

# Business Plan - Dream Habitat (Projet ESP)

## Executive Summary



**Secteur d'activité :** Design d'intérieur à base d'IA

**Nature de l'activité :** Dream Habitat est un projet qui utilise une IA pour de la déco. Le principe est simple : on envoie une photo de votre pièce et, en un rien de temps, on reçoit une idée de déco qui colle à nos goûts. Le tout, de manière super facile, rapide et pas cher. On s'adresse à tout le monde : que ce soit des propriétaires, des locataires ou des petites entreprises qui veulent aménager leur espace sans se prendre la tête.

### **Mission et valeurs :**

Notre mission, c'est de rendre la déco accessible à tout le monde. On veut que chacun puisse créer un espace qui lui ressemble, rapidement et sans se ruiner. On mise sur l'accessibilité, la simplicité et l'innovation pour rendre le design d'intérieur plus facile à vivre, surtout à l'ère numérique.

### **Audience cible et marché :**

Dream Habitat veut toucher plein de types de clients différents :

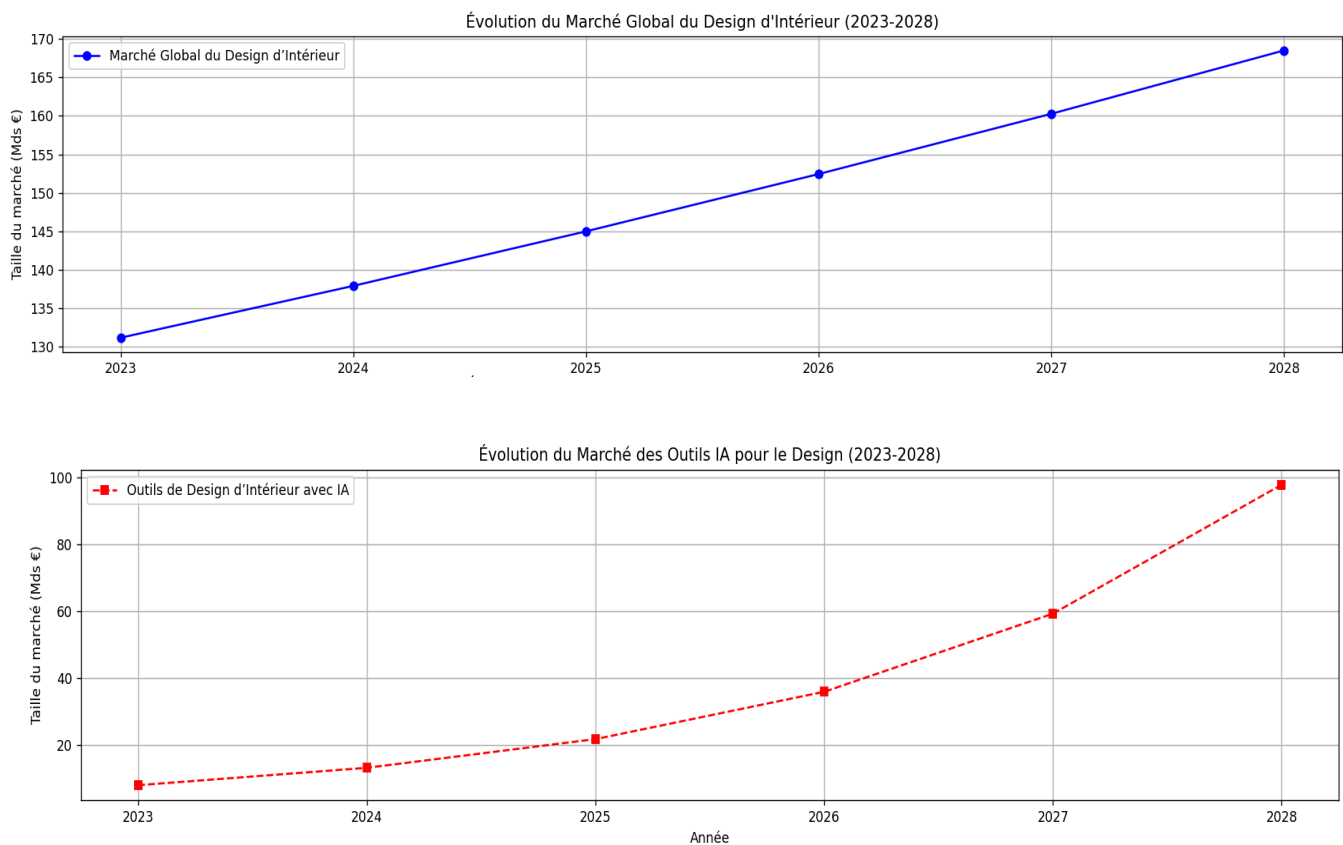
- Les particuliers, que ce soit des propriétaires, des locataires, des jeunes adultes ou des familles qui veulent personnaliser leur espace.
- Les petites entreprises, qui veulent moderniser ou personnaliser leurs bureaux sans se ruiner avec des agences de design.
- Les pros du design, comme les décorateurs ou les architectes d'intérieur, qui pourraient utiliser notre plateforme pour proposer des designs rapidement à leurs clients.

