

Business Plan — Business Plan — tj

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 révolutionner le secteur de l'hôtellerie en France avec une solution innovante qui répond aux besoins actuels des consommateurs. Nous prévoyons de lancer un MVP qui se démarquera par sa proposition de valeur unique, visant une traction rapide sur le marché. Avec un point mort estimé entre le 10ème et le 18ème mois, notre objectif est d'atteindre un chiffre d'affaires de 640 000 € pour atteindre la rentabilité. Notre stratégie repose sur une croissance mensuelle de 7 % et un modèle économique solide avec une marge brute de 60 %.

Secteur: hotellerie
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur de l'hôtellerie et de la technologie. Le fondateur possède plus de 15 ans d'expérience en gestion hôtelière, tandis que notre directeur technique a dirigé plusieurs projets technologiques réussis. Notre équipe de vente et de marketing est formée de spécialistes ayant une connaissance approfondie du marché européen.

3. Présentation du projet

Nous avons identifié un problème majeur dans l'expérience client actuelle des hôtels, notamment en termes de personnalisation et d'efficacité. Notre solution propose une plateforme intégrée qui améliore l'expérience utilisateur tout en optimisant les opérations hôtelières. Notre différenciation repose sur une technologie avancée et un modèle économique adapté au marché français et européen, avec un prix compétitif de 600 € par utilisateur.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché hôtelier en France est en pleine expansion, avec une ouverture progressive vers l'Europe. Les principaux moteurs de croissance incluent l'augmentation du tourisme et la digitalisation des services hôteliers.

Segments de clientèle :

- Touristes internationaux
- Voyageurs d'affaires
- Hôtels indépendants

Concurrence & alternatives :

- AccorHotels
- Airbnb
- Booking.com

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de sécurité hôtelière
- Obligations fiscales (IS/TVA)

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Hôtels de luxe
- Hôtels économiques
- Chaînes hôtelières

Positionnement : Notre promesse est d'offrir une expérience client inégalée grâce à notre plateforme technologique, prouvée par des études de cas et des témoignages clients, et différenciée par notre approche personnalisée.

Mix marketing :

- Produit: plateforme intégrée
- Prix: 600 € par utilisateur
- Distribution: partenariats avec chaînes hôtelières
- Communication: campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

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

Organisation & moyens

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

Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable des ventes
- Responsable marketing
- Directeur technique
- Support client
- Responsable financier

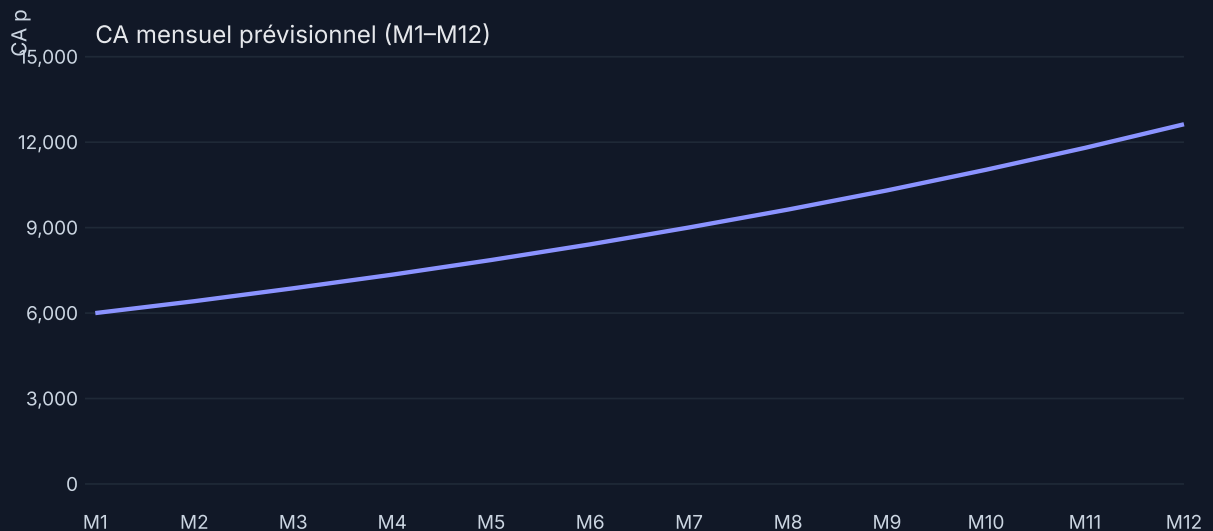
Moyens matériels & logiciels :

- Plateforme logicielle
- Infrastructure cloud
- Partenaires technologiques
- Conformité RGPD

Feuille de route :

- Lancement MVP (M6)
- Expansion marché français (M12)
- Ouverture marché européen (M18)
- Améliorations produit (M24)

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 développement produit, notre stratégie go-to-market, et notre recrutement.

Utilisation des fonds

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

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion marché français
- Lancement sur le marché européen

7. Principaux risques & parades

- Concurrence accrue
- Évolution réglementaire
- Risque technologique
- Fluctuations économiques
- Risque de financement
- Risque opérationnel

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en termes d'investissement et de gouvernance, ainsi que pour le régime social avantageux pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

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

Gouvernance & pouvoirs

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

Régime fiscal & social

- IS à 25 %, TVA applicable

- Régime social du dirigeant: TNS

9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Lifetime Value
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

8. Annexes

—