

Business Plan — Business Plan — siderurgie

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

Ce business plan vise à développer un MVP dans le secteur de la sidérurgie en France, avec une ouverture potentielle vers l'UE. La proposition de valeur repose sur l'optimisation des processus industriels, avec un objectif de traction basé sur une croissance mensuelle de 7%. Le point mort est fixé à un chiffre d'affaires de 403,657.52 €, avec une stratégie d'atteinte progressive sur trois ans.

Secteur: sidérurgie
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

L'équipe se compose de professionnels expérimentés dans la sidérurgie et la gestion de projets industriels. Les rôles clés incluent un directeur technique, un responsable des opérations, un expert en conformité réglementaire et un directeur commercial, garantissant crédibilité et expertise.

3. Présentation du projet

Le projet répond à la problématique de l'efficacité opérationnelle dans la sidérurgie, en proposant une solution innovante basée sur des services optimisés. La différenciation repose sur une approche sur mesure adaptée au marché français et européen, avec un modèle de services flexible.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de la sidérurgie est en pleine transformation, avec des opportunités de croissance liées à l'innovation technologique et à l'optimisation des coûts. L'ouverture vers l'UE est envisagée, capitalisant sur les tendances de durabilité et d'efficacité énergétique.

Segments de clientèle :

- Grandes entreprises sidérurgiques
- PME industrielles
- Fournisseurs de technologies industrielles

Concurrence & alternatives :

- Grands groupes sidérurgiques européens
- Fournisseurs de solutions technologiques
- Consultants en optimisation industrielle

Réglementation / normes :

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

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Grandes entreprises industrielles
- PME du secteur sidérurgique
- Partenaires technologiques

Positionnement : Nous nous positionnons comme un partenaire stratégique pour l'optimisation des processus industriels, avec une promesse d'amélioration de l'efficacité et de réduction des coûts, prouvée par des études de cas et des résultats mesurables.

Mix marketing :

- Produit: Services d'optimisation
- Prix: Tarification compétitive à partir de 600 €
- Distribution: Directe et partenariats
- Communication: Ciblée sur les salons professionnels et les publications spécialisées

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration de la solution
- Négociation et closing

- Suivi et fidélisation
- KPI: CAC, taux de conversion, LTV

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation cible est structurée autour de processus clés tels que l'optimisation des opérations, la gestion de la qualité et le service client.

Moyens humains :

- Directeur technique
- Responsable des opérations
- Expert en conformité
- Directeur commercial

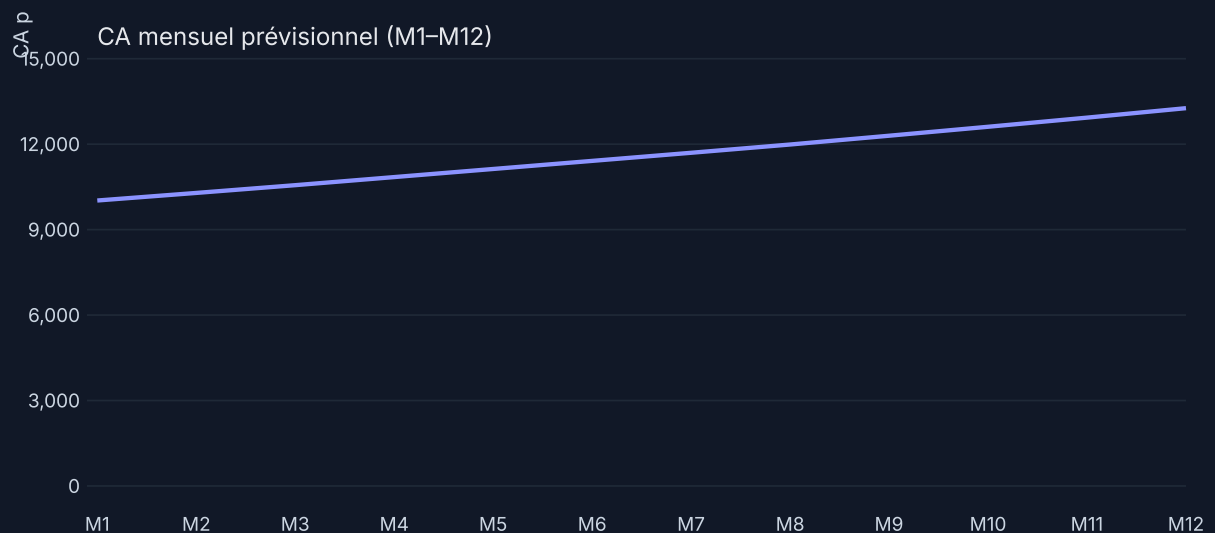
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure technologique
- Partenariats industriels
- Conformité réglementaire
- Support technique

