

# Business Plan — Business Plan — ShopAI

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Une plateforme d'e-commerce alimentée par l'IA qui personnalise l'expérience d'achat pour chaque utilisateur, en recommandant des produits en fonction de leurs préférences et comportements d'achat. Cette approche rend le shopping plus engageant et efficace. | Marché — Ciblant les consommateurs en ligne, principalement les millennials et la génération Z, ce marché est en pleine expansion avec une demande croissante pour des expériences d'achat sur mesure. | Projection — En 12 à 24 mois, viser une adoption par plusieurs milliers de boutiques en ligne, atteindre une couverture significative sur le marché francophone et établir des partenariats avec des marques influentes pour augmenter la traction.

## 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 plateforme d'e-commerce, alimentée par l'IA, vise à transformer l'expérience d'achat en ligne en personnalisant les recommandations de produits pour chaque utilisateur. En ciblant principalement les millennials et la génération Z, nous prévoyons d'atteindre une adoption par plusieurs milliers de boutiques en ligne d'ici 12 à 24 mois. Le point mort est estimé entre le 10ème et le 18ème mois, avec un chiffre d'affaires de 680 000 € nécessaire pour l'atteindre.

Secteur: e-commerce  
( )

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

## 2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine de l'e-commerce et de l'intelligence artificielle. Chaque membre joue un rôle crucial dans le développement et la mise en œuvre de notre solution innovante, renforçant ainsi notre crédibilité sur le marché.

## 3. Présentation du projet

Nous adressons le besoin croissant de personnalisation dans le commerce en ligne. Notre solution unique utilise l'IA pour analyser les comportements d'achat et offrir des recommandations de produits sur mesure. Cela nous différencie des plateformes traditionnelles et nous positionne avantageusement sur le marché français et européen.

## 4. Partie économique

### Marché & environnement (France)

**Taille & moteurs de croissance :** Le marché français de l'e-commerce est en pleine expansion, avec une ouverture croissante vers l'Europe. Les principaux moteurs incluent l'augmentation des achats en ligne et la demande pour des expériences personnalisées.

### Segments de clientèle :

- Millennials
- Génération Z
- Boutiques en ligne cherchant à optimiser l'expérience utilisateur

### Concurrence & alternatives :

- Plateformes d'e-commerce traditionnelles
- Solutions de recommandation IA existantes
- Nouveaux entrants sur le marché européen

### Réglementation / normes :

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

### Stratégie commerciale

### Segmentation & ciblage :

- Millennials
- Génération Z
- Développeurs e-commerce

**Positionnement :** Nous promettons une expérience d'achat en ligne plus engageante et efficace grâce à des recommandations personnalisées, prouvée par notre technologie IA avancée.

### Mix marketing :

- Produit: IA pour recommandations
- Prix: 64 € par utilisateur
- Distribution: Partenariats avec boutiques en ligne
- Communication: Campagnes digitales ciblées

### Processus de vente :

- Prospection des boutiques en ligne
- Démonstration produit
- Négociation et contractualisation
- Suivi et fidélisation

## Organisation & moyens

**Organisation :** Notre organisation cible est agile, avec des processus clés centrés sur le développement technologique et le support client.

### Moyens humains :

- Développeur IA
- Responsable marketing
- Commercial B2B
- Support client

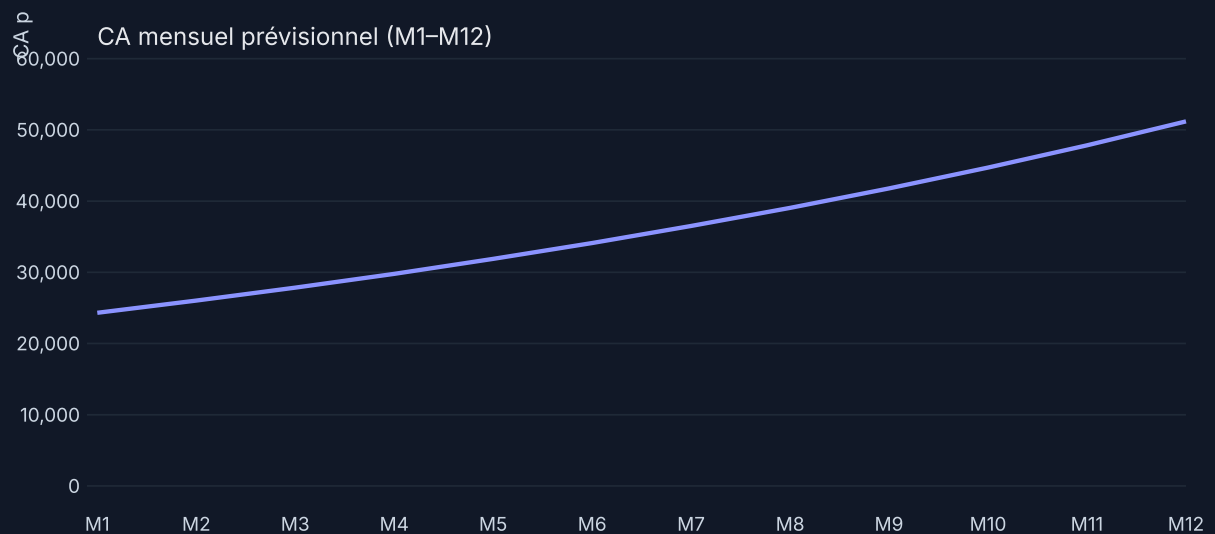
### Moyens matériels & logiciels :

