POUR SON ALIMENTATION

FREINS

- TEMPS DE PRÉPARATION DES REPAS
- RÉGULARITÉ ALIMENTAIRE

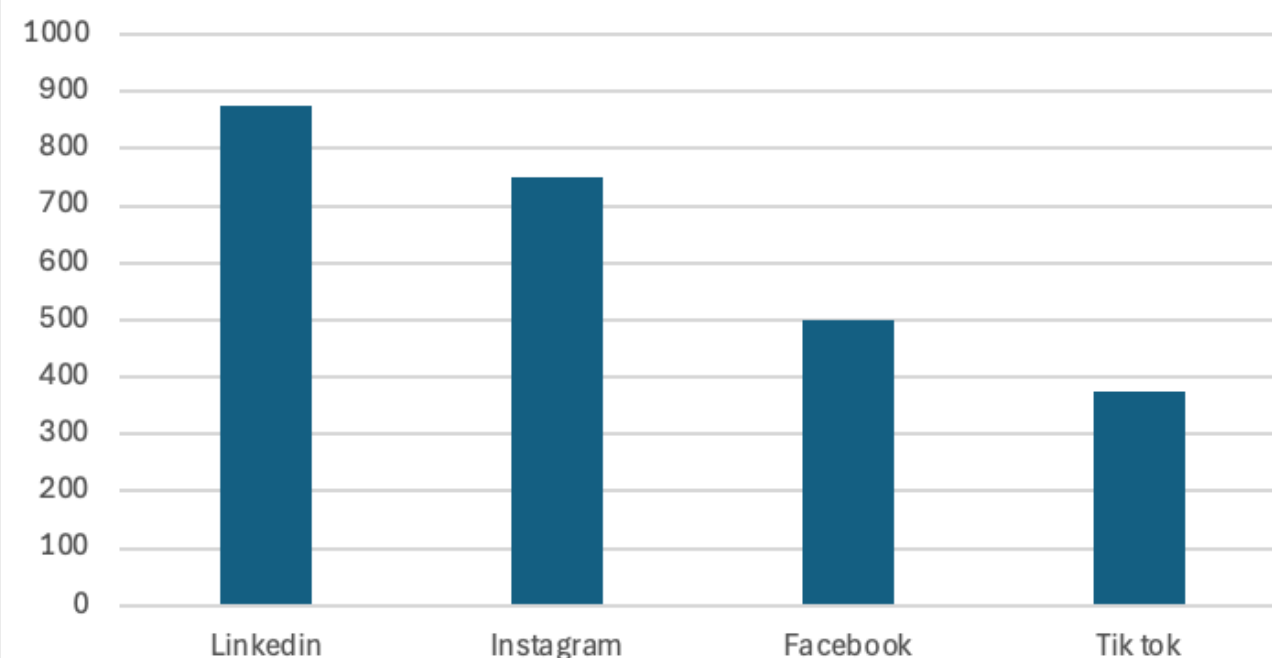
ATTENTES

- REPAS RICHES EN PROTÉINES
- SIMPLICITÉ
- RÉSULTATS VISIBLES

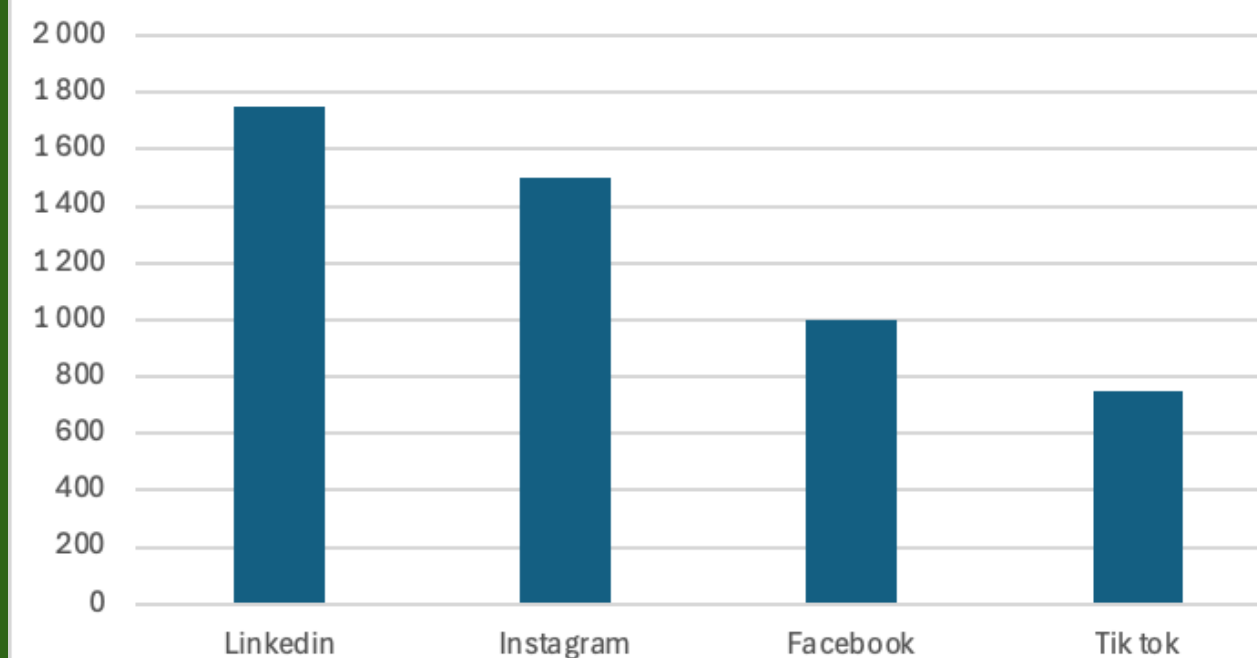


