

---

# Business Plan

---

Étude approfondie en amont du projet Bull.sh



Edern HAUMONT

Ruben PÉRICAS-MOYA

François ROBION

Nicolas SIX

02/10/2017

<b>Que vend-on?</b>	<b>2</b>
<b>Chiffrage du projet</b>	<b>2</b>
Y a-t-il des acheteurs ?	2
Qui ?	2
Où ?	2
Combien d'acheteurs potentiels ?	2
Habitudes de consommation ?	3
Demande ?	3
Taux de croissance ?	3
Durable ?	3
Solutions	4
L'offre	4
Avantages compétitifs	4
Circuits de distribution	4
Les coûts	4
Acquisition des clients	4
Distribution	5
Production	5
Salaires	5
Quel modèle économique ? Quel prix ? Comment être rentable ?	5
Coûts récurrents	6
Charges externes	6
Cotisations personnelles + sociales	6
Impôts et taxes	6
Dotation aux amortissements	6
<b>Tableaux financiers</b>	<b>7</b>
Compte de Résultats (3 ans)	7
Plan de financement (3 ans)	8
<b>Annexe</b>	<b>9</b>

# Que vend-on?

Voici les différentes solutions qui ont été envisagées pour faire gagner de l'argent à Bull.sh. Les solutions en gras sont celles qui ont été retenues :

- Système de licence
  - Service gratuit puis payant
  - **Freemium** : Score gratuit, filtrage payant OU ALORS certains types (format et/ou sujet) de fichiers gratuitement OU ALORS des options avancées payantes
- **Vente de services tiers aux utilisateurs**
- **Vente de forfait / licences par utilisateur**
- Vente de données à des tiers (agrégées ou personnelles)
  - Sondage, publicitaires
- Services payants pour pros
  - **Edition entreprise**
  - Système live pour des médias (pour plus tard ?)

## Chiffrage du projet

### Y a-t-il des acheteurs ?

#### Qui ?

Les acheteurs ciblées sont principalement les entreprises, et plus particulièrement les PME qui n'ont pas nécessairement le temps et les moyens de s'offrir les conseils d'un avocat, en excluant la plupart des microentreprises.

Il s'avère que les particuliers pourraient aussi avoir besoin du genre d'application offerte par Bull.sh, (surtout pour les contrats), mais qu'ils n'en ont pas vraiment conscience.

#### Où ?

Les PME visées sont celles situées en France, ou du moins pour les premières années d'activités. Il faudra voir par la suite si Bull.sh a la volonté de s'étendre à d'autres pays, d'abord francophones car plus faciles à toucher, puis éventuellement des pays parlant d'autres langues (à très long terme).

### Combien d'acheteurs potentiels ?

D'après une [étude](#) de l'Insee datant de 2015, on compte en France 3,81 millions de petites et moyennes entreprises marchandes non agricoles (PME y compris microentreprises) dont 3,80 millions relèvent des secteurs non financiers. Parmi celles-ci, 3,66 millions sont des microentreprises, qui emploient 2,4 millions de salariés en équivalent

temps plein (ETP) et réalisent 20 % de la valeur ajoutée des entreprises des secteurs marchands non agricoles et non financiers. 139 500 PME hors microentreprises emploient 3,8 millions de salariés et réalisent 23 % de la valeur ajoutée. Au total, les PME emploient ainsi plus de 6 millions de salariés (ETP) et réalisent 43 % de la valeur ajoutée.

Avec une moyenne de 27 employés chacune, ces presque 140.000 PME constituent notre pool d'acheteurs potentiels.

## Habitudes de consommation ?

*Notes prises avec F. HAHNLEN*

Il n'y a pas de frein à l'utilisation d'internet. Notre entreprise peut "surfer" sur le succès du conseil juridique low cost : créer des statuts, écrire des rapports de gestion, tenir le service juridique... Il faudra être attentif cependant à la réponse des avocats. Il y a la possibilité de se faire attaquer en justice si le projet braque l'ordre des avocats.

Nous avons 2 solutions :

- taper à la porte des pme
- vendre l'appli au professionnel du juridique low cost => coût marketing, commerciaux moindres

Les deux sont possibles. Nous souhaitons développer d'abord la première solution.

Quelques ordres d'idée :

- lecture + critique d'un contrat standard => 750 - 1500€ dans un cabinet

Quid nb de pages et de la quantité traitée annuellement ? ~1k, 5k 20k contrats ? Notre objectif devrait être qu'une proportion raisonnable des PME devrait s'adresser au moins une fois par an à nous d'ici 5 ans.

Attention à la réglementation conseil juridique :

<http://www.information-juridique.com/aide/information-juridique.php>

## Demande ?

Oui : on veut réduire les coûts liés aux problèmes juridiques.

Début de concurrence entre cabinets d'avocats/juristes et services low-cost

## Taux de croissance ?

Pour observer l'évolution du nombre d'entreprises touchées, voir le document (calcul du nombre de clients) qui prend en compte un taux de conversion actif et passif.