### **Valeurs de Dream Habitat**

On veut que la déco soit accessible à tous, surtout à ceux qui ne peuvent pas se payer un designer classique. On utilise les dernières technologies, comme l'IA, pour rendre tout ça super simple et moderne. Et surtout, chaque design est fait sur mesure, pour coller aux goûts de chacun, avec une interface facile à utiliser et fun.

## Etude du marché

Le marché du design d'intérieur connaît une forte croissance, et la demande pour des solutions numériques utilisant l'intelligence artificielle augmente rapidement.



Segment de Marché	Taille 2023	Taille 2028	CAGR (2023-2028)
Marché Global du Design d'Intérieur	131,20 milliards d'euros environ	177,13 milliards d'euros environ	5,13% environ
Outils de Design d'Intérieur avec IA	8 milliards d'euros environ	100 milliards d'euros environ	65% environ

On voit qu'il y a une forte croissance dans le marché des outils de design qui utilise des ia. C'est dû à la transformation digitale et l'accessibilité des solutions en ligne.

Sources de la recherche :

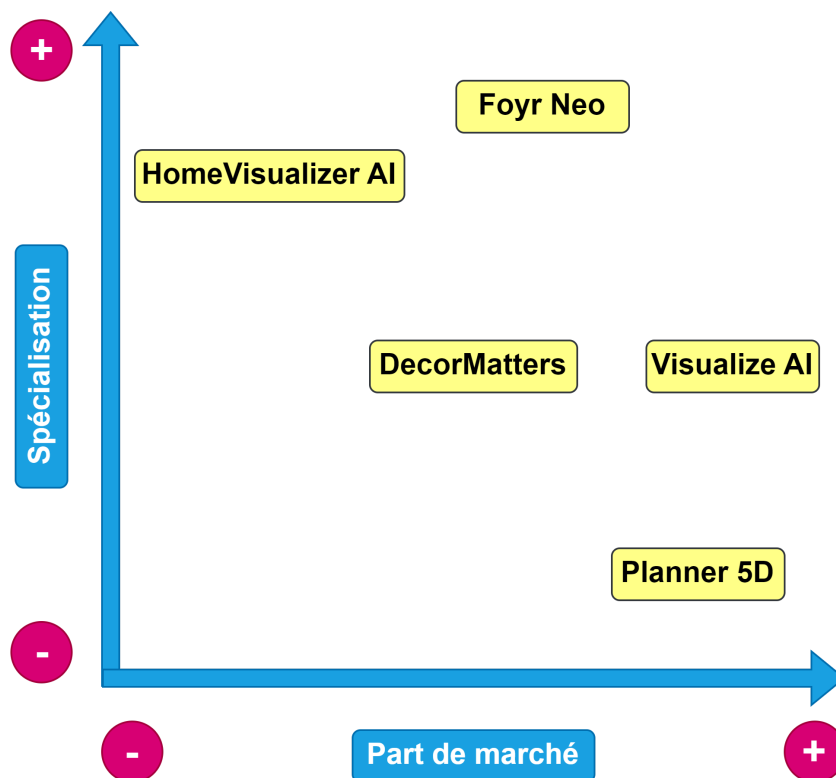
<https://www.mordorintelligence.com/fr/industry-reports/interior-design-services-market>  
<https://www.soprasteria.fr/espace-media/publications/details/ia-generative-un-marche-a-100mds-de-dollars-des-2028-selon-sopra-steria-next>