ANNEXES - KPI

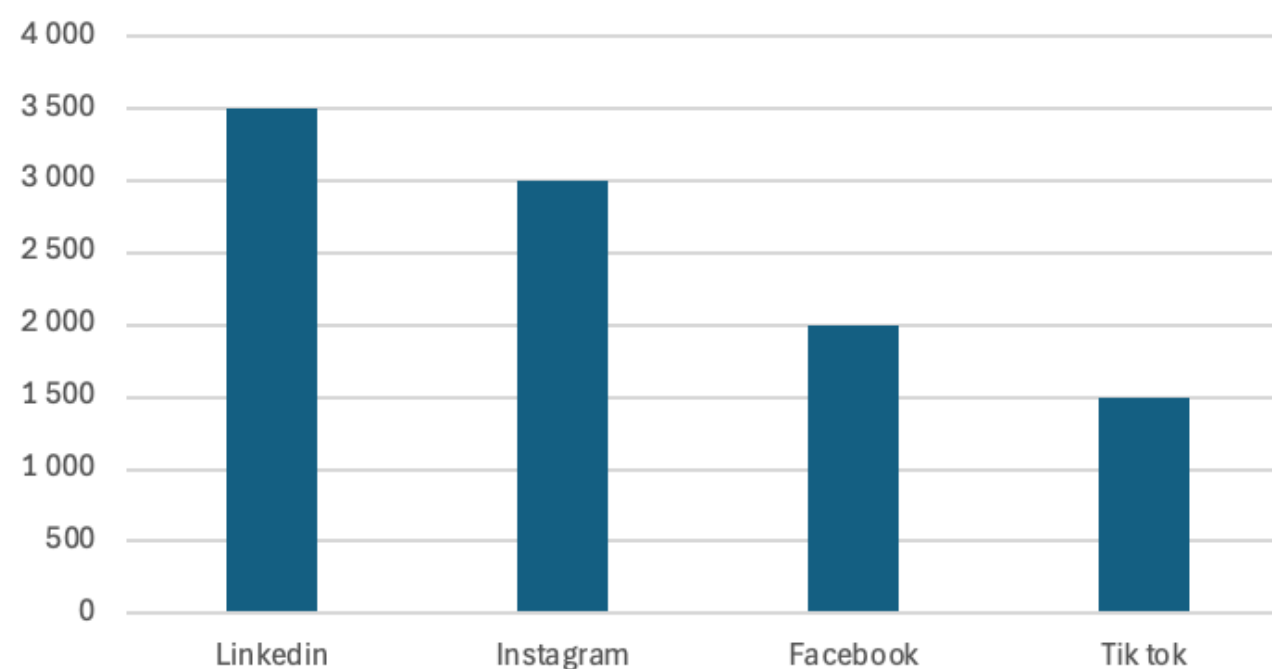
Fin d'année 1 - Total 2 500 abonnés



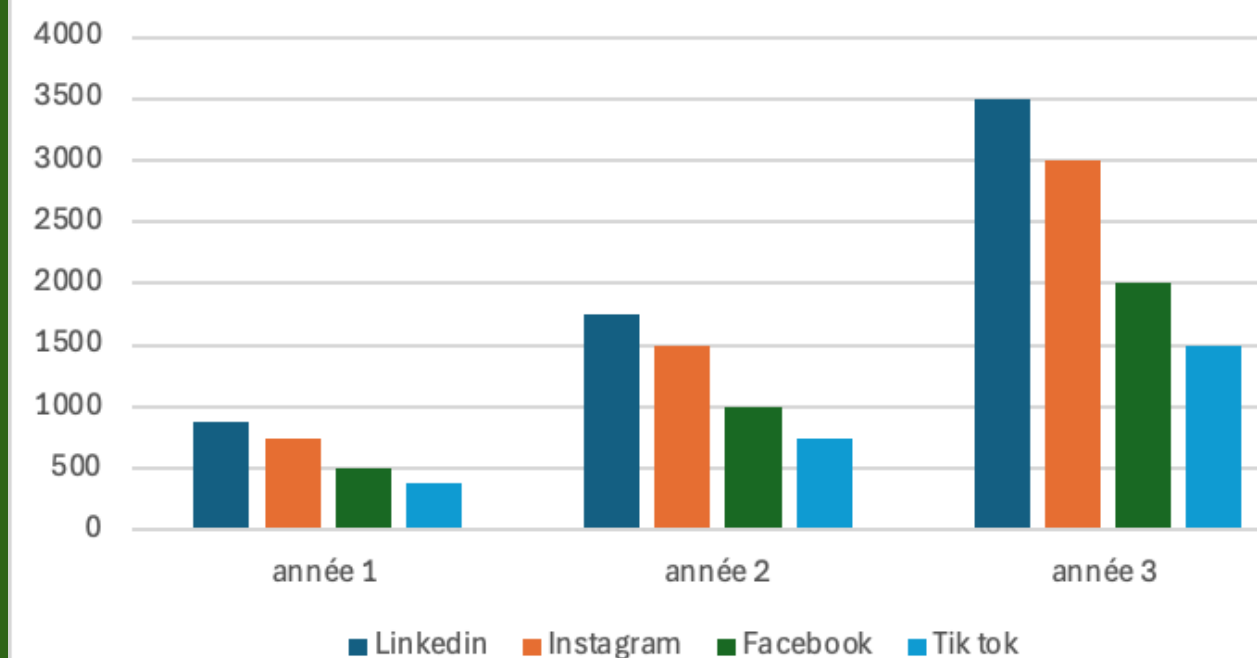
Fin d'année 2 - 5 000 abonnés



Fin d'année 3 - 10 000 abonnés



Evolution du nombre d'abonnés



ANNEXES - PRIX DE LA CONCURENCE

Concurrents directs	Prix d'un repas TTC moyen
HelloFresh	3.75 €
Comme J'aime	2.50€
Cheef	6.90€
Weight Watchers	N/A
<u>Seazon</u>	6.55€
FoodChéri	5.80€
MOYENNE	5.10€

