
Business Plan : Apolline

Guillaume Calderon, Thibaut Laracine, Eymeric Dechelette



13 Mai 2025

Tables des matières

Executive Summary	3
Présentation générale	4
Origine de l'Opportunité	4
Public Ciblé	4
Nouveauté	5
Équipe Fondatrice	5
Description du Projet	5
Métier de l'Entreprise	5
Fonctionnalités Clés	6
Modèle Économique	6
Offre Free (0 €/mois)	6
Offre Standard (15 €/mois)	6
Offre Illimitée (25 €/mois/utilisateur)	7
Étude du Marché	7
Concurrence	7
Cible	9
Autres Parties Prenantes	10
Stratégie de Lancement	11
Offre	11
Stratégie de Présence en Ligne	11
Politique Marketing	12
Organisation	13
Structure Juridique	13
Implantation et Cadre de Travail	13
Analyse des Risques	14
Prévisions Financières	14
Estimation du CA, Rentabilité et Croissance	14
Estimation du Besoin de Démarrage	15
Logique des Budgets	16
Annexes	16
Annexe 1 : Maquettes et Captures d'Écran de l'Interface Apolline	17
Annexe 2 : Parcours Utilisateur Type	17
Annexe 3 : Résultats Détaillés de l'Étude de Marché Initiale	18
Annexe 4 : Prévisions Financières Détaillées	20

Executive Summary

Apolline est une plateforme SaaS innovante conçue pour résoudre un défi majeur rencontré par les designers : la dispersion et la perte d'inspiration collectée sur de multiples plateformes telles qu'Instagram, Pinterest et Behance. En France, une étude révèle que 70 % des 55 000 designers consacrent jusqu'à une journée par semaine à la recherche de ces éléments préalablement sauvegardés.

Pour remédier à cette problématique, Apolline propose une solution centralisée qui organise intelligemment les inspirations, notamment grâce à un système de tagging automatique et potentiellement à l'intelligence artificielle, et permet de les redécouvrir via une interface visuelle unique sous forme de graphe et de nœuds.

Le public cible principal d'Apolline est constitué des designers graphiques et UI/UX en France, un marché qui compte environ 55 000 professionnels. La plateforme s'adresse également, dans un second temps, à d'autres métiers créatifs comme les architectes ou les community managers. Le modèle économique repose sur une offre Freemium, avec une version gratuite pour découvrir le service, une offre Standard à 15 € par mois destinée aux indépendants et petites équipes, et une offre Illimitée à 25 € par mois et par utilisateur, pensée pour les équipes et agences ayant des besoins plus avancés.

Le projet a démontré une traction initiale encourageante avec sept précommandes enregistrées en 48 heures auprès de 30 contacts qualifiés. Les objectifs financiers pour la première année sont d'atteindre 10 000 utilisateurs et un chiffre d'affaires de 60 000 €.

À l'horizon de la troisième année, Apolline vise 65 000 utilisateurs et un chiffre d'affaires avoisinant les 200 000 €, après prise en compte de l'augmentation des charges liée au recrutement. Le lancement du projet est soutenu par un investissement initial de 20 000 € apporté par les fondateurs.

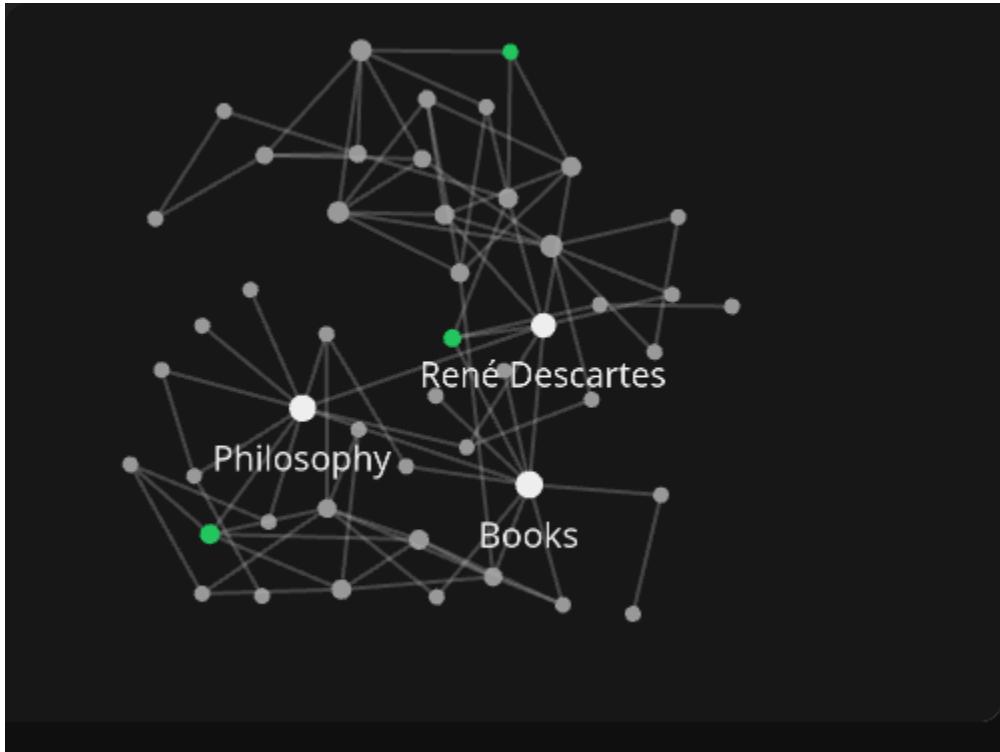
L'équipe fondatrice est pluridisciplinaire et expérimentée, regroupant des compétences en design, développement logiciel et marketing digital. La mission d'Apolline est d'offrir aux professionnels du design un outil performant qui transforme leur processus de veille et d'idéation en une expérience fluide et productive. La nouveauté d'Apolline réside dans sa capacité à centraliser les contenus de diverses sources, à les organiser de manière intelligente et à les restituer de façon connectée et visuelle, facilitant ainsi la redécouverte et l'émergence de nouvelles idées, un aspect spécifiquement conçu pour le flux de travail de la veille créative.

Présentation générale

Apolline est une plateforme SaaS innovante conçue pour résoudre un problème majeur chez les designers : la dispersion et la perte d'inspiration collectée sur de multiples plateformes (Instagram, Pinterest, Behance, etc.).



