

Business Plan — Business Plan — sat

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 spatial vise à révolutionner l'accès aux données satellitaires en France et en Europe. Avec une croissance mensuelle de 7 %, nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 544 421 € d'ici trois ans. Le point mort est prévu entre le 10e et le 18e mois, avec un revenu de 640 000 €. Notre proposition de valeur repose sur une technologie de pointe et une approche client centrée sur la flexibilité et l'innovation.

Secteur: satellite
spatial (generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine spatial, incluant un CEO avec plus de 10 ans d'expérience dans la gestion de projets spatiaux, un CTO expert en ingénierie satellite, un responsable marketing avec une forte expérience dans le secteur technologique, et un CFO ayant travaillé dans la finance d'entreprise pour des startups technologiques.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès coûteux et complexe aux données satellitaires. Notre solution propose un service abordable et facile d'accès pour les entreprises en France et en Europe, se différenciant par une interface utilisateur intuitive et un modèle économique basé sur l'abonnement mensuel. Notre modèle économique repose sur la vente de services de données et d'analyses satellitaires, avec des options de personnalisation pour différents secteurs.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français des données satellitaires est en pleine expansion, avec une ouverture progressive vers l'Europe où la demande pour des solutions de données fiables et précises est croissante. Les principaux moteurs incluent la digitalisation croissante des industries et la nécessité d'analyses précises pour la prise de décision.

Segments de clientèle :

- Agriculture de précision
- Gestion des ressources naturelles
- Surveillance environnementale

Concurrence & alternatives :

- Airbus Defence and Space
- Thales Alenia Space
- Planet Labs

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la gestion des données clients
- Normes de qualité ISO pour les services spatiaux
- Obligations sectorielles liées à la sécurité des données

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Entreprises agricoles
- Agences gouvernementales
- Organisations environnementales

Positionnement : Nous promettons un accès simplifié et économique aux données satellitaires, prouvé par notre technologie brevetée et notre interface utilisateur primée, nous différenciant par notre flexibilité et notre service client.

Mix marketing :

- Produit: Données satellitaires personnalisées
- Prix: Abonnement mensuel compétitif
- Distribution: Plateforme en ligne
- Communication: Campagnes numériques ciblées

Processus de vente :

- Prospection: Identification des leads via campagnes numériques
- Qualification: Évaluation des besoins spécifiques
- Démonstration: Présentation de la plateforme
- Conversion: Signature de l'abonnement

- KPI: CAC de 200 €, taux de conversion de 20 %, churn de 5 %, LTV de 1 200 €

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés axés sur le développement technologique, le support client, et l'optimisation des opérations.

Moyens humains :

- Fondateur: CEO
- Sales: Responsable commercial
- Marketing: Spécialiste marketing digital
- Ops/Tech: Ingénieur satellite
- Support: Chargé de clientèle
- Finance: Analyste financier

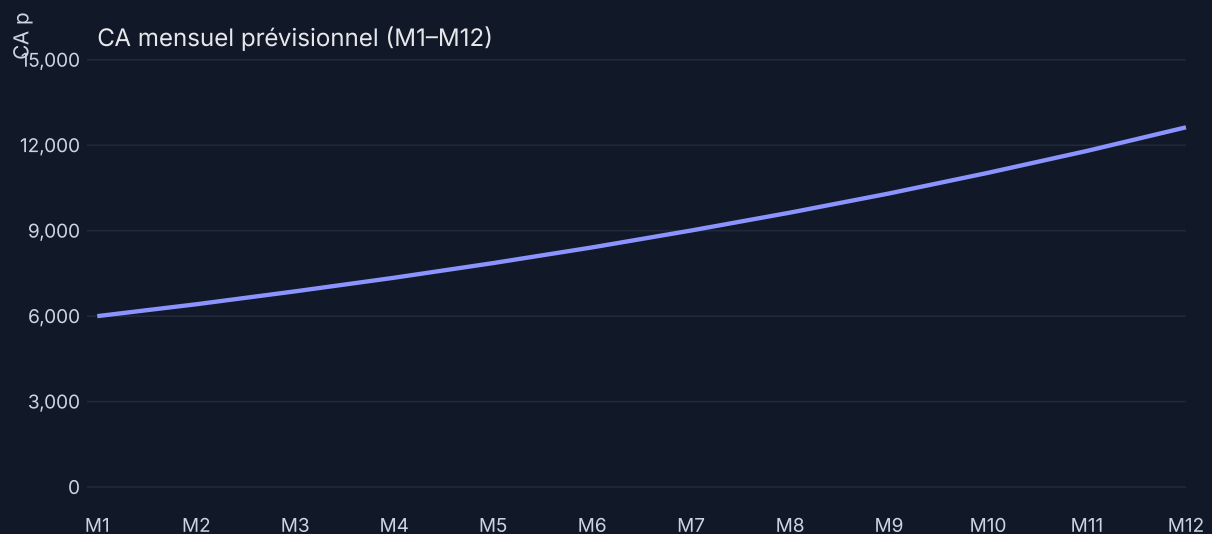
Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle: Plateforme de gestion de données
- Infrastructure: Serveurs cloud sécurisés
- Prestataires: Partenaires en développement logiciel
- Conformité: Consultant en réglementation spatiale

Feuille de route :

- Mois 3: Lancement de la version bêta
- Mois 6: Première vente commerciale
- Mois 12: Expansion en Europe
- Mois 18: Mise à jour majeure de la plateforme
- Mois 24: Atteinte du point mort

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 500 000 € pour soutenir notre croissance et atteindre nos objectifs stratégiques.

Utilisation des fonds

- Développement produit: 150 000 €
- Go-to-market: 100 000 €
- Recrutement: 150 000 €
- BFR: 100 000 €

Jalons associés

- Mois 6: Lancement commercial
- Mois 12: Expansion en Europe
- Mois 18: Atteinte du point mort
- Mois 24: Rentabilité opérationnelle

7. Principaux risques & parades

- Risque marché: Évolution de la demande, atténué par une diversification des segments
- Risque technique: Défaillance technologique, mitigé par des tests rigoureux
- Risque réglementaire: Changements législatifs, géré par une veille continue
- Risque financier: Insuffisance de fonds, réduit par une gestion prudente du cash-flow
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants, contré par l'innovation continue
- Risque opérationnel: Retards de développement, minimisé par une planification stricte

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

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

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60 %
- Investisseurs: 30 %
- Employés: 10 % (via BSPCE)

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés avec clauses de préemption et de leaver

- Pouvoirs délégués au CEO pour les décisions opérationnelles

Régime fiscal & social

- IS à 25 %, TVA applicable sur les services
- Régime social du dirigeant: Assimilé salarié

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

8. Annexes

—