

Business Plan — Business Plan — mlk

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 offrir des services innovants en France, avec une expansion prévue en Europe. Avec un prix moyen de 600 €, nous ciblons une croissance mensuelle de 7 %. Notre objectif est d'atteindre un chiffre d'affaires de 135 532,49 € la première année, avec une amélioration continue pour atteindre 250 406,10 € d'ici la troisième année. Le point mort reste à définir précisément, mais nous visons une rentabilité à moyen terme.

Secteur: fusée 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, avec des compétences clés en ingénierie, gestion de projet et développement commercial. La crédibilité de l'équipe repose sur des antécédents éprouvés dans des projets spatiaux réussis.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès coûteux et complexe aux services spatiaux. Notre solution se distingue par une approche flexible et personnalisée, adaptée aux besoins spécifiques du marché français et européen. Notre modèle de services nous permet de rester agile et réactif aux demandes du marché.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché spatial en France est en pleine expansion, soutenu par des initiatives gouvernementales et des investissements privés. L'ouverture vers l'Europe offre des opportunités supplémentaires, avec des drivers tels que l'innovation technologique et la demande croissante pour des services spatiaux abordables.

Segments de clientèle :

- Startups technologiques
- Agences gouvernementales
- Entreprises de télécommunications

Concurrence & alternatives :

- Prestataires de services spatiaux traditionnels
- Nouveaux entrants innovants
- Solutions internes développées par les grandes entreprises

Réglementation / normes :

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

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Startups technologiques innovantes
- Agences gouvernementales en France
- Entreprises de télécommunications européennes

Positionnement : Nous promettons des services spatiaux accessibles et personnalisés, prouvés par notre expertise technique et notre flexibilité opérationnelle.

Mix marketing :

- Produit: Services spatiaux personnalisés
- Prix: Compétitif avec un prix moyen de 600 €
- Distribution: Directe et via partenaires stratégiques
- Communication: Ciblée sur les canaux digitaux et événements sectoriels

Processus de vente :

- Identification des besoins clients
- Proposition de valeur personnalisée
- Négociation et contractualisation
- Suivi et fidélisation client

Organisation & moyens

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

Moyens humains :

- Ingénieur spatial
- Responsable commercial
- Chef de projet
- Spécialiste en conformité

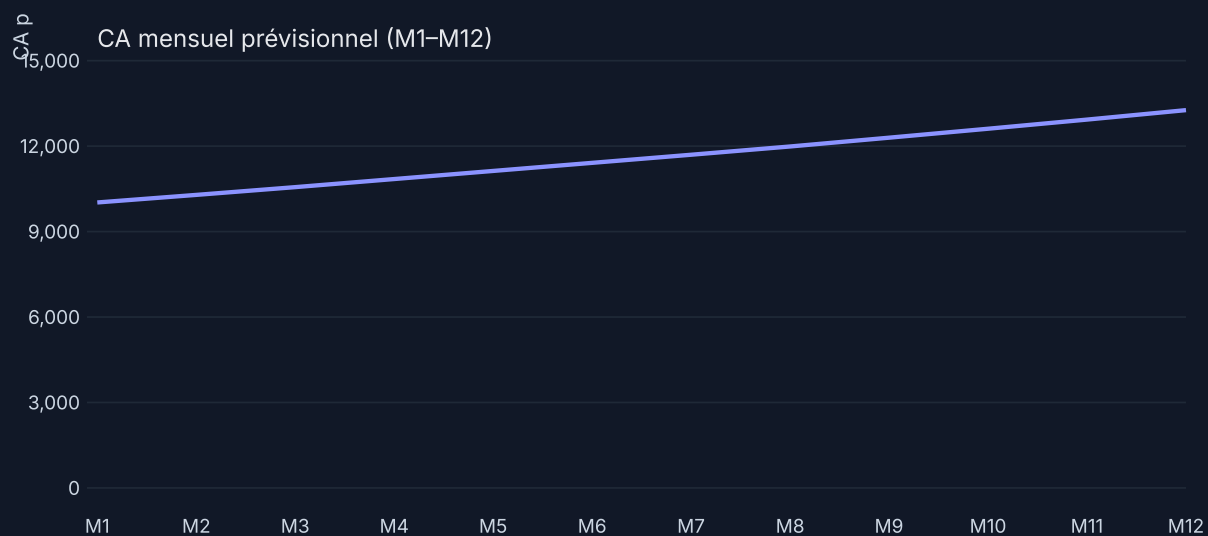
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure technologique
- Partenariats stratégiques
- Conformité réglementaire
- Systèmes de gestion de projet

Feuille de route :

- Lancement du service en France (M6)
- Expansion vers l'Europe (M12)
- Optimisation des processus internes (M18)
- Lancement de nouveaux services (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

Besoins <ul style="list-style-type: none">Investissements: 6000.0 €BFR (est.): 8140.13 €Total: 14140.13 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 144633.53 €Emprunt: 0.0 €Total: 144633.53 €
---	---

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	135532.49 €	184223.12 €	250406.1 €
Coût des ventes	67355.17 €	91552.81 €	124443.58 €
Marge brute	68177.32 €	92670.31 €	125962.52 €
Marketing	42998.76 €	42998.76 €	42998.76 €
Charges fixes	143329.08 €	143329.08 €	143329.08 €
EBITDA	-118150.42 €	-93657.42 €	-60365.2 €
Amortissements	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €
Intérêts	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat avant impôt	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120150.46 €	-95657.46 €	-62365.24 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	26378.01 €	128016.11 €
M2	10019.49 €	20506.67 €	117528.93 €
M3	10288.33 €	20640.28 €	107176.98 €
M4	10561.21 €	20775.89 €	96962.3 €
M5	10844.58 €	20916.72 €	86890.16 €
M6	11128.87 €	21058.0 €	76961.03 €
M7	11410.36 €	21197.89 €	67173.5 €
M8	11695.46 €	21339.58 €	57529.38 €
M9	11987.67 €	21484.8 €	48032.25 €
M10	12294.55 €	21637.31 €	38689.49 €
M11	12609.29 €	21793.72 €	29505.06 €
M12	12932.09 €	21954.14 €	20483.01 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
—				

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: **None €** — indication: —.

6. Besoin de financement

Demande : Nous sollicitons un financement de 6000 € pour couvrir les besoins en fonds de roulement et soutenir notre roadmap.

Utilisation des fonds

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

Jalons associés

- Atteinte de 50% du marché cible (M12)
- Rentabilité opérationnelle (M18)
- Expansion européenne réussie (M24)

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: fluctuation de la demande
- Risque technique: complexité des projets
- Risque réglementaire: conformité RGPD/CNIL
- Risque financier: gestion des flux de trésorerie
- Risque concurrentiel: nouveaux entrants
- Risque opérationnel: gestion des ressources humaines

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La forme juridique SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et d'attractivité pour les investisseurs.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 70%
- Investisseurs: 30%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Clauses de préemption
- Clauses de leaver

Régime fiscal & social

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

9. Glossaire

- **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

10. Annexes

—