## Analyse de la concurrence

Le service qu'on veut offrir est déjà présent sur le marché. Nos principales entreprises concurrentes sont :

Concurrents	Modèle de tarification	Prix	Target principal
Foyr Neo	abonnement	26-90 euros / mois	Pros du design et PME
VisualizeAI	abonnement	19-99 euros / mois	public normal et designers et PME
Planner 5d	gratuit et abonnement	0-33 euros / mois	public normal et designers et PME
Deco matters	abonnement	10-100 euros / an	public normal et designers et PME
Homevisualizers AI	abonnement	12-75 euros / mois	public normal et designers et PME

### Carte Stratégique



Il y a plusieurs concurrents sur le marché, chacun avec son truc. Foyr Neo et HomeVisualizer AI sont plus spécialisés pour les pros, alors que Planner 5D est plus grand public et facile à utiliser. VisualizeAI et DecorMatters sont entre les deux, avec des outils accessibles mais quand même poussés. Dream Habitat se place comme une solution simple, rapide et personnalisée pour ceux qui veulent une déco stylée sans galère.

**Demande :**

Les gens veulent des solutions simples et pas chères pour décorer leur intérieur. Ils n'ont ni le temps ni le budget pour des designers pros, donc ils cherchent des outils pratiques qui leur montrent directement des idées réalistes, sans prise de tête.

**Carence de marché identifiée :**

Aujourd'hui, il n'existe aucune solution qui soit à la fois abordable, ultra personnalisée et qui donne directement des visuels réalistes selon les goûts de chacun. C'est là que Dream Habitat change la donne

sources de la recherche :

