

Business Plan — Business Plan — dr

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 se positionne sur le marché de la médecine en France, avec une ambition d'expansion européenne. Nous proposons une solution innovante qui répond à des besoins non satisfaits dans le secteur médical. Avec une traction visée de 7% de croissance mensuelle, nous prévoyons d'atteindre le point mort entre le 10ème et le 18ème mois, avec un chiffre d'affaires de 640 000 €. Notre modèle économique repose sur un prix moyen de 600 € par service, avec une marge brute de 60%.

Secteur: medecine
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine médical et entrepreneurial. Le fondateur possède une expertise reconnue en gestion de projets de santé. Notre équipe inclut également un directeur commercial avec une solide expérience en vente B2B, un responsable marketing digital, et un directeur technique spécialisé en solutions médicales innovantes.

3. Présentation du projet

Nous répondons à un problème crucial dans le secteur médical : l'optimisation des diagnostics grâce à des outils technologiques avancés. Notre solution se distingue par son intégration fluide dans les systèmes existants et son respect des normes RGPD. Notre modèle économique repose sur la vente directe aux établissements de santé et un abonnement pour les mises à jour logicielles.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de la médecine est en pleine expansion, avec une demande croissante pour des solutions technologiques. L'ouverture vers le marché européen est facilitée par des réglementations harmonisées et une demande similaire.

Segments de clientèle :

- Hôpitaux publics
- Cliniques privées
- Centres de diagnostic

Concurrence & alternatives :

- Doctolib
- Qare
- Livi

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de qualité ISO
- Obligations sectorielles de certification médicale

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Directeurs d'hôpitaux
- Responsables de cliniques
- Professionnels de santé

Positionnement : Nous promettons une amélioration significative des processus de diagnostic, prouvée par des études cliniques, et différenciée par notre technologie brevetée.

Mix marketing :

- Produit: Solution logicielle innovante
- Prix: 600 € par service
- Distribution: Vente directe et partenaires
- Communication: Campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation et closing
- Suivi et fidélisation avec KPI: CAC, taux de conversion, churn/LTV

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés automatisés pour l'efficacité. Nous nous concentrons sur l'innovation continue et le support client.

Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable commercial
- Responsable marketing
- Directeur technique
- Support client
- Responsable financier

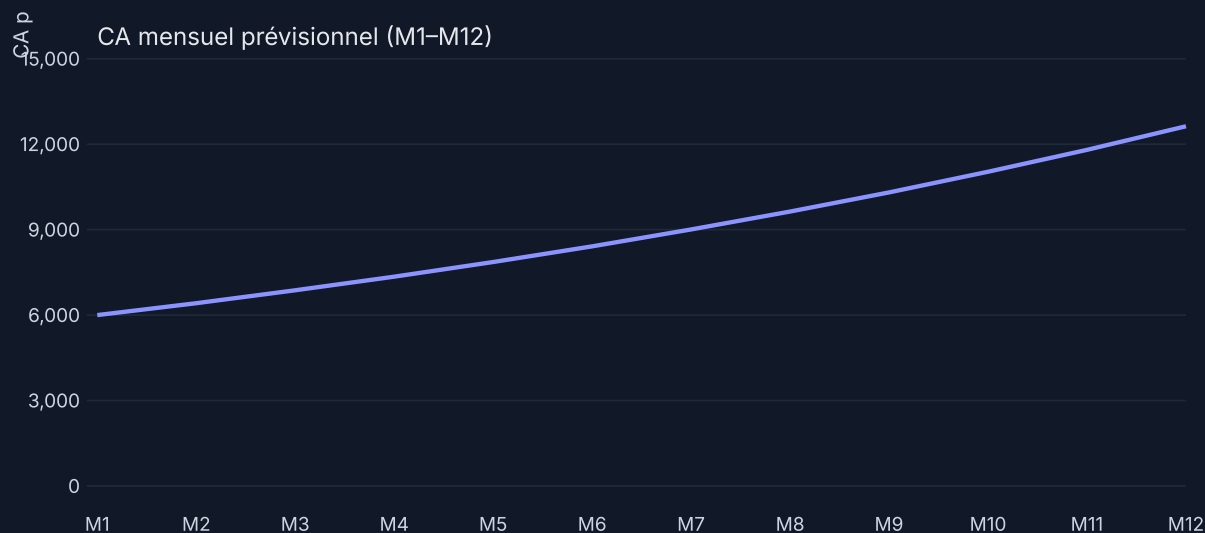
Moyens matériels & logiciels :

