

Business Plan — Business Plan — indus

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 industrielle vise à révolutionner le secteur en France et en Europe grâce à une proposition de valeur unique axée sur l'innovation et l'efficacité. Avec un objectif de revenu de 1 422 222 € pour atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois, nous prévoyons une croissance mensuelle de 6% et un taux de marge brute de 35%. Notre stratégie de traction repose sur une solide base de clients industriels et une expansion progressive sur le marché européen.

Secteur: industrie
(industry_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés : un CEO avec une expertise en stratégie industrielle, un CTO spécialisé en technologies de production, un CFO ayant une solide expérience en gestion financière, et un CMO expert en marketing B2B. Leur crédibilité et leur réseau sont des atouts majeurs pour notre développement.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'inefficacité énergétique dans l'industrie avec une solution innovante qui réduit les coûts et augmente la productivité. Notre modèle économique repose sur la vente directe de solutions technologiques sur le marché français avec une ouverture progressive vers l'Europe. Notre différenciation réside dans l'intégration de technologies avancées et un service client exceptionnel.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de l'industrie est en pleine transformation numérique, avec une forte demande pour des solutions d'efficacité énergétique. L'ouverture vers l'Europe offre un potentiel de croissance significatif, soutenu par des politiques favorables à l'innovation.

Segments de clientèle :

- Industries manufacturières
- Secteur de l'énergie
- Entreprises de logistique

Concurrence & alternatives :

- Schneider Electric
- Siemens
- ABB

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes ISO de qualité
- Obligations environnementales sectorielles

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Grandes entreprises industrielles
- PME innovantes
- Startups technologiques

Positionnement : Nous promettons une réduction significative des coûts énergétiques grâce à notre technologie éprouvée, soutenue par des études de cas et des témoignages clients, ce qui nous différencie par notre efficacité et notre service.

Mix marketing :

- Produit: Solutions technologiques
- Prix: Compétitif avec ROI rapide
- Distribution: Vente directe et partenaires
- Communication: Marketing digital et salons professionnels

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation contractuelle
- Suivi post-vente

- KPI: CAC optimisé, taux de conversion de 15%, churn minimal, LTV élevé

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés centrés sur l'innovation produit, la satisfaction client et l'efficacité opérationnelle.

Moyens humains :

- Fondateur/CEO
- Responsable des ventes
- Directeur marketing
- Responsable technique/ops
- Support client
- Directeur financier

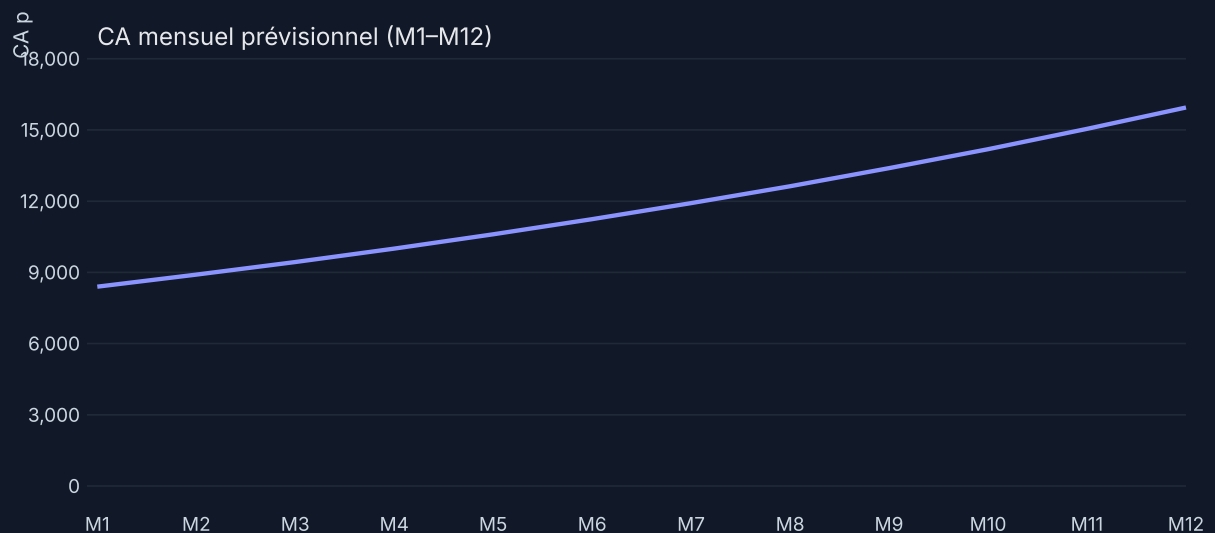
Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle avancée
- Infrastructure cloud sécurisée
- Prestataires spécialisés
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- M1: Lancement produit
- M6: Expansion nationale
- M12: Ouverture marché UE
- M18: Optimisation produit
- M24: Nouveaux partenariats

Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensuel (M1-M12)



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

■ EBITDA

5. Partie financière

Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Machines/Outillage	1	5 ans	30000.0 €	500.0 €/mois
Logiciels/ERP	1	4 ans	10000.0 €	208.33 €/mois

Plan de financement initial

Besoins

- Investissements: 40000.0 €
- BFR (est.): 38132.0 €
- Total: 78132.0 €**

Ressources

- Fonds propres: 23439.6 €
- Emprunt: 54692.4 €
- Total: 78132.0 €**

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	141707.51 €	285143.34 €	573764.43 €
Coût des ventes	92109.88 €	185343.17 €	372946.88 €
Marge brute	49597.63 €	99800.17 €	200817.55 €
Marketing	11336.6 €	22811.47 €	45901.15 €
Charges fixes	384000 €	384000 €	384000 €
EBITDA	-345738.97 €	-307011.3 €	-229083.6 €
Amortissements	8500.0 €	8500.0 €	8500.0 €
EBIT	-354238.97 €	-315511.3 €	-237583.6 €
Intérêts	2611.83 €	2088.11 €	1536.5 €
Résultat avant impôt	-356850.8 €	-317599.41 €	-239120.1 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-356850.8 €	-317599.41 €	-239120.1 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	8400.0 €	39169.13 €	-46292.4 €
M2	8904.0 €	39537.05 €	-76925.45 €
M3	9438.24 €	39927.05 €	-107414.26 €
M4	10004.53 €	40340.44 €	-137750.17 €
M5	10604.81 €	40778.64 €	-167924.0 €
M6	11241.09 €	41243.13 €	-197926.04 €
M7	11915.56 €	41735.49 €	-227745.97 €
M8	12630.49 €	42257.39 €	-257372.87 €
M9	13388.32 €	42810.61 €	-286795.15 €
M10	14191.62 €	43397.02 €	-316000.55 €
M11	15043.12 €	44018.61 €	-344976.04 €
M12	15945.71 €	44677.5 €	-373707.83 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	1037.13 €	237.0 €	800.13 €	53892.27 €
M2	1037.13 €	233.53 €	803.6 €	53088.67 €
M3	1037.13 €	230.05 €	807.08 €	52281.59 €
M4	1037.13 €	226.55 €	810.58 €	51471.01 €
M5	1037.13 €	223.04 €	814.09 €	50656.92 €
M6	1037.13 €	219.51 €	817.62 €	49839.3 €
M7	1037.13 €	215.97 €	821.16 €	49018.14 €
M8	1037.13 €	212.41 €	824.72 €	48193.42 €
M9	1037.13 €	208.84 €	828.29 €	47365.13 €

M10	1037.13 €	205.25 €	831.88 €	46533.24 €
M11	1037.13 €	201.64 €	835.49 €	45697.75 €
M12	1037.13 €	198.02 €	839.11 €	44858.65 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 44858.65 €	Dette fin A2: 34501.17 €	Dette fin A3: 23592.08 €
--------------------------	--------------------------	--------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **1422222.22 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.

6. Besoin de financement

Demande : Nous demandons un financement de 500 000 € pour soutenir notre croissance et atteindre nos objectifs stratégiques.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement de talents clés
- BFR pour expansion

Jalons associés

- M6: Atteinte de 100 clients
- M12: Expansion UE
- M18: Rentabilité opérationnelle

7. Principaux risques & parades

- Risque marché: Évolution des besoins clients, parade: veille continue
- Risque technique: Échec technologique, parade: R&D renforcée
- Risque réglementaire: Changements législatifs, parade: conformité proactive
- Risque financier: Insuffisance de fonds, parade: gestion rigoureuse
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants, parade: différenciation continue
- Risque opérationnel: Retards de production, parade: amélioration des processus

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : Choix de la SAS pour sa flexibilité en termes 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 délégués au CEO
- Clauses de préemption et leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%

- TVA applicable
- Régime social dirigeant optimisé

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données

8. Annexes

—