<https://visualizeai.pro/>

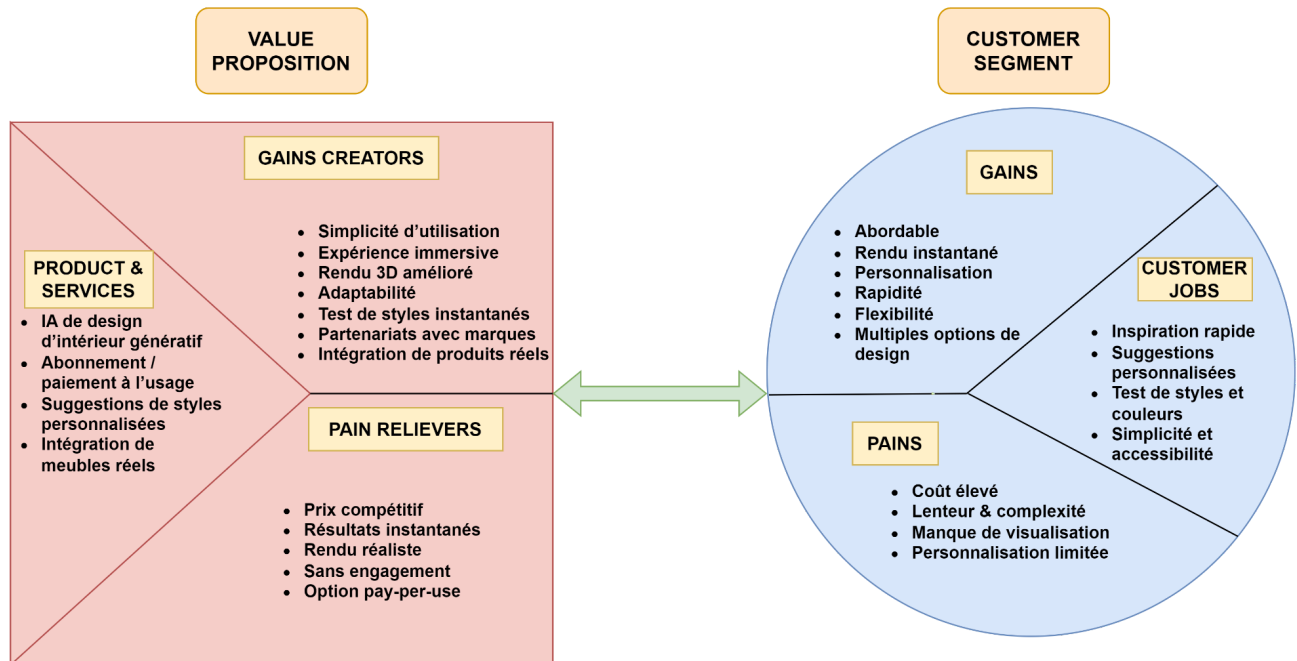
<https://foyr.com/pricing>

<https://planner5d.com/pricing>

<https://decormatters.com/>

<https://www.homevisualizer.ai/plans>

## Proposition de valeur



Ce **Value Proposition Canvas** explique en gros ce qu'on offre et pourquoi ça répond bien aux besoins des clients.

Donc, pour les clients, ce qu'ils cherchent, c'est avant tout quelque chose qui soit rapide, facile à utiliser, et qui ne leur coûte pas trop cher. Ils veulent trouver des idées de déco rapidement, sans devoir payer un designer trop cher, et pouvoir voir à quoi ça ressemble avant d'acheter quoi que ce soit. Mais le problème, c'est qu'ils trouvent souvent le processus compliqué, que c'est dur de visualiser le résultat final, et que les solutions qu'ils trouvent ne sont pas vraiment adaptées à leurs goûts personnels.

Notre projet répond à tout ça avec un site web et une appli mobile qui génèrent des idées de déco super rapidement et qui est moins chère qu'un designer classique. Le client peut choisir s'il veut payer tous les mois avec un abonnement ou juste quand il en a besoin, à l'utilisation. Il peut aussi tester différents styles et voir tout de suite à quoi ça ressemble grâce à des images très réalistes. Et tout ça, sans s'engager à long terme.

En plus, l'outil est simple à utiliser et adapté à tout le monde, même si le user il est pas un pro de la déco. L'expérience est fluide et tu peux tester plein de styles différents, avec même des meubles réels que tu peux intégrer dans les designs.

Sources de la recherche :

<https://pmarketresearch.com/fr/rapports/etude-de-marche-sur-le-design-dinterieur-en-ligne-dans-le-monde-et-en-france/>  
<https://justsearch.fr/blog/secteur-de-la-maison-et-de-la-decoration-quelles-strategies-marketing-digital-adopter/>

## Stratégie commerciale

### Tarification

Modèle	Tarif	Avantages	Target
Abonnement	20 euros / mois. 20 designs par mois	Prix attractif, mieux que nos concurrents, stabilité des revenus	Users réguliers
Pay-per-use	10 euros par design	Prix attractif et pas d'engagement	Users qui utilisent de temps en temps
Pack Pro	40 euros par mois. Nb de designs illimité	Accès complet aux services	Pour les entreprises et décorateurs. pour les pros

### Canaux de distribution :

- **Plateforme en ligne (vente directe)** : On vend directement via notre appli et notre site web, c'est simple et efficace. Pas d'intermédiaire, on est en contact direct avec nos utilisateurs. L'appli et le site, c'est le cœur de l'expérience pour tout gérer facilement.
- **Partenariats B2B (circuit court avec intermédiaires)** : Travailler avec des agences immobilières, des magasins de déco et des influenceurs, c'est un bon moyen de faire connaître notre service. Ces partenaires nous aident à toucher directement les bonnes personnes, sans passer par un gros réseau compliqué.

### Stratégie de communication :

- **Publicité en ligne (multicanal)** : Faire de la pub sur Insta, Pinterest, TikTok et Google Ads, c'est le meilleur moyen de toucher un maximum de monde. En étant partout, on capte plus d'attention, on engage les gens et on booste votre visibilité.
- **Collaborations avec des influenceurs déco (cross-canal)** : Les partenariats avec des influenceurs permettent de faire la promotion du service de façon omnicanal, sur les réseaux sociaux, les plateformes en ligne et les collaborations sur des événements ou dans les boutiques physiques. ça favorise un contact direct avec les utilisateurs tout en renforçant la visibilité de la marque.