En France, 70% des 55 000 designers perdent jusqu'à un jour par semaine à retrouver ces éléments sauvegardés. Apolline centralise, organise intelligemment (via tagging automatique et potentiellement IA) et permet de redécouvrir ces inspirations grâce à une interface visuelle unique en forme de graphe/nœuds.



Le modèle économique est Freemium, avec des offres adaptées aux indépendants, PME et grandes entreprises. Validé par une forte traction initiale (7 précommandes en 48h sur 30 contacts), le projet vise 10 000 utilisateurs et 60 000€ de CA en Année 1, avec une expansion rapide vers d'autres métiers créatifs et à l'international, ciblant 65 000 utilisateurs et ~200 000€ de CA en Année 3. Le projet est porté par une équipe pluridisciplinaire expérimentée.

Origine de l'Opportunité

Public Ciblé

Notre solution s'adresse principalement aux designers graphiques, UI/UX et autres professionnels créatifs.

Le marché français compte environ 55 000 professionnels dans ce domaine, un chiffre qui s'est multiplié par 5 depuis 2002.

Le besoin auquel nous répondons est crucial : 70% de ces designers luttent quotidiennement avec la gestion de leur veille et de leurs sources d'inspiration, ce qui entraîne une perte de temps considérable, estimée à approximativement un jour par semaine.

Notre marché secondaire inclut également d'autres professions créatives comme les architectes, les community managers, les vidéastes, et d'autres métiers similaires confrontés aux mêmes défis.

Nouveauté

Apolline se distingue par sa capacité à non seulement centraliser le contenu de diverses sources, mais surtout à l'organiser intelligemment et à le restituer de manière connectée et visuelle (vue en graphe), facilitant la redécouverte et l'émergence de nouvelles idées.

Contrairement aux outils existants, elle est spécifiquement conçue pour le flux de travail de veille créative.

Équipe Fondatrice

Le projet est porté par une “équipe de choc” combinant des compétences clés : design, développement logiciel, marketing digital.

Cette complémentarité est un atout majeur pour le développement et la commercialisation d'Apolline.

Description du Projet

Métier de l'Entreprise

Apolline se positionne comme une entreprise innovante spécialisée dans le développement et l'exploitation d'une plateforme SaaS (Software as a Service) dédiée à la gestion et à la valorisation de l'inspiration créative.

Notre mission consiste à offrir aux professionnels du design un outil performant qui transforme leur processus de veille et d'idéation en une expérience fluide et productive.

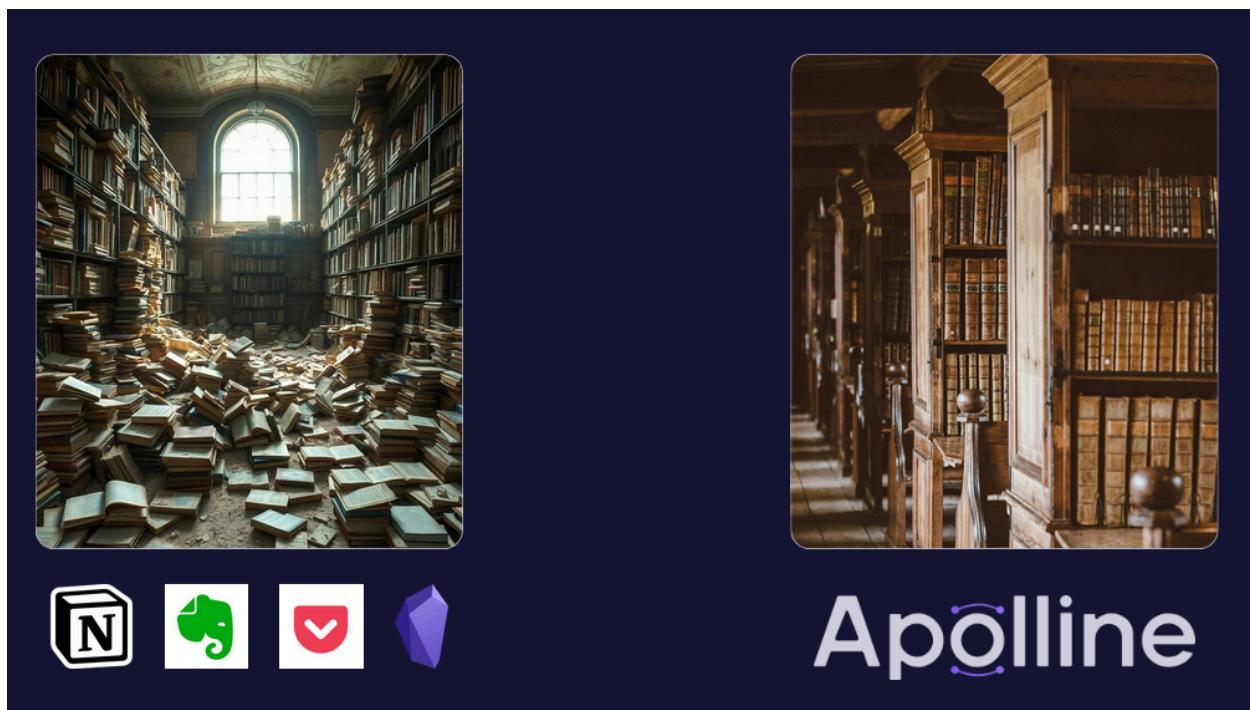
Nous permettons à nos utilisateurs de centraliser, organiser et redécouvrir leurs sources d'inspiration grâce à des fonctionnalités avancées et une interface visuelle unique.



Fonctionnalités Clés

Voici les fonctionnalités clés qu'offre notre plateforme Apolline pour transformer l'expérience des designers :

- Capture facile depuis diverses plateformes (via “Partager vers Apolline” ou extension navigateur).
- Centralisation de contenus variés (images, liens, vidéos, articles).
- Organisation automatique : tagging intelligent, catégorisation.
- Visualisation en graphe : exploration des connexions entre les inspirations.
- Recherche avancée par mots-clés, tags, projets, description interprétée.
- Fonctionnalités collaboratives (partage d'espaces, de groupes d'inspiration) pour les offres premium.
- Potentiel d'intégration d'IA pour des suggestions et analyses plus poussées et une recherche plus intelligente.



