

FlowSync



PRÉPARÉ PAR

Karim GHRISSI



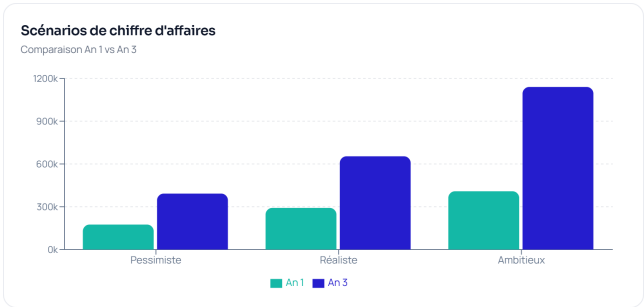
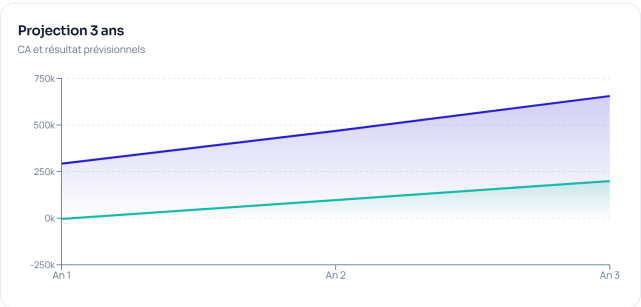
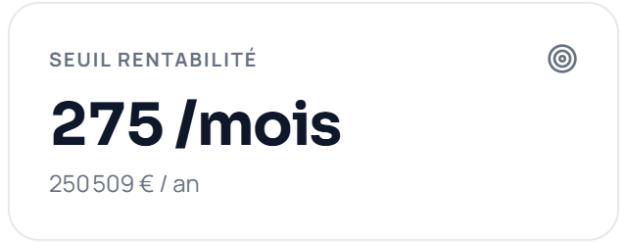
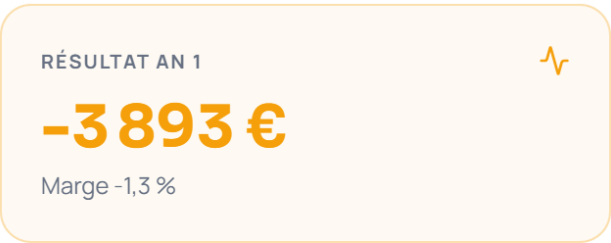
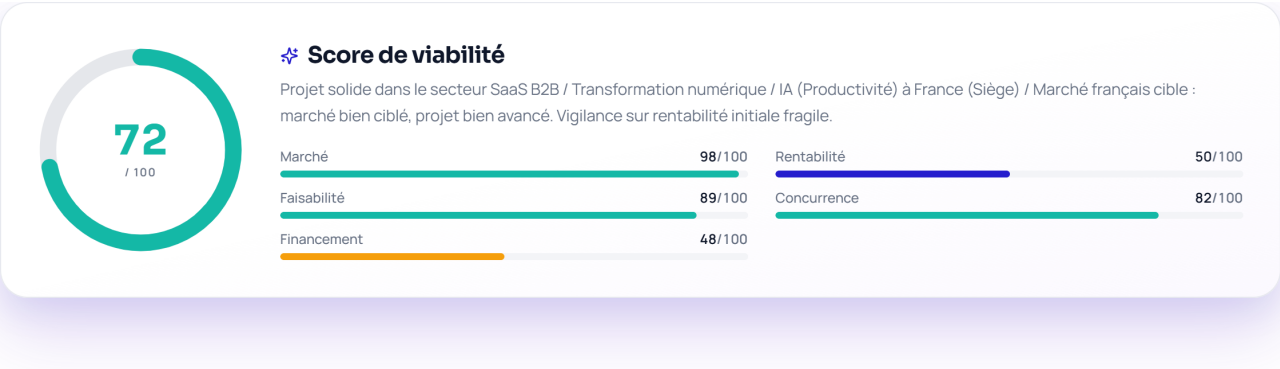
getplani.fr

Sommaire

Cockpit du projet	3
Executive summary	4
Les 4 questions clés	6
Présentation du projet	8
Analyse de marché	9
Offre et proposition de valeur	12
Business model	14
Stratégie marketing	16
Analyse SWOT	18
Roadmap 12 mois	20
Prévisionnel financier	22
Besoin de financement	31
Conclusion	33

Cockpit du projet

Vue d'ensemble synthétique : viabilité, indicateurs clés et graphiques de pilotage.



