

Business Plan — Business Plan — name

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 solution innovante dans le secteur spatial, ciblant principalement le marché français avant de s'étendre à l'Union Européenne. Avec un objectif de MVP, nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 640 000 EUR pour atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois, selon la traction. Notre proposition de valeur repose sur une différenciation technologique et un modèle économique robuste, soutenu par des marges brutes de 60% et une croissance mensuelle de 7%.

Secteur: spatial
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur spatial et technologique. Le fondateur possède une expertise reconnue en ingénierie aérospatiale, renforcée par une équipe de spécialistes en développement commercial, marketing et opérations techniques. Cette combinaison de compétences assure la crédibilité et la capacité d'exécution du projet.

3. Présentation du projet

Le projet répond à un besoin critique d'optimisation des ressources spatiales, en proposant une solution technologique unique qui améliore l'efficacité opérationnelle. Notre modèle économique repose sur la vente de services à un prix compétitif de 600 EUR, avec une stratégie de pénétration progressive du marché européen après une implantation réussie en France.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché spatial en France est en pleine expansion, soutenu par des investissements publics et privés croissants. L'ouverture vers l'UE offre un potentiel de croissance supplémentaire, avec des initiatives européennes favorisant l'innovation dans le secteur.

Segments de clientèle :

- Entreprises aérospatiales
- Institutions gouvernementales
- Organisations de recherche

Concurrence & alternatives :

- Airbus Defence and Space
- Thales Alenia Space
- Arianespace

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de sécurité aérospatiale
- Obligations fiscales IS/TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Grandes entreprises aérospatiales
- PME innovantes
- Agences gouvernementales

Positionnement : Nous promettons une solution fiable et innovante, prouvée par des tests rigoureux et une différenciation technologique claire, garantissant une efficacité accrue pour nos clients.

Mix marketing :

- Produit: Solution technologique avancée
- Prix: Compétitif à 600 EUR
- Distribution: Directe et via partenaires
- Communication: Campagnes ciblées et salons professionnels

Processus de vente :

- Identification des leads
- Démonstration produit
- Négociation et closing
- Suivi et fidélisation
- KPI: CAC, taux de conversion, churn/LTV

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation cible est structurée autour de processus clés incluant le développement technologique, la gestion de projet et le support client, assurant une exécution fluide et efficace.

Moyens humains :

- Fondateur: Direction stratégique
- Sales: Développement commercial
- Marketing: Stratégie de communication
- Ops/Tech: Développement produit
- Support: Service client
- Finance: Gestion financière

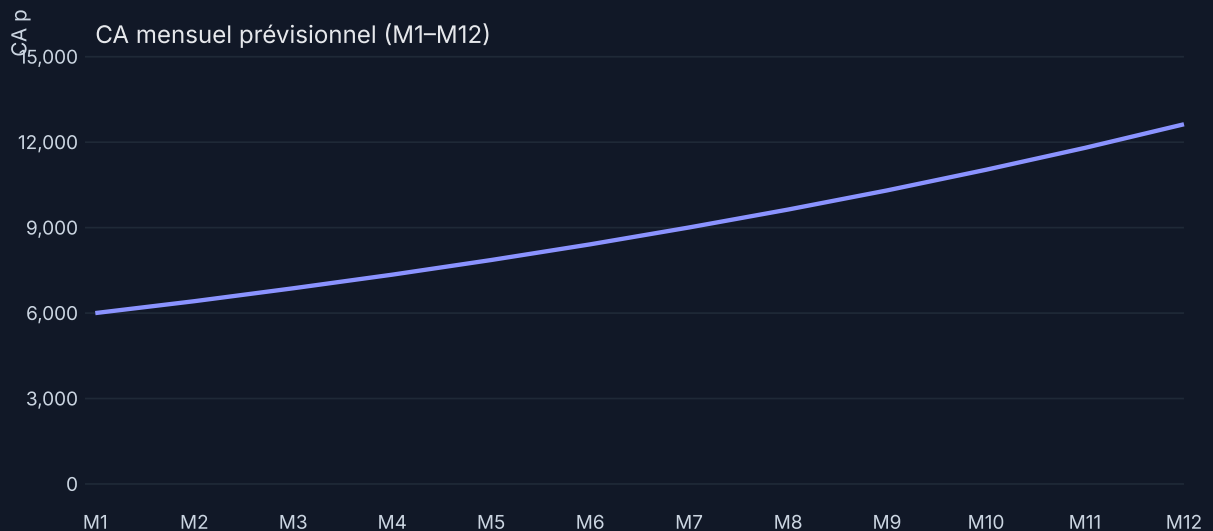
Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle: Plateforme de gestion
- Infrastructure: Serveurs cloud sécurisés
- Prestataires: Consultants spécialisés
- Conformité: Experts juridiques

Feuille de route :

- MVP prêt en 6 mois
- Lancement commercial en 12 mois
- Expansion UE en 18 mois
- Optimisation produit continue

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 :

Utilisation des fonds

—

Jalons associés

—

7. Principaux risques & parades

—

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 structuré
- Pouvoirs clairement définis
- Clauses de préemption et leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime social dirigeant optimisé

9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product, produit minimum viable
- **CAC** — Customer Acquisition Cost, coût d'acquisition client
- **LTV** — Lifetime Value, valeur à vie du client
- **Churn** — Taux de désabonnement des clients
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données

- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés
- **IS** — Impôt sur les Sociétés
- **TVA** — Taxe sur la Valeur Ajoutée
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

8. Annexes

—