Source de la recherche :

<https://www.manager-go.com/marketing/distribution.htm>

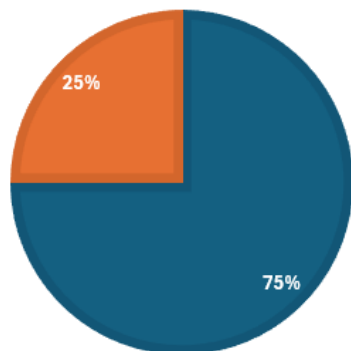
## Projection financière (ROI) et Estimations des revenus et coûts

Catégorie	Valeur
nb d'abonnés	3 000 euros
revenu abonnement	720 000 euros
user pay per use	2 000 euros
revenu pay per use	240 000 euros
revenu total	960 000 euros
coûts fixes	240 000 euros
coûts variables (ia et infrastructure)	66 000 euros
coût total	306 000 euros
<b>profit net estimé</b>	<b>654 000 euros</b>

Un modèle qui se base sur les abonnements et les pay per use permet d'assurer une rentabilité dès la 1ère année

### Tableau prévisionnel du chiffre d'affaires :

■ Revenu abonnement ■ Revenu pay-per-use

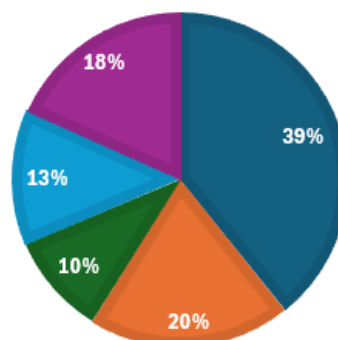


Un objectif de 3 000 abonnés à 20€/mois et 2 000 utilisateurs pay-per-use, avec un panier moyen de 10€/design, permet d'atteindre des revenus annuels de 960 000€.

### Plan de financement :

■ Marketing numérique ■ Partenariats ■ Programme de parrainage  
■ Essais gratuits et démos ■ Démonstrations et événements

Pour le lancement, on a besoin de financer les coûts d'infrastructure, de développement de la plateforme IA, et aussi le marketing et les partenariats. Le financement initial prévu est de 300 000€, répartis entre investisseurs privés et prêts bancaires.



## Choix de la forme juridique

On a choisi de monter Dream Habitat en SAS parce que ça nous donne plus de flexibilité pour gérer l'entreprise et ça limite les risques pour les actionnaires. En plus, c'est un statut qui attire plus facilement les investisseurs.

Source de la recherche :

<https://www.l-expert-comptable.com/a/535019-statut-juridique-de-la-sas-les-caracteristiques-avantages-et-inconvénients-de-la-societe-par-actions.html>

## Stratégie de financement

- **Apports des fondateurs :**
  - Les fondateurs investissent leur propre argent pour lancer l'entreprise et garder le contrôle.
- **Investissements privés :**
  - Chercher des investisseurs privés en échange de parts dans l'entreprise.
- **Prêts bancaires :**
  - Demander un prêt à la banque pour financer l'infrastructure et le marketing.
- **Financement participatif (Crowdfunding) :**
  - Lever des fonds tout en impliquant les futurs clients et validant l'idée.
- **Subventions publiques pour l'innovation :**
  - Chercher des aides de l'État pour financer les projets innovants.
- **Partenariats stratégiques :**
  - S'associer avec d'autres entreprises pour se financer ou se faire connaître.
- **Capital-risque (Venture Capital) :**
  - Attirer des investisseurs en capital-risque pour accélérer la croissance en échange de parts.
- **Prêts d'honneur ou prêts à taux zéro :**
  - Obtenir des prêts sans intérêts pour les entreprises innovantes.
- **Levée de fonds via des plateformes de financement participatif en equity :**
  - Permettre aux gens d'acheter des actions de l'entreprise via des plateformes de crowdfunding.
- **Partenariats avec des influenceurs et créateurs de contenu :**
  - S'associer avec des influenceurs pour lever des fonds et augmenter la visibilité.