Executive summary

Vision et problème

Les PME françaises cumulent des outils hétérogènes, des doubles saisies et des processus manuels. Résultat : perte de temps, risques d’erreur et faible traçabilité des données. Le besoin est immédiat : standardiser et automatiser sans projets IT lourds.

Solution

FlowSync est une plateforme SaaS B2B no-code, nativement IA, qui centralise les données et automatise les workflows (collecte, rapprochement, alertes, reporting). La proposition de valeur est claire : -40 % de temps administratif, déploiement rapide en cloud, accompagnement local en France.

- Automatisation de tâches répétitives (imports, synchronisations, relances)
- Centralisation et historisation des données (source unique)
- Connecteurs et règles no-code, enrichies par l’IA

Marché cible

FlowSync adresse les PME de 10 à 250 salariés en France — Industrie, Services, Conseil, BTP, Commerce. Le positionnement est « milieu de gamme accessible » pour l’adoption large, avec une offre Enterprise sur devis pour les besoins d’intégration et de gouvernance.

Modèle économique

Revenus récurrents par abonnements mensuels/ annuels, avec montée en gamme progressive. Le panier moyen se situe entre 49 € et 149 € par mois (hors Enterprise).

OFFRE	PRIX MENSUEL	CIBLE
Starter	49 €	petites équipes, cas d’usage simples
Pro	149 €	PME en structuration, automatisations multiples

OFFRE	PRIX MENSUEL	CIBLE
Enterprise	sur devis	intégrations avancées, exigences de sécurité

Ambition chiffrée à 3 ans et financement

Trajectoire de revenus : 211 152 € (an 1), 337 843,2 € (an 2), 472 980,48 € (an 3). L'objectif commercial est d'atteindre 150 à 200 clients actifs cumulés selon le mix d'offres. Le point mort est estimé à 430 151,55 € de chiffre d'affaires.

Le plan de démarrage est calibré à 200 000 € : apport 60 000 €, prêt bancaire 90 000 €, BPI 50 000 €. Les principaux postes couvrent développement (90 000 €), IT/Cloud (12 000 €), marketing (35 000 €), juridique (8 000 €) et trésorerie (55 000 €), avec une équipe de 5 personnes. La trésorerie sécurise 13 mois de runway.

Les 4 questions clés

Face à une banque, un investisseur ou un organisme de financement, un porteur de projet a souvent une minute pour convaincre. Cette structure répond aux 4 questions essentielles que tout financeur se pose.

Pourquoi ce projet doit exister

Les PME françaises perdent du temps et de la marge sur des tâches administratives dispersées entre outils et fichiers. FlowSync cible les PME de **10 à 250 salariés** (industrie, services, conseil, BTP, commerce) qui doivent fiabiliser leurs données et automatiser sans recruter. L'angle distinctif est clair – **IA native**, approche **no-code** et accompagnement local français. Le bénéfice client est mesurable : – **40 %** de temps administratif.

Quoi : l'offre et la proposition de valeur

FlowSync est une plateforme SaaS B2B qui centralise les données et automatise les flux métiers en mode no-code, avec IA intégrée. L'offre s'adresse aux cas d'usage récurrents (collecte, consolidation, relances, reporting) avec déploiement rapide en ligne (Cloud). La tarification est lisible et adaptée aux PME : **49 €** (Starter) à **149 €** (Pro) par mois, avec une offre Enterprise sur devis. Objectif : standardiser l'automatisation, réduire les erreurs et accélérer la prise de décision.

