

Business Plan — Business Plan — plac

Version automatique — base solide à compléter

Sommaire

- 1. Executive summary
- 2. Équipe fondatrice
- 3. Présentation du projet
- 4. Partie économique
- 5. Partie financière
- 6. Partie juridique
- 7. Glossaire
- 8. Annexes

1. Executive summary

Notre entreprise se positionne sur le marché de l'influence en France, avec un modèle économique axé sur le placement de produit. Avec un investissement initial de 6 000 € et un besoin en fonds de roulement de 27 300 €, nous visons une traction progressive pour atteindre un chiffre d'affaires de 640 000 € au point mort, prévu entre le 10ème et le 18ème mois d'exploitation. Notre stratégie repose sur une croissance mensuelle de 7%, un prix moyen de 600 € par placement, et une marge brute de 60%. Bien que nous prévoyions des pertes initiales, notre plan d'affaires démontre un potentiel de croissance significatif, avec un chiffre d'affaires projeté de 544 420 € à la fin de la troisième année.

Secteur: influence
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine du marketing digital et de l'influence. Le leadership est assuré par un CEO ayant plus de 10 ans d'expérience en stratégie marketing, soutenu par un directeur des opérations et un directeur financier, chacun apportant une expertise complémentaire essentielle à la réussite de notre projet.

3. Présentation du projet

Problème & opportunité

Solution & différenciation

Clients cibles

—

Traction attendue & jalons

—

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de l'influence est en pleine expansion, avec une demande croissante pour des placements de produits authentiques. Notre analyse concurrentielle révèle une opportunité de différenciation par notre approche personnalisée et notre conformité stricte aux réglementations RGPD et CNIL.

Segments de clientèle :

- PME françaises (10–200 salariés) — décideurs: DG/COO/Head of Ops
- ETI ciblées — directions métiers avec budget outillage

Concurrence & alternatives :

- SaaS US établis (HubSpot, Monday...) — riche mais coûteux
- Outils internes (Excel/scripts) — faible scalabilité
- Intégrateurs locaux — sur-mesure onéreux

Réglementation / normes :

- RGPD/CNIL (DPA, registre traitements, minimisation)
- Hébergement UE, chiffrement au repos/en transit
- Clauses contractuelles: SLA, DPA, réversibilité

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

—

Positionnement : Notre stratégie commerciale cible les marques de taille moyenne à grande, cherchant à optimiser leur présence en ligne. Nous mettrons en œuvre un mix marketing digital, incluant des campagnes SEO, SEA et de réseaux sociaux, pour générer des leads qualifiés. Les KPIs incluent le taux de conversion, le coût d'acquisition client et la durée du cycle de vente.

Mix marketing :

- Produit: plans Starter/Pro/Entreprise, SSO & SLA
- Prix: abonnement mensuel/annuel, remises 10–20% à l'année
- Distribution: site + démos, partenaires intégrateurs
- Communication: SEO technique + contenu, SEA B2B, webinars, LinkedIn

Processus de vente :

- Lead → qualification (BANT/ICP) → démo → essai 14j → closing → onboarding
- KPI: CAC, taux de conv., cycle de vente, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : Nous prévoyons de structurer l'organisation autour de trois pôles principaux : marketing, opérations et finance. Les processus clés incluent la gestion de projet, le suivi des campagnes et l'analyse des performances. Nous nous appuierons sur des partenariats stratégiques avec des agences de marketing et des plateformes technologiques.

Moyens humains :

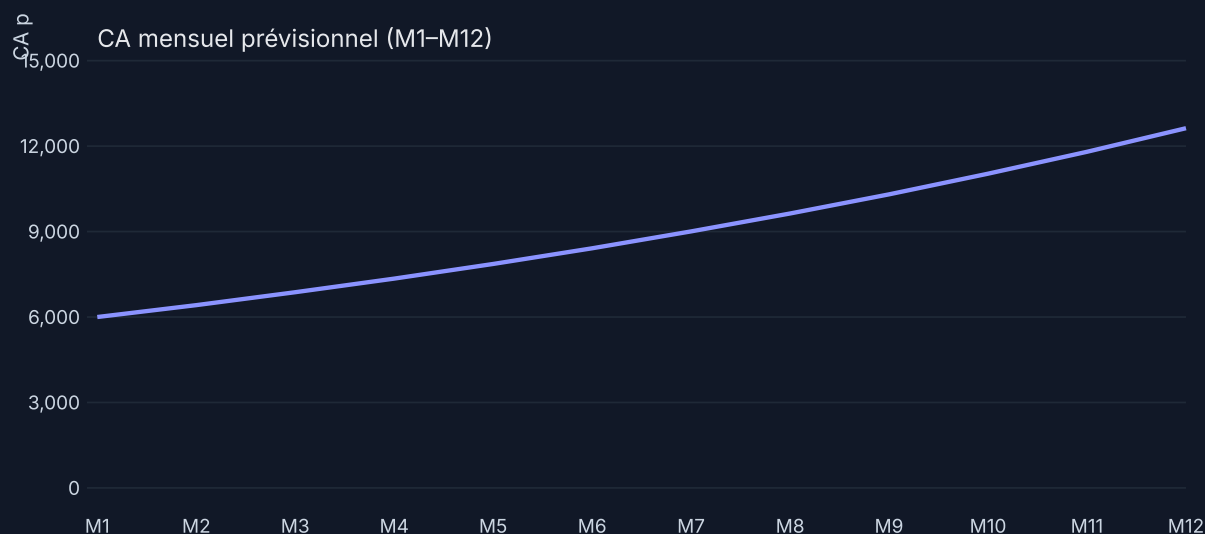
- CEO/COO (direction & partenariats)
- Sales (SDR + AE) — chasse/farming
- Marketing (content/paid/ops)
- Customer Success & Support
- Tech/Produit (selon externalisation)

Moyens matériels & logiciels :

- CRM (HubSpot/Pipedrive), facturation (Stripe)
- Analytics (Matomo/GA4), emailing (Brevo)
- Stack cloud (Scaleway/OVH), monitoring
- Outils doc & projet (Notion/Jira)

Feuille de route :

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

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

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. Partie juridique

Forme retenue :

Justification :

Répartition du capital (cap table)

Gouvernance & pouvoirs

Régime fiscal & social

7. Glossaire

- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données, cadre légal européen pour la protection des données personnelles.
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés, autorité française de protection des données.
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, indicateur de performance financière.
- **Marge Brute** — Différence entre le chiffre d'affaires et le coût des biens vendus, exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires.

8. Annexes