Modèle Économique

Notre modèle économique repose sur un système Freemium, avec trois niveaux d'abonnements :

Offre Free (0 €/mois)

Pour découvrir le service avec des fonctionnalités de base.

Enregistrement illimité

Partage en lecture seule

3 requêtes IA par mois

Classification manuelle

Free

- Enregistrement ∞
- Partage en lecture seule
- 3 requêtes IA
- Classification manuelle

0€ / mois

Offre Standard (15€/mois)

Pour les indépendants et petites équipes souhaitant plus d'automatisation.

Enregistrement illimité
Partage et édition collaboratifs
10 requêtes IA par mois
Classification automatique



The image shows a promotional card for the 'Standard' plan. The top half has a light grey background with the word 'Standard' in large, bold, dark blue letters. Below it is a list of features in a smaller dark blue font, preceded by a bullet point. The bottom half has a solid purple background with the price '15€ / mois' in white, bold, sans-serif text.

Standard

- Enregistrement ∞
- Partage et édition
- 10 requêtes IA
- Classification automatique

15€ / mois

Offre Illimitée (25 €/mois/utilisateur)

Pour les équipes ou agences avec des besoins avancés.

Enregistrement illimité
Espace collaboratif illimité
Requêtes IA illimitées
Classification automatique

The graphic card has a light gray background with a purple footer bar. At the top, the word "Illimité" is written in a large, bold, dark blue sans-serif font. Below it is a bulleted list of features in a smaller dark blue font:

- Enregistrement ∞
- Espace collaboratif ∞
- IA ∞
- Classification automatique

In the purple footer bar, the price "25€ / mois" is displayed in white text.

Étude du Marché

Concurrence

Notre analyse de marché montre que l'écosystème d'outils utilisés par les designers présente d'importantes lacunes qu'Apolline vient combler.

Solutions Actuelles : Les designers utilisent souvent des outils de prise de notes (Notion, Evernote), de sauvegarde de liens (Pocket), ou les fonctions natives des plateformes (tableaux Pinterest, collections Instagram).

Voici leur avantage et inconvénients :

Concurrent	Avantages	Inconvénients par rapport à Apolline
Notion	<ul style="list-style-type: none">- Très flexible et personnalisable.- Large communauté et nombreuses intégrations.- Bon pour la gestion de projets et la prise de notes.	<ul style="list-style-type: none">- Ne centralise pas automatiquement les inspirations depuis diverses plateformes.- Pas de visualisation en graphe pour explorer les connexions entre les inspirations.- Moins spécialisé pour les designers et la veille créative.
Evernote	<ul style="list-style-type: none">- Capture facile de notes et de contenus web.- Organisation par carnets et tags.- Recherche puissante dans les notes.	<ul style="list-style-type: none">- Interface moins visuelle et intuitive pour les designers.- Pas de fonctionnalités avancées de visualisation ou de suggestion basée sur l'IA.- Moins adapté à la collaboration en temps réel.
Pocket	<ul style="list-style-type: none">- Sauvegarde rapide de liens et d'articles.- Interface simple et épurée.- Synchronisation multi-appareils.	<ul style="list-style-type: none">- Limité à la sauvegarde de liens et d'articles, pas d'images ou de vidéos.- Pas de fonctionnalités de tagging automatique ou de suggestion.- Ne permet pas la visualisation en graphe ou l'exploration des connexions.

Concurrent	Avantages	Inconvénients par rapport à Apolline
Pinterest	<ul style="list-style-type: none"> - Très visuel et inspirant. - Large base d'utilisateurs et de contenus. - Tableaux pour organiser les inspirations. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de centralisation automatique depuis d'autres plateformes. - Pas de fonctionnalités avancées de recherche ou de suggestion basée sur l'IA. - Moins adapté à la gestion de projets ou à la collaboration.
Instagram	<ul style="list-style-type: none"> - Plateforme très populaire pour les designers. - Collections pour sauvegarder des posts. - Forte communauté et engagement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de centralisation ou d'organisation automatique des inspirations. - Pas de visualisation en graphe ou de suggestion basée sur l'IA. - Moins adapté à la gestion de projets ou à la collaboration.
Behance	<ul style="list-style-type: none"> - Plateforme dédiée aux créatifs. - Portfolios et projets inspirants. - Communauté active et feedback. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de fonctionnalités de centralisation ou d'organisation des inspirations. - Pas de visualisation en graphe ou de suggestion basée sur l'IA. - Moins adapté à la gestion de projets ou à la collaboration en temps réel.

Ces outils sont des concurrents *indirects*. Ils permettent de stocker, mais ne résolvent pas le problème central de la *restitution connectée et visuelle* de l'inspiration multi-sources, spécifique au besoin des créatifs. Apolline vise un segment “orphelin” avec une solution dédiée et spécialisée.

Cible

Profil : Notre cible principale se compose de designers professionnels, qu'ils soient freelances, travaillant en agences ou intégrés dans des entreprises. Ce marché connaît une croissance soutenue depuis plusieurs années. Les designers démontrent une forte sensibilité à l'efficacité opérationnelle et sont particulièrement réceptifs aux outils innovants capables d'améliorer leur processus créatif au quotidien.



Besoin Identifié : Nous avons clairement identifié une problématique récurrente chez ces professionnels : ils souffrent d'une perte de temps considérable et d'une frustration croissante liée à la dispersion de leurs sources d'inspiration sur différentes plateformes. Cette situation entraîne une sous-exploitation de la veille créative qu'ils effectuent régulièrement. Le fait que 73% des entreprises investissent aujourd'hui dans le design souligne l'importance cruciale de l'efficacité des designers et la valeur économique de notre solution.

1 jour / semaine

consacrée à chercher/retrouver
nos inspirations.

Notre étude initiale, menée auprès de 30 contacts qualifiés et ayant généré sept précommandes immédiates, confirme de façon tangible l'existence du besoin et la volonté réelle des designers de payer pour une solution efficace.

Notre approche de co-conception, qui impliquera 350 testeurs dans le développement du produit, nous permettra non seulement d'affiner notre offre, mais également de construire une communauté engagée autour d'Apolline dès son lancement.

