

**LevelUp**  
PROTEIN

**Fuel your ambitions**



PIERRE FRICHET- STEFAN CHITOROAGA- FILIPE PIRES

# Présentation de l'entreprise



# Passion



## **Notre engagement :**

**Mettre toute notre énergie et notre enthousiasme dans la création de produits qui inspirent et soutiennent nos clients dans leur quête de progrès.**

## **Application :**

- **Être passionnés par la nutrition et le bien-être de nos consommateurs.**
- **Collaborer avec des équipes sportives, des gamers, et des influenceurs pour partager notre vision**

# Intégrité



## **Notre engagement :**

**Agir de manière transparente, honnête et éthique dans tout ce que nous entreprenons, que ce soit envers nos clients, nos partenaires ou l'environnement.**

## **Application :**

- **Être clairs sur les ingrédients que nous utilisons : pas d'additifs inutiles ou d'allégations exagérées.**
- **Respecter nos engagements envers nos consommateurs et partenaires en termes de qualité et de délais.**
- **Privilégier des pratiques responsables, de la production à la livraison, en minimisant l'impact environnemental.**

# Durabilité



## **Notre engagement :**

**Réduire notre impact environnemental tout en offrant des produits responsables.**

## **Application :**

- **Utiliser des emballages recyclables ou biodégradables.**
- **Travailler avec des fournisseurs respectueux de l'environnement.**

# Fuel your ambitions



## 1. Énergie pour atteindre vos objectifs :

- Le terme *fuel/carburant* évoque l'apport énergétique et nutritif des barres protéinées. Ces produits sont conçus pour fournir les moyens physiques nécessaires afin d'exceller dans les activités sportives.

## 2. Inspiration et dépassement de soi :

- Le slogan incite à une démarche proactive et inspirante :  
Prendre soin de son corps et de son esprit pour réaliser son plein potentiel.

# Positionnement stratégique



**Type d'organisme :** PRIVE

**Statut Juridique :** Société par Actions Simplifiée (SAS)

- Permet de définir librement les règles de fonctionnement dans les statuts, notamment en ce qui concerne la répartition des pouvoirs entre associés.
- Plus attractive pour les investisseurs grâce à la libre cession des actions.
- Facilite l'intégration de nouveaux associés ou l'entrée de fonds d'investissement
- Les associés ne sont responsables qu'à hauteur de leurs apports, ce qui réduit les risques financiers personnels.
- permet de bénéficier d'un taux d'imposition progressif

# Les rôles d'entreprises



- **Directeur Générale** – Pierre Frichet
- **Directeur des Ressource Humaine** - Filipe Pires
- **Chef de Produite** – Stefan Chitoroaga



# Présentation des Produits



ChocoCrunch :

Chocopower :

Cookie&Dream :

ScarletSpeed :

GreenNRJ :



# ChocoCrunch



- **Description** : Une barre riche en protéines avec un goût classique, idéale pour les sportifs ou les gamers qui ont besoin d'un apport rapide en énergie.

# Chocopower



- **Description** : Pour les amateurs de chocolat, une barre gourmande combinant du chocolat riche et de la noisette, tout en offrant un apport élevé en protéines.

# Cookies & Cream



- **Description** : Une barre qui imite le goût du célèbre biscuit, avec une texture crémeuse et un apport en protéines pour soutenir les performances.

# ScarletSpeed



- **Description** : Cette boîte contient plusieurs barres emballées individuellement, idéale pour les sportifs ou les personnes cherchant des collations pratiques et riches en protéines.



# GreenNRJ



- **Description** : Une barre à base d'ingrédients naturels comme la spiruline, les épinards et les protéines végétales, idéale pour les végétariens ou les personnes cherchant une alternative plus saine.

# Business plan et études du marché

- Proposer des produits plus sains et différenciés, adaptés aux besoins du cœur de client.
- Diversifier l'offre pour atteindre de nouveaux segments de marché.
- Fidéliser la clientèle et créer une communauté autour de la marque.
- Accroître la visibilité et la part de marché de l'entreprise.

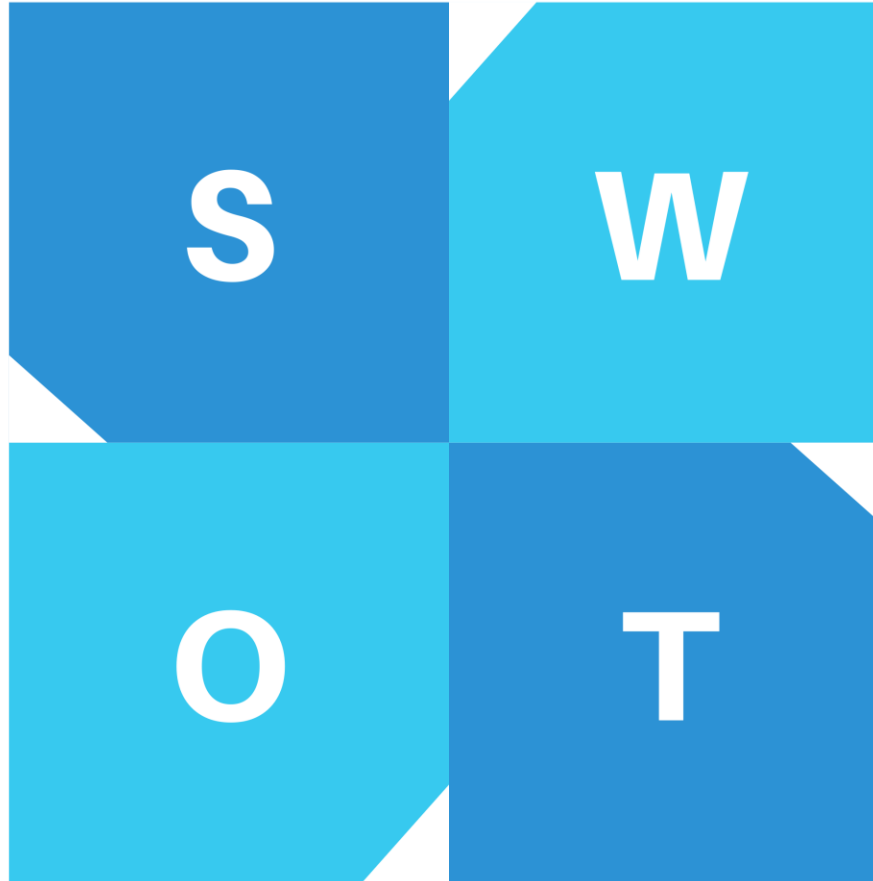


## FORCES

- Capacité d'innovation
- Qualité: taux de satisfaction client
- Pas de compétitivité en France
- Coûts fixes et bas
- Employés qualifiés

## OPPORTUNITÉS

- Marché ou segment en croissance
- Expansions géographiques
- Fidélisation client



## FAIBLESSES

- Dépendance à un segment spécifique
- Reconnaissance de marque
- Compétition indirecte
- Déséquilibre du portefeuille de produit

## MENACES

- Nouveau concurrent
- Augmentation des coûts des matières
- Concurrence indirecte et élargie