

# Business Plan — Business Plan — nbv

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 une startup scalable dans le secteur du football, ciblant principalement le marché français avec une ouverture potentielle vers l'UE. Nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 640 000 € pour atteindre le point mort, avec une croissance mensuelle moyenne de 7%. L'objectif est de lever 6 000 € pour soutenir notre BFR de 27 300 €.

Secteur: football ()

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur du sport et de la finance, avec des rôles clés incluant un CEO, un CFO, un responsable marketing et un responsable des opérations, garantissant une crédibilité et une expertise solides.

## 3. Présentation du projet

Nous adressons les problématiques de gestion et de performance dans le football en proposant une solution innovante qui se différencie par son approche data-driven et sa scalabilité. Notre modèle est adapté au marché français et européen, avec une attention particulière aux réglementations locales.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché du football en France est en croissance, soutenu par des investissements dans les infrastructures sportives et une popularité croissante du sport. L'ouverture vers l'UE offre des opportunités supplémentaires grâce à une base de fans élargie et des partenariats potentiels.

### Segments de clientèle :

- Clubs de football professionnels
- Académies de formation
- Fans et supporters

### Concurrence & alternatives :

- Solutions de gestion sportive
- Applications de suivi de performance
- Consultants en stratégie sportive

### Réglementation / normes :

- RGPD/CNIL pour la gestion des données personnelles
- Normes de qualité pour les équipements sportifs
- Obligations fiscales liées à l'IS/TVA

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Clubs de Ligue 1 et 2
- Académies de jeunes talents
- Supporters actifs sur les réseaux sociaux

**Positionnement :** Nous promettons une amélioration mesurable des performances sportives grâce à notre solution innovante, soutenue par des données probantes et une différenciation claire par rapport aux offres existantes.

### Mix marketing :

- Produit: solution data-driven
- Prix: positionnement premium
- Distribution: vente directe et partenariats
- Communication: campagnes digitales ciblées

### Processus de vente :

- Prospection des clubs et académies
- Démonstration produit
- Négociation et contractualisation
- Suivi et fidélisation des clients

## Organisation & moyens

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

### Moyens humains :

- CEO
- CFO
- Responsable Marketing
- Responsable des Opérations

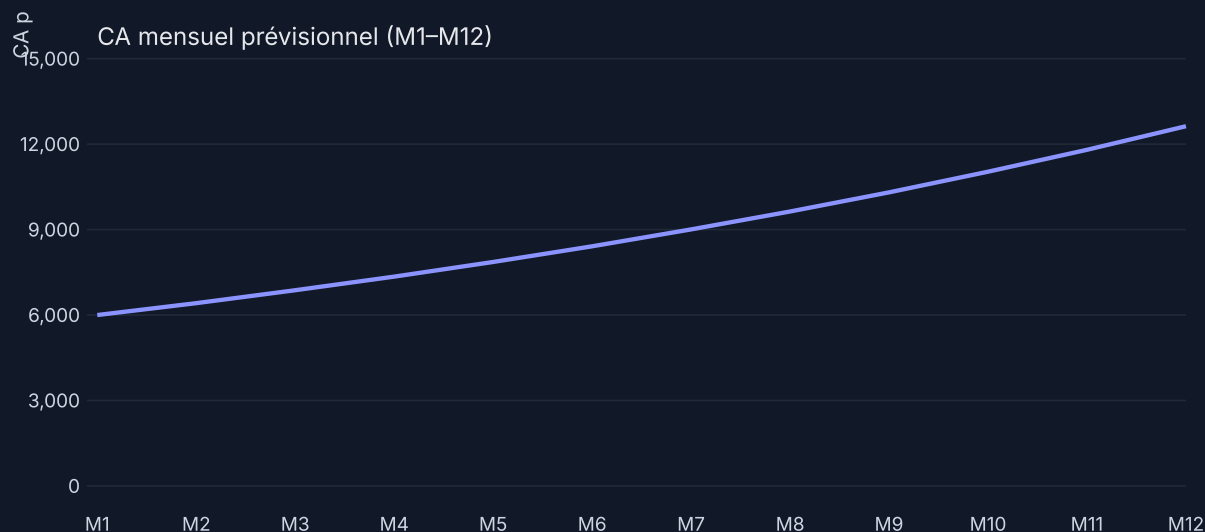
### Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure cloud
- Outils d'analyse de données
- Partenaires technologiques
- Conformité réglementaire

### Feuille de route :

- Lancement MVP (M6)
- Expansion nationale (M12)
- Ouverture UE (M18)
- Optimisation produit (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

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 6000.0 €</li><li>BFR (est.): 27300.0 €</li><li><b>Total: 33300.0 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 9990.0 €</li><li>Emprunt: 23310.0 €</li><li><b>Total: 33300.0 €</b></li></ul>
--	--

### 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: 0 €

Dette fin A2: 0 €

Dette fin A3: 0 €

**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 6 000 € pour couvrir les besoins en BFR et soutenir notre roadmap.

### Utilisation des fonds

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

### Jalons associés

- Atteinte du point mort (M18)
- Lancement sur le marché UE (M24)

## 7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: adoption lente
- Risque technique: intégration des données
- Risque réglementaire: conformité RGPD
- Risque financier: gestion du BFR
- Risque concurrentiel: nouvelles entrées sur le marché
- Risque opérationnel: recrutement de talents

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

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

### Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 70%
- Investisseurs: 30%

### Gouvernance & pouvoirs

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

### Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime social des dirigeants

## 9. Glossaire

- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

## 8. Annexes

—