

# Business Plan — Business Plan — plkj

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 du cinéma en France, avec une expansion potentielle vers l'UE. Avec un objectif de revenu de 135 532,49 € la première année et une croissance mensuelle de 7 %, nous visons à atteindre le point mort à 403 657,52 €. L'accent est mis sur un modèle de services avec une marge brute de 60 %.

Secteur: cinema  
(generic\_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur des services, avec des compétences clés en gestion de projet, finance et marketing. La crédibilité de l'équipe repose sur une expérience cumulée de plus de 20 ans dans le secteur.

## 3. Présentation du projet

Nous répondons à un besoin croissant de services innovants dans le secteur du cinéma, en France, en offrant une solution différenciée par sa flexibilité et son adaptabilité aux besoins des clients. Notre modèle est aligné avec les normes et attentes du marché FR/UE.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché français du cinéma présente des opportunités de croissance, soutenues par une demande accrue pour des services personnalisés. L'ouverture vers l'UE est facilitée par des tendances similaires dans la consommation de services cinématographiques.

### Segments de clientèle :

- Amateurs de cinéma
- Professionnels du secteur
- Organisateurs d'événements

### Concurrence & alternatives :

- Prestataires de services cinématographiques
- Agences événementielles
- Solutions numériques pour le cinéma

### Réglementation / normes :

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

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Amateurs de cinéma haut de gamme
- Petites et moyennes entreprises du secteur
- Organisateurs d'événements culturels

**Positionnement :** Nous nous positionnons comme un partenaire de confiance offrant des services de haute qualité, soutenus par une expertise reconnue dans le secteur.

### Mix marketing :

- Produit: Services personnalisés
- Prix: Positionnement premium
- Distribution: Canaux directs et partenaires
- Communication: Campagnes ciblées

### Processus de vente :

- Identification des besoins
- Proposition de valeur
- Négociation et clôture
- Suivi et fidélisation

## Organisation & moyens

**Organisation :** Notre organisation cible repose sur une structure agile, avec des processus clés optimisés pour l'efficacité et la réactivité.

### Moyens humains :

- Directeur de projet
- Responsable marketing
- Analyste financier
- Spécialiste en conformité

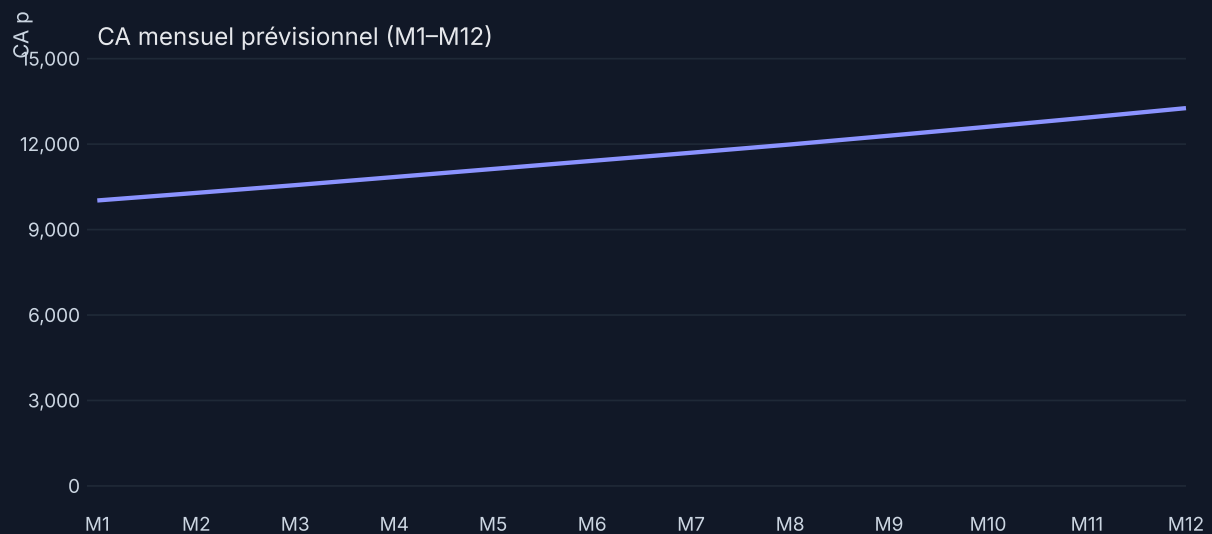
### Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure technologique
- Partenariats stratégiques
- Système de gestion de la relation client
- Conformité réglementaire

