

# Business Plan — Business Plan — schema

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 société de production automobile vise à révolutionner le marché en France et en Europe en offrant des véhicules innovants et écologiques. Avec une traction visée de 1,05 million d'euros de revenus dès la deuxième année, nous prévoyons d'atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois. Notre proposition de valeur repose sur une technologie de pointe et un modèle économique durable, soutenu par une marge brute de 85%.

Secteur: automobile  
(mobile\_app)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés : un CEO avec 15 ans d'expérience dans l'industrie automobile, un CTO expert en technologies vertes, un CFO ayant dirigé des levées de fonds significatives, et un directeur commercial avec un réseau étendu en Europe.

## 3. Présentation du projet

Nous répondons à la demande croissante de véhicules écologiques en proposant une gamme de voitures électriques accessibles et performantes. Notre différenciation repose sur une technologie brevetée de batteries à longue durée de vie et un modèle économique basé sur la vente directe et des services d'abonnement pour la maintenance.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché automobile français est en pleine mutation avec une forte demande pour les véhicules électriques, estimée à croître de 8% par an. L'ouverture vers l'Europe offre un potentiel de croissance supplémentaire, avec des politiques incitatives en faveur de la mobilité durable.

### Segments de clientèle :

- Jeunes professionnels urbains
- Entreprises de flotte
- Familles éco-conscientes

### Concurrence & alternatives :

- Renault Zoé
- Peugeot e-208
- Volkswagen ID.3

### Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la gestion des données clients
- Respect des normes Euro NCAP pour la sécurité
- Obligations fiscales IS/TVA spécifiques au secteur automobile

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Jeunes actifs urbains
- Gestionnaires de flotte d'entreprise
- Familles à revenu moyen

**Positionnement :** Nous promettons des véhicules écologiques à prix compétitif, soutenus par une technologie innovante et un service client exceptionnel, nous différenciant par notre engagement envers la durabilité et l'innovation.

### Mix marketing :

- Produit: Voitures électriques
- Prix: Compétitif avec options de financement
- Distribution: Vente directe en ligne et concessions partenaires
- Communication: Campagnes digitales ciblées et événements de lancement

### Processus de vente :

- Prospection: Identification des leads via campagnes digitales
- Qualification: Analyse des besoins et budget
- Conversion: Démonstrations et essais personnalisés
- Fidélisation: Programmes de fidélité et services après-vente

- KPI: CAC, taux de conversion, churn, LTV

### Organisation & moyens

**Organisation :** Notre organisation cible repose sur une structure agile avec des processus clés optimisés pour la production, la distribution et le service client.

### Moyens humains :

- Fondateur: Vision stratégique
- Sales: Développement commercial
- Marketing: Stratégies de marque
- Ops/Tech: Production et R&D
- Support: Service client
- Finance: Gestion financière

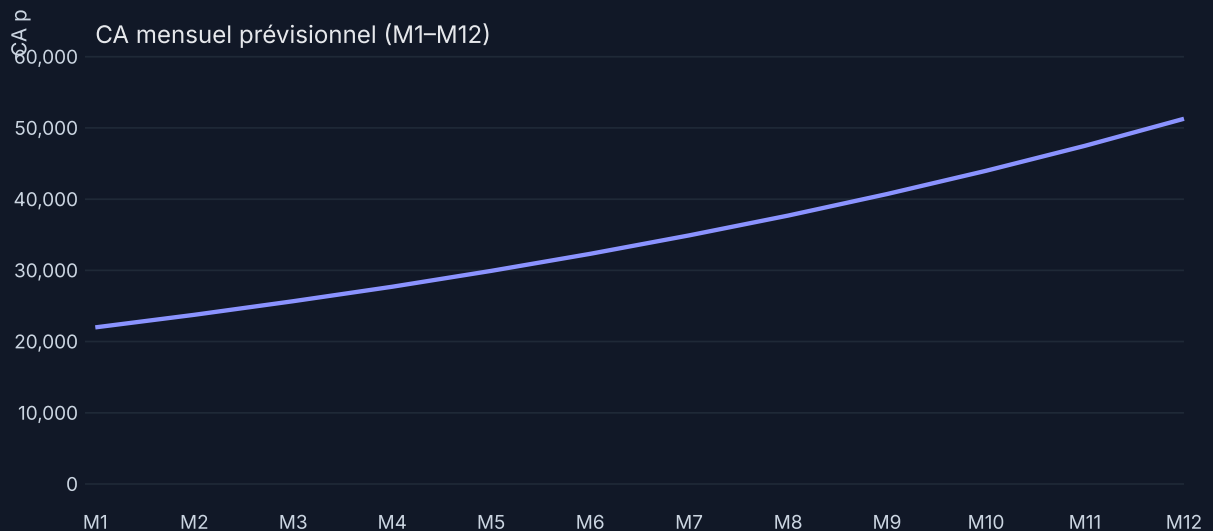
### Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle: ERP pour la gestion de production
- Infrastructure: Usine de production automatisée
- Prestataires: Partenaires logistiques
- Conformité: Conseil juridique pour la conformité réglementaire