Comment : modèle, exécution, prévisionnel

Modèle par abonnement SaaS récurrent, avec montée en gamme (Starter → Pro → Enterprise). Le plan de financement initial est calibré à **200 000 €** : **60 000 €** d'apport, **90 000 €** de prêt, **50 000 €** de BPI. Les principaux postes couvrent le socle produit et l'acquisition : développement **90 000 €**, IT/Cloud **12 000 €**, marketing **35 000 €**, juridique **8 000 €**, trésorerie **55 000 €** (équipe de **5 personnes**). Prévisionnel : chiffre d'affaires **211 152 €** en année 1 (cible **250 000 €**), **337 843 €** en année 2, **472 980 €** en année 3 ; seuil de rentabilité estimé à **430 152 €** de chiffre d'affaires, avec **13 mois** de visibilité de trésorerie.

Quand : jalons, lancement et objectifs

La société est créée (SAS) et le lancement est imminent, avec une levée identifiée de 200 000 € dans un écosystème « village numérique / IA ». À **6 mois** : mise en production, premiers clients payants, stabilisation des parcours d'onboarding et des KPI (activation, rétention, conversion). À **12 mois** : atteindre **150 à 200** clients actifs cumulés selon le mix d'abonnements et sécuriser un rythme d'acquisition rentable. À **24 mois** : industrialiser la vente en ligne et l'offre Enterprise, avec un objectif de

chiffre d'affaires annuel à **472 980 €** à **3 ans**.

Présentation du projet

Genèse

FlowSync naît d'un constat terrain dans les PME françaises : la donnée est dispersée entre outils, fichiers et courriels, ce qui génère des ressaisies, des erreurs et des délais. Le projet cible une réduction mesurable de la charge administrative — jusqu'à **40 %** — via l'automatisation no-code et l'IA.

Mission

Permettre aux PME de **10** à **250** salariés de centraliser leurs données et d'orchestrer leurs processus sans dépendance forte à l'IT. FlowSync vise un déploiement rapide, une prise en main simple et un accompagnement local en France.

Vision

Devenir la plateforme de référence, en France, pour la transformation numérique pragmatique des PME — « moins d'administratif, plus d'exécution ». Le modèle repose sur l'abonnement récurrent SaaS, avec une montée en gamme structurée du **Starter (49 € / mois)** au **Pro (149 € / mois)**, puis **Enterprise** sur devis.

Équipe & forme juridique

L'équipe compte **5** personnes, dont le fondateur, avec un périmètre couvrant produit, développement logiciel, déploiement et acquisition. La société est **déjà créée** sous forme de **SAS**, adaptée au pilotage d'une activité SaaS B2B et à l'accueil de financements.

Localisation

Siège en **France**, marché cible prioritaire : **France**. Distribution **100 % en ligne** via une plateforme Cloud, avec capacité d'accompagnement de proximité pour les clients PME (industrie, services, conseil, BTP, commerce).

Analyse de marché

Marché SaaS B2B orienté productivité et automatisation en France, avec une concurrence intense dominée par des éditeurs établis et des ESN. Pour un acteur basé à Pouilley-Français, la traction se construit par un périmètre adressable national (vente en ligne) plus que par la demande locale, très limitée.

Taille du marché

TAM (France)

Le marché français du SaaS est estimé à **8 à 10 Md€** en **2 024** (SaaSForge, 2 024). Ce TAM inclut l'ensemble des usages (B2B et B2C) et constitue un cadrage pertinent pour des solutions logicielles livrées en ligne. Rapporté à la population nationale **68,4 M d'habitants** (INSEE, 2 024), la dépense moyenne annuelle ressort à environ **117 à 146 € par habitant** ($8 \text{ à } 10 \text{ Md€} \div 68,4 \text{ M}$), ordre de grandeur utilisable pour une redescende.

SAM (Bourgogne-Franche-Comté / Doubs)

SAM $\approx 1,4 \text{ Md € / an}$. Méthode : $(28 \text{ Md €} / 68,4 \text{ M hab}) \times 68,4 \text{ M hab} \times 0,05$ (part des entreprises de services informatiques dans le PIB). Sources : INSEE 2023, Eurostat 2022.