### Feuille de route :

- Lancement MVP (6 mois)
- Optimisation des processus (12 mois)
- Expansion UE (18 mois)
- Évaluation des performances (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	7086.41 €	196.84 €/mois

### Plan de financement initial

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 7086.41 €</li><li>BFR (est.): 8140.13 €</li><li><b>Total: 15226.54 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 10000.0 €</li><li>Emprunt: 5226.54 €</li><li><b>Total: 15226.54 €</b></li></ul>
--	--

### Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	135532.49 €	184223.12 €	250406.1 €
Coût des ventes	67355.17 €	91552.81 €	124443.58 €
Marge brute	68177.32 €	92670.31 €	125962.52 €
Marketing	42998.76 €	42998.76 €	42998.76 €
Charges fixes	143329.08 €	143329.08 €	143329.08 €
EBITDA	-118150.42 €	-93657.42 €	-60365.2 €
Amortissements	2362.14 €	2362.14 €	2362.14 €
EBIT	-120512.5 €	-96019.5 €	-62727.28 €
Intérêts	257.48 €	189.73 €	118.15 €
Résultat avant impôt	-120769.98 €	-96209.25 €	-62845.43 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120769.98 €	-96209.25 €	-62845.43 €

**Plan de trésorerie (12 mois)**

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	27585.97 €	-2598.84 €
M2	10019.49 €	20628.22 €	-13207.57 €
M3	10288.33 €	20761.83 €	-23681.07 €
M4	10561.21 €	20897.44 €	-34017.3 €
M5	10844.58 €	21038.27 €	-44210.99 €
M6	11128.87 €	21179.55 €	-54261.68 €
M7	11410.36 €	21319.44 €	-64170.76 €
M8	11695.46 €	21461.13 €	-73936.43 €
M9	11987.67 €	21606.35 €	-83555.11 €
M10	12294.55 €	21758.86 €	-93019.42 €
M11	12609.29 €	21915.27 €	-102325.4 €
M12	12932.09 €	22075.69 €	-111469.0 €

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

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	121.55 €	23.95 €	97.6 €	5128.94 €
M2	121.55 €	23.51 €	98.04 €	5030.9 €
M3	121.55 €	23.06 €	98.49 €	4932.41 €
M4	121.55 €	22.61 €	98.94 €	4833.46 €
M5	121.55 €	22.15 €	99.4 €	4734.07 €
M6	121.55 €	21.7 €	99.85 €	4634.21 €
M7	121.55 €	21.24 €	100.31 €	4533.9 €
M8	121.55 €	20.78 €	100.77 €	4433.13 €
M9	121.55 €	20.32 €	101.23 €	4331.9 €

M10	121.55 €	19.85 €	101.7 €	4230.2 €
M11	121.55 €	19.39 €	102.16 €	4128.04 €
M12	121.55 €	18.92 €	102.63 €	4025.41 €

#### Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 4025.41 €

Dette fin A2: 2756.53  
€

Dette fin A3: 1416.07 €

#### Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre : **403657.52 €** — indication : non atteint sur 36 mois .



## 6. Besoin de financement

**Demande (copy) :** Nous sollicitons un financement de 100 000 € pour soutenir notre BFR, améliorer notre EBITDA et réaliser notre roadmap.

Recommandation (runway + BFR) : **144633.53 €**

### Plan initial — Sources

- Fonds propres : 10000.0 €
- Emprunt : 5226.54 €
- **Total** : 15226.54 €

### Plan initial — Besoins

- Investissements : 7086.41 €
- BFR : 8140.13 €
- **Total** : 15226.54 €

### Utilisation des fonds

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

### Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion régionale
- Lancement de nouvelles offres
- Augmentation de la part de marché

## 7. Principaux risques & parades

- Fluctuation de la demande
- Évolution réglementaire
- Concurrence accrue
- Risques financiers
- Dépendance technologique
- Changements de comportement des consommateurs

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

**Justification :** La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et son attrait pour les investisseurs.

**Répartition du capital (cap table)**

- Fondateurs: 60%
- Investisseurs: 30%
- Employés: 10%

#### Gouvernance & pouvoirs

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

#### Régime fiscal & social

- IS: 25%
- TVA: 20%
- Régime social dirigeant: TNS

## 9. Glossaire

- **MVP** — Produit Minimum Viable
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

## 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).