

# Business Plan — Business Plan — EnginConnect

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Une plateforme de mise en relation pour la location et l'achat d'engins de chantier entre professionnels. Elle facilite l'accès à des équipements spécifiques et optimise les coûts en offrant une solution simple pour comparer les offres. Marché — Ciblant les PME du secteur de la construction et du BTP, ce marché est en pleine expansion avec un besoin croissant d'outils flexibles et économiques. Projection — En 12 à 24 mois, viser une adoption par plusieurs milliers d'utilisateurs, avec une couverture nationale et des partenariats avec des acteurs clés du secteur, entraînant une traction significative et une reconnaissance de marque.

## 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 plateforme de mise en relation pour la location et l'achat d'engins de chantier vise à transformer le marché BTP en France et en Europe. Avec un objectif de traction significative et une adoption par plusieurs milliers d'utilisateurs d'ici 24 mois, nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 223 637,55 € en année 3, avec un point mort à 216 334,38 €.

Secteur: vente  
(generic\_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur du BTP et de la technologie, incluant un CEO avec une expertise en gestion de projets de construction, un CTO spécialisé en développement de plateformes numériques, et un CMO ayant une expérience avérée dans le marketing B2B.

## 3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès coûteux et complexe aux équipements de chantier pour les PME du BTP. Notre solution permet une comparaison simple des offres, optimisant ainsi les coûts. Notre modèle est adapté au marché français et européen, avec une différenciation basée sur la simplicité d'utilisation et l'intégration de partenaires clés du secteur.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché français du BTP est en expansion, avec une demande croissante pour des solutions économiques et flexibles. L'ouverture vers l'UE est facilitée par des besoins similaires dans les pays voisins.

### Segments de clientèle :

- Responsable de chantier
- Directeur de PME BTP
- Gestionnaire de parc matériel

### Concurrence & alternatives :

- Plateformes de location d'équipements
- Fournisseurs traditionnels d'engins de chantier
- Solutions internes des grandes entreprises de construction

### Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Respect du Code de la consommation
- Obligations fiscales IS/TVA

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- PME du BTP en France
- Entreprises de construction en Europe
- Partenaires distributeurs d'équipements

**Positionnement :** Nous promettons une réduction des coûts d'équipement grâce à une plateforme intuitive, soutenue par des partenariats stratégiques et une interface utilisateur optimisée.

### Mix marketing :

- Produit: Plateforme digitale
- Prix: Compétitif avec un prix moyen de 600 €
- Distribution: Directe et via partenaires
- Communication: Marketing digital ciblé

### Processus de vente :

- Identification des leads
- Démonstration de la plateforme
- Négociation et conversion
- Suivi et fidélisation

### Organisation & moyens

**Organisation :** Nous visons une organisation agile avec des processus centrés sur l'innovation produit et le service client.

**Moyens humains :**

- Développeur Full Stack
- Responsable Marketing
- Commercial B2B
- Support Client

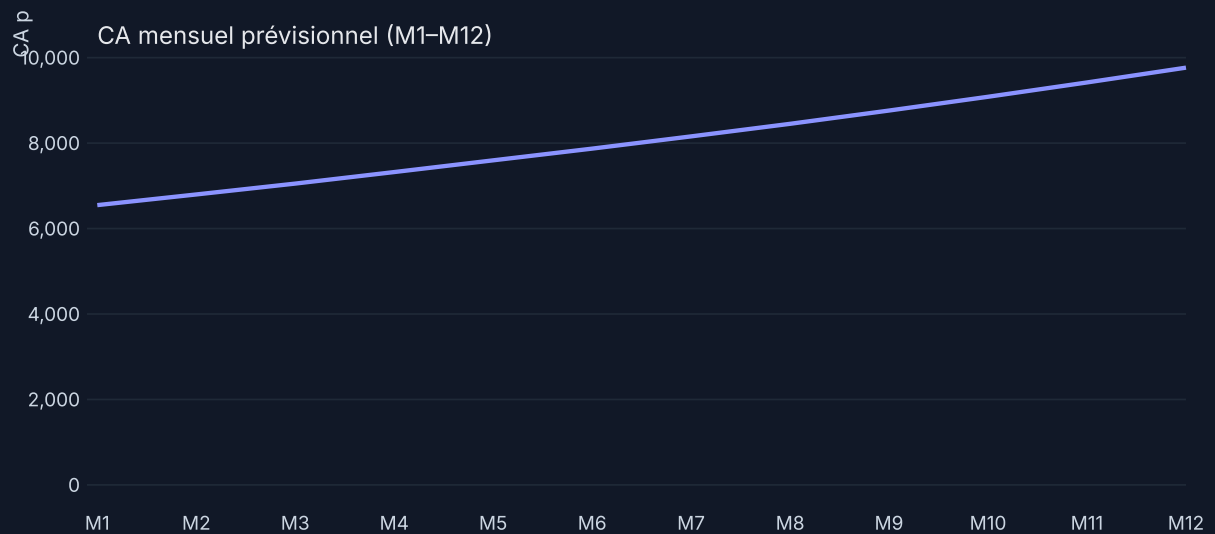
**Moyens matériels & logiciels :**

- Infrastructure cloud
- Outils de développement agile
- Partenariats technologiques
- Conformité légale