Feuille de route :

- Lancement MVP (M6)
- Premiers clients (M12)
- Expansion nationale (M18)
- Ouverture UE (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	7086.41 €	196.84 €/mois

Plan de financement initial

Besoins <ul style="list-style-type: none">Investissements: 7086.41 €BFR (est.): 8140.13 €Total: 15226.54 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 10000.0 €Emprunt: 5226.54 €Total: 15226.54 €
--	--

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	2362.14 €	2362.14 €	2362.14 €
EBIT	-120512.5 €	-96019.5 €	-62727.28 €
Intérêts	257.48 €	189.73 €	118.15 €
Résultat avant impôt	-120769.98 €	-96209.25 €	-62845.43 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120769.98 €	-96209.25 €	-62845.43 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	27585.97 €	-2598.84 €
M2	10019.49 €	20628.22 €	-13207.57 €
M3	10288.33 €	20761.83 €	-23681.07 €
M4	10561.21 €	20897.44 €	-34017.3 €
M5	10844.58 €	21038.27 €	-44210.99 €
M6	11128.87 €	21179.55 €	-54261.68 €
M7	11410.36 €	21319.44 €	-64170.76 €
M8	11695.46 €	21461.13 €	-73936.43 €
M9	11987.67 €	21606.35 €	-83555.11 €
M10	12294.55 €	21758.86 €	-93019.42 €
M11	12609.29 €	21915.27 €	-102325.4 €
M12	12932.09 €	22075.69 €	-111469.0 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	121.55 €	23.95 €	97.6 €	5128.94 €
M2	121.55 €	23.51 €	98.04 €	5030.9 €
M3	121.55 €	23.06 €	98.49 €	4932.41 €
M4	121.55 €	22.61 €	98.94 €	4833.46 €
M5	121.55 €	22.15 €	99.4 €	4734.07 €
M6	121.55 €	21.7 €	99.85 €	4634.21 €
M7	121.55 €	21.24 €	100.31 €	4533.9 €
M8	121.55 €	20.78 €	100.77 €	4433.13 €
M9	121.55 €	20.32 €	101.23 €	4331.9 €

M10	121.55 €	19.85 €	101.7 €	4230.2 €
M11	121.55 €	19.39 €	102.16 €	4128.04 €
M12	121.55 €	18.92 €	102.63 €	4025.41 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 4025.41 €

Dette fin A2: 2756.53
€

Dette fin A3: 1416.07 €

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre : **403657.52 €** — indication : non atteint sur 36 mois .

6. Besoin de financement

Demande (copy) : Nous sollicitons un financement de 100,000 € pour couvrir les besoins en BFR, soutenir l'EBITDA et réaliser la roadmap.

Recommandation (runway + BFR) : **144633.53 €**

Plan initial — Sources

- Fonds propres : 10000.0 €
- Emprunt : 5226.54 €
- **Total** : 15226.54 €

Plan initial — Besoins

- Investissements : 7086.41 €
- BFR : 8140.13 €
- **Total** : 15226.54 €

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement clé
- BFR

Jalons associés

- Validation MVP
- Premiers clients
- Expansion marché
- Rendement financier

7. Principaux risques & parades

- Risque marché: fluctuations économiques
- Risque technique: intégration technologique
- Risque réglementaire: conformité RGPD
- Risque financier: gestion du BFR
- Risque concurrentiel: nouveaux entrants
- Risque opérationnel: gestion des ressources

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La forme juridique de SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et d'accueil d'investisseurs, tout en offrant un régime social avantageux pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 60%
- Investisseurs: 30%
- Employés: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Pouvoirs de décision
- Clauses de préemption

Régime fiscal & social

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

9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

10. Annexes

Pièces juridiques

Projet de statuts (SAS/SARL), projet de pacte d'associés, projet de bail commercial/attestation domiciliation, Kbis (si existant), CNI dirigeant, attestations fiscales & sociales.

Pièces financières

Devis/factures d'investissements, RIB, tableau d'amortissements, prévisionnel 3 ans (P&L), plan de trésorerie 12 mois, échéancier d'emprunt.

Justificatifs opérationnels

Contrats/fiches de poste (si recrutements), conventions partenaires, polices d'assurances, preuves de propriété intellectuelle (si applicable).