Preuves sociales

TYPE	NET	MONTANT	FRAIS	DISPONIBLE LE
Paiement	4,65 €	5,00 €	(0,35 €)	EUR 17 oct.
Paiement	4,67 €	5,00 €	(0,33 €)	EUR 17 oct.
Paiement	4,67 €	5,00 €	(0,33 €)	EUR 17 oct.
Paiement	4,67 €	5,00 €	(0,33 €)	EUR 17 oct.
Paiement	4,69 €	5,00 €	(0,31 €)	EUR 17 oct.
Paiement	4,67 €	5,00 €	(0,33 €)	EUR 17 oct.
Paiement	4,69 €	5,00 €	(0,31 €)	EUR 17 oct.

➡ 30 contacts

➡ 7 ventes réelles

Autres Parties Prenantes

Nous collaborerons principalement avec des fournisseurs de services Cloud comme AWS, Google Cloud et Azure pour assurer l'hébergement et le stockage de notre plateforme. Nous établirons par ailleurs des partenariats avec les principaux fournisseurs de services IA tels que Mistral AI et OpenAI pour optimiser nos fonctionnalités intelligentes.

Le projet bénéficiera d'un investissement initial réalisé par les créateurs qui s'élèveront à 20 000 euros pour soutenir les premières phases de développement et de commercialisation.

Nous nous appuierons également sur la communauté : notre groupe de 350 précurseurs et testeurs constituera un pilier essentiel dans notre stratégie de développement, car ils joueront un rôle déterminant dans la validation du concept et l'amélioration continue du produit avant son lancement officiel.

Stratégie de Lancement

Offre

Nous proposons une plateforme SaaS web (et potentiellement application mobile future), répondant directement au besoin de centralisation et de redécouverte efficace de l'inspiration.

L'interface visuelle est un atout pour les profils créatifs. Le modèle Freemium permet une adoption large tout en monétisant les utilisateurs professionnels et les équipes.

Notre stratégie de revenus repose sur une conversion des utilisateurs gratuits en payants (Standard/Premium), vente directe aux entreprises pour l'offre Premium.

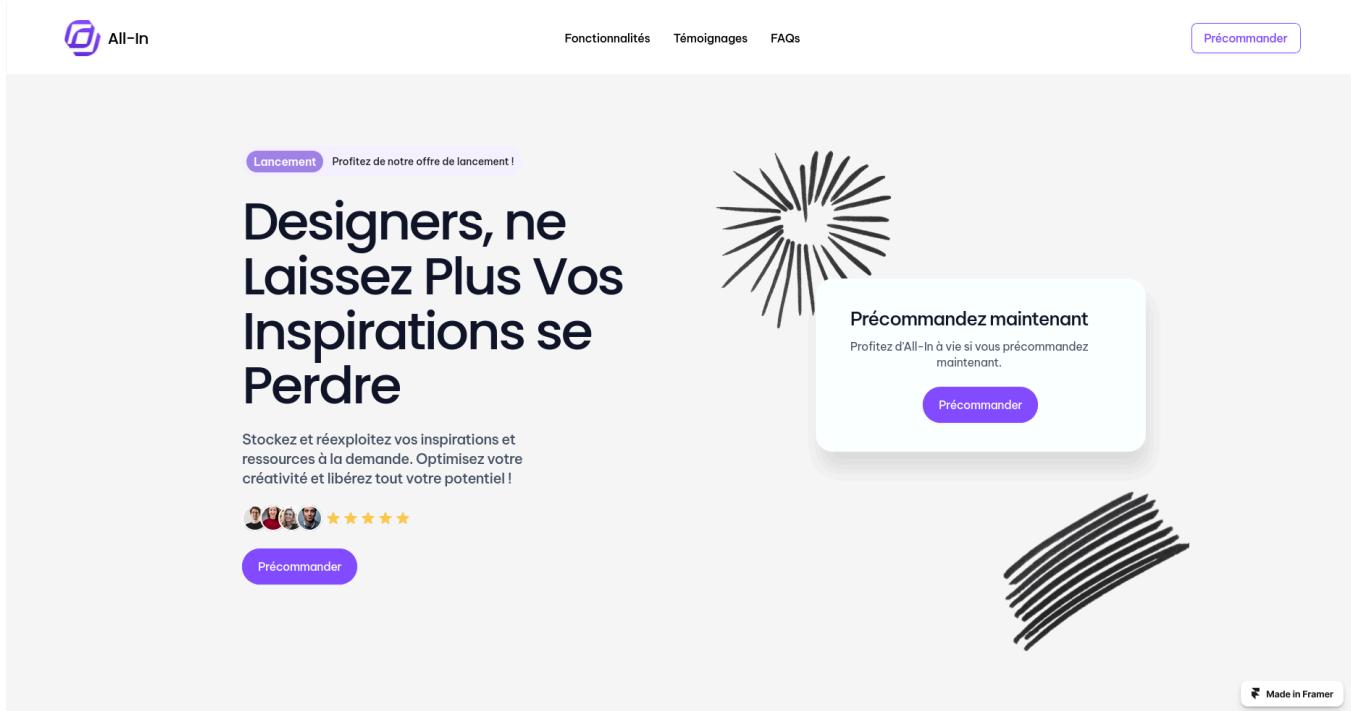


Stratégie de Présence en Ligne

Notre stratégie de lancement digital s'appuiera sur un site vitrine attractif et efficace, conçu pour présenter notre solution de manière claire et engageante. Ce site sera notre principal point de contact avec nos utilisateurs potentiels et jouera un rôle crucial dans notre stratégie d'acquisition.

Vous pouvez la consulter sur ce lien :

<https://allin.framer.website/>



Une stratégie SEO robuste sera mise en place pour assurer la visibilité du site auprès de notre cible, avec un contenu optimisé autour des problématiques de gestion d'inspiration et de veille créative. Nous compléterons cette présence par des campagnes publicitaires ciblées sur les plateformes dans lesquelles nos utilisateurs sont actifs, notamment LinkedIn, Instagram et les réseaux spécialisés pour designers.

Politique Marketing

Apolline se positionne comme la solution incontournable pour les designers qui souhaitent transformer leur veille passive en une source d'inspiration active, centralisée et organisée.

La stratégie de communication et d'acquisition se déploie en trois phases.

Dans une première phase, l'accent est mis sur la co-conception avec 350 testeurs, permettant de recueillir des retours concrets, de créer une communauté d'ambassadeurs et de générer du contenu authentique. Cette étape s'appuie aussi sur la preuve sociale, notamment via des campagnes de précommande..