## Durable ?

Les entreprises utilisant le service à un moment auront une forte probabilité de continuer à utiliser le service les années avec un forfait au prix plus élevé. On estime qu'environ 90% des entreprises utilisant notre service pour la première fois pendant une année le feront l'année suivante.

## Solutions

Nos solutions sont:

- simples d'utilisation
- rapides
- complètes

Voir [l'étude marketing](#), sa synthèse managériale et son plan d'action.

## L'offre

Les critères distinctifs de notre offre sont:

- Son fonctionnement en ligne, en tant que Service
- Son traitement des fichiers est quasiment instantané grâce à un système automatisé. Les résultats sont accessibles en quelques secondes / minutes
- Elle peut traiter des formats de fichier très variables allant du simple texte à la vidéo en passant par le fichier audio ou le pdf.

## Avantages compétitifs

Nos concurrents sont

Pour se démarquer d'eux nous avons les avantages suivants:

- Le prix
- La redirection vers d'autres services si besoin.
- La rapidité de traitement qu'aucun service humain ne peut égaler.

## Circuits de distribution

Pour atteindre les clients nous aurons un commercial salarié qui se déplacera en personne chez nos cibles de marché. Nous aurons également une Newsletter en distribution (voir plan de communication). Le service sera accessible depuis n'importe où sur le web, à une adresse facile à retenir

## Les coûts

Le détail chiffré peut être trouvé dans le compte de résultats prévisionnels

## Acquisition des clients

Nous feront du marketing direct mais aussi digital puisque notre clientèle sera assez diverse pour que l'outil soit intéressant (voir plan de communication). Pour rappel, notre offre est un service purement en ligne.

Notre coût d'acquisition pour un client fidélisé (payant) ne doit pas excéder le prix de l'offre payante la moins chère soit environ 500 euros. Il faudra donc faire attention dans le budget prévisionnel à ne pas dépasser ces sommes :

- 135 000 euros la première année pour

- 225 000 euros la seconde année
- 360 000 euros la troisième année

Pour obtenir ces chiffres, nous nous sommes basés sur une estimation du nombre de nouveaux clients pouvant être trouvé en [annexe](#), basée sur une conversion active par le commercial de 0,2 et une conversion passive de 0,05.

## Distribution

Il faudra penser au prix des licences, de l'hébergement web et du nom de domaine. Pour des raisons éthiques (voir RSE), nous choisissons Infomaniak comme fournisseur. On y ajoute le dépôt d'une marque.

## Production

Nous aurons à temps plein 2 développeurs DevOps.  
Temps de développement estimé : 6 mois =  $22 \times 6 = 132$  jours  
Pendant celui-ci, nous ferons appel à une personne supplémentaire (type ingénieur débutant) pour un coût de 20 000 euros

## Salaires

2 devops.  
1 commercial à temps plein.  
Rémunération du dirigeant.

## Quel modèle économique ? Quel prix ? Comment être rentable ?

Le service est disponible à travers plusieurs offres :

Service \ Offre	Gratuite	500€ une fois	1500€/mois	3000€/mois
Indicateurs quantitatifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pages maximum par document		20	30	50
Nombre de documents par mois		0	5	15
Formats acceptés	docx, txt		+ audio	+ vidéo
Formats de sortie	pdf	+ png, jpeg, odf		

## Coûts récurrents

### Charges externes

Coûts notés en cours.

- EDF : 70€/mois - 840/an
- eau : 20€/mois - 240/an
- loyer : 1000€/mois - 12000/an
- telecoms : 50€/mois 600/an
- fournitures administratives : 46€/mois - 549/an
- transport / logistique : un avocat en déplacement 180 jours/an. Moyenne de 200 km/jours au prix de 0.4€/km -> 1200€/mois - 14400/an
- maintenance : travail des devops
- entretien : 30€/h, 10h/mois -> 300€/mois - 3600/an
- assurance : 84€/mois - 1000/an
- sous-traitance : hébergement serveur
- honoraires : on a un avocat
- marketing : voir coût acquisition clients
- licences : outils libres pour commencer + 300/an pour les IDE
- frais de déplacement : inclus dans transport/logistique