SOM (Pouilley-Français et bassin de vie)

À l'échelle communale, la population est de **816 habitants** (INSEE via geo.api.gouv.fr, 2 025). Une redescende mécanique du TAM par habitant aboutit à un marché théorique de **0,10 à 0,12 M€** par an, avant segmentation. Or, une solution SaaS B2B se vend principalement sur un périmètre national ; le SOM opérationnel se définit donc comme la part captable via prospection digitale et partenariats, davantage que comme une « zone de chalandise ». En retenant un taux de captation prudent sur un segment PME national, le SOM « atteignable à 24–36 mois » se situe à **0,05 à 0,20 M€** de revenus annuels récurrents, dépendant du rythme d'acquisition.

Tendances clés

- Montée en puissance des solutions **no-code** et des usages d'**IA** intégrés, avec attente de gains de productivité mesurables.
- Standardisation des achats logiciels en PME : arbitrage « outil généraliste » vs « outil spécialisé », et exigence d'intégration avec l'existant.

- Sensibilité accrue aux sujets de conformité, d’hébergement et de support — avantage aux acteurs capables de documenter clairement sécurité et réversibilité.

INDICATEUR	VALEUR	SOURCE
Population France	68 400 000	INSEE, 2024
Entreprises actives France (hors micro)	~4,3 M	INSEE-SIRENE, 2024
Taille du marché SaaS France	8 à 10 Md€	SaaSForge, 2024
Population Pouilley-Français	816	INSEE (via geo.api.gouv.fr), 2025
Densité concurrentielle (commune)	2 établissements	Relevé local, 2025

Cible & personas

La demande solvable se concentre sur les PME de **10 à 250 salariés** , déjà équipées d’un socle (messagerie, suite bureautique, comptabilité/ERP léger) mais confrontées à des processus hétérogènes et des ressaisies.

- **Dirigeant / DG de PME** : recherche un ROI court, veut réduire les frictions opérationnelles sans immobiliser l’équipe.
- **DAF / RAF** : priorise fiabilité des données, traçabilité, réduction des erreurs et visibilité sur les flux.
- **Responsable opérations / production / chantier** : attend des automatisations simples, orientées terrain, avec adoption rapide.
- **Responsable informatique (ou prestataire)** : juge sur intégration, sécurité, administration et support.

Concurrents

Le marché est structuré autour d’éditeurs SaaS nationaux, de suites bureautiques intégrées et d’ESN qui « industrialisent » l’automatisation au cas par cas. Un relevé de terrain à proximité de Pouilley-Français identifie **2 établissements** actifs sur la commune, dans un ensemble plus large d’acteurs nationaux intervenant partout en France.

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
------------	----------------	-------	-----------

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
INFORMATIC SERVICE INGENIERY (ISI)	ESN / programmation	Ancienneté, expertise technique	Approche projet, moins « produit » SaaS
LIONEL ARRUFAT (LA INFO)	Conseil informatique	Proximité, réactivité	Capacité limitée, dépendance personne
CGI FRANCE	Conseil / intégration	Couverture nationale, crédibilité grands comptes	Moins adapté aux budgets PME, cycles longs
NXO FRANCE	Intégration / infrastructures	Expertise IT et intégration	Moins centré productivité applicative PME
VISIATIV SOLUTIONS ENTREPRISE	Éditeur / intégrateur	Portefeuille solutions, base clients	Offre souvent orientée suites et projets

Créneau libre : une offre SaaS B2B centrée « automatisation no-code + IA » packagée pour PME, avec déploiement rapide et support local, se distingue des ESN orientées projet et des intégrateurs généralistes.

Opportunités

- Segmenter par métiers (finance, ADV, opérations) pour construire des cas d'usage répétables et une proposition de valeur mesurable.
- Déployer un modèle de distribution mixte : acquisition en ligne + relais via partenaires (experts-comptables, intégrateurs régionaux, réseaux PME).
- Se différencier par la documentation (sécurité, conformité, réversibilité) et la qualité du support, critères décisifs dans l'achat PME.

