

# Business Plan — Business Plan — armm

Version automatique — base solide à compléter

## Sommaire

- 1. Executive summary
- 2. Équipe fondatrice
- 3. Présentation du projet
- 4. Partie économique
- 5. Partie financière
- 6. Besoin de financement
- 7. Risques & parades
- 8. Partie juridique
- 9. Glossaire
- 10. Annexes

## 1. Executive summary

Notre projet vise à développer un MVP dans le secteur de l'armement, avec un objectif de revenus de 544 420 € d'ici trois ans. Notre proposition de valeur repose sur l'innovation technologique et une conformité stricte aux réglementations françaises et européennes. Nous prévoyons d'atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois, en fonction de la traction du marché.

Secteur: armement  
(generic\_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur de l'armement, incluant un fondateur avec une expertise en ingénierie, un directeur commercial, un responsable marketing, et un expert en conformité réglementaire, assurant ainsi crédibilité et efficacité dans l'exécution de notre stratégie.

## 3. Présentation du projet

Nous répondons à la demande croissante de solutions armement innovantes et conformes aux normes. Notre solution se distingue par une technologie avancée et un modèle économique basé sur la vente directe aux gouvernements et grandes entreprises en France et en Europe.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché français de l'armement est en croissance, soutenu par des investissements publics et une demande accrue de sécurité. L'ouverture à l'UE offre des opportunités supplémentaires grâce à des politiques de défense communes.

### Segments de clientèle :

- Gouvernements nationaux
- Entreprises de sécurité privée
- Organisations internationales

### Concurrence & alternatives :

- Thales Group
- Safran
- MBDA

### Réglementation / normes :

- RGPD/CNIL pour la gestion des données
- Normes de qualité ISO
- Obligations sectorielles de sécurité

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Gouvernements nationaux
- Entreprises de sécurité
- Organisations internationales

**Positionnement :** Nous promettons une solution armement innovante, sécurisée et conforme, avec des preuves de concept validées et une différenciation par la technologie.

### Mix marketing :

- Produit: Solutions armement innovantes
- Prix: Compétitif avec une marge brute de 60%
- Distribution: Vente directe et partenariats
- Communication: Relations publiques et salons professionnels

### Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation de contrat
- Fidélisation client
- KPI: CAC, taux de conversion, churn/LTV

## Organisation & moyens

**Organisation :** Notre organisation cible est agile, avec des processus clés centrés sur l'innovation, la conformité et le service client.

### Moyens humains :

- Fondateur
- Directeur commercial
- Responsable marketing
- Expert conformité

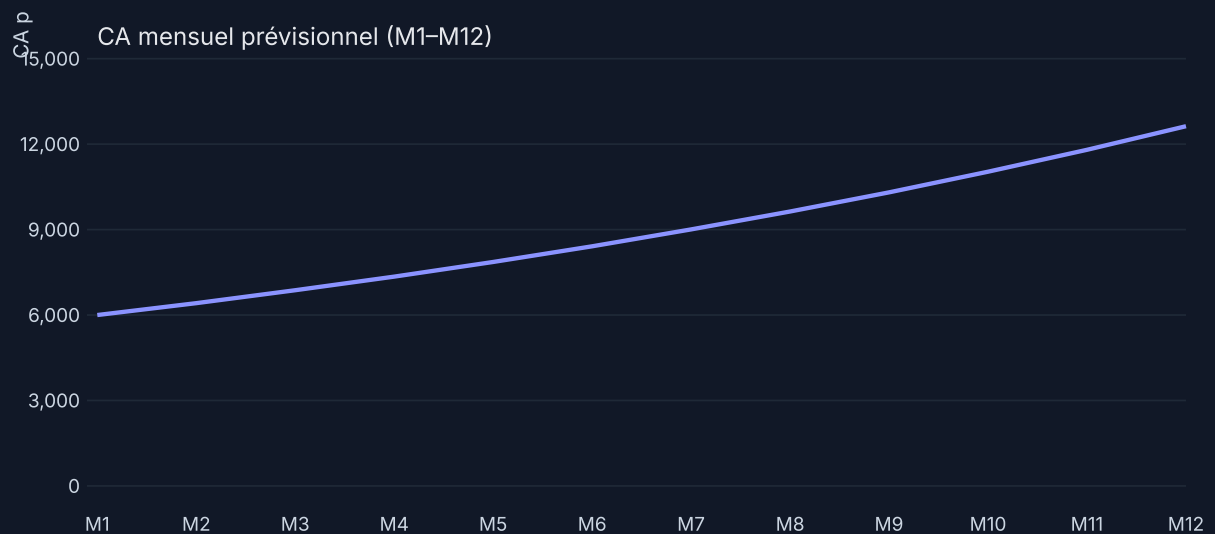
### Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle de pointe
- Infrastructure sécurisée
- Partenaires en conformité
- Prestataires pour la production

