

Business Plan — Business Plan — aero

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 dans le secteur aéronautique vise à offrir des services innovants en France avec une extension prévue vers l'Union Européenne. Nous projetons une croissance mensuelle de 7% avec un objectif de chiffre d'affaires de 135 532,49 € pour la première année. Le point mort reste à confirmer, mais nous visons à optimiser notre marge brute de 60%.

Secteur: aéronautique
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans l'aéronautique, incluant un CEO avec une expertise en gestion de projets complexes, un CTO spécialisé en technologies aéronautiques, et un CFO ayant une solide expérience en finance d'entreprise.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'efficacité opérationnelle dans l'aéronautique avec une solution de services personnalisés, différenciée par notre expertise technique et notre modèle de services adapté au marché FR/UE.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché aéronautique en France est en croissance, soutenu par des innovations technologiques et une demande accrue de services spécialisés. L'ouverture vers l'UE offre des opportunités supplémentaires grâce à des politiques favorisant l'innovation.

Segments de clientèle :

- Compagnies aériennes cherchant à optimiser leurs opérations
- Fournisseurs de services aéronautiques
- Fabricants d'équipements aéronautiques

Concurrence & alternatives :

- Prestataires de services aéronautiques en France
- Consultants indépendants spécialisés
- Entreprises technologiques offrant des solutions similaires

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de qualité dans l'aéronautique
- Obligations fiscales IS/TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Compagnies aériennes (ICP)
- Fournisseurs de services secondaires
- Fabricants d'équipements

Positionnement : Nous promettons une amélioration de l'efficacité opérationnelle grâce à notre expertise technique, prouvée par des études de cas réussies.

Mix marketing :

- Produit: Services spécialisés
- Prix: Aligné sur le price_tier moyen
- Distribution: Directe et via partenaires
- Communication: Ciblée sur les canaux professionnels

Processus de vente :

- Identification des besoins clients
- Proposition de valeur personnalisée
- Négociation et contractualisation
- Suivi et évaluation des performances

Organisation & moyens

Organisation : Nous visons une organisation agile avec des processus clés centrés sur l'innovation et la satisfaction client.

Moyens humains :

- Directeur des opérations
- Ingénieur aéronautique
- Responsable commercial
- Spécialiste conformité

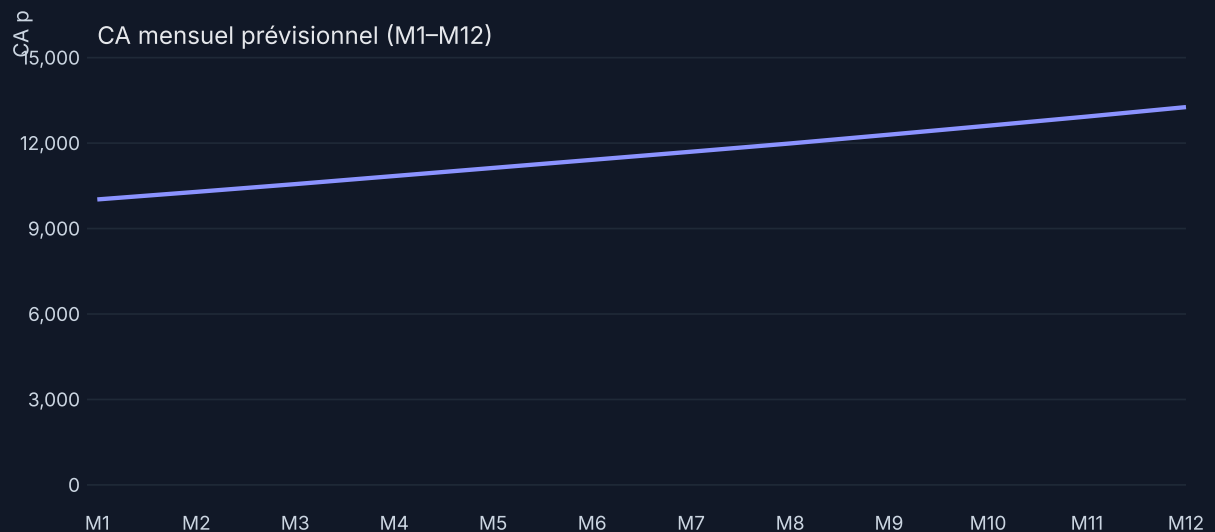
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure technologique
- Partenariats stratégiques
- Conformité réglementaire
- Outils de gestion de projet

Feuille de route :

- Lancement du service en France (M6)
- Extension vers l'UE (M12)
- Optimisation des processus (M18)
- Évaluation des performances (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.): 8140.13 €Total: 14140.13 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 144633.53 €Emprunt: 0.0 €Total: 144633.53 €
---	---

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	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €
Intérêts	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat avant impôt	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	26378.01 €	128016.11 €
M2	10019.49 €	20506.67 €	117528.93 €
M3	10288.33 €	20640.28 €	107176.98 €
M4	10561.21 €	20775.89 €	96962.3 €
M5	10844.58 €	20916.72 €	86890.16 €
M6	11128.87 €	21058.0 €	76961.03 €
M7	11410.36 €	21197.89 €	67173.5 €
M8	11695.46 €	21339.58 €	57529.38 €
M9	11987.67 €	21484.8 €	48032.25 €
M10	12294.55 €	21637.31 €	38689.49 €
M11	12609.29 €	21793.72 €	29505.06 €
M12	12932.09 €	21954.14 €	20483.01 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
—				

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 0.0 €	Dette fin A2: 0.0 €	Dette fin A3: 0.0 €
---------------------	---------------------	---------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **None €** — indication: —.

6. Besoin de financement

Demande : Nous demandons un financement de 6000 € pour soutenir notre BFR et notre roadmap.

Utilisation des fonds

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

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion européenne
- Augmentation de la part de marché

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: fluctuation de la demande
- Risque technique: intégration technologique
- Risque réglementaire: conformité
- Risque financier: gestion des flux de trésorerie
- Risque concurrentiel: nouveaux entrants
- Risque opérationnel: gestion des ressources

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La SAS est choisie pour sa flexibilité en termes de gouvernance et son attractivité pour les investisseurs.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 70%
- Investisseurs: 30%

Gouvernance & pouvoirs

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

Régime fiscal & social

- IS: 25%
- Régime social dirigeant: TNS

9. Glossaire

- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization

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).