KPI – GESTION

- **CHIFFRE D’AFFAIRES** GLOBAL ET PAR PDV / TAUX DE CROISSANCE DU CA GLOBAL ET PAR PDV

– 1ÈRE ANNÉE 650 000 € HORS TAXES ---> 6 450 BOXES À L'ANNÉE

TAUX DE CROISSANCE : +10%

– 2 ÈME ANNÉE 715 000 € HORS TAXES --> 7 100 BOXES À L'ANNÉE – 136 CLIENTS

TAUX DE CROISSANCE 20%

– 3ÈME ANNÉE 858 000 € HORS TAXES --> 8 500 BOXES À L'ANNÉE – 163 CLIENTS

- **TAUX DE FIDÉLISATION ANNUEL GLOBAL ET PAR PDV**

TAUX DE FIDÉLISATION CIBLE GLOBAL D’AU MOINS 70 % EN ANNÉE 1, PUIS 75 % EN ANNÉE 2 ET 80 % EN ANNÉE 3.

- **SATISFACTION CLIENT – CSAT GLOBAL**

SATISFACTION CLIENT (CSAT) MOYEN MINIMUM DE 85 % DÈS LA PREMIÈRE ANNÉE.

- **TAUX DE NO-SHOW LOCKERS**

LIMITER LE TAUX DE NO-SHOW À UN MAXIMUM DE 3 % DES BOX LIVRÉES.

Commentaires

Contexte du projet Dans le cadre de la SAE entrepreneuriat de deuxième année de BUT TC, notre groupe de sept étudiants a créé MyNutriBox, un concept de box repas de nutrition sportive personnalisées livrées dans des lockers réfrigérés au sein de salles de sport partenaires à Tours. L'objectif final était de pitcher ce projet devant un jury jouant le rôle d'investisseurs.

Place de la trace dans la SAE Le diaporama est le document central de la SAE : c'est lui qui a servi de support au pitch investisseurs. Il synthétise l'ensemble du travail produit sur plusieurs mois — analyse de marché, positionnement, mix marketing, aspects financiers, juridiques et RSE — en 40 diapositives organisées et lisibles. C'est à la fois un outil de présentation orale et une preuve écrite de la cohérence globale du projet.

Organisation et contribution personnelle Le diaporama a été construit collectivement, chaque associé prenant en charge les slides correspondant à sa partie de travail. J'ai personnellement réalisé les diapositives relatives au mix marketing (distribution, processus, preuves physiques) et participé à la mise en forme globale pour assurer une cohérence visuelle entre toutes les parties. La slide de pitch finale a été rédigée à plusieurs mains lors d'une session de travail commune.

Contenu justifiant les apprentissages visés Le diaporama mobilise l'ensemble des apprentissages critiques de la SAE. On y trouve l'analyse PESTEL (diapositive 31), les enjeux RSE traduits en objectifs chiffrés (diapositive 11), l'étude concurrentielle avec graphiques radar (diapositives 6 et 39), la zone de chalandise (diapositive 9), le positionnement et les personas (diapositives 5, 35, 36, 37), le mix 7P illustré (diapositives 7 à 16), les éléments financiers (diapositives 19, 21, 22, 23) et le statut juridique (diapositive 18). Chaque décision est argumentée et reliée à des données de marché ou des choix stratégiques explicites, ce qui prouve une mobilisation réelle et structurée des apprentissages.

Prise de recul et validation Je suis plutôt satisfait du résultat visuel et de la clarté du diaporama. Ce qui m'a le plus appris, c'est la contrainte de synthèse : il fallait rendre accessible en quelques secondes par slide un travail qui représentait des heures d'analyse. Si c'était à refaire, je travaillerais davantage l'accroche des premières slides pour capter l'attention du jury dès les premières secondes, avant d'entrer dans le détail du concept.