### Cotisations personnelles + sociales

Incluses dans le calcul des salaires

### Impôts et taxes

Impôt sur les sociétés

Taxe sur la valeur ajoutée

Contribution économique territoriale

### Dotation aux amortissements

Ordinateurs : 3. Prix unitaire 1500€ Durée de vie : 5 ans

Prix annuel : 900€

Voiture de fonction 1 : 3000€/an

# Tableaux financiers

## Compte de Résultats (3 ans)

<b>Compte de résultats prévisionnel</b>				
		<b>Exercice 1</b>	<b>Exercice 2</b>	<b>Exercice 3</b>
<b>POSTES</b>				
(En milliers d'€uros)				
<b>Chiffres d'affaires</b>		175 clients	490 clients	1054 clients
Ventes de marchandises		175 000,00 €	490 000,00 €	1 054 000,00 €
<b>Total des PRODUITS (A)</b>		<b>175 000,00 €</b>	<b>490 000,00 €</b>	<b>1 054 000,00 €</b>
<b>Achats (variables)</b>				
- marchandises		0	0	0
- emballages		0	0	0
- fournitures diverses		1549	549	549
<b>Charges externes</b>				
- loyers		13000	12000	12000
- charges locatives		3600	3600	3600
- entretiens et réparations (locaux, matériel)		0	0	0
- fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)		1100	1100	1100
- assurances (locaux, RC prof.)		1000	1000	1000
- frais de documentation		0	0	0
- honoraires (comptable et juriste)		1500	1500	1500
- publicité		5463	5463	5463
- transports		300	300	300
- frais de déplacement		14400	14400	14400
- frais de mission et de réception		10080	10080	10080
- frais de poste		1000	1000	1000
- hébergement web + nom de domaine		775	775	775
- frais de téléphone,		600	600	600



fax et portable				
Frais de création d'entreprise		675	0	0
<b>Impôts et taxes</b>				
Contribution économique territoriale		0	0	2885,032
Taxe sur la valeur ajoutée ?		35 000,00 €	98 000,00 €	210800
<b>Charges de personnel</b>				
- salaires bruts (salaire net + part salariale)		108580	108580	108580
- charges sociales (part patronale)		35600	35600	35600
- rémunération du dirigeant		48000	72000	96000
<b>Charges financières</b>				
- agios sur découvert bancaire		0	0	0
- intérêts sur emprunts		1900	1900	1900
<b>Charges exceptionnelles</b>		20000	0	0
<b>Dotations aux amortissements</b>		3900	3900	3900
<b>Total des CHARGES (B)</b>		308 022,00 €	372 347,00 €	512 032,03 €
<b>Résultat avant Impôt (A)-(B)</b>		- 133 022,00 €	117 653,00 €	541 967,97 €
Impôt sur les bénéfices		- €	- €	173499,3733
<b>RESULTAT NET COMPTABLE</b>		- 133 022,00 €	117 653,00 €	368 468,59 €

## Plan de financement (3 ans)

Emplois	Année 1	Année 2	Année 3
Achats	1549	549	549
Charges externes	53493	51818	51818
Impôts et taxes (TVA, CET, IS)	35000	98000	393811
Personnel	223899,6	247899,6	271899,6

Exceptionnel (développement)	20000	0	0
Dotation aux amortissements	3900	3900	3900
Remboursement emprunt	21901,56	21901,56	21901,56
<b>TOTAL Emplois (I)</b>	<b>359743,16</b>	<b>424068,16</b>	<b>743879,16</b>
<b>Ressources</b>			
Capacité d'autofinancement	200000	0	0
Augmentation de capital	200000	0	0
Comptes courants associés	0	0	0
Produits ventes	175000	490000	1054000
Dettes financières MLT	0	0	0
<b>TOTAL Ressources (II)</b>	<b>575000</b>	<b>490000</b>	<b>1054000</b>
<b>Solde</b>	<b>215256,84</b>	<b>65931,84</b>	<b>310120,84</b>
Trésorerie initiale	0	215256,84	281188,68
<b>Trésorerie finale</b>	<b>215256,84</b>	<b>281188,68</b>	<b>591309,52</b>

## Annexe

Tableau d'estimation d'acquisition de nouveaux clients

jours par mois	22	numéro du mois	nouveaux clients du mois	total
visites par jours	2,5	1	11	11
conversion active	0,2	2	11,55	22,55
conversion passive	0,05	3	12,1275	34,6775
		4	12,733875	47,411375
		5	13,37056875	60,78194375
		6	14,03909719	74,82104094
		7	14,74105205	89,56209298
		8	15,47810465	105,0401976
		9	16,25200988	121,2922075
		10	17,06461038	138,3568179
		11	17,91784089	156,2746588

		12	18,81373294	175,0883917
		13	19,75441959	194,8428113
		14	20,74214057	215,5849519
		15	21,77924759	237,3641995
		16	22,86820997	260,2324094
		17	24,01162047	284,2440299
		18	25,2122015	309,4562314
		19	26,47281157	335,929043
		20	27,79645215	363,7254951
		21	29,18627476	392,9117699
		22	30,64558849	423,5573584
		23	32,17786792	455,7352263
		24	33,78676132	489,5219876
		25	35,47609938	524,998087
		26	37,24990435	562,2479913
		27	39,11239957	601,3603909
		28	41,06801955	642,4284105
		29	43,12142052	685,549831
		30	45,27749155	730,8273225
		31	47,54136613	778,3686887
		32	49,91843443	828,2871231
		33	52,41435615	880,7014792
		34	55,03507396	935,7365532
		35	57,78682766	993,5233809
		36	60,67616904	1054,19955