Lors du lancement, la communication repose sur le marketing de contenu (articles de blog, tutoriels), une présence active sur les réseaux sociaux et les plateformes clés des designers comme LinkedIn, Behance et Dribbble. Des actions SEO ciblées, des campagnes de publicité en ligne, ainsi qu'une stratégie de relations presse spécialisées viennent compléter ce dispositif.

Dans une troisième phase, celle de la croissance, la marque mise sur des partenariats avec des écoles de design et des associations professionnelles, ainsi que sur le marketing d'influence pour renforcer sa notoriété.

Le canal de distribution principal est le site web d'Apolline, avec un potentiel développement vers des marketplaces spécialisées dans les outils pour designers. Côté tarification, trois paliers sont proposés : 0 €, 15 € et 25 €. L'analyse financière initiale prévoit une marge brute de 68 %, ce qui est encourageant pour un modèle SaaS, à condition de bien maîtriser les coûts d'acquisition client.

Organisation

La production est assurée en interne par l'équipe technique, qui adopte une méthodologie agile favorisée par les retours issus de la co-conception. Les fournisseurs de services cloud sont rigoureusement sélectionnés et gérés afin d'assurer performance et sécurité.

Le stockage repose sur une infrastructure cloud scalable, capable de s'adapter à la croissance rapide des volumes de données utilisateurs. La distribution est assurée via une plateforme en ligne, accompagnée d'un support client accessible et réactif.

Sur le plan des ressources humaines, l'équipe fondatrice est déjà en place. Il est toutefois prévu de recruter progressivement des profils en support client, développement produit, marketing et vente, notamment pour accompagner le déploiement de l'offre entreprise.

Enfin, les investissements se concentrent sur les coûts initiaux de développement, le budget marketing du lancement, l'infrastructure technique et les frais opérationnels nécessaires jusqu'à atteindre la rentabilité.



Structure Juridique

Après analyse des différentes options et considérant nos objectifs de croissance, notre besoin potentiel de lever des fonds et la nature de notre activité, nous avons opté pour le statut de Société par Actions Simplifiée (SAS). Cette forme juridique offre une grande souplesse dans son organisation et son fonctionnement, ce qui est particulièrement adapté à une jeune entreprise innovante comme Apolline. Elle permet également de faciliter l'entrée d'investisseurs au capital si le besoin s'en fait sentir à l'avenir.

Implantation et Cadre de Travail

En tant qu'entreprise développant une solution SaaS, notre infrastructure principale repose sur des services cloud pour l'hébergement de la plateforme et des données utilisateurs. Le siège social d'All-In sera établi à Lyon.

Pour la phase de démarrage, l'équipe fondatrice opérera principalement en travail à distance (full remote), une organisation qui favorise la flexibilité, réduit les coûts initiaux liés aux locaux et permet d'attirer des talents sans contrainte géographique. Des rencontres physiques régulières seront organisées pour maintenir la cohésion d'équipe et pour les sessions de travail stratégiques. Si la croissance de l'entreprise le justifie et que les besoins évoluent, la location de bureaux ou l'accès à des espaces de coworking pourraient être envisagés ultérieurement, notamment pour faciliter certaines fonctions ou accueillir une équipe plus étendue.

Analyse des Risques

De nombreux risques sont à prévoir :

Risque Marché : Adoption plus lente que prévu, difficulté à convertir les utilisateurs gratuits, réaction rapide des concurrents indirects, évolution des besoins des designers.

Risque Technique : Complexité du développement (particulièrement l'interface graphique et l'intégration multi-plateformes), scalabilité de l'infrastructure, sécurité des données.

Risque Financier : Dépassement des coûts de développement ou d'acquisition client, rentabilité retardée, besoin de financement supérieur aux prévisions (au-delà des 20k€ initiaux).

Risque Opérationnel : Difficulté à gérer la croissance rapide, maintien de la qualité du support client, dépendance aux API des plateformes sources.

Prévisions Financières

Estimation du CA, Rentabilité et Croissance

Notre objectif est d'atteindre 10 000 utilisateurs la première année, avec une croissance significative prévue durant l'année pour atteindre 40 000 utilisateurs la deuxième année, puis 65 000 utilisateurs la troisième année. Cette croissance repose sur l'acquisition sur le marché initial des designers, mais aussi sur l'expansion vers de nouveaux métiers créatifs telle que les domaines de la musique, ou encore l'internationalisation de notre solution.

Chiffre d’Affaires (CA) : Les prévisions de revenus sont les suivantes :

- Année 1 : 60 000 €
- Année 2 : 362 000 €
- Année 3 : 200 000 €
- Cette baisse s’explique simplement par le fait que nous recruterons trois personnes à temps plein la troisième année pour supporter les charges techniques qui seront trop difficiles pour une petite équipe, ce qui augmentera considérablement les charges fixes. Cependant, c'est ce sacrifice dans notre chiffre d'affaires qui nous permettra de passer à l'échelle et de nous concentrer sur la croissance du nombre d'utilisateurs.

Rentabilité :

- La rentabilité initiale (Année 1) sera probablement faible ou nulle, comme le suggère le CA modeste de 60k€ (correspondant au tableau financier initial qui montrait un EBE de 199€ et un Point Mort à 60k€).
- L'Année 2 montre une forte augmentation du CA, suggérant une amélioration significative de la rentabilité (le tableau initial indiquait un EBE de 171k€, soit 47% du CA).
- En Année 3, la baisse du CA à 200k€, combinée à l'augmentation des charges (notamment les salaires mentionnés), entraînera baisse de la rentabilité*par rapport à l'Année 2. L'EBE pourrait se rapprocher de celui indiqué dans le tableau initial pour l'Année 3 (27k€, soit 13% du CA de 210k€, un chiffre proche des 200k€ révisés). Le seuil de rentabilité (Point Mort) deviendra plus difficile à atteindre.

Croissance Globale : La trajectoire d'Apolline dessine une évolution stratégique en trois phases distinctes. La première année sera consacrée à l'établissement de notre présence sur le marché français des designers, consolidant notre offre et notre positionnement. La deuxième année marquera une accélération significative avec une multiplication par six du chiffre d'affaires, témoignant de la validation du produit et de l'efficacité de notre stratégie d'acquisition. La troisième année représente un tournant stratégique crucial, où nous investirons délibérément dans notre capacité opérationnelle pour préparer l'internationalisation et la diversification vers d'autres métiers créatifs. Cette vision de croissance est soutenue par une augmentation constante du nombre d'utilisateurs, et bien que marquée par une réduction temporaire de la rentabilité en Année 3, elle pose les fondations nécessaires pour un développement exponentiel sur le long terme, avec une projection de croissance annuelle moyenne de +30% du CA à partir de l'Année 4.



