

Business Plan — Business Plan — Prev

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 dans le secteur de la prévention industrielle avec pour objectif de devenir une entreprise scalable sur le marché français et européen. Nous proposons une solution innovante qui répond aux besoins critiques de sécurité et d'efficacité des industries. Avec un prix moyen de 1 400 € par service, nous visons une croissance mensuelle de 6 %. Notre marge brute cible est de 35 %, avec un ratio marketing de 8 %. Le point mort est estimé entre le 10ème et le 18ème mois, selon la traction obtenue.

Secteur: prevention
industriel
(industry_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine industriel et technologique. Le fondateur, expert en ingénierie industrielle, est soutenu par un directeur des ventes avec une solide expérience en B2B, un responsable marketing spécialisé dans les stratégies numériques, et un directeur technique ayant une expertise en développement de solutions logicielles.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de la sécurité et de l'efficacité dans les environnements industriels. Notre solution, unique sur le marché, combine technologie avancée et expertise industrielle pour offrir une prévention proactive des risques. Notre modèle économique repose sur des abonnements annuels et des services complémentaires, adaptés au marché français et européen.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français de la prévention industrielle est en pleine expansion, avec une ouverture croissante vers les marchés européens. Les réglementations de sécurité de plus en plus strictes et la digitalisation des processus industriels sont des moteurs clés de cette croissance.

Segments de clientèle :

- Industries manufacturières
- Secteur énergétique
- Entreprises de logistique

Concurrence & alternatives :

- Acteur A en France
- Acteur B en Allemagne
- Solution C en Espagne

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes ISO de sécurité industrielle
- Obligations sectorielles spécifiques

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Directeurs de sécurité industrielle
- Responsables de production
- Consultants en gestion des risques

Positionnement : Nous promettons une réduction significative des incidents industriels grâce à notre solution innovante, prouvée par des études de cas et des témoignages clients. Notre différenciation repose sur l'intégration de technologies avancées et une expertise sectorielle pointue.

Mix marketing :

- Produit: Solution SaaS de prévention
- Prix: Abonnement annuel à partir de 1 400 €
- Distribution: Vente directe et partenaires
- Communication: Marketing digital et salons professionnels

Processus de vente :

- Prospection ciblée
- Démonstration produit
- Négociation et closing

- Suivi client et renouvellement
- KPI: CAC, taux de conversion, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés automatisés pour maximiser l'efficacité. Nous utilisons des méthodologies lean pour le développement de notre produit.

Moyens humains :

- Fondateur/CEO
- Directeur des ventes
- Responsable marketing
- Directeur technique
- Support client
- Responsable financier

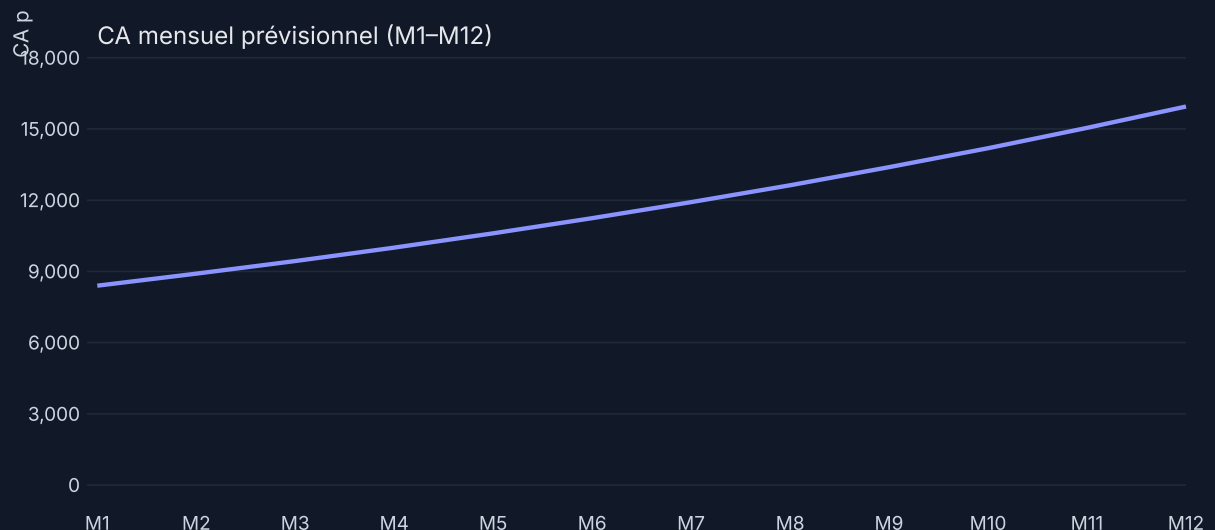
Moyens matériels & logiciels :