### Feuille de route :

- MVP prêt en 6 mois
- Premiers contrats signés à 12 mois
- Expansion UE à 18 mois
- Optimisation produit à 24 mois

### Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensual (M1-M12)



## 5. Partie financière

### Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Site & outils	1	3 ans	6000.0 €	166.67 €/mois

### Plan de financement initial

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 6000.0 €</li><li>BFR (est.): 27300.0 €</li><li><b>Total: 33300.0 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 9990.0 €</li><li>Emprunt: 23310.0 €</li><li><b>Total: 33300.0 €</b></li></ul>
--	--

### Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	107330.71 €	241729.32 €	544420.73 €
Coût des ventes	42932.28 €	96691.73 €	217768.29 €
Marge brute	64398.42 €	145037.59 €	326652.44 €
Marketing	16099.61 €	36259.4 €	81663.11 €
Charges fixes	288000 €	288000 €	288000 €
EBITDA	-239701.18 €	-179221.81 €	-43010.67 €
Amortissements	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-241701.18 €	-181221.81 €	-45010.67 €
Intérêts	1148.35 €	846.17 €	526.95 €
Résultat avant impôt	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €

**Plan de trésorerie (12 mois)**

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	6000.0 €	27842.11 €	-17310.0 €
M2	6420.0 €	28073.11 €	-38963.11 €
M3	6869.4 €	28320.28 €	-60413.99 €
M4	7350.26 €	28584.75 €	-81648.48 €
M5	7864.78 €	28867.74 €	-102651.44 €
M6	8415.31 €	29170.53 €	-123406.66 €
M7	9004.38 €	29494.52 €	-143896.79 €
M8	9634.69 €	29841.19 €	-164103.29 €
M9	10309.12 €	30212.12 €	-184006.3 €
M10	11030.76 €	30609.02 €	-203584.56 €
M11	11802.91 €	31033.71 €	-222815.36 €
M12	12629.11 €	31488.12 €	-241674.37 €

**Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)**

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	542.11 €	106.84 €	435.27 €	22874.73 €
M2	542.11 €	104.84 €	437.27 €	22437.46 €
M3	542.11 €	102.84 €	439.27 €	21998.19 €
M4	542.11 €	100.83 €	441.28 €	21556.91 €
M5	542.11 €	98.8 €	443.31 €	21113.6 €
M6	542.11 €	96.77 €	445.34 €	20668.27 €
M7	542.11 €	94.73 €	447.38 €	20220.89 €
M8	542.11 €	92.68 €	449.43 €	19771.46 €
M9	542.11 €	90.62 €	451.49 €	19319.97 €

M10	542.11 €	88.55 €	453.56 €	18866.41 €
M11	542.11 €	86.47 €	455.64 €	18410.77 €
M12	542.11 €	84.38 €	457.73 €	17953.05 €

**Plan de financement à 3 ans**

Dette fin A1: 17953.05 €	Dette fin A2: 12293.92 €	Dette fin A3: 6315.57 €
--------------------------	--------------------------	-------------------------

**Seuil de rentabilité**

CA annuel à atteindre: **640000.0 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.



## 6. Besoin de financement

**Demande :** Nous demandons un financement de 233 310 €, justifié par le développement produit, le go-to-market, et le recrutement.

### Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement clé
- BFR

### Jalons associés

- Lancement MVP
- Premiers contrats
- Expansion UE
- Optimisation produit

## 7. Principaux risques & parades

- Risque marché: faible adoption, mitigé par une stratégie marketing ciblée
- Risque technique: échec du développement, atténué par une équipe R&D expérimentée
- Risque réglementaire: conformité, géré par un expert dédié
- Risque financier: dépassement de budget, contrôlé par une gestion rigoureuse
- Risque concurrentiel: innovation continue
- Risque opérationnel: retards de production, minimisé par des partenaires fiables

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

**Justification :** Choix de la SAS pour sa flexibilité avec les investisseurs et un régime social avantageux pour les dirigeants.

### Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60%
- Investisseurs: 30%
- Équipe: 10%

### Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés structuré
- Pouvoirs délégués
- Clauses de préemption et leaver

### Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime social dirigeant optimisé

## 9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product
- **CAC** — Customer Acquisition Cost
- **LTV** — Lifetime Value
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

## 8. Annexes

—