

Business Plan — Business Plan — DigiOpti

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Créer une plateforme de digitalisation des processus métiers pour les PME, permettant d'automatiser les tâches répétitives et d'améliorer l'efficacité opérationnelle. L'interface intuitive et les intégrations IA rendent la solution attrayante pour les utilisateurs non techniques. | Marché — Cible les PME de divers secteurs cherchant à améliorer leur productivité, un marché en pleine expansion avec une demande croissante pour des solutions numériques accessibles. | Projection — En 12-24 mois, viser une adoption par plusieurs centaines de PME, avec des partenariats stratégiques établis et une traction significative sur le marché, soutenue par des études de cas démontrant des gains d'efficacité.

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 créer une plateforme de digitalisation des processus métiers pour les PME, permettant d'automatiser les tâches répétitives et d'améliorer l'efficacité opérationnelle. En ciblant les PME de divers secteurs, nous prévoyons une adoption par plusieurs centaines d'entreprises en 12 à 24 mois, soutenue par des partenariats stratégiques et des études de cas démontrant des gains d'efficacité. Le point mort est prévu entre le 10ème et le 18ème mois, selon la traction, avec un chiffre d'affaires de 640 000 EUR nécessaire pour l'atteindre.

Secteur: digitalisation
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés : un fondateur avec une expertise en digitalisation, un responsable des ventes avec un historique de succès dans le secteur des PME, un expert en marketing digital, et un directeur technique ayant une expérience significative en développement de plateformes SaaS. Cette combinaison de compétences assure une crédibilité et une capacité d'exécution solide.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'inefficacité des processus métiers dans les PME. Notre solution propose une plateforme intuitive intégrant l'IA pour automatiser les tâches répétitives. Notre différenciation repose sur une interface utilisateur accessible aux non-techniciens et des intégrations IA avancées. Le modèle économique est basé sur un abonnement mensuel, aligné sur les pratiques du marché FR/UE.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français des solutions de digitalisation pour PME est en pleine expansion, avec une ouverture croissante vers l'UE. Les principaux moteurs incluent la nécessité d'améliorer la productivité et l'efficacité, ainsi que la pression concurrentielle pour adopter des solutions numériques.

Segments de clientèle :

- Responsables de digitalisation dans les PME
- Directeurs opérationnels cherchant à optimiser les processus
- PME du secteur manufacturier en quête d'efficacité

Concurrence & alternatives :

- SAP Business One
- Odoo
- Zoho Creator

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Respect des normes de qualité ISO
- Obligations sectorielles spécifiques aux PME

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Responsables de digitalisation
- Directeurs opérationnels
- PME du secteur manufacturier

Positionnement : Nous promettons une amélioration significative de l'efficacité opérationnelle grâce à une plateforme intuitive et intégrée à l'IA, différenciée par sa facilité d'utilisation et ses capacités avancées.

Mix marketing :

- Produit: Plateforme SaaS
- Prix: Abonnement mensuel à partir de 600 EUR
- Distribution: Vente directe et via partenaires
- Communication: Campagnes digitales et études de cas

Processus de vente :

- Prospection: Identifier les PME cibles
- Démonstration: Présentation de la plateforme
- Conversion: Négociation et signature de contrat
- Suivi: Support client et renouvellement d'abonnement

Organisation & moyens

Organisation : Nous visons une organisation agile avec des processus clés centrés sur le développement produit, le support client, et l'amélioration continue.

Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable des ventes
- Expert en marketing digital
- Directeur technique

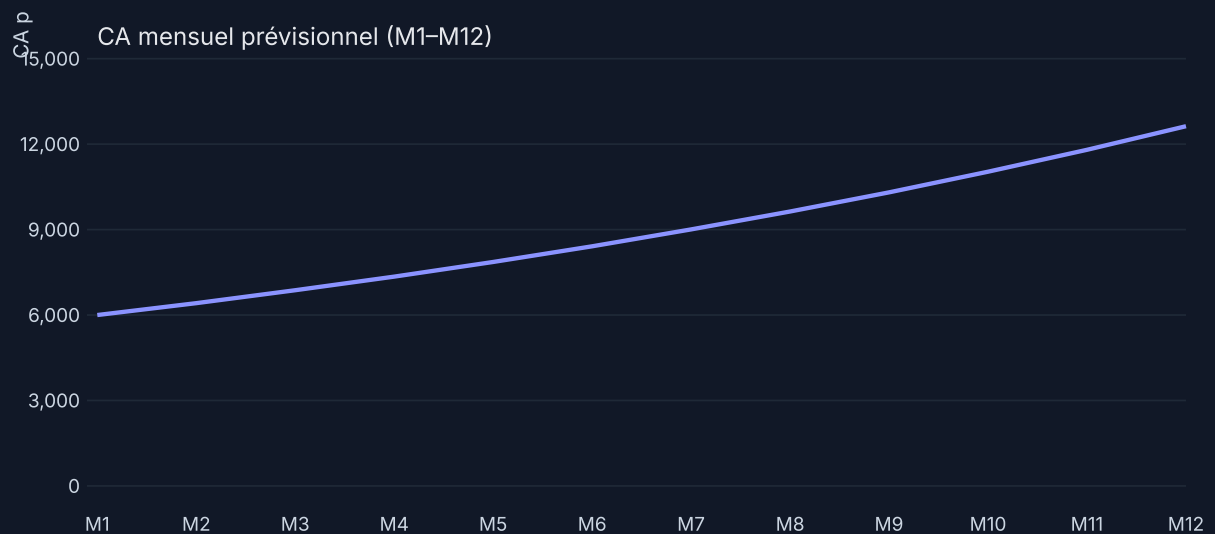
Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle: AWS, Docker
- Infrastructure: Cloud AWS
- Prestataires: Agence marketing
- Conformité: Consultant RGPD

Feuille de route :

- M1-M6: Développement MVP
- M7-M12: Lancement et acquisition des premiers clients
- M13-M18: Expansion du marché et partenariats
- M19-M24: Optimisation produit et croissance

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 : {esc(fund.get("ask",""))}

Utilisation des fonds

{ul(fund.get("use_of_funds"))}

Jalons associés

{ul(fund.get("milestones"))}

7. Principaux risques & parades

{ul(risks)}

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% (via BSPCE)

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés avec clauses de préemption et leaver
- Pouvoirs délégués au CEO

Régime fiscal & social

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

9. Glossaire

- **Digitalisation** — Processus de conversion des opérations manuelles en numériques.
- **PME** — Petites et Moyennes Entreprises.
- **SaaS** — Software as a Service, modèle de distribution de logiciels.
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données.
- **CNIL** — Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés.

- **BSPCE** — Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise.
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client.
- **Churn** — Taux de résiliation des abonnements.
- **LTV** — Valeur Vie Client.
- **TNS** — Travailleur Non Salarié.

8. Annexes