Sources de la recherche :

<https://bpi-france-creation.fr/moments-de-vie/comment-financer-sa-future-entreprise>

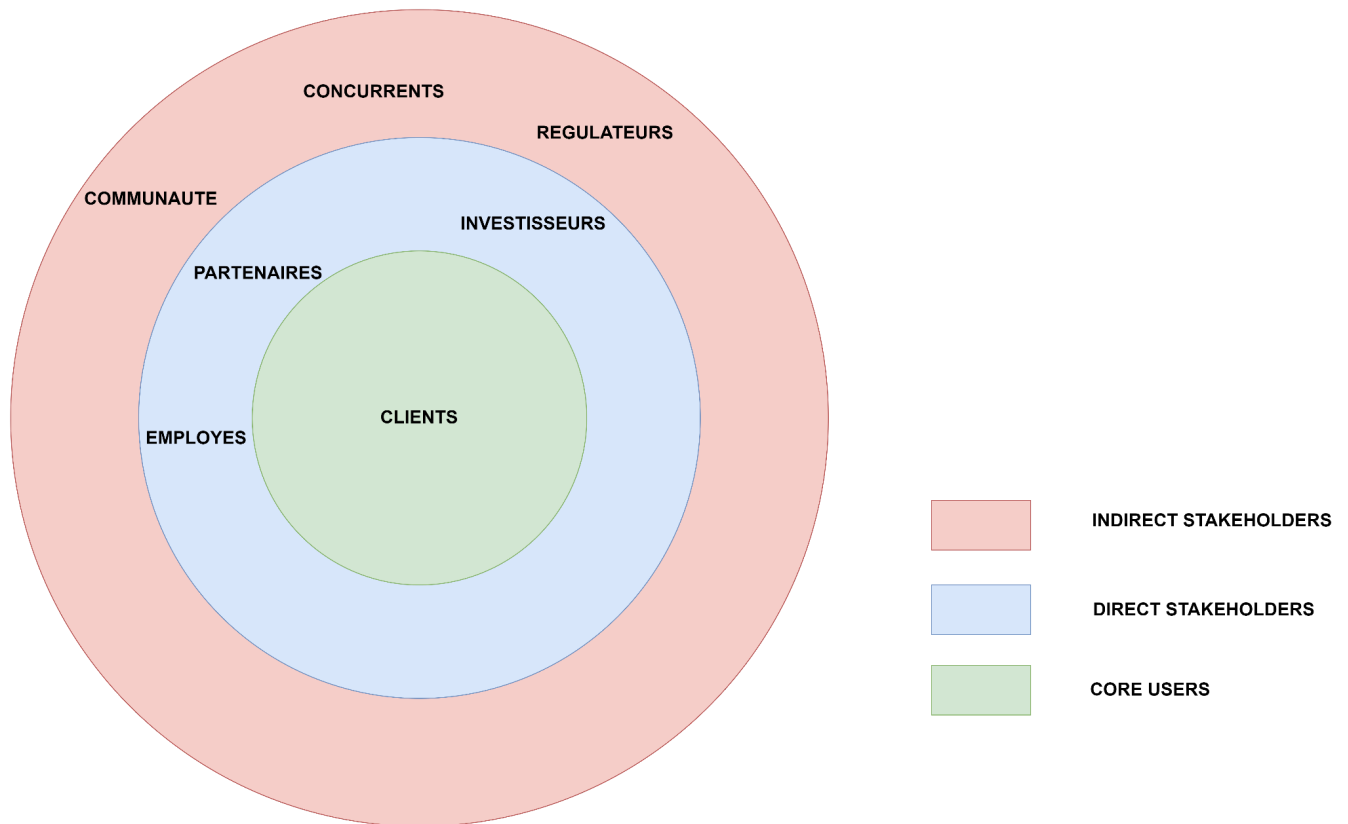
<https://www.finovup.fr/financement-projet-innovant-liste-aides-subventions-publiques>

<https://eldorado.co>

<https://www.innover-en-france.fr/leviers-de-linnovation/acces-aux-financements/les-subventions>



## Stakeholders



### Clients

- ceux qui cherchent une déco abordable et personnalisée
- petites entreprises qui veulent améliorer leur espace

### Partenaires

- **Fournisseurs** : fabricants de meubles, textiles, peintures, etc.
- **Magasins de déco** : en ligne ou physique
- **Agences immobilières** : pour recommander nos services
- **Influenceurs déco** : pour promouvoir Dream Habitat

### Investisseurs

### Employés

### Concurrents

**Régulateurs** : organismes qui définissent les règles et normes liées à la décoration

### Communauté