**Feuille de route :**

- Lancement MVP - Mois 6
- Expansion nationale - Mois 12
- Partenariats stratégiques - Mois 18
- Ouverture UE - Mois 24

**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	6190.02 €	171.95 €/mois

### Plan de financement initial

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 6190.02 €</li><li>BFR (est.): 6683.42 €</li><li><b>Total: 12873.44 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 10000.0 €</li><li>Emprunt: 2873.44 €</li><li><b>Total: 12873.44 €</b></li></ul>
--	--

### Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	93379.72 €	144510.24 €	223637.55 €
Coût des ventes	36580.85 €	56610.88 €	87608.46 €
Marge brute	56798.87 €	87899.36 €	136029.09 €
Marketing	30107.4 €	30107.4 €	32336.28 €
Charges fixes	100358.16 €	100358.16 €	100358.16 €
EBITDA	-73666.79 €	-42566.27 €	3334.6 €
Amortissements	2063.34 €	2063.34 €	2063.34 €
EBIT	-75730.09 €	-44629.6 €	1271.25 €
Intérêts	141.56 €	104.31 €	64.96 €
Résultat avant impôt	-75871.65 €	-44733.9 €	1206.29 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	1721.05 €
Résultat net	-75871.65 €	-44733.9 €	-514.76 €

**Plan de trésorerie (12 mois)**

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	6311.55 €	19601.49 €	-416.5 €
M2	6549.39 €	13504.64 €	-7371.74 €
M3	6798.23 €	13602.12 €	-14175.63 €
M4	7054.4 €	13702.47 €	-20823.69 €
M5	7322.41 €	13807.46 €	-27308.74 €
M6	7596.06 €	13914.66 €	-33627.34 €
M7	7872.85 €	14023.09 €	-39777.57 €
M8	8157.28 €	14134.52 €	-45754.81 €
M9	8451.97 €	14249.96 €	-51552.79 €
M10	8762.57 €	14371.64 €	-57161.86 €
M11	9084.58 €	14497.78 €	-62575.06 €
M12	9418.43 €	14628.56 €	-67785.18 €

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

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	66.83 €	13.17 €	53.66 €	2819.78 €
M2	66.83 €	12.92 €	53.9 €	2765.88 €
M3	66.83 €	12.68 €	54.15 €	2711.73 €
M4	66.83 €	12.43 €	54.4 €	2657.34 €
M5	66.83 €	12.18 €	54.65 €	2602.69 €
M6	66.83 €	11.93 €	54.9 €	2547.79 €
M7	66.83 €	11.68 €	55.15 €	2492.64 €
M8	66.83 €	11.42 €	55.4 €	2437.24 €
M9	66.83 €	11.17 €	55.66 €	2381.59 €

M10	66.83 €	10.92 €	55.91 €	2325.68 €
M11	66.83 €	10.66 €	56.17 €	2269.51 €
M12	66.83 €	10.4 €	56.42 €	2213.08 €

#### Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 2213.08 €

Dette fin A2: 1515.48 €

Dette fin A3: 778.53 €

#### Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre : **216334.38 €** — indication : M30 (mois charnière: M30, CA: 18192.0 €).



## 6. Besoin de financement

**Demande (copy) :** Nous sollicitons un financement de 100 000 € pour couvrir les besoins en BFR, le développement produit, et l'expansion commerciale.

Recommandation (runway + BFR) : **95153.43 €**

### Plan initial — Sources

- Fonds propres : 10000.0 €
- Emprunt : 2873.44 €
- **Total** : 12873.44 €

### Plan initial — Besoins

- Investissements : 6190.02 €
- BFR : 6683.42 €
- **Total** : 12873.44 €

### Utilisation des fonds

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

### Jalons associés

- Validation MVP
- Premiers clients
- Expansion nationale
- Ouverture UE

## 7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Adoption lente
- Risque technique: Bugs plateforme
- Risque réglementaire: Changements législatifs
- Risque financier: Sous-capitalisation
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Retards de développement

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

**Justification :** La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et d'accueil d'investisseurs.

**Répartition du capital (cap table)**

- Fondateurs: 70%
- Investisseurs: 20%
- Stock-options: 10%

#### Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Clauses de préemption
- Clauses de leaver

#### Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime général pour les dirigeants

## 9. Glossaire

- **MVP** — Produit Minimum Viable
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Lifetime Value

## 10. Annexes

### Pièces juridiques

Projet de statuts (SAS/SARL), projet de pacte d'associés, projet de bail commercial/attestation domiciliation, Kbis (si existant), CNI dirigeant, attestations fiscales & sociales.

### Pièces financières

Devis/factures d'investissements, RIB, tableau d'amortissements, prévisionnel 3 ans (P&L), plan de trésorerie 12 mois, échéancier d'emprunt.

### Justificatifs opérationnels

Contrats/fiches de poste (si recrutements), conventions partenaires, polices d'assurances, preuves de propriété intellectuelle (si applicable).