

# Business Plan — Business Plan — yt

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 une plateforme innovante dédiée aux youtubeurs, permettant d'optimiser leur monétisation et d'améliorer leur visibilité. Avec une croissance mensuelle de 7% et un point mort estimé entre le 10ème et le 18ème mois, notre objectif est d'atteindre un chiffre d'affaires de 640 000 € pour atteindre la rentabilité. Nous prévoyons un chiffre d'affaires de 107 331 € la première année, avec une trajectoire de croissance soutenue pour les années suivantes.

Secteur: youtubeur  
(generic\_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine du marketing digital, de la technologie et de la gestion de communauté. Le fondateur possède une solide expérience en stratégie numérique, tandis que notre responsable technique a dirigé plusieurs projets de développement de plateformes à succès.

## 3. Présentation du projet

Nous répondons au besoin croissant des youtubeurs de maximiser leurs revenus et leur audience. Notre solution propose des outils d'analyse avancés et des stratégies de monétisation personnalisées. Notre modèle économique repose sur un abonnement mensuel, adapté au marché français et européen, garantissant des revenus récurrents.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché français des créateurs de contenu en ligne est en pleine expansion, avec une ouverture progressive vers l'Europe. La demande pour des solutions de monétisation et d'optimisation de contenu est en forte croissance.

### Segments de clientèle :

- Créateurs de contenu débutants
- Youtubeurs intermédiaires
- Influenceurs établis

### Concurrence & alternatives :

- Patreon
- Ko-fi
- OnlyFans

### Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Respect du Code de la consommation
- Obligations fiscales IS/TVA

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Youtubeurs avec 10k-100k abonnés
- Influenceurs sur d'autres plateformes
- Créateurs de contenu diversifiés

**Positionnement :** Notre promesse est d'offrir aux youtubeurs une solution complète pour maximiser leurs revenus. Nous prouvons notre efficacité par des études de cas et témoignages clients, et nous nous différencions par notre approche personnalisée.

### Mix marketing :

- Produit: Abonnement SaaS
- Prix: 600 €/an
- Distribution: Directe via notre site
- Communication: Campagnes ciblées sur les réseaux sociaux

### Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Conversion via essai gratuit
- Suivi et fidélisation

- KPI: CAC, taux de conversion, churn, LTV

### Organisation & moyens

**Organisation :** Nous visons une organisation agile avec des processus clés centrés sur le développement produit et le support client.

### Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable des ventes
- Responsable marketing
- Développeur technique
- Support client
- Responsable financier

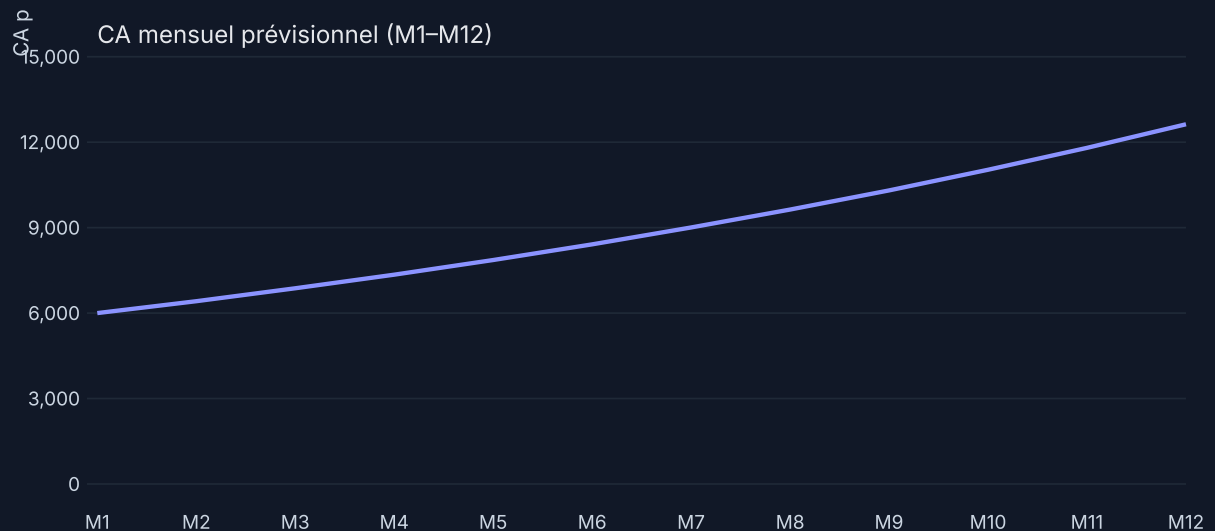
### Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure cloud
- Outils d'analyse de données
- Partenariats stratégiques
- Conformité légale

### Feuille de route :

- Lancement MVP (M6)
- Optimisation produit (M12)
- Expansion UE (M18)
- Nouveaux partenariats (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	6000.0 €	166.67 €/mois

### Plan de financement initial

<b>Besoins</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Investissements: 6000.0 €</li><li>BFR (est.): 27300.0 €</li><li><b>Total: 33300.0 €</b></li></ul>	<b>Ressources</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Fonds propres: 9990.0 €</li><li>Emprunt: 23310.0 €</li><li><b>Total: 33300.0 €</b></li></ul>
--	--

### 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 50 000 € pour accélérer notre développement produit et notre stratégie de go-to-market.

### Utilisation des fonds

- Développement produit
- Marketing et acquisition clients
- Recrutement stratégique
- BFR

### Jalons associés

- Atteinte de 10 000 utilisateurs (M12)
- Rentabilité opérationnelle (M18)
- Expansion internationale (M24)

## 7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Évolution rapide des tendances
- Risque technique: Scalabilité de la plateforme
- Risque réglementaire: Conformité RGPD
- Risque financier: Gestion du BFR
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Retention des talents

## 8. Partie juridique

### Forme retenue : SAS

**Justification :** La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en matière d'investissement et de gouvernance, ainsi que pour le régime social avantageux pour les dirigeants.

### Répartition du capital (cap table)

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

### Gouvernance & pouvoirs

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

### Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable

- Régime social du dirigeant: TNS

## 9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **MVP** — Produit Minimum Viable
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SaaS** — Software as a Service

## 8. Annexes

—