

Business Plan — Business Plan — HumanBot

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Développer une plateforme de création d'assistants virtuels personnalisés qui utilisent l'IA pour simuler des interactions humaines authentiques. Cela permet aux entreprises de renforcer leur relation client tout en automatisant certaines tâches. Marché — Ciblant les PME du secteur tech et les startups, ce marché en pleine expansion est motivé par la recherche d'efficacité et d'expérience client améliorée. Projection — Dans 12 à 24 mois, viser un déploiement auprès de plusieurs centaines d'entreprises avec une adoption croissante grâce à des partenariats stratégiques et une forte présence sur les réseaux sociaux.

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 une plateforme innovante permettant la création d'assistants virtuels personnalisés utilisant l'IA pour simuler des interactions humaines authentiques. Ce service cible principalement les PME du secteur tech et les startups en France, avec une expansion prévue vers le marché européen. L'objectif est d'atteindre un déploiement auprès de plusieurs centaines d'entreprises dans les 12 à 24 mois, en s'appuyant sur des partenariats stratégiques et une forte présence sur les réseaux sociaux. Le point mort est estimé à un chiffre d'affaires de 20 776,90 €.

Secteur: tech
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine de la technologie et de la gestion de projets. Les rôles clés incluent un CEO avec une expertise en stratégie d'entreprise, un CTO spécialisé en intelligence artificielle, un responsable marketing avec une expérience dans le secteur tech, et un CFO ayant une solide expérience en gestion financière.

3. Présentation du projet

Le problème que nous adressons est le besoin croissant des entreprises de renforcer leur relation client tout en automatisant certaines tâches. Notre solution, une plateforme de création d'assistants virtuels, se différencie par sa capacité à offrir des interactions authentiques grâce à l'IA. Le modèle économique est axé sur un service en ligne, adapté aux besoins du marché français et européen.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français des technologies d'automatisation est en pleine expansion, motivé par la recherche d'efficacité et d'amélioration de l'expérience client. L'ouverture vers le marché européen offre des opportunités de croissance supplémentaires, soutenues par des tendances similaires.

Segments de clientèle :

- Responsable marketing dans une startup tech
- Directeur des opérations dans une PME
- Responsable de la relation client dans une entreprise de services

Concurrence & alternatives :

- Solutions d'automatisation existantes
- Prestataires de services IA
- Outils de gestion de la relation client

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de qualité des services numériques
- Obligations fiscales en matière d'IS/TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Responsable marketing dans une startup tech
- Directeur des opérations dans une PME
- Responsable de la relation client dans une entreprise de services

Positionnement : Nous promettons une amélioration significative de l'engagement client grâce à des interactions authentiques et automatisées, prouvée par notre technologie IA avancée.

Mix marketing :

- Produit: Plateforme IA pour assistants virtuels
- Prix: À partir de 600 € par mois
- Distribution: Vente directe et partenariats stratégiques
- Communication: Campagnes sur les réseaux sociaux et marketing digital

Processus de vente :

- Prospection: Identification des leads via réseaux sociaux
- Qualification: Évaluation des besoins spécifiques
- Démonstration: Présentation de la plateforme
- Conversion: Négociation et signature de contrat

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation cible est structurée autour d'une équipe technique dédiée au développement de la plateforme, soutenue par des fonctions commerciales et marketing pour l'acquisition de clients.

Moyens humains :

