

Business Plan — Business Plan — evvenn

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 révolutionner le secteur événementiel en France et en Europe avec un modèle de services innovant. En nous appuyant sur une croissance mensuelle de 7% et un taux de marge brute de 60%, nous visons un chiffre d'affaires de 250 406 € d'ici la troisième année. Le point mort est fixé à 403 657 €, ce qui nécessite une stratégie de croissance agressive et bien calibrée.

Secteur: evenementiel
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur événementiel et la gestion de projets. Les rôles clés incluent un directeur général, un responsable marketing, un directeur financier et un chef de projet événementiel, chacun apportant une crédibilité et une expertise essentielles à notre succès.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de la complexité et du coût élevé de l'organisation d'événements en proposant une solution clé en main, différenciée par notre approche personnalisée et notre utilisation de la technologie pour optimiser les processus. Notre modèle est aligné sur les besoins spécifiques du marché français et européen.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché événementiel en France est en pleine expansion, soutenu par une demande croissante pour des événements personnalisés et technologiquement avancés. L'ouverture vers l'Europe offre des opportunités supplémentaires, notamment en capitalisant sur les tendances de digitalisation et de durabilité.

Segments de clientèle :

- Entreprises cherchant à organiser des événements corporatifs
- Particuliers planifiant des événements privés
- Organisateurs d'événements culturels et sportifs

Concurrence & alternatives :

- Agences événementielles traditionnelles
- Plateformes de gestion d'événements en ligne
- Consultants indépendants spécialisés en événementiel

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la gestion des données clients
- Respect du Code de la consommation
- Obligations fiscales liées à l'IS et à la TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Grandes entreprises du CAC 40
- PME en croissance
- Particuliers à fort pouvoir d'achat

Positionnement : Nous nous positionnons comme le partenaire événementiel de choix, offrant une promesse de qualité et de personnalisation inégalée, soutenue par des preuves tangibles de notre expertise et de notre capacité à innover.

Mix marketing :

- Produit: Services événementiels personnalisés
- Prix: Tarification compétitive alignée sur le marché
- Distribution: Vente directe et partenariats stratégiques
- Communication: Campagnes digitales ciblées et relations publiques

Processus de vente :

- Prospection et génération de leads
- Qualification des opportunités
- Présentation de la proposition de valeur
- Négociation et clôture

- KPI: CAC à 66,77 €, taux de conversion à confirmer, churn à valider

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile et centrée sur le client, avec des processus clés optimisés pour l'efficacité et la qualité du service.

Moyens humains :

- Directeur général
- Responsable marketing
- Directeur financier
- Chef de projet événementiel

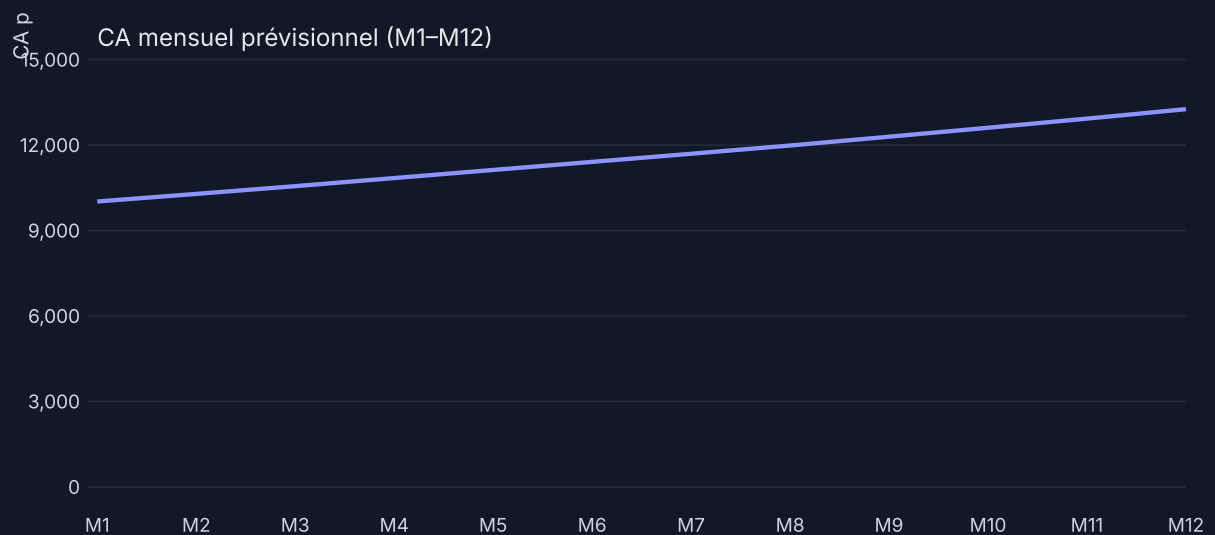
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure technologique avancée
- Partenariats avec des prestataires de services
- Conformité réglementaire
- Système de gestion de projet

Feuille de route :

- Lancement MVP dans les 6 premiers mois
- Expansion nationale à 12 mois
- Ouverture du marché européen à 18 mois
- Optimisation des processus à 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

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

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 € pour couvrir les besoins en fonds de roulement, l'EBITDA négatif et soutenir notre roadmap.

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 de talents clés
- Fonds de roulement

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion nationale
- Premiers clients européens
- Optimisation des marges

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: fluctuations de la demande
- Risque technique: intégration technologique
- Risque réglementaire: conformité RGPD
- Risque financier: gestion du cash-flow
- Risque concurrentiel: nouvelles entrées sur le marché
- Risque opérationnel: gestion de la croissance

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.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 60%
- Investisseurs: 30%
- Employés (stock options): 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés incluant des clauses de préemption et de leaver
- Pouvoirs clairement définis pour les dirigeants

Régime fiscal & social

- IS à 25%, TVA applicable, régime social du dirigeant à confirmer

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **BFR** — Besoins en Fonds de Roulement

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).