- CRM avancé
- Infrastructure cloud sécurisée
- Partenariats avec des experts médicaux
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- M1: Lancement produit
- M6: 100 clients acquis
- M12: Expansion UE
- M24: 500 clients et nouvelles fonctionnalités

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.): 27300.0 €Total: 33300.0 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 9990.0 €Emprunt: 23310.0 €Total: 33300.0 €
--	--

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	107330.71 €	241729.32 €	544420.73 €
Coût des ventes	42932.28 €	96691.73 €	217768.29 €
Marge brute	64398.42 €	145037.59 €	326652.44 €
Marketing	16099.61 €	36259.4 €	81663.11 €
Charges fixes	288000 €	288000 €	288000 €
EBITDA	-239701.18 €	-179221.81 €	-43010.67 €
Amortissements	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-241701.18 €	-181221.81 €	-45010.67 €
Intérêts	1148.35 €	846.17 €	526.95 €
Résultat avant impôt	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	6000.0 €	27842.11 €	-17310.0 €
M2	6420.0 €	28073.11 €	-38963.11 €
M3	6869.4 €	28320.28 €	-60413.99 €
M4	7350.26 €	28584.75 €	-81648.48 €
M5	7864.78 €	28867.74 €	-102651.44 €
M6	8415.31 €	29170.53 €	-123406.66 €
M7	9004.38 €	29494.52 €	-143896.79 €
M8	9634.69 €	29841.19 €	-164103.29 €
M9	10309.12 €	30212.12 €	-184006.3 €
M10	11030.76 €	30609.02 €	-203584.56 €
M11	11802.91 €	31033.71 €	-222815.36 €
M12	12629.11 €	31488.12 €	-241674.37 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	542.11 €	106.84 €	435.27 €	22874.73 €
M2	542.11 €	104.84 €	437.27 €	22437.46 €
M3	542.11 €	102.84 €	439.27 €	21998.19 €
M4	542.11 €	100.83 €	441.28 €	21556.91 €
M5	542.11 €	98.8 €	443.31 €	21113.6 €
M6	542.11 €	96.77 €	445.34 €	20668.27 €
M7	542.11 €	94.73 €	447.38 €	20220.89 €
M8	542.11 €	92.68 €	449.43 €	19771.46 €
M9	542.11 €	90.62 €	451.49 €	19319.97 €

M10	542.11 €	88.55 €	453.56 €	18866.41 €
M11	542.11 €	86.47 €	455.64 €	18410.77 €
M12	542.11 €	84.38 €	457.73 €	17953.05 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 17953.05 €	Dette fin A2: 12293.92 €	Dette fin A3: 6315.57 €
--------------------------	--------------------------	-------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **640000.0 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.

6. Besoin de financement

Demande : Nous sollicitons un financement de 250 000 € pour accélérer notre développement et atteindre nos objectifs de croissance.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement de talents clés
- Renforcement du BFR

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion sur le marché européen
- Lancement de nouvelles fonctionnalités

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Adaptation aux besoins changeants
- Risque technique: Maintenance et évolutivité
- Risque réglementaire: Conformité continue
- Risque financier: Gestion de la trésorerie
- Risque concurrentiel: Innovation constante
- Risque opérationnel: Recrutement et rétention des talents

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et son attractivité pour les investisseurs. Elle permet également une optimisation du régime social des dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60%
- Investisseurs: 30%
- Équipe: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Pouvoirs du conseil d'administration
- Clauses de préemption et de leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable

- Régime social des dirigeants optimisé

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'acquisition client
- **LTV** — Valeur vie client
- **Churn** — Taux de désabonnement
- **BFR** — Besoin en fonds de roulement

8. Annexes

—