- Plateforme SaaS
- Infrastructure cloud sécurisée
- Partenariats technologiques
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- Lancement bêta (M3)
- Premiers clients (M6)
- Expansion nationale (M12)
- Ouverture marché UE (M18)

Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensual (M1-M12)



M1 M2 M3 M4 M5 M6 M7 M8 M9 M10 M11 M12

■ EBITDA

5. Partie financière

Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Machines/Outillage	1	5 ans	30000.0 €	500.0 €/mois
Logiciels/ERP	1	4 ans	10000.0 €	208.33 €/mois

Plan de financement initial

Besoins

- Investissements: 40000.0 €
- BFR (est.): 38132.0 €
- Total: 78132.0 €**

Ressources

- Fonds propres: 23439.6 €
- Emprunt: 54692.4 €
- Total: 78132.0 €**

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	141707.51 €	285143.34 €	573764.43 €
Coût des ventes	92109.88 €	185343.17 €	372946.88 €
Marge brute	49597.63 €	99800.17 €	200817.55 €
Marketing	11336.6 €	22811.47 €	45901.15 €
Charges fixes	384000 €	384000 €	384000 €
EBITDA	-345738.97 €	-307011.3 €	-229083.6 €
Amortissements	8500.0 €	8500.0 €	8500.0 €
EBIT	-354238.97 €	-315511.3 €	-237583.6 €
Intérêts	2611.83 €	2088.11 €	1536.5 €
Résultat avant impôt	-356850.8 €	-317599.41 €	-239120.1 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-356850.8 €	-317599.41 €	-239120.1 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	8400.0 €	39169.13 €	-46292.4 €
M2	8904.0 €	39537.05 €	-76925.45 €
M3	9438.24 €	39927.05 €	-107414.26 €
M4	10004.53 €	40340.44 €	-137750.17 €
M5	10604.81 €	40778.64 €	-167924.0 €
M6	11241.09 €	41243.13 €	-197926.04 €
M7	11915.56 €	41735.49 €	-227745.97 €
M8	12630.49 €	42257.39 €	-257372.87 €
M9	13388.32 €	42810.61 €	-286795.15 €
M10	14191.62 €	43397.02 €	-316000.55 €
M11	15043.12 €	44018.61 €	-344976.04 €
M12	15945.71 €	44677.5 €	-373707.83 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	1037.13 €	237.0 €	800.13 €	53892.27 €
M2	1037.13 €	233.53 €	803.6 €	53088.67 €
M3	1037.13 €	230.05 €	807.08 €	52281.59 €
M4	1037.13 €	226.55 €	810.58 €	51471.01 €
M5	1037.13 €	223.04 €	814.09 €	50656.92 €
M6	1037.13 €	219.51 €	817.62 €	49839.3 €
M7	1037.13 €	215.97 €	821.16 €	49018.14 €
M8	1037.13 €	212.41 €	824.72 €	48193.42 €
M9	1037.13 €	208.84 €	828.29 €	47365.13 €

M10	1037.13 €	205.25 €	831.88 €	46533.24 €
M11	1037.13 €	201.64 €	835.49 €	45697.75 €
M12	1037.13 €	198.02 €	839.11 €	44858.65 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 44858.65 €	Dette fin A2: 34501.17 €	Dette fin A3: 23592.08 €
--------------------------	--------------------------	--------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **1422222.22 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.

6. Besoin de financement

Demande : Nous sollicitons un financement de 100 000 € pour accélérer notre développement produit et notre stratégie de go-to-market.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement d'une équipe commerciale
- BFR

Jalons associés

- Atteinte de 100 clients
- Expansion vers un nouveau marché européen
- Lancement d'une nouvelle fonctionnalité produit

7. Principaux risques & parades

- Risque marché: Évolution des besoins clients, Parade: Veille continue
- Risque technique: Défaillance système, Parade: Tests rigoureux
- Risque réglementaire: Changements législatifs, Parade: Conformité proactive
- Risque financier: Insuffisance de fonds, Parade: Gestion prudente du cash-flow
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants, Parade: Innovation continue
- Risque opérationnel: Dépendance fournisseurs, Parade: Diversification des partenaires

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 une gestion optimisée du régime social des dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

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

Gouvernance & pouvoirs

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

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable
- Régime social dirigeant: TNS

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **Churn** — Taux de désabonnement
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

8. Annexes

—