

Business Plan — Business Plan — pusique

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 développer un MVP dans le secteur de la musique, avec une traction initiale en France avant une expansion potentielle en Europe. Nous nous concentrons sur un modèle de services avec un objectif de croissance mensuelle de 7%. Le point mort reste à confirmer, mais nous visons un chiffre d'affaires de 135 532,49 € la première année, avec une amélioration progressive de l'EBITDA sur trois ans.

Secteur: musique
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur musical et les services associés. Chaque membre joue un rôle clé dans le développement du MVP, avec une crédibilité renforcée par des antécédents solides dans la gestion de projets similaires.

3. Présentation du projet

Nous répondons à un besoin non satisfait dans le secteur musical en France, en proposant une solution innovante qui se différencie par son approche axée sur le service. Notre modèle est adapté aux spécificités du marché français et européen, avec une conformité stricte aux réglementations locales.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de la musique présente des opportunités de croissance, soutenues par une demande croissante pour des services personnalisés. L'ouverture vers l'UE permet d'élargir notre portée en capitalisant sur des tendances similaires.

Segments de clientèle :

- Musiciens indépendants
- Studios d'enregistrement
- Événements musicaux

Concurrence & alternatives :

- Prestataires de services musicaux en ligne
- Studios traditionnels
- Applications de création musicale

Réglementation / normes :

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

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Musiciens professionnels
- Amateurs passionnés
- Organisateurs d'événements

Positionnement : Nous promettons une expérience utilisateur unique, prouvée par notre expertise et notre engagement envers la qualité, se différenciant par notre approche personnalisée.

Mix marketing :

- Produit: Service musical personnalisé
- Prix: Positionnement moyen
- Distribution: Canaux numériques
- Communication: Réseaux sociaux et partenariats

Processus de vente :

- Identification des leads
- Engagement initial
- Conversion en clients
- Fidélisation – KPI: CAC, taux de conversion, churn

Organisation & moyens

Organisation : Nous visons une organisation agile, centrée sur l'innovation et l'efficacité des processus clés.

Moyens humains :

- Directeur de projet
- Spécialiste marketing
- Ingénieur du son
- Développeur logiciel

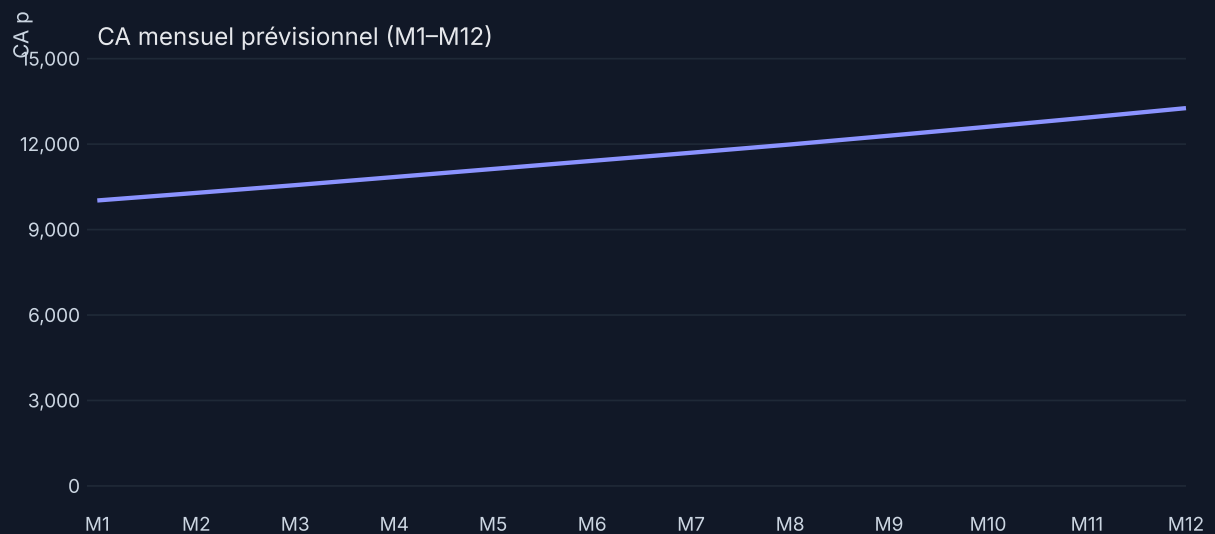
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure cloud
- Logiciels de production musicale
- Partenariats stratégiques
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- Lancement MVP (6 mois)
- Optimisation produit (12 mois)
- Expansion UE (18 mois)
- Amélioration continue (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	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: 10000.0 €Emprunt: 4140.13 €Total: 14140.13 €
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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	203.96 €	150.29 €	93.59 €
Résultat avant impôt	-120354.45 €	-95807.74 €	-62458.84 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-120354.45 €	-95807.74 €	-62458.84 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	9760.59 €	26474.29 €	-2573.57 €
M2	10019.49 €	20602.95 €	-13157.04 €
M3	10288.33 €	20736.56 €	-23605.27 €
M4	10561.21 €	20872.17 €	-33916.24 €
M5	10844.58 €	21013.0 €	-44084.66 €
M6	11128.87 €	21154.28 €	-54110.08 €
M7	11410.36 €	21294.17 €	-63993.89 €
M8	11695.46 €	21435.86 €	-73734.3 €
M9	11987.67 €	21581.08 €	-83327.71 €
M10	12294.55 €	21733.59 €	-92766.76 €
M11	12609.29 €	21890.0 €	-102047.47 €
M12	12932.09 €	22050.42 €	-111165.81 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	96.28 €	18.98 €	77.31 €	4062.82 €
M2	96.28 €	18.62 €	77.66 €	3985.16 €
M3	96.28 €	18.27 €	78.02 €	3907.14 €
M4	96.28 €	17.91 €	78.38 €	3828.76 €
M5	96.28 €	17.55 €	78.74 €	3750.02 €
M6	96.28 €	17.19 €	79.1 €	3670.93 €
M7	96.28 €	16.83 €	79.46 €	3591.47 €
M8	96.28 €	16.46 €	79.82 €	3511.64 €
M9	96.28 €	16.1 €	80.19 €	3431.45 €

M10	96.28 €	15.73 €	80.56 €	3350.9 €
M11	96.28 €	15.36 €	80.93 €	3269.97 €
M12	96.28 €	14.99 €	81.3 €	3188.67 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 3188.67 €	Dette fin A2: 2183.54 €	Dette fin A3: 1121.72 €
-------------------------	-------------------------	-------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **None €** — indication: —.

6. Besoin de financement

Demande : Nous sollicitons un financement de 10 000 € pour couvrir les besoins en BFR et soutenir notre roadmap.

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

Utilisation des fonds

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

Jalons associés

- Lancement MVP
- Premières ventes
- Expansion géographique
- Rentabilité opérationnelle

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: fluctuations de la demande
- Risque technique: développement logiciel
- Risque réglementaire: conformité RGPD
- Risque financier: gestion de la trésorerie
- Risque concurrentiel: nouveaux entrants
- Risque opérationnel: gestion des ressources humaines

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : Choix de la SAS 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
- Pouvoirs de décision
- Clauses de préemption

Régime fiscal & social

- Impôt sur les sociétés

- TVA applicable
- Régime social du dirigeant

9. Glossaire

- **MVP** — Minimum Viable Product
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

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).