Offre et proposition de valeur

Proposition de valeur unique

« FlowSync automatise et centralise les données des PME en no-code avec une IA native, pour réduire jusqu'à 40 % le temps administratif. »

Produits / services

- **Plateforme SaaS cloud** de centralisation des données (sources métiers, fichiers, formulaires) et de mise en cohérence des référentiels.
- **Automatisation no-code** des processus récurrents — collecte, validation, synchronisation, notifications, création de tâches.
- **IA intégrée** pour assister la saisie, détecter les incohérences, proposer des règles d'automatisation et générer des résumés opérationnels.
- **Connecteurs et API** pour s'intégrer aux outils existants des PME (ERP, CRM, comptabilité, outils collaboratifs).
- **Accompagnement local en France** : cadrage, paramétrage, formation et support — orientés adoption et résultats.

Grille tarifaire

OFFRE	PRIX	CIBLE
Starter	49 € / mois	TPE et petites équipes ; premiers workflows et automatisations standards
Pro	149 € / mois	PME 10 à 250 salariés ; multi- processus, gouvernance des données, IA avancée
Enterprise	Sur devis	PME/ETI avec exigences de sécurité, intégrations spécifiques, déploiement multi- sites

Bénéfices clients

- Réduction du temps administratif jusqu'à **40 %** par l'automatisation des tâches répétitives.
- Données fiabilisées et centralisées — moins de ressaisies, moins d'erreurs, meilleure traçabilité.
- Déploiement rapide sans développement — équipes métiers autonomes grâce au no-code.
- Décisions plus rapides — indicateurs consolidés et alertes sur anomalies.
- Adoption facilitée — accompagnement français, formation courte, support réactif.
- Scalabilité — passage de **1** processus à plusieurs équipes sans refonte de l'existant.

Business model

Sources de revenus

SOURCE	PRIORITÉ	% DU CA ESTIMÉ
Abonnements SaaS (Starter 49 € / Pro 149 € / annuel)	1	85 %
Offre Enterprise sur devis (connecteurs, SSO, volumétrie, SLA)	2	10 %
Services d'activation (onboarding, paramétrage no-code, formation)	3	5 %

Structure de coûts

- Développement logiciel et maintenance produit — 90 000 € la première année, puis itérations IA et connecteurs.
- IT / Cloud — 12 000 € ; coûts variables corrélés à la volumétrie et au calcul IA.
- Salaires d'une équipe de 5 personnes — produit, IA, commercial, support.
- Marketing et génération de prospects — 35 000 € ; acquisition digitale et partenariats.
- Juridique et conformité (RGPD, contrats, CGV) — 8 000 € ; sécurisation des risques.
- Trésorerie de sécurité — 55 000 € ; 13 mois de visibilité.

Canaux d'acquisition

- Vente en ligne et essai encadré — conversion sur cas d'usage « administratif », promesse de 40 % de temps gagné.
- Prospection sortante ciblée PME (10 à 250 salariés) — séquences e-mail / téléphone, démonstration en visio.
- Référencement et contenu expert (automatisation, IA, conformité) — génération de demande qualifiée.

- Partenariats prescripteurs — cabinets de conseil, intégrateurs no-code, experts-comptables.

Partenaires & ressources clés

- Hébergement cloud et briques IA — maîtrise des coûts, sécurité et réversibilité.
- Écosystème « village numérique / IA » — accès à la levée identifiée de **200 000 €** et au deal-flow PME.
- Réseau de partenaires intégrateurs — déploiements rapides et réduction du coût d'implémentation.
- Base documentaire et modèles de flux — accélération de l'onboarding, baisse du churn et standardisation des projets.

Stratégie marketing

Positionnement

FlowSync est une plateforme SaaS B2B no-code, IA native, qui centralise les données et automatise les processus des PME françaises – avec un accompagnement local et un ROI rapide.