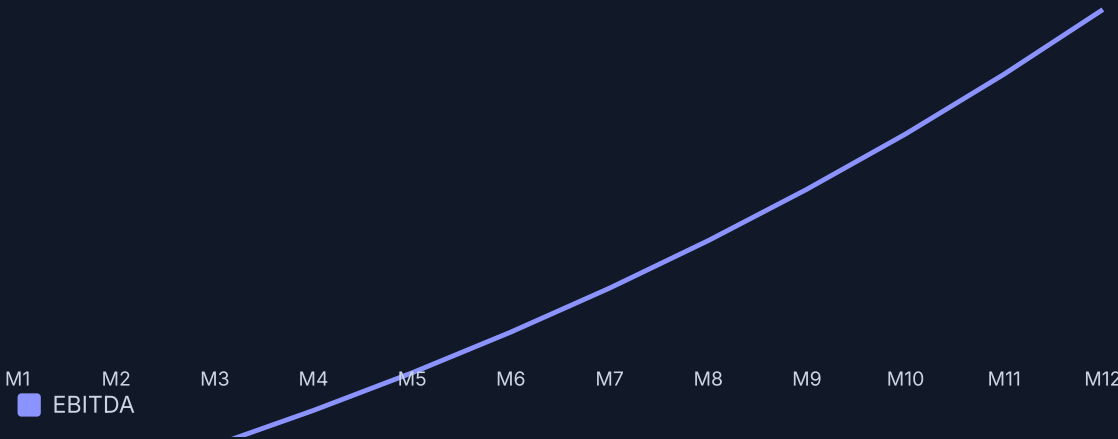
### Feuille de route :

- M1-M6: Lancement produit
- M7-M12: Expansion nationale
- M13-M18: Optimisation des processus
- M19-M24: Expansion européenne

### Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensuel (M1-M12)



## 5. Partie financière

### Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
App & assets	1	3 ans	10000.0 €	277.78 €/mois

### Plan de financement initial

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 10000.0 €</li><li>BFR (est.): 27700.0 €</li><li><b>Total: 37700.0 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 11310.0 €</li><li>Emprunt: 26390.0 €</li><li><b>Total: 37700.0 €</b></li></ul>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	417496.78 €	1051327.92 €	2647422.55 €
Coût des ventes	62624.52 €	157699.19 €	397113.38 €
Marge brute	354872.26 €	893628.73 €	2250309.17 €
Marketing	83499.36 €	210265.58 €	529484.51 €
Charges fixes	240000 €	240000 €	240000 €
EBITDA	31372.91 €	443363.15 €	1480824.66 €
Amortissements	3333.33 €	3333.33 €	3333.33 €
EBIT	28039.58 €	440029.82 €	1477491.33 €
Intérêts	1243.83 €	774.59 €	278.89 €
Résultat avant impôt	26795.75 €	439255.22 €	1477212.44 €
IS (théorique)	6698.94 €	109813.81 €	369303.11 €
Résultat net	20096.81 €	329441.42 €	1107909.33 €

**Plan de trésorerie (12 mois)**

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	22000.0 €	28496.87 €	-4390.0 €
M2	23760.0 €	29112.87 €	-9742.87 €
M3	25660.8 €	29778.15 €	-13860.22 €
M4	27713.66 €	30496.65 €	-16643.21 €
M5	29930.76 €	31272.63 €	-17985.09 €
M6	32325.22 €	32110.7 €	-17770.56 €
M7	34911.24 €	33015.8 €	-15875.13 €
M8	37704.13 €	33993.32 €	-12164.31 €
M9	40720.46 €	35049.03 €	-6492.88 €
M10	43978.1 €	36189.21 €	1296.01 €
M11	47496.35 €	37420.59 €	11371.77 €
M12	51296.06 €	38750.49 €	23917.34 €

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

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	796.87 €	120.95 €	675.92 €	25714.08 €
M2	796.87 €	117.86 €	679.01 €	25035.07 €
M3	796.87 €	114.74 €	682.13 €	24352.94 €
M4	796.87 €	111.62 €	685.25 €	23667.69 €
M5	796.87 €	108.48 €	688.39 €	22979.3 €
M6	796.87 €	105.32 €	691.55 €	22287.75 €
M7	796.87 €	102.15 €	694.72 €	21593.03 €
M8	796.87 €	98.97 €	697.9 €	20895.13 €
M9	796.87 €	95.77 €	701.1 €	20194.03 €

M10	796.87 €	92.56 €	704.31 €	19489.72 €
M11	796.87 €	89.33 €	707.54 €	18782.18 €
M12	796.87 €	86.08 €	710.78 €	18071.39 €

**Plan de financement à 3 ans**

Dette fin A1: 18071.39 €	Dette fin A2: 9283.55 €	Dette fin A3: 0.0 €
--------------------------	-------------------------	---------------------

**Seuil de rentabilité**

CA annuel à atteindre: **369230.77 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.



## 6. Besoin de financement

**Demande :** {esc(fund.get("ask",""))}

**Utilisation des fonds**

{ul(fund.get("use\_of\_funds"))}

**Jalons associés**

{ul(fund.get("milestones"))}

## 7. Principaux risques & parades

{ul(risks)}

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

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

**Répartition du capital (cap table)**

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

**Gouvernance & pouvoirs**

- Pacte d'associés: Clauses de préemption et leaver
- Pouvoirs: Répartition des décisions stratégiques

**Régime fiscal & social**

- IS à 25%, TVA applicable sur ventes, régime social dirigeant avantageux

## 9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **Churn** — Taux de résiliation
- **ERP** — Enterprise Resource Planning
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **IS** — Impôt sur les Sociétés
- **TVA** — Taxe sur la Valeur Ajoutée
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données

## 8. Annexes

—