Estimation du Besoin de Démarrage

Pour lancer l'activité et couvrir les premières dépenses avant la génération de revenus significatifs, **un capital de démarrage initial de 20 000 € est prévu.**

Ce montant sera apporté en fonds propres par les fondateurs

Ces fonds serviront principalement à couvrir les frais initiaux de développement (finalisation du MVP/V1), les coûts d'infrastructure de base (hébergement), les premières actions marketing pour acquérir les testeurs et les premiers clients payants, ainsi que les frais administratifs de création.

Ce financement initial permettra de tenir le temps de trouver des clients et de valider la traction commerciale.

Note : En fonction de la vitesse d'acquisition client, de la réalisation des prévisions de CA (notamment la clarification de la tendance en Année 3) et des ambitions de croissance (expansion rapide, internationalisation), des besoins de financement complémentaires (levée de fonds auprès d'investisseurs externes) pourraient s'avérer nécessaires ultérieurement pour soutenir le développement à plus grande échelle.

Logique des Budgets

Allocation nécessaire pour :

- * R&D : Développement continu, maintenance, innovation (IA).
- * Marketing & Ventes : Acquisition client, communication, salaires équipe commerciale.
- * Opérations : Hébergement cloud, platform ia, support client, outils internes.
- * Frais Généraux & Administratifs: frais juridiques, comptables, salaires administratifs.

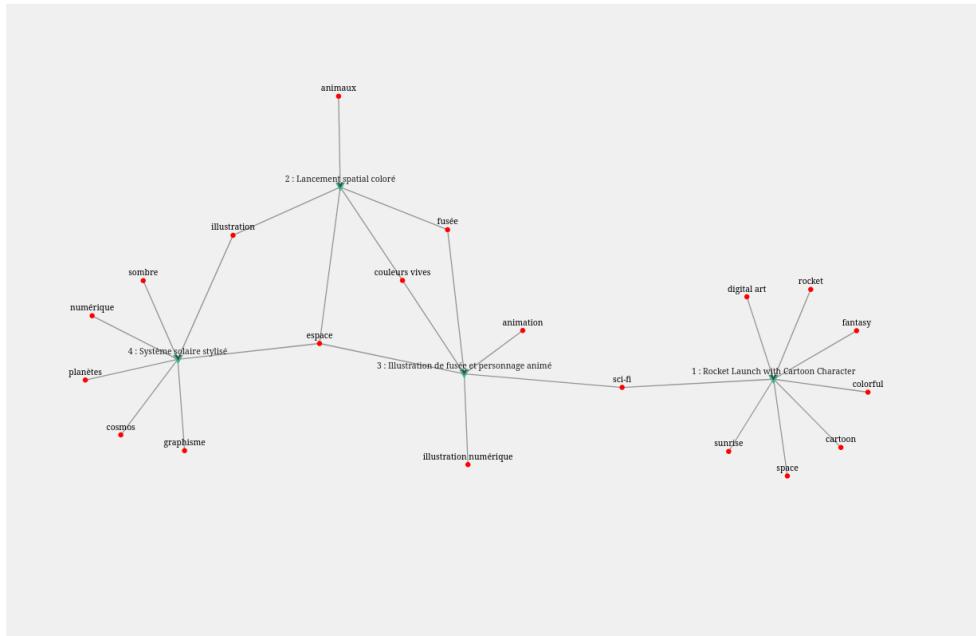
Annexes

Cette section regroupe les documents et informations complémentaires venant appuyer les éléments présentés dans le corps du business plan.

Annexe 1 : Maquettes et Captures d'Écran de l'Interface Apolline

Hide Single Connection Tags

Bridge Mode



Add Node

Image Link:

Prompt:

Add Node

Remove Node

Node ID:

Remove Node

Annexe 2 : Parcours Utilisateur Type

Voici un exemple de parcours utilisateur typique pour un designer utilisant Apolline :

1. Découverte (Lundi Matin) :

- Léa, designer freelance, navigue sur Instagram et repère un logo qui l'inspire pour un projet futur.
- Elle utilise l'extension navigateur Apolline (ou la fonction "Partager vers" sur mobile) pour sauvegarder le post directement dans son espace Apolline.
- Apolline capture l'image, le lien source, et suggère automatiquement des tags pertinents ("logo", "minimaliste", "typographie"). Léa ajoute le tag "Projet_ClientX".



