

Business Plan — Business Plan — automatis

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 entreprise se positionne dans le secteur de l'automatisation, avec pour objectif de devenir un acteur majeur en France et en Europe. Notre proposition de valeur repose sur l'optimisation des processus métiers grâce à des solutions innovantes et sur-mesure. Nous visons une traction rapide avec un point mort estimé entre le 10ème et le 18ème mois, en fonction de la croissance du chiffre d'affaires. Avec un chiffre d'affaires projeté de 107 331 € la première année, nous prévoyons d'atteindre 544 421 € d'ici la troisième année.

Secteur:
automatisation
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés : un fondateur avec une expertise en automatisation, un responsable commercial, un directeur marketing, un chef des opérations techniques, et un responsable financier. Chacun apporte une crédibilité et une compétence clé pour assurer le succès de l'entreprise.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'inefficacité des processus métiers en proposant des solutions d'automatisation personnalisées. Notre différenciation repose sur une technologie avancée et un service client exceptionnel. Notre modèle économique est basé sur la vente de licences logicielles et de services d'intégration, adaptés au marché français et européen.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de l'automatisation est en pleine expansion, avec une ouverture progressive vers l'Europe. Les principaux moteurs de croissance incluent la digitalisation des entreprises et la recherche d'efficacité opérationnelle.

Segments de clientèle :

- PME industrielles
- Grandes entreprises de services
- Secteur public

Concurrence & alternatives :

- UiPath
- Automation Anywhere
- Blue Prism

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes ISO 9001 pour la qualité
- Obligations sectorielles spécifiques

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- PME industrielles
- Grandes entreprises
- Secteur public

Positionnement : Nous promettons une augmentation significative de l'efficacité opérationnelle grâce à notre technologie d'automatisation avancée, prouvée par des études de cas et des témoignages clients.

Mix marketing :

- Produit: Logiciels d'automatisation
- Prix: Compétitif avec options de licence
- Distribution: Directe et via partenaires
- Communication: Marketing digital et événements sectoriels

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation de contrat
- Suivi et support client
- KPI: CAC, taux de conversion, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés optimisés pour le développement produit, le support client, et la gestion des ventes.

Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable commercial
- Directeur marketing
- Chef des opérations techniques
- Responsable financier

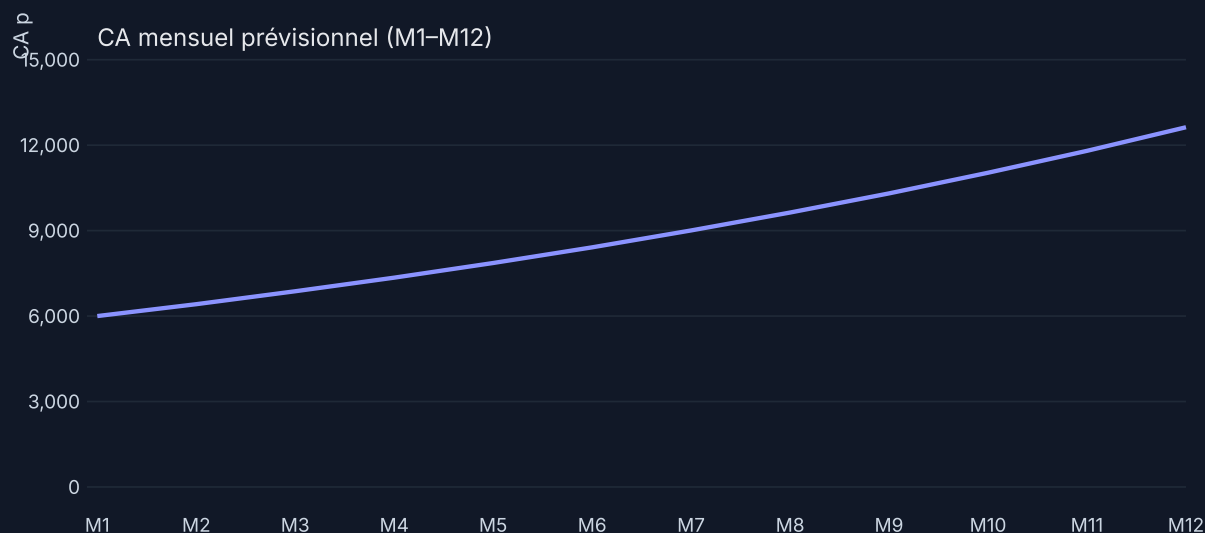
Moyens matériels & logiciels :

- Plateforme logicielle
- Infrastructure cloud
- Partenaires d'intégration
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- Mois 6: Lancement produit
- Mois 12: 100 clients acquis
- Mois 18: Expansion européenne
- Mois 24: 500 clients acquis

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 demandons un financement de 250 000 € pour soutenir notre croissance et atteindre nos objectifs de marché.

Utilisation des fonds

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

Jalons associés

- Lancement produit
- 100 clients
- Expansion européenne
- 500 clients

7. Principaux risques & parades

- Risque marché: Adoption lente
- Risque technique: Bugs logiciels
- Risque réglementaire: Non-conformité RGPD
- Risque financier: Insuffisance de fonds
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Pénurie de talents

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : Choix de la SAS pour sa flexibilité en matière d'investissement et de gouvernance, ainsi que pour le régime social avantageux pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60%
- Investisseurs: 30%
- Équipe: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Pouvoirs de décision
- Clauses de préemption et leaver

Régime fiscal & social

- IS: 25%
- TVA: 20%

- Régime social dirigeant: TNS

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

8. Annexes

—