

Business Plan — Business Plan — legal

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 startup se positionne sur le marché du droit en France avec une ambition de scalabilité à l'échelle européenne. Nous proposons une solution innovante qui vise à transformer la manière dont les services juridiques sont accessibles et gérés, en ciblant un point mort entre le 10ème et le 18ème mois selon la traction. Avec un chiffre d'affaires projeté de 107 331 € la première année et une croissance mensuelle de 7%, nous visons un chiffre d'affaires de 544 421 € d'ici trois ans. Notre modèle économique repose sur un tarif moyen de 600 € par service, avec une marge brute de 60%.

Secteur: droit
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur juridique et technologique. Le fondateur, ancien avocat, apporte une expertise sectorielle essentielle. L'équipe inclut également un directeur technique avec une expérience significative dans le développement de plateformes SaaS, un responsable marketing spécialisé dans le secteur B2B, et un directeur financier ayant une expérience en levée de fonds et gestion financière.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès complexe et coûteux aux services juridiques en France. Notre solution est une plateforme en ligne qui simplifie et automatise les processus juridiques pour les PME, offrant une différenciation par son interface intuitive et ses fonctionnalités avancées d'automatisation. Notre modèle économique est basé sur un abonnement mensuel, offrant une prévisibilité des revenus et une fidélisation client accrue.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français des services juridiques est estimé à plusieurs milliards d'euros, avec une croissance soutenue par la digitalisation et la demande croissante de solutions accessibles. L'ouverture vers l'UE offre un potentiel supplémentaire, notamment en Allemagne et en Espagne, où les besoins en services juridiques digitalisés augmentent.

Segments de clientèle :

- PME cherchant à réduire leurs coûts juridiques
- Startups nécessitant des conseils juridiques flexibles
- Entreprises en expansion internationale

Concurrence & alternatives :

- LegalStart (France)
- Rocket Lawyer (UE)
- Captain Contrat (France)

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la gestion des données clients
- Respect du Code de la consommation pour les services en ligne
- Obligations fiscales IS/TVA pour les services numériques

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- PME de 10 à 50 employés
- Startups technologiques
- Entreprises en phase de croissance

Positionnement : Nous promettons une simplification radicale des processus juridiques grâce à une plateforme intuitive et automatisée, prouvée par des études de cas et des témoignages clients, et différenciée par notre expertise sectorielle.

Mix marketing :

- Produit: plateforme SaaS avec fonctionnalités avancées
- Prix: abonnement mensuel compétitif
- Distribution: vente directe et partenariats B2B
- Communication: marketing digital ciblé et événements sectoriels

Processus de vente :

- Prospection: identification des leads via LinkedIn et événements
- Qualification: évaluation des besoins client
- Démonstration: présentation de la plateforme

- Conversion: signature de l'abonnement
- KPI: CAC de 300 €, taux de conversion de 20%, churn de 5% avec LTV de 1800 €

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés automatisés pour maximiser l'efficacité. Nous mettons l'accent sur la satisfaction client et l'innovation continue.

Moyens humains :

- Fondateur: stratégie et vision
- Sales: développement commercial
- Marketing: acquisition et fidélisation
- Ops/Tech: développement et maintenance de la plateforme
- Support: assistance client
- Finance: gestion financière et reporting

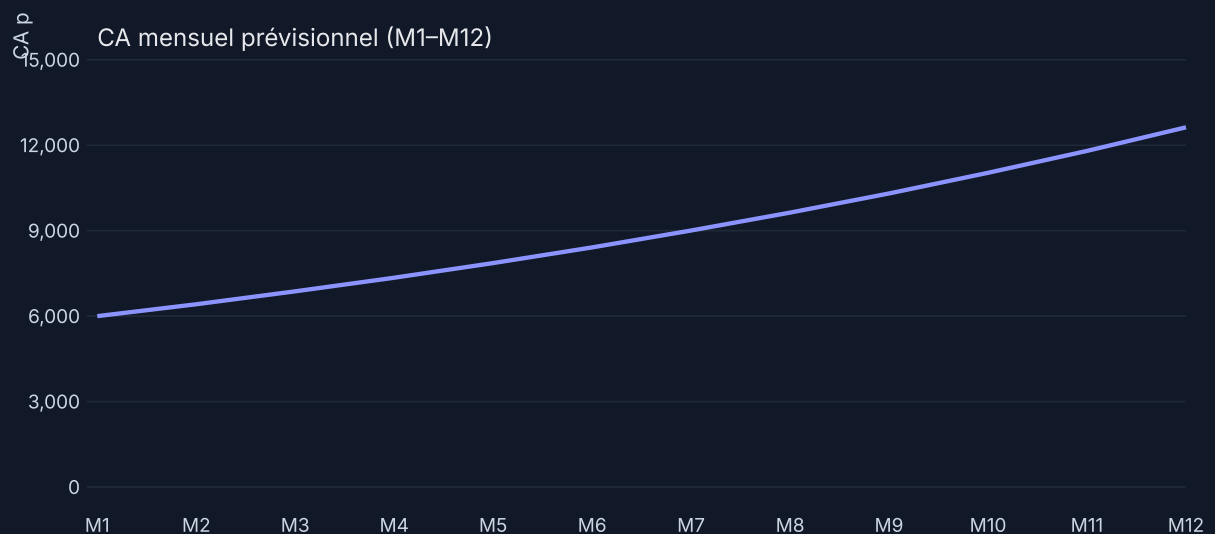
Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle: AWS, Node.js, React
- Infrastructure: serveurs cloud sécurisés
- Prestataires: agence de marketing digital
- Conformité: cabinet d'avocats spécialisé

Feuille de route :

- M6: Lancement de la version bêta
- M12: Atteinte de 100 clients
- M18: Expansion vers l'Allemagne
- M24: Lancement de nouvelles fonctionnalités IA

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. Besoin de financement

Demande : Nous recherchons un financement de 500 000 € pour accélérer notre croissance et atteindre nos objectifs stratégiques.

Utilisation des fonds

- Développement produit: 200 000 €
- Go-to-market: 150 000 €
- Recrutement: 100 000 €
- BFR: 50 000 €

Jalons associés

- M12: Atteindre 100 000 € de MRR
- M18: Expansion vers un nouveau marché européen
- M24: Atteindre le point mort

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: faible adoption, atténué par des études de marché approfondies
- Risque technique: bugs ou pannes, atténué par des tests rigoureux
- Risque réglementaire: conformité RGPD, atténué par un audit juridique
- Risque financier: insuffisance de fonds, atténué par une gestion prudente du cash flow
- Risque concurrentiel: nouvelles entrées, atténué par une différenciation claire
- Risque opérationnel: perte de talents, atténué par une politique RH attractive

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : Choix de la SAS pour sa flexibilité en matière de gouvernance et d'accueil d'investisseurs, avec un régime social avantageux pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60%
- Investisseurs: 30%
- Employés (stock options): 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés avec clauses de préemption et leaver
- Pouvoirs délégués au CEO pour les décisions opérationnelles

Régime fiscal & social

- IS à 25%, TVA applicable sur les services
- Régime social dirigeant: assimilé salarié

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'acquisition client
- **LTV** — Valeur vie client
- **MRR** — Revenu mensuel récurrent
- **SaaS** — Software as a Service
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

8. Annexes

—