

Business Plan — Business Plan — cometic

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 lancer une startup scalable dans le secteur cosmétique en France, avec une expansion potentielle en Europe. Nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 640 000 € pour atteindre le point mort, avec une croissance mensuelle de 7 %. L'objectif est de lever 6 000 € pour soutenir notre besoin en fonds de roulement de 27 300 €.

Secteur: cosmétique
()

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur cosmétique et la gestion d'entreprise. Les rôles clés incluent un CEO avec une expertise en stratégie et un CMO spécialisé dans le marketing digital.

3. Présentation du projet

Nous adressons le besoin croissant de produits cosmétiques durables et innovants en France. Notre solution se distingue par une formulation unique respectant les normes européennes et un modèle économique axé sur la vente directe au consommateur.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français des cosmétiques est en expansion, soutenu par une demande accrue pour des produits naturels et éthiques. L'ouverture vers le marché européen offre des opportunités supplémentaires grâce à des tendances similaires.

Segments de clientèle :

- Jeunes adultes soucieux de l'environnement
- Femmes actives recherchant des produits pratiques
- Consommateurs à la recherche de produits de luxe abordables

Concurrence & alternatives :

- Marques de cosmétiques biologiques
- Grands groupes cosmétiques traditionnels
- Nouveaux entrants avec des produits innovants

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la protection des données clients
- Respect du Code de la consommation pour la transparence des informations
- Obligations fiscales IS/TVA selon le régime français

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Jeunes adultes urbains
- Femmes de 25-45 ans
- Consommateurs de produits de luxe

Positionnement : Nous promettons des produits cosmétiques de haute qualité, respectueux de l'environnement, avec une preuve de concept validée par des tests dermatologiques.

Mix marketing :

- Produit: Cosmétiques naturels
- Prix: Positionnement moyen-haut
- Distribution: Vente en ligne et boutiques spécialisées
- Communication: Campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

- Identification des leads via campagnes digitales
- Engagement par contenu informatif
- Conversion par promotions ciblées
- Fidélisation par programmes de récompense

Organisation & moyens

Organisation : Nous visons une organisation agile avec des processus clés centrés sur l'innovation produit et la satisfaction client.

Moyens humains :

- Directeur Général
- Responsable Marketing
- Responsable R&D
- Responsable Logistique

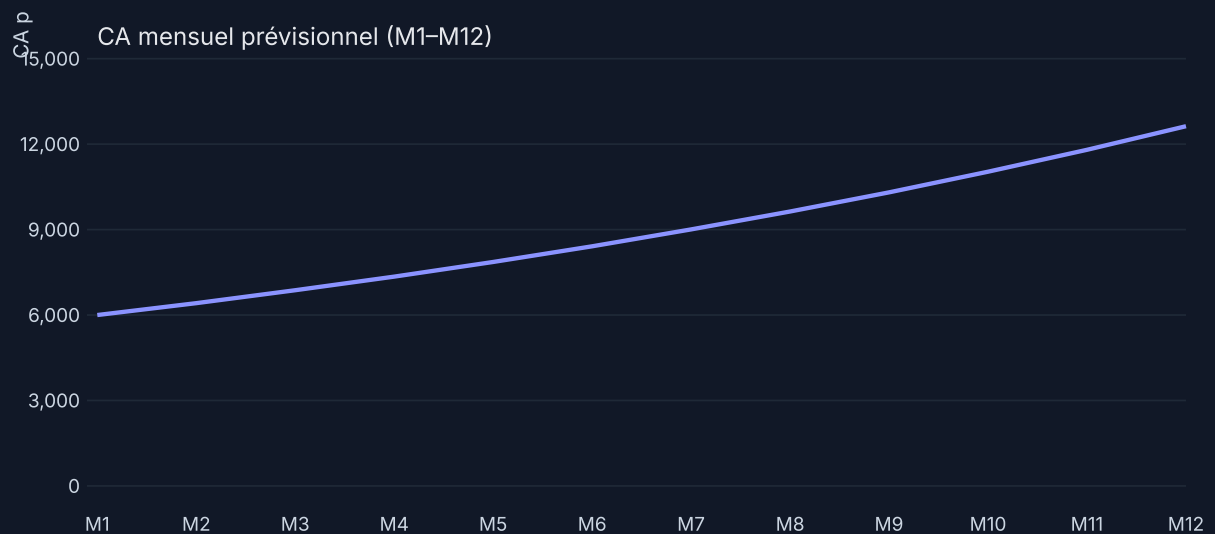
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure IT pour e-commerce
- Laboratoire de formulation
- Partenariats logistiques
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- Lancement produit M6
- Expansion marché européen M12
- Optimisation chaîne logistique M18
- Développement nouvelles gammes 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

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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: 0 €

Dette fin A2: 0 €

Dette fin A3: 0 €

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 6 000 € pour couvrir le besoin en fonds de roulement et soutenir notre croissance.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement de personnel clé
- Besoin en fonds de roulement

Jalons associés

- Atteinte du point mort M18
- Expansion marché européen M12
- Lancement nouvelle gamme M24

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: évolution des tendances consommateurs
- Risque technique: développement produit
- Risque réglementaire: conformité aux normes
- Risque financier: gestion du cash-flow
- Risque concurrentiel: nouveaux entrants
- Risque opérationnel: chaîne logistique

8. Partie juridique

Forme retenue : Société par Actions Simplifiée (SAS)

Justification : La SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et son attractivité pour les investisseurs.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 70%
- Investisseurs: 20%
- Stock-options: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés avec clauses de préemption
- Pouvoirs du président définis
- Clauses de leaver pour les fondateurs

Régime fiscal & social

- Impôt sur les Sociétés (IS) à 25%
- TVA applicable sur les ventes

- Régime social du dirigeant sous le régime général

9. Glossaire

- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client

8. Annexes

—