

Business Plan — Business Plan — EconoLive

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Une plateforme qui connecte des influenceurs économiques avec des utilisateurs cherchant à optimiser leurs dépenses et générer un revenu complémentaire. Grâce à des sessions en direct sur TikTok, les influenceurs partagent des conseils pratiques et des stratégies d'économie, tout en répondant aux questions des utilisateurs en temps réel. **Marché** — Ce service cible principalement les jeunes adultes et les familles soucieuses de leur budget, un segment en pleine croissance dans le contexte actuel d'inflation. **Projection** — Dans 12 à 24 mois, la plateforme pourrait atteindre plusieurs milliers d'utilisateurs actifs, avec une forte adoption grâce à des campagnes de marketing sur les réseaux sociaux et des partenariats avec des influenceurs clés.

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

Notre projet propose une plateforme innovante qui connecte des influenceurs économiques avec des utilisateurs à la recherche de stratégies pour optimiser leurs dépenses et générer des revenus complémentaires. En utilisant des sessions en direct sur TikTok, nous visons à atteindre un segment de marché croissant en France, composé de jeunes adultes et de familles soucieuses de leur budget. Avec une projection de plusieurs milliers d'utilisateurs actifs d'ici 12 à 24 mois, notre modèle économique repose sur un abonnement mensuel de 600 euros, une croissance mensuelle de 7%, et un taux de marge brute de 60%. Le point mort est estimé entre le 10ème et le 18ème mois, selon la traction. Nous sollicitons un investissement total de 6000 euros pour compléter notre besoin en fonds de roulement de 27300 euros, avec une répartition du capital initialement à 9990 euros en fonds propres et 23310 euros en emprunt.

Secteur: economie
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de spécialistes en finance, marketing digital et développement de plateformes numériques. Nous avons également intégré des influenceurs économiques renommés pour garantir une expertise de contenu de haute qualité. L'équipe est dirigée par un CEO expérimenté en gestion de startups technologiques, soutenu par un COO ayant une solide expérience en opérations et logistique.

3. Présentation du projet

Problème & opportunité

Solution & différenciation

Clients cibles

—

Traction attendue & jalons

—

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français présente un environnement propice à notre projet, avec une population de jeunes adultes et de familles de plus en plus préoccupée par l'optimisation de leur budget dans un contexte d'inflation. La réglementation française, notamment le RGPD et les lois sur la consommation, sera rigoureusement respectée pour garantir la conformité et la confiance des utilisateurs.

Segments de clientèle :

- PME françaises (10–200 salariés) — décideurs: DG/COO/Head of Ops
- ETI ciblées — directions métiers avec budget outillage

Concurrence & alternatives :

- SaaS US établis (HubSpot, Monday...) — riche mais coûteux
- Outils internes (Excel/scripts) — faible scalabilité
- Intégrateurs locaux — sur-mesure onéreux

Réglementation / normes :

- RGPD/CNIL (DPA, registre traitements, minimisation)
- Hébergement UE, chiffrement au repos/en transit
- Clauses contractuelles: SLA, DPA, réversibilité

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

—

Positionnement : Notre stratégie commerciale repose sur une segmentation précise de notre audience cible, un positionnement clair axé sur l'économie personnelle, et un mix marketing incluant des campagnes sur les réseaux sociaux, des collaborations avec des influenceurs clés, et des partenariats stratégiques. Les principaux KPIs incluront le taux de conversion, le taux de rétention des utilisateurs et la croissance du nombre d'abonnés.

Mix marketing :

- Produit: plans Starter/Pro/Entreprise, SSO & SLA
- Prix: abonnement mensuel/annuel, remises 10–20% à l'année
- Distribution: site + démos, partenaires intégrateurs
- Communication: SEO technique + contenu, SEA B2B, webinars, LinkedIn

Processus de vente :

- Lead → qualification (BANT/ICP) → démo → essai 14j → closing → onboarding
- KPI: CAC, taux de conv., cycle de vente, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : Les opérations seront structurées autour de processus clés tels que le développement de contenu, la gestion de la communauté, et le support utilisateur. Nous prévoyons de collaborer avec des partenaires technologiques pour assurer la robustesse de la plateforme. Un organigramme cible sera mis en place pour optimiser l'efficacité opérationnelle, avec un focus sur la scalabilité.

Moyens humains :

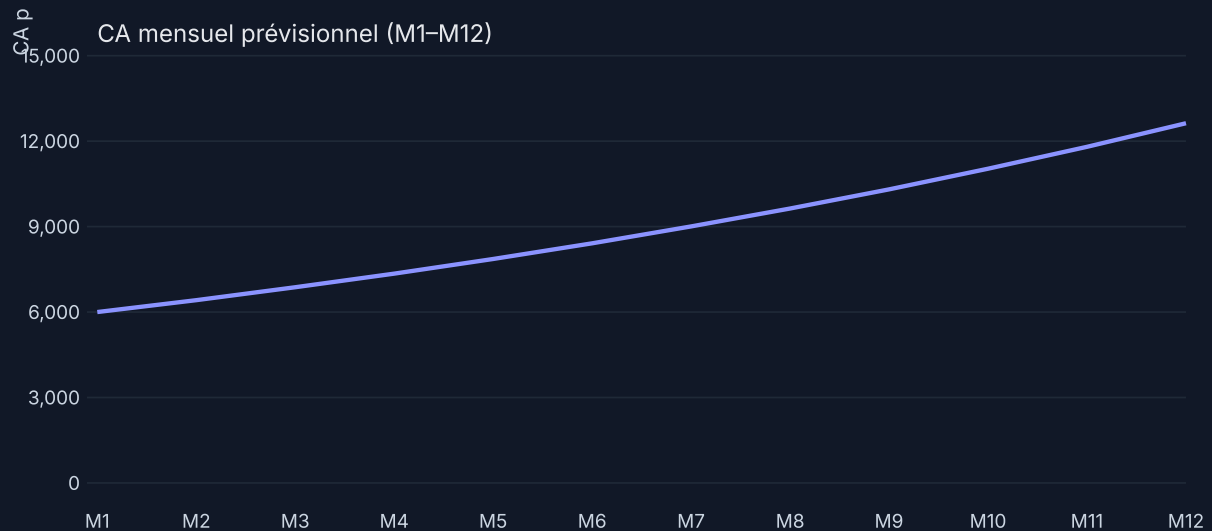
- CEO/COO (direction & partenariats)
- Sales (SDR + AE) — chasse/farming
- Marketing (content/paid/ops)
- Customer Success & Support
- Tech/Produit (selon externalisation)

Moyens matériels & logiciels :

- CRM (HubSpot/Pipedrive), facturation (Stripe)
- Analytics (Matomo/GA4), emailing (Brevo)
- Stack cloud (Scaleway/OVH), monitoring
- Outils doc & projet (Notion/Jira)

Feuille de route :

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. Partie juridique

Forme retenue :

Justification :

Répartition du capital (cap table)

Gouvernance & pouvoirs

Régime fiscal & social

7. Glossaire

- **Influenceur économique** — Personne qui utilise sa notoriété pour influencer les décisions économiques d'autres personnes, notamment via les réseaux sociaux.
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données, législation européenne sur la protection des données personnelles.
- **Point mort** — Niveau de chiffre d'affaires à partir duquel une entreprise couvre l'ensemble de ses coûts et commence à réaliser des bénéfices.

8. Annexes