- Développeur IA
- Responsable marketing
- Commercial B2B
- Support client

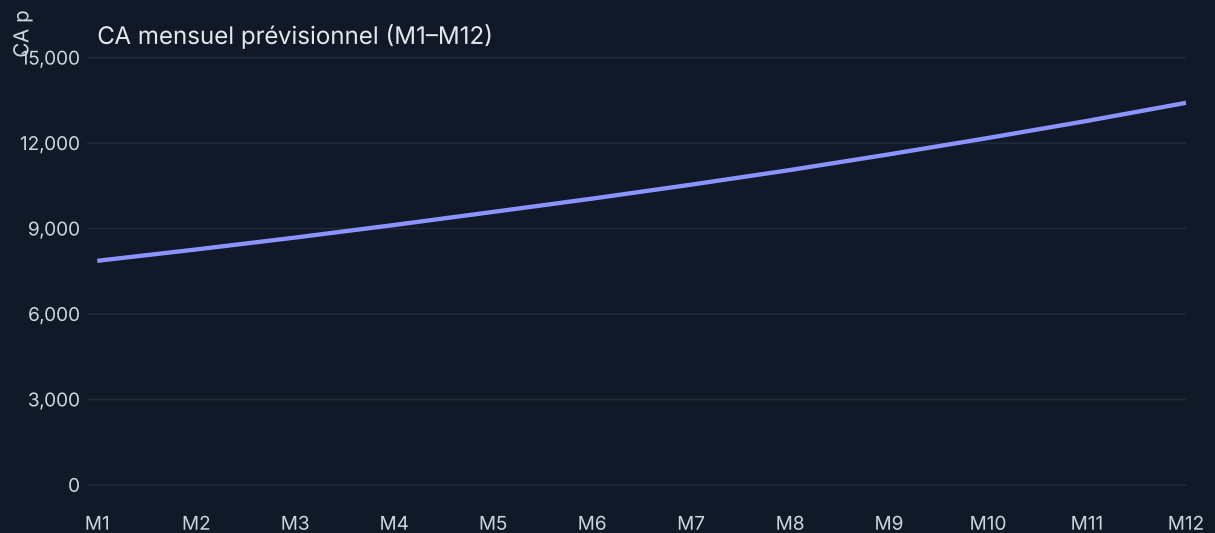
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure cloud
- Partenariats technologiques
- Outils de gestion de projet
- Conformité RGPD

Feuille de route :

- MVP prêt dans 6 mois
- Lancement commercial dans 12 mois
- Expansion européenne dans 18 mois
- Optimisation continue de la plateforme

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.): 7767.62 €Total: 13767.62 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 79801.7 €Emprunt: 0.0 €Total: 79801.7 €
---	---

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	119260.02 €	213501.14 €	382213.11 €
Coût des ventes	57668.01 €	103238.18 €	184818.62 €
Marge brute	61592.01 €	110262.96 €	197394.49 €
Marketing	27113.88 €	31236.87 €	54504.67 €
Charges fixes	90379.68 €	90379.68 €	90379.68 €
EBITDA	-55901.65 €	-11353.64 €	52510.06 €
Amortissements	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-57901.69 €	-13353.68 €	50510.02 €
Intérêts	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat avant impôt	-57901.69 €	-13353.68 €	50510.02 €
IS (théorique)	0.0 €	343.86 €	12627.5 €
Résultat net	-57901.69 €	-13697.54 €	37882.52 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	7494.38 €	19415.03 €	67881.05 €
M2	7871.76 €	13597.51 €	62155.3 €
M3	8270.62 €	13790.38 €	56635.54 €
M4	8687.09 €	13991.76 €	51330.87 €
M5	9127.25 €	14204.6 €	46253.52 €
M6	9583.98 €	14425.45 €	41412.05 €
M7	10054.51 €	14652.97 €	36813.59 €
M8	10544.98 €	14890.14 €	32468.43 €
M9	11059.37 €	15138.87 €	28388.93 €
M10	11605.81 €	15403.1 €	24591.64 €
M11	12179.25 €	15680.39 €	21090.5 €
M12	12781.02 €	15971.37 €	17900.15 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
—				

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 0 €	Dette fin A2: 0 €	Dette fin A3: 0 €
-------------------	-------------------	-------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **20776.9 €** — indication: —.

6. Besoin de financement

Demande : Nous demandons un financement de 100 000 € pour soutenir notre besoin en fonds de roulement, l'EBITDA et la feuille de route.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement de talents clés
- BFR

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Lancement commercial
- Expansion européenne

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Adoption lente
- Risque technique: Complexité de l'IA
- Risque réglementaire: Conformité RGPD
- Risque financier: Insuffisance de fonds
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Dépendance aux partenaires

8. Partie juridique

Forme retenue :

Justification :

Répartition du capital (cap table)

—

Gouvernance & pouvoirs

—

Régime fiscal & social

—

9. Glossaire

- **MVP** — Produit Minimum Viable

- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

8. Annexes

—