

Business Plan — Business Plan — SmartEye

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Développer une caméra intelligente capable de détecter et d'analyser en temps réel les comportements humains pour des applications variées comme la sécurité, le marketing ou l'interaction sociale. Cette solution attire par sa capacité à transformer des données visuelles en insights exploitables. | Marché — Ciblant les secteurs de la sécurité, de la vente au détail et de la domotique, ce marché est en pleine expansion avec une demande croissante pour des solutions basées sur l'IA. | Projection — Dans 12 à 24 mois, viser une adoption par plusieurs entreprises dans ces secteurs, avec des partenariats stratégiques et une traction significative grâce à des démonstrations de valeur concrète.

Sommaire

- 1. Executive summary
- 2. Équipe fondatrice
- 3. Présentation du projet
- 4. Partie économique
- 5. Partie financière
- 6. Partie juridique
- 7. Glossaire
- 8. Annexes

1. Executive summary

Le projet s'inscrit sur le marché français « camera IA », avec une proposition de valeur claire : apporter une solution différenciante à un problème identifié chez la cible Ingénieur IA cherchant à intégrer des solutions innovantes dans des systèmes de sécurité.. Le modèle économique prévoit un prix moyen de 600.0 € et une croissance mensuelle visée de 7%, pour une marge brute cible de 60%. Les investissements initiaux s'élèvent à 6000 € et le BFR estimé à 27300 €. Le plan de financement combine 9990 € de fonds propres et 23310 € d'emprunt. Objectifs à 24 mois : atteindre la rentabilité, structurer la vente récurrente. Le point mort est attendu vers entre M10 et M18 selon la traction.

Secteur: camera IA
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:
Atteindre rentabilité,
Structurer l'acquisition

Proposition de valeur:
Proposition de valeur
à préciser

2. Équipe fondatrice

Compléter les CV & rôles clés.

3. Présentation du projet

Problème & opportunité

Décrire précisément le besoin client et ses irritants actuels sur le marché français.

Solution & différenciation

Décrire la solution, ses bénéfices clés et les éléments différenciants par rapport aux concurrents.

Clients cibles

- Segment 1 (B2C/B2B) – taille et pouvoir d'achat
- Segment 2 – motivations et objections

Traction attendue & jalons

- MVP / 3 mois
- 100 premiers clients / 6-9 mois
- Rentabilité opérationnelle / 18-24 mois

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Taille nationale estimative, moteurs (digitalisation, réglementation, pouvoir d'achat), saisonnalité.

Segments de clientèle :

- Particuliers — critères socio-démographiques, comportement d'achat
- Professionnels — secteurs cibles, taille d'entreprise, décideurs

Concurrence & alternatives :

- Concurrents directs (France) — positionnement, fourchettes de prix
- Solutions alternatives (do-it-yourself, acteurs adjacents) — avantages/limites

Réglementation / normes :

- Cadre RGPD/CNIL si données personnelles
- Obligations sectorielles (normes, certifications) et Code de la consommation/commerce
- Droit du travail et conventions collectives pour l'organisation

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- ICP prioritaire
- Segments secondaires avec critères d'exclusion

Positionnement : Promesse simple et crédible, différenciation par valeur et par expérience.

Mix marketing :

- Produit : offres, niveaux de service, SLA
- Prix : grille tarifaire, remises, politique d'indexation
- Distribution : direct (site), partenariats, marketplaces
- Communication : SEO/SEA, réseaux sociaux, e-mailing, RP, événements

Processus de vente :

- Tunnel : lead → qualif → démo/essai → closing → onboarding
- KPI : CAC, taux de conv., panier moyen, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : Schéma d'organisation (direction, opérations, commerce/marketing, finance, support).

Moyens humains :

- Fondateur·rice (direction)
- Commercial (chasse/farming)
- Marketing (acquisition/CRM)
- Ops/Produit/Support

Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle (CRM, facturation, analytics)
- Matériel/IT
- Prestataires clés (comptable, juridique)

Feuille de route :

- T0-3 : MVP & premiers clients
- T4-12 : scale acquisition & CS
- T13-24 : structuration & optimisation

Prévisions de CA (12 mois)



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. Partie juridique

Forme retenue : SAS (Société par Actions Simplifiée)

Justification : Souplesse statutaire, crédibilité vis-à-vis des investisseurs, régime social du dirigeant assimilé salarié.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur — 100 %

Gouvernance & pouvoirs

- Présidence avec pouvoirs de représentation
- Décisions collectives prévues par pacte d'associés (si applicable)
- Clauses : inaliénabilité, préemption, good/bad leaver (à discuter)

Régime fiscal & social

- IS au taux en vigueur, TVA selon régime applicable
- Rémunération dirigeant : charges sociales régime général
- Dispositifs d'intéressement (BSPCE/AGA) selon éligibilité

7. Glossaire

- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement : décalage entre encaissements et décaissements d'exploitation.
- **EBITDA** — Résultat opérationnel avant dotations et amortissements ; proxy de la performance opérationnelle.
- **Point mort** — Niveau de CA à partir duquel l'activité couvre l'ensemble des charges.
- **Cap table** — Répartition du capital entre associés et instruments (BSPCE...).
- **COGS** — Coût des ventes (coûts variables liés au chiffre d'affaires).
- **OPEX** — Charges opérationnelles fixes (hors COGS).

8. Annexes

Note méthodologique

Hypothèses, sources, et limites du modèle.

Hypothèses commerciales

Taux de conversion, panier moyen, cycle de vente, churn.