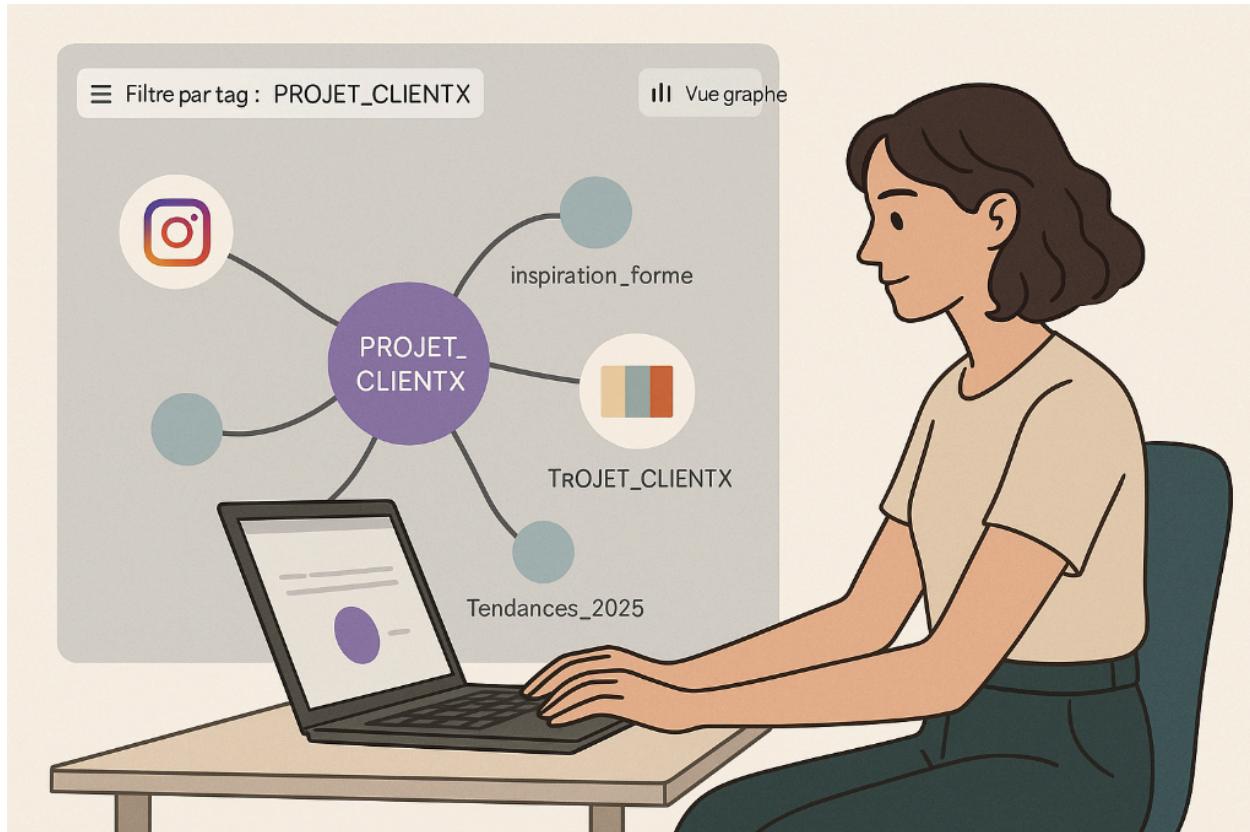
2. Veille Continue (Lundi Soir) :

- Léa consulte Pinterest et trouve une palette de couleurs intéressante. Elle la sauvegarde dans Apolline, la reliant au tag “Projet_ClientX”.
- Elle lit un article de blog sur les tendances design 2025 et sauvegarde le lien dans Apolline avec le tag “Tendances_2025”.



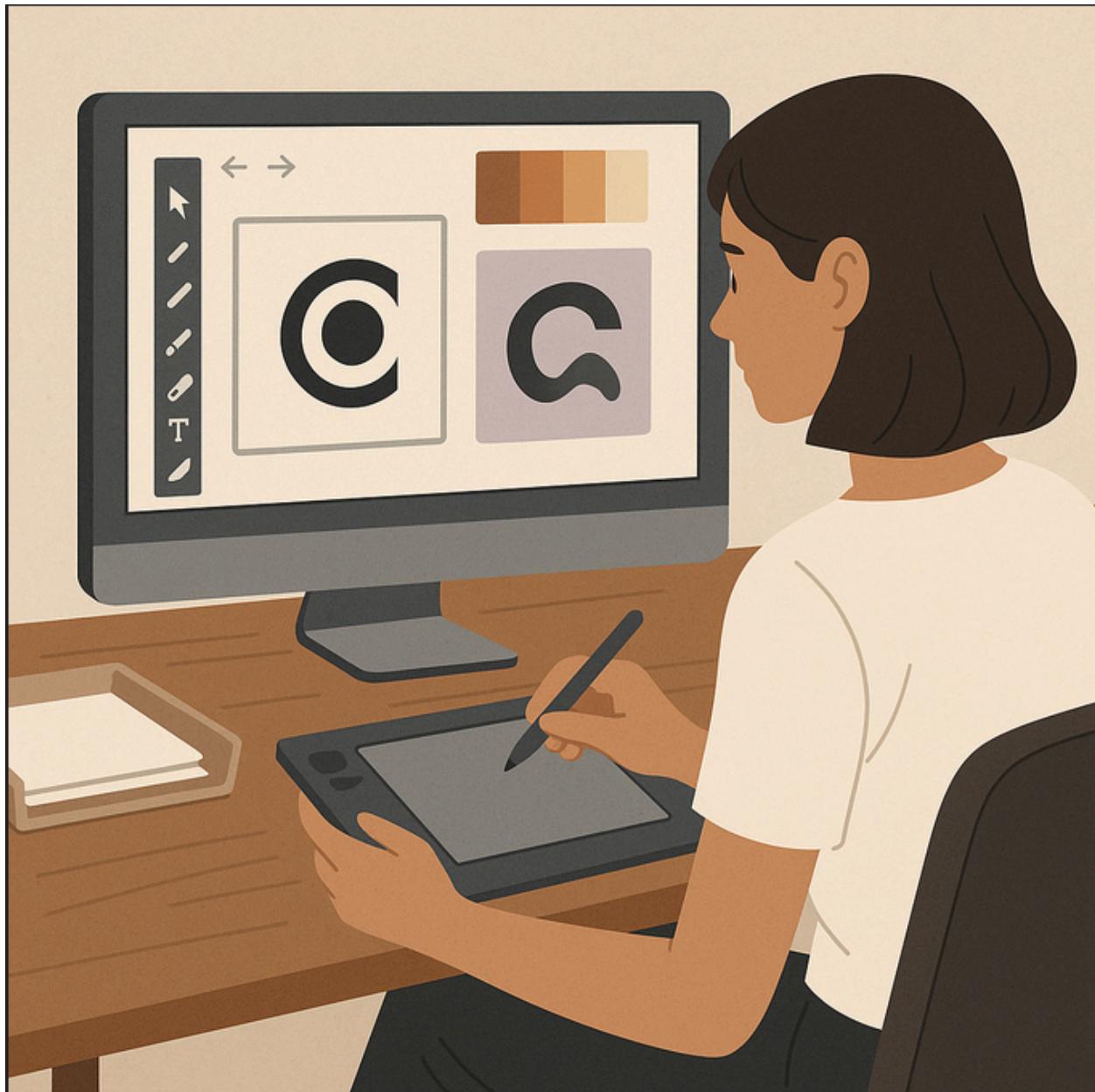
3. Phase de Réflexion (Mardi Après-midi) :

- Léa démarre activement le “Projet_ClientX”. Elle ouvre Apolline et filtre ses inspirations par ce tag.
- Elle active la vue en graphe pour visualiser les éléments sauvegardés pour ce projet. Elle voit le logo Instagram, la palette Pinterest et d’autres éléments liés.
- Le graphe met en évidence une connexion inattendue entre le logo et un autre élément sauvegardé précédemment sous un tag différent (“inspiration_forme”).