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

### Feuille de route :

- M6: Lancement bêta
- M12: 1000 boutiques partenaires
- M18: Expansion UE
- M24: 5000 boutiques partenaires

### Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensual (M1-M12)

M1M2M3M4M5M6M7M8M9M10M11M12

EBITDA

## 5. Partie financière

### Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Stock initial	1	3 ans	15000.0 €	416.67 €/mois
Site & shooting	1	3 ans	5000.0 €	138.89 €/mois

### Plan de financement initial

#### Besoins

- Investissements: 20000.0 €
- BFR (est.): 34024.0 €
- **Total: 54024.0 €**

#### Ressources

- Fonds propres: 16207.2 €
- Emprunt: 37816.8 €
- **Total: 54024.0 €**

### Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	43504713 €	979809.5 €	2206718.71 €
Coût des ventes	239275.92 €	538895.22 €	1213695.29 €
Marge brute	195771.21 €	440914.27 €	993023.42 €
Marketing	65257.07 €	146971.42 €	331007.81 €
Charges fixes	204000 €	204000 €	204000 €
EBITDA	-73485.86 €	89942.85 €	458015.61 €
Amortissements	6666.67 €	6666.67 €	6666.67 €
EBIT	-80152.53 €	83276.18 €	451348.95 €
Intérêts	1946.41 €	1214.96 €	438.4 €
Résultat avant impôt	-82098.93 €	82061.22 €	450910.54 €
IS (théorique)	0.0 €	20515.31 €	112727.64 €
Résultat net	-82098.93 €	61545.92 €	338182.91 €

**Plan de trésorerie (12 mois)**

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	24320.0 €	35174.46 €	-13496.8 €
M2	26022.4 €	36366.14 €	-23840.54 €
M3	27843.97 €	37641.24 €	-33637.81 €
M4	29793.05 €	39005.59 €	-42850.36 €
M5	31878.56 €	40465.45 €	-51437.25 €
M6	34110.06 €	42027.5 €	-59354.69 €
M7	36497.76 €	43698.89 €	-66555.82 €
M8	39052.61 €	45487.28 €	-72990.5 €
M9	41786.29 €	47400.86 €	-78605.08 €
M10	44711.33 €	49448.39 €	-83342.14 €
M11	47841.12 €	51639.25 €	-87140.26 €
M12	51190.0 €	53983.46 €	-89933.72 €

**Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)**

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	1150.46 €	189.08 €	961.38 €	36855.42 €
M2	1150.46 €	184.28 €	966.18 €	35889.24 €
M3	1150.46 €	179.45 €	971.01 €	34918.23 €
M4	1150.46 €	174.59 €	975.87 €	33942.36 €
M5	1150.46 €	169.71 €	980.75 €	32961.61 €
M6	1150.46 €	164.81 €	985.65 €	31975.96 €
M7	1150.46 €	159.88 €	990.58 €	30985.38 €
M8	1150.46 €	154.93 €	995.53 €	29989.84 €
M9	1150.46 €	149.95 €	1000.51 €	28989.33 €

M10	1150.46 €	144.95 €	1005.51 €	27983.82 €
M11	1150.46 €	139.92 €	1010.54 €	26973.28 €
M12	1150.46 €	134.87 €	1015.59 €	25957.68 €

**Plan de financement à 3 ans**

Dette fin A1: 0 €	Dette fin A2: 0 €	Dette fin A3: 0 €
-------------------	-------------------	-------------------

**Seuil de rentabilité**

CA annuel à atteindre: **680000.0 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.



## 6. Besoin de financement

**Demande :** Nous sollicitons un financement de 20 000 € pour couvrir les besoins en BFR et soutenir notre roadmap.

### Utilisation des fonds

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

### Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion sur le marché européen
- Augmentation de la base utilisateur

## 7. Principaux risques & parades

- Risque de non-conformité RGPD
- Évolution rapide des technologies IA
- Concurrence accrue
- Fluctuations économiques
- Dépendance aux partenaires technologiques
- Risque de réputation

## 8. Partie juridique

**Forme retenue :** SAS

**Justification :** La forme SAS est choisie 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
- Clauses de préemption
- Clauses de leaver

### Régime fiscal & social

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

## 9. Glossaire

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

## 8. Annexes

—