Mix marketing 4P

- **Produit** : connecteurs (outils bureautiques, CRM, facturation, RH), automatisations prêtes à l’emploi par métier, tableaux de bord, journal d’audit, conformité RGPD, support en français.
- **Prix** : Starter **49 €**/mois, Pro **149 €**/mois, Enterprise sur devis (incluant cadrage et déploiement). Remise annuelle **-10 %**. Essai gratuit **14 jours**.
- **Place (distribution)** : vente en ligne (self-service) + closing assisté pour Pro/Enterprise. Parcours « démo → essai → onboarding ». Paiement mensuel et annuel.
- **Promotion** : contenu orienté cas d’usage (facturation, relances, reporting, saisies), preuves chiffrées (gain de temps **40 %**), webinaires, partenariats prescripteurs (cabinets, intégrateurs), retargeting.

Canaux d’acquisition prioritaires

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
Référencement naturel (SEO) sur requêtes « automatisation PME », « no-code », « reporting », « centralisation données »	3 000 € à 6 000 € / mois (rédaction + optimisation)	20 à 40 démos / mois à M+3, CAC décroissant après 6 mois
Publicité sur moteurs de recherche (requêtes intentionnelles)	2 000 € à 5 000 € / mois	15 à 35 essais / mois, pilotage au CPA, montée en charge progressive
Prospection ciblée (e-mail + téléprospection légère) sur PME 10–250 salariés	1 500 € à 3 500 € / mois (outils + bases + temps)	10 à 25 rendez-vous qualifiés / mois, utile pour Pro et Enterprise
Partenariats prescripteurs (experts-comptables, cabinets)	500 € à 2 000 € / mois (co-marketing)	5 à 15 opportunités / mois, paniers moyens plus élevés,

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
de conseil, intégrateurs)		churn réduit
Webinaires mensuels « cas d'usage » + démonstrations live	300 € à 800 € / session	30 à 80 inscrits / session, 10 % à 20 % de conversion en essai
Marketplaces / annuaires SaaS B2B (fiches + avis)	300 € à 1 200 € / mois	Flux régulier de prospects « chauds », crédibilisation (avis)

Plan 90 jours

- **Jalon 1 – Jours 1 à 30 : cadrer et instrumenter**
- Finaliser les **3** offres et le parcours d'essai (**14 jours**) avec scénarios d'onboarding.
- Déployer le suivi KPI : MQL, taux d'essai → payant, CAC, churn, ARPA.
- Produire **6** pages « cas d'usage » et **12** contenus SEO (orientés secteurs : industrie, services, BTP).
- **Jalon 2 – Jours 31 à 60 : lancer l'acquisition et prouver**
- Démarrer publicité sur moteurs de recherche avec **2** campagnes (intentions fortes + marque).
- Lancer la prospection sur **2** segments prioritaires (ex. cabinets de conseil, PME BTP) avec **2** séquences.
- Organiser **2** webinaires, obtenir **10** avis clients pilotes, formaliser **3** études de cas.
- **Jalon 3 – Jours 61 à 90 : industrialiser et optimiser**
- Structurer un programme partenaires (commission + kit de vente) et signer **5** prescripteurs.
- Optimiser le tunnel : objectif **+20 %** sur le taux essai → payant via améliorations produit et relances.
- Mettre en place une offre d'onboarding payant Pro (accélération time-to-value) et un plan de renouvellement annuel (**-10 %**).

