

TER MAAT — Chiffres & projections

Source : business plan du fondateur (SAS 10 000 €, Paris 20e, ouverture 1er septembre 2026).

1. Unit economics du site pilote (année 1)

Indicateur	Valeur
CA croisière	70 040 € / mois — 630 360 € / an
Marge brute	67 %
Charges fixes	27 150 € / mois
Seuil de rentabilité	40 522 € / mois (3e mois)
Résultat net	14 953 € / mois
Résultat net an 2 / an 3	215 000 € / 279 000 €
Ticket moyen	28 €
Occupation	20/40 couverts par jour
Enfants en ateliers	180 / mois
Conversion plateforme	15 %
Panier livraison	45 €

2. Investissement pilote — 200 000 €

Poste	Montant
Agencement	50 000 €
Plateforme digitale	30 000 €
Stock 500 kits	20 000 €
Camion-atelier	50 000 €
BFR	50 000 €
Financement	Apport 40 k€ + prêt 80 k€ (7 ans, 3,5 %) + Bpifrance 30 k€

3. Conditions franchise (dès avril 2027)

Élément	Valeur
Droit d'entrée	25 000 €
Redevance	5 % du CA HT
Investissement franchisé	~90 000 €
Formation initiale	2 semaines
Pack	Plans, recettes, kits ×50, formation, plateforme, marques / w

4. Objectifs réseau

Année	Franchisés	CA r
2027	5	4,2 M
2028	15	~12,6
2029	30	~25,2
2030	50	42 M

5. Marchés

Contexte

- Restauration FR : 90 Md€ (2025), +4,2 %/an, ticket fruits de mer 22-38 €, marge brute 60-69 %.
- Robotique éducative : 2,5 Md€ en 2026, +15 %/an.
- Livraison : 12 M de consommateurs réguliers de fruits de mer ; plateaux traiteurs +22 % (2020-2025).
- Concurrence (bars à huîtres, ateliers robotique) : aucun acteur ne combine les deux univers.

6. Partenaire d'ouverture — TROGNON

Implantation partenaire — démarrage mi-octobre 2026

- TROGNON — 7 rue Dampierre, 75019 Paris.
- Immatriculation au tribunal de commerce : 104 576 897.
- Dirigeants : Louis Lemahieu et Lakhdar Sofiane Aberkane.
- Première implantation partenaire du concept TER MAAT — mêmes standards, même pack clé en main.