

Business Plan — Business Plan — start

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 développer un MVP dans le secteur de la finance, ciblant principalement le marché français avec une ouverture progressive vers l'UE. Notre proposition de valeur repose sur une solution innovante qui répond aux besoins spécifiques des clients en matière de gestion financière. Nous prévoyons d'atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois, avec un chiffre d'affaires de 640 000 €. Nous visons une croissance mensuelle de 7% et un taux de marge brute de 60%.

Secteur: finance
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur financier, avec des rôles clés incluant un fondateur visionnaire, un directeur des ventes, un expert en marketing digital, et un responsable des opérations techniques. Chacun apporte une crédibilité et une expertise essentielle pour le succès du projet.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de la complexité de la gestion financière pour les PME en France. Notre solution propose une plateforme intuitive et sécurisée, différenciée par son intégration facile avec les systèmes existants et son modèle économique basé sur un abonnement mensuel compétitif. Nous nous conformons aux réglementations françaises et européennes, notamment RGPD et CNIL.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de la finance est en pleine expansion, avec une demande croissante pour des solutions numériques. L'ouverture vers l'UE offre un potentiel de croissance supplémentaire, soutenu par des initiatives de digitalisation à l'échelle européenne.

Segments de clientèle :

- PME cherchant à optimiser leur gestion financière
- Startups en phase de croissance
- Consultants financiers indépendants

Concurrence & alternatives :

- Qonto
- Shine
- Bankin'

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de sécurité financière
- Obligations de transparence financière

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- PME innovantes
- Entreprises en croissance
- Indépendants du secteur financier

Positionnement : Nous promettons une gestion financière simplifiée et efficace, prouvée par des études de cas et des témoignages clients, avec une différenciation claire sur l'intégration et la sécurité.

Mix marketing :

- Produit: plateforme SaaS
- Prix: abonnement mensuel à partir de 600 €
- Distribution: direct et via partenaires
- Communication: campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation et closing
- Suivi et fidélisation avec KPI tels que CAC, taux de conversion, et LTV

Organisation & moyens

Organisation : Nous visons une organisation agile avec des processus clés automatisés pour l'efficacité opérationnelle. L'équipe sera structurée autour de pôles fonctionnels.

Moyens humains :

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

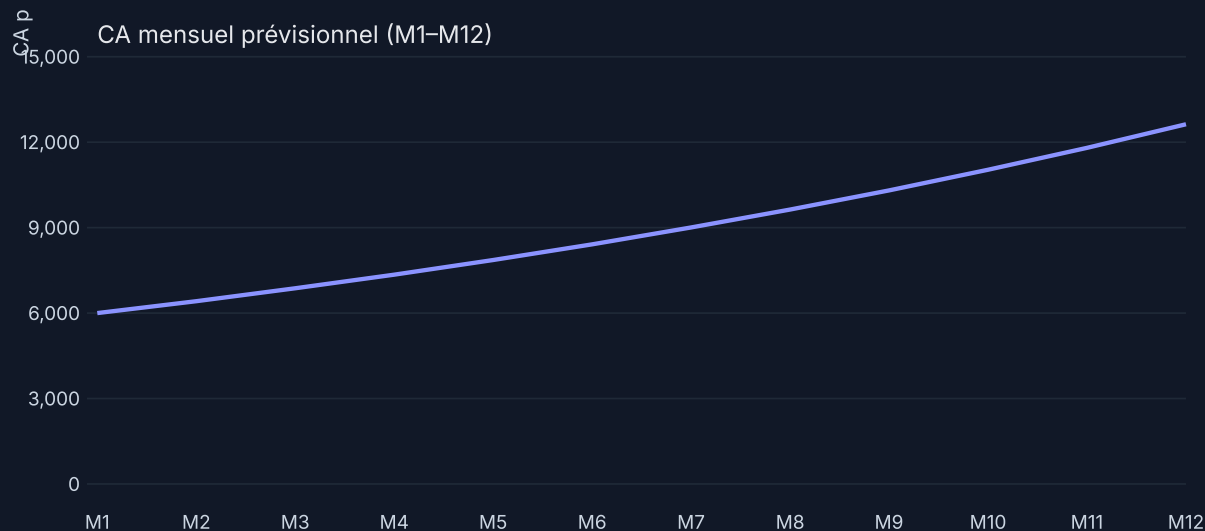
Moyens matériels & logiciels :

- Plateforme SaaS
- Infrastructure cloud sécurisée
- Partenariats stratégiques
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- Lancement MVP (M3)
- Acquisition des premiers clients (M6)
- Optimisation produit (M12)
- Expansion UE (M18)

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 sollicitons un financement de 100 000 € pour soutenir le développement produit, le go-to-market, et le recrutement.

Utilisation des fonds

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

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion marché UE
- Optimisation des opérations

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: adaptation aux besoins changeants
- Risque technique: intégration des systèmes
- Risque réglementaire: conformité continue
- Risque financier: gestion du BFR
- Risque concurrentiel: différenciation
- Risque opérationnel: scalabilité

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La forme SAS est choisie 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%
- Équipe: 10%

Gouvernance & pouvoirs

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

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable

- Régime social dirigeant avantageux

9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product, produit minimum viable
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Lifetime Value, valeur vie client
- **BFR** — Besoins en Fonds de Roulement

8. Annexes

—