4. Utilisation & Création (Mardi Soir) :

- Léa explore cette connexion et affine son concept créatif. Elle exporte facilement les visuels nécessaires depuis Apolline pour les utiliser dans ses outils de design.
- Elle gagne du temps en ayant tout centralisé et bénéficie de la visualisation pour stimuler sa créativité.



5. Collaboration (Optionnel - Offre Premium) :

- Si Léa travaillait en équipe, elle pourrait partager son groupe d'inspiration "Projet_ClientX" avec ses collaborateurs directement dans Apolline pour discussion et validation.



Annexe 3 : Résultats Détaillés de l'Étude de Marché Initiale

Cette section détaille les résultats du sondage initial et de la démarche de validation :

1. Résumé des Chiffres Clés :

- Marché Cible Primaire (France) : ~55 000 designers.
- Problème Identifié : 70% déclarent avoir des difficultés à retrouver/gérer leurs inspirations sauvegardées.
- Temps Perdu Estimé : Jusqu'à 1 jour par semaine pour certains.
- Validation Initiale : 30 designers contactés -> 7 précommandes (Offre Standard ou Premium) enregistrées en 48h, validant l'appétence et la volonté de payer.
- Communauté de Testeurs : Objectif de 350 "précurseurs" pour la phase de co-conception.

2. Enquête:

À quelle fréquence prenez-vous des notes ou conservez-vous des informations pour une utilisation future (veille graphique ou technique, cours, etc) ?

36 réponses

Copier le graphique



3. Précommandes : 7 précommandes à 5 euros pour rejoindre les early adopters.

Annexe 4 : Prévisions Financières Détaillées

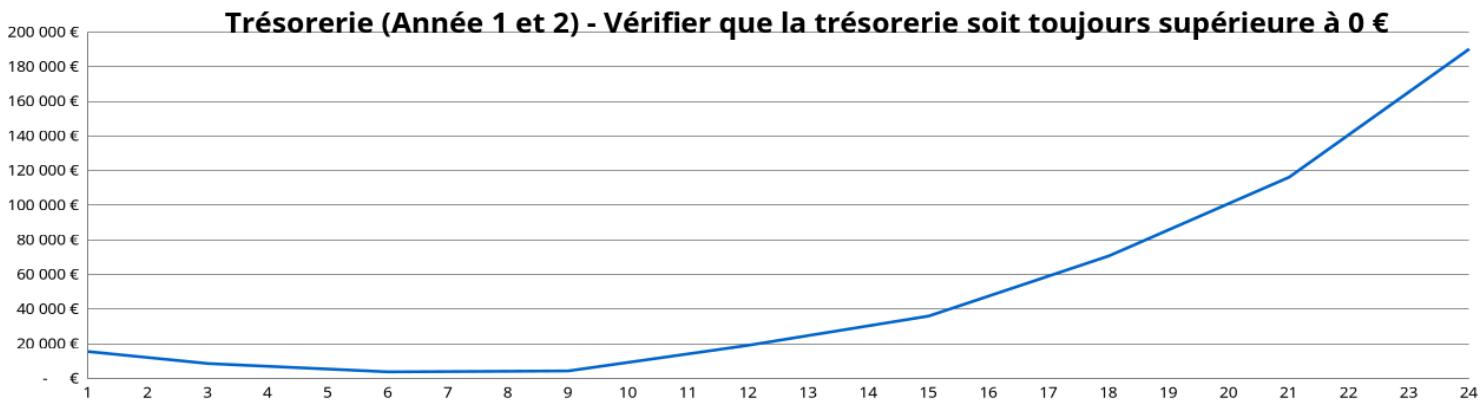


Revenus

Note : Renseigner les modèles de revenus, les charges variables et les prévisions de commandes associées. FISY calcule automatiquement les revenus et coûts globaux.

Description	Revenu (par unité)	Charges variables (par unité)	Commandes prévisionnelles (nombre d'unités)								Année 3	Année 4	Année 5			
			Année 1				Année 2									
			T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4						
All In Basic (abonnement)	- €	0,5 €	350	1 125	2 250	5 250	7 500	11 250	13 500	19 500	30 000	48 750	75 000			
All In Pro (abonnement)	15,0 €	1,0 €	0	150	300	700	1 000	1 500	1 800	2 600	4 000	6 500	10 000			
All In Pro Max (abonnement)	25,0 €	8,0 €	0	225	450	1 050	1 500	2 250	2 700	3 900	6 000	9 750	15 000			

Point mort	60 053	110 914	170 549	221 666	443 170	Le point mort est le CA minimum pour être rentable. Comparer aux revenus		
% du CA	100 %	31 %	81 %	65 %	84 %			
Chiffre d'affaires (CA)	60 346	362 078	209 900	341 088	524 750	Vérifier la réalisme des revenus par rapport aux ressources et au marché.		
% du CA	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %			
Marge brute	40 909	246 503	142 900	232 213	357 250	Comparer la marge commerciale par rapport aux concurrents.		
% du CA	68 %	68 %	68 %	68 %	68 %			
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	199	170 993	26 790	81 303	55 540	EBE = Revenus - Charges externes et de personnels		
% du CA	0 %	47 %	13 %	24 %	11 %			
Résultat d'Exploitation (REX)	199	170 993	26 790	81 303	55 540	REX = EBE - Amortissement des investissements.		
% du CA	0 %	47 %	13 %	24 %	11 %			
Dette / Capital	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité d'endettement : < 200% est généralement		
Dette / REX	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité de remboursement : < 500% is usually ok		
Dividendes / Capital	1 %	900 %	141 %	428 %	292 %	Ce ratio aide à vérifier la capacité à rémunérer le capital sur le long terme		



Personnel



Info : Renseigner le salaire et le nombre prévisionnel d'employés.

Description	Salaires annuels bruts	Nombre d'employés								Année 3	Année 4	Année 5			
		Année 1				Année 2									
		T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4						
Commercial (alternant)	24 000 €	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	5			
Dev Technique	28 000 €	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3			

Charges externes



Info : Renseigner les prévisions de charges externes avec une partie fixe et variable. FISY calcule automatiquement les charges à partir de ces informations.

Financements



Info : Renseigner les financements prévisionnels.