

# Business Plan — Business Plan — space

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 projet vise à établir une startup scalable dans le secteur de la beauté en France, avec une expansion potentielle vers l'UE. Nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 250 406,10 € d'ici la troisième année, avec un point mort fixé à 403 657,52 €. L'objectif est de capitaliser sur une croissance mensuelle moyenne de 5,18 % et d'optimiser notre marge brute de 60 %.

Secteur: beauté  
(generic\_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur des services, avec des compétences clés en gestion, marketing et finance. Chaque membre apporte une expertise spécifique qui renforce notre crédibilité auprès des investisseurs.

## 3. Présentation du projet

Nous adressons le besoin croissant de solutions de beauté personnalisées en France. Notre service se distingue par une approche innovante et sur mesure, alignée sur les attentes des consommateurs européens. Le modèle économique repose sur des services à forte valeur ajoutée, adaptés aux spécificités du marché FR/UE.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché français de la beauté est en pleine croissance, stimulé par l'innovation et la demande de produits naturels et personnalisés. L'ouverture vers l'UE offre des opportunités supplémentaires, soutenues par des tendances similaires.

### Segments de clientèle :

- Femmes actives urbaines
- Millennials soucieux de l'environnement
- Hommes recherchant des soins spécifiques

### Concurrence & alternatives :

- Marques de cosmétiques traditionnelles
- Startups digitales en beauté
- Services de beauté à domicile

### Réglementation / normes :

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

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Femmes urbaines à revenu moyen-élevé
- Jeunes adultes écoresponsables
- Professionnels cherchant des solutions rapides

**Positionnement :** Notre promesse est de fournir des services de beauté personnalisés et accessibles, prouvés par notre engagement envers la qualité et la satisfaction client.

### Mix marketing :

- Produit: Services de beauté personnalisés
- Prix: Positionnement moyen-élevé
- Distribution: Canaux digitaux et partenariats locaux
- Communication: Campagnes ciblées sur les réseaux sociaux

### Processus de vente :

- Identification des besoins clients
- Proposition de valeur personnalisée
- Conversion par essai gratuit
- Fidélisation par abonnement – KPI: CAC à 66,78 €, taux de conversion à confirmer, LTV à valider

## Organisation & moyens

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

### Moyens humains :

- Directeur général
- Responsable marketing
- Chef de produit
- Spécialiste de la conformité

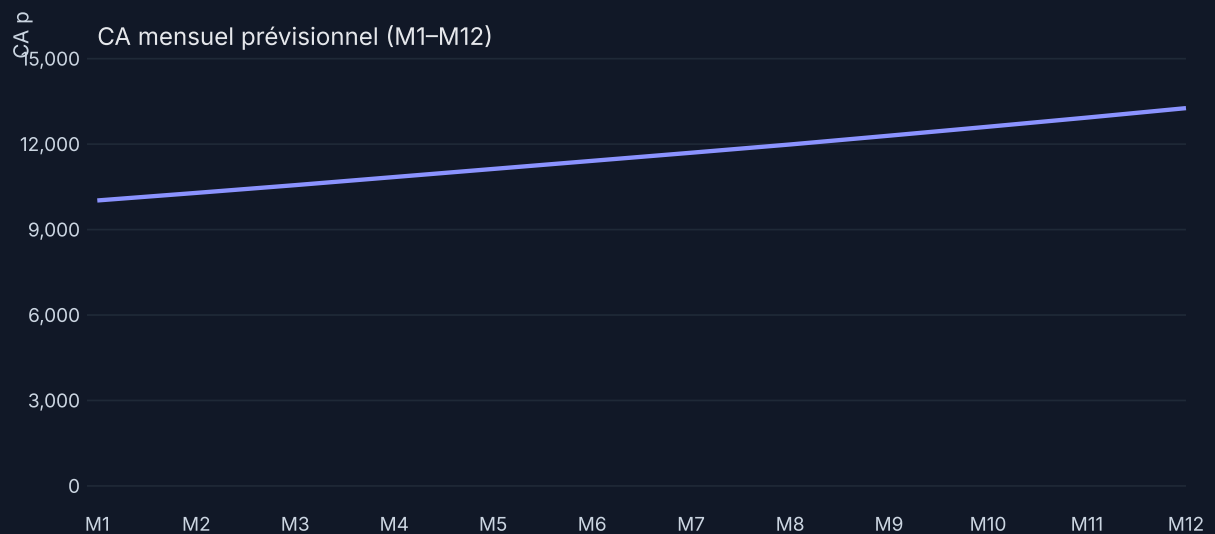
### Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure IT robuste
- Partenariats avec fournisseurs locaux
- Outils de gestion de la relation client
- Conformité réglementaire

### Feuille de route :

- Lancement MVP dans 6 mois
- Expansion nationale dans 12 mois
- Développement UE dans 18 mois
- Optimisation des opérations dans 24 mois

### 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

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

### 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 €, aligné sur nos besoins en BFR et notre roadmap de croissance.

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 pour expansion

### Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion nationale
- Lancement UE
- Optimisation des marges

## 7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Évolution des tendances
- Risque technique: Développement produit
- Risque réglementaire: Conformité RGPD
- Risque financier: Gestion du BFR
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Recrutement et rétention

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** Société par Actions Simplifiée (SAS)

**Justification :** La SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et son attractivité pour les investisseurs.

**Répartition du capital (cap table)**

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

#### **Gouvernance & pouvoirs**

- Pacte d'associés en place
- Pouvoirs clairement définis
- Clauses de préemption et leaver

#### **Régime fiscal & social**

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime social du dirigeant à confirmer

## **9. Glossaire**

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données

## **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).