

BUSINESS PLAN PRÉVISIONNEL

Projet DIA - Distributed Intelligence Architecture

1. VISION & MISSION

Vision

Devenir la plateforme de référence pour les équipes d'agents IA spécialisés, rendant l'intelligence artificielle modulaire, transparente et accessible.

Mission

Créer 12 agents IA experts qui collaborent comme une équipe humaine, chacun maître dans son domaine, pour augmenter la productivité des développeurs et des équipes tech.

2. MODÈLE D'AFFAIRES

Revenus

Source	Description	% Revenus Y3
Abonnements SaaS	Plans Free/Pro/Enterprise	70%
API pay-per-use	Développeurs tiers	15%
Licences on-premise	Grandes entreprises	10%
Services & formation	Consulting, support	5%

Structure de prix

Plan	Prix	Cible	Features
Free	0€	Découverte	1 agent, 100 msg/mois
Pro	29€/mois	Développeurs	3 agents, illimité, API
Team	99€/mois	Startups	6 agents, collaboration
Enterprise	299€/mois	Grandes boîtes	12 agents, on-premise, SLA

3. PROJECTIONS FINANCIÈRES

Compte de Résultat Prévisionnel (3 ans)

Poste	Année 1	Année 2	Année 3
PRODUITS			
Abonnements Pro	168K€	840K€	2 400K€
Abonnements Team	48K€	360K€	1 200K€
Enterprise	24K€	180K€	720K€
API & autres	10K€	80K€	400K€
TOTAL PRODUITS	250K€	1 460K€	4 720K€
CHARGES			
Salaires	180K€	540K€	900K€
Infrastructure & LLM	60K€	180K€	360K€
Marketing	50K€	150K€	300K€
Autres	30K€	90K€	150K€
TOTAL CHARGES	320K€	960K€	1 710K€
RÉSULTAT	-70K€	+500K€	+3 010K€
Marge nette	-28%	+34%	+64%

Acquisition Clients Prévisionnelle

Métrique	Y1	Y2	Y3
Utilisateurs inscrits	5 000	25 000	80 000
Conversion Free→Pro	8%	10%	12%
Clients Pro	400	2 500	9 600
Clients Team	10	60	200
Clients Enterprise	2	10	40
Churn mensuel	5%	4%	3%
LTV moyen	180€	240€	300€
CAC moyen	50€	40€	35€
Ratio LTV/CAC	3.6x	6x	8.5x

4. STRATÉGIE DE CROISSANCE

Phase 1 : Validation (Mois 1-6)

Objectif : MVP + early adopters - 3 agents fonctionnels (MINOS, DIAGNOS, PSYCHE) - 100 beta testeurs - Product-market fit

Phase 2 : Launch (Mois 7-12)

Objectif : Lancement commercial - 6 agents + dashboard - 1 000 utilisateurs actifs - 100 clients payants

Phase 3 : Scale (Mois 13-24)

Objectif : Croissance rapide - 12 agents complets - 10 000 utilisateurs
- 2 000 clients payants - Levée Série A

Phase 4 : Expansion (Mois 25-36)

Objectif : Market leader Europe - API publique + marketplace agents
- 50 000 utilisateurs - International (DE, UK, ES) - Levée Série B

5. STRATÉGIE MARKETING

Canaux d'acquisition

Canal	Budget Y1	Objectif	CAC estimé
Content marketing	15K€	30% leads	25€
SEO/SEA	15K€	25% leads	40€
GitHub & Dev.to	5K€	20% leads	15€
Partenariats	10K€	15% leads	30€
Events	5K€	10% leads	50€

Contenu clé

- Blog technique (architecture, agents)
 - Tutoriels vidéo YouTube
 - Open source (partie du code)
 - Newsletter hebdo "L'Olympe de l'IA"
 - Conférences (dotJS, React Conf)
-

6. ÉQUIPE & ORGANISATION

Structure Y1 (5 personnes)

Rôle	Profil	Timing	Coût
CEO/Product	Vision, fundraising	J0	40K€
CTO	Architecture, backend	J0	50K€
Développeur Full-Stack	React, Node	M2	40K€
DevOps	Infra, scaling	M4	25K€
Growth/Marketing	Acquisition	M6	25K€

Structure Y3 (15 personnes)

- **Produit** : 6 personnes (devs, designers)
 - **Engineering** : 4 personnes (infra, ML)
 - **Growth** : 3 personnes (marketing, sales)
 - **Ops** : 2 personnes (support, admin)
-

7. RISQUES & MITIGATION

Risque	Probabilité	Impact	Mitigation
Coûts LLM ↑	Moyenne	Élevé	Multi-provider, cache, modèles locaux
Concurrence Big Tech	Élevée	Élevé	Différenciation, communauté, prix
Traction lente	Moyenne	Élevé	Pivot rapide, features clés
Régulation EU	Moyenne	Moyen	Conformité RGPD/AI Act dès le départ
Key person risk	Faible	Élevé	Documentation, équipe élargie

8. LEVÉES DE FONDS

Seed Round (Maintenant)

- **Montant** : 250K€
- **Valuation** : 1M€ (pre-money)
- **Dilution** : 20%
- **Utilisation** : MVP + 6 mois runaway
- **Investisseurs cibles** : Business angels tech, fonds seed

Série A (Mois 12)

- **Montant** : 1,5M€
- **Valuation** : 6M€
- **Dilution** : 20%
- **Prérequis** : 2K clients, 100K€ MRR, équipe 8 pers

Série B (Mois 24)

- **Montant** : 5M€
- **Valuation** : 25M€
- **Dilution** : 17%
- **Prérequis** : 10K clients, 500K€ MRR, international

9. INDICATEURS CLÉS (KPIs)

KPIs Produit

- NPS (Net Promoter Score) > 50
- Retention D30 > 60%
- Temps moyen session > 10 min

KPIs Business

- MRR (Monthly Recurring Revenue)
- Churn < 5%/mois

- LTV/CAC > 3x
- Payback period < 12 mois

KPIs Techniques

- Uptime > 99,9%
 - Latence moyenne < 2s
 - Coût/message < 0,01€
-

10. EXIT STRATEGY

Scénarios possibles (5-7 ans)

Scénario	Probabilité	Valuation
IPO	10%	200M€+
Acquisition Big Tech	30%	50-150M€
Acquisition éditeur	40%	30-80M€
Reste indépendant	20%	Dividendes

Acquéreurs potentiels

- Microsoft (intégration Copilot)
 - Google (intégration Workspace)
 - Salesforce (intégration Einstein)
 - Atlassian (intégration Jira/Confluence)
-

Document préparé par : Gday

Date : Février 2026

Version : 1.0

Confidentialité : Strictement confidentiel