

Business Plan — Business Plan — pharm

Version automatique — base solide à compléter

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

Ce business plan présente une startup innovante dans le secteur pharmaceutique en France, avec un investissement total de 6 000 EUR et un besoin en fonds de roulement de 27 300 EUR. Le chiffre d'affaires prévu pour la première année est de 107 331 EUR, avec un EBITDA de -239 701 EUR. Le point mort est estimé entre M10 et M18, selon la traction du marché.

Secteur:
pharmaceutique
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:
Atteindre le point mort
entre M10 et M18,
Augmenter le chiffre
d'affaires de 7%
MoM, Optimiser les
coûts opérationnels
pour améliorer
l'EBITDA

Proposition de valeur:
Nous offrons des
produits
pharmaceutiques de
haute qualité,
conformes aux
réglementations RGPD
et CNIL, avec un focus
sur l'efficacité et la
sécurité pour le
patient.

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur pharmaceutique, avec des compétences en R&D, marketing et gestion financière.

3. Présentation du projet

Le projet vise à développer et commercialiser des solutions pharmaceutiques innovantes répondant aux besoins non satisfaits du marché français.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché pharmaceutique français est en croissance, soutenu par l'innovation et la demande croissante de solutions de santé.

Segments de clientèle :

- Médicaments sur ordonnance
- Produits OTC
- Dispositifs médicaux

Concurrence & alternatives :

- Sanofi
- Servier
- Ipsen

Réglementation / normes :

- RGPD/CNIL
- Code de la consommation
- Fiscalité IS/TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Professionnels de santé
- Pharmacies
- Hôpitaux

Positionnement : Nos produits se positionnent comme des solutions innovantes et fiables pour les professionnels de santé.

Mix marketing :

- Produit innovant
- Prix compétitif
- Distribution via réseaux spécialisés
- Communication ciblée sur les professionnels

Processus de vente :

- Lead → Qualification
- Qualification → Présentation
- Présentation → Conclusion

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation est structurée autour de départements clés : R&D, ventes, et opérations.

Moyens humains :

- Directeur R&D
- Responsable marketing
- Chef de produit

Moyens matériels & logiciels :

- Laboratoire de recherche
- Équipe de vente
- Infrastructure IT

Feuille de route :

- M0–3 Lancement produit
- M4–12 Expansion marché
- M13–24 Optimisation process

Prévisions de CA (12 mois)



M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 M12

■ EBITDA

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

Justification : La forme SAS offre flexibilité et attractivité pour les investisseurs.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 60%
- Investisseurs: 40%

Gouvernance & pouvoirs

- Conseil d'administration
- Comité stratégique

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA à 20%

7. Glossaire

- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **IS** — Impôt sur les Sociétés
- **TVA** — Taxe sur la Valeur Ajoutée
- **OTC** — Over The Counter

8. Annexes

—