Analyse SWOT

Forces

- IA native et approche no-code — adoption rapide en PME
- Gain opérationnel annoncé de 40 % sur le temps administratif
- Positionnement milieu de gamme : 49 € / 149 € par mois, lisible et accessible
- Accompagnement local français — assurance et conformité

Faiblesses

- Trajectoire financière déficitaire : marge -176 295 € en année 1, -108 935 € en année 2
- Seuil de rentabilité élevé : 430 152 € de chiffre d'affaires
- Volume d'équilibre ambitieux : 432 clients / mois vs objectif 150–200 clients cumulés
- Capacité d'exécution contrainte : équipe de 5 personnes, arbitrages produit / commercial

Opportunités

- Accélération de la transformation numérique des PME françaises (automatisation, centralisation des données)
- Effet levier du modèle SaaS récurrent — montée en puissance via annualisation et montée en gamme
- Marché adressable multisectoriel : industrie, services, conseil, BTP, commerce (10–250 salariés)
- Financement déjà structuré : budget de démarrage 200 000 € (apport 60 000 €, prêt 90 000 €, Bpifrance 50 000 €)

Menaces

- Intensité concurrentielle SaaS (automatisation / IA) — pression sur le churn et les prix
- Cycles de vente PME plus longs que prévu — risque sur l'objectif de CA 211 152 € en année 1
- Dépendance à l'infrastructure Cloud — dérive des coûts IT (base 12 000 €)
- Risques réglementaires et de confiance autour des données — exigence de sécurité et conformité

INDICATEUR CLÉ	VALEUR
Prix mensuel (Starter / Pro)	49 € / 149 €

INDICATEUR CLÉ	VALEUR
Objectif clients actifs cumulés	150–200
Seuil de rentabilité (CA)	430 152 €
Cash runway	13 mois

Roadmap 12 mois

T1 (mois 1-3)

OBJECTIF	KPI
Finaliser le MVP et cadrer la feuille de route produit	MVP en production, 15 connecteurs prioritaires, 0 P1 non résolu à J+7
Sécuriser le socle IA et la conformité	Registre RGPD tenu à jour, 100 % des traitements documentés, analyse de risques finalisée
Lancer la commercialisation pilote sur PME françaises	20 clients pilotes payants, MRR ≥ 2 000 €, churn logo ≤ 5 %
Structurer le support et l'onboarding	Temps de première valeur ≤ 7 jours, CSAT ≥ 4,3/5

T2 (mois 4-6)

OBJECTIF	KPI
Industrialiser l'acquisition (inbound + partenariats)	120 prospects qualifiés / mois, taux de conversion essai → payant ≥ 12 %
Renforcer le produit no-code pour réduire le temps administratif	Gains mesurés ≥ 40 % sur 30 cas clients, NPS ≥ 30
Stabiliser l'infrastructure Cloud et les coûts variables	Disponibilité ≥ 99,8 %, coût Cloud ≤ 1,5 % du CA
Déployer l'offre Pro et la facturation annuelle	Part des abonnements annuels ≥ 20 %, panier moyen ≥ 95 € / mois

T3 (mois 7-9)

OBJECTIF	KPI
----------	-----

OBJECTIF	KPI
Accélérer la traction commerciale sur les segments prioritaires ☒	90 nouveaux clients sur le trimestre, MRR $\geq$ 18 000 €
Structurer la vente B2B (cycle, relances, suivi) ☒	Cycle moyen $\leq$ 45 jours, taux de transformation devis $\geq$ 25 %
Lancer l'offre Enterprise sur devis (sur-mesure) ☒	6 opportunités qualifiées, 3 signatures Enterprise, ARR Enterprise $\geq$ 60 000 €
Piloter la qualité et la rétention ☒	churn logo mensuel $\leq$ 3 %, taux d'activation $\geq$ 70 % à J+30

T4 (mois 10-12)

OBJECTIF	KPI
Atteindre l'objectif de chiffre d'affaires annuel et sécuriser la trésorerie ☒	CA cumulé $\geq$ 250 000 €, runway $\geq$ 13 mois
Optimiser l'économie unitaire et la marge ☒	CAC payback $\leq$ 8 mois, marge brute $\geq$ 75 %
Renforcer le produit (IA, automatisations, sécurité) ☒	25 connecteurs actifs, conformité sécurité validée (revue d'accès trimestrielle 100 %)
Préparer le plan 12–18 mois et le financement complémentaire ☒	Prévisions validées, dossier bancaire à jour, pipeline MRR à 90 jours $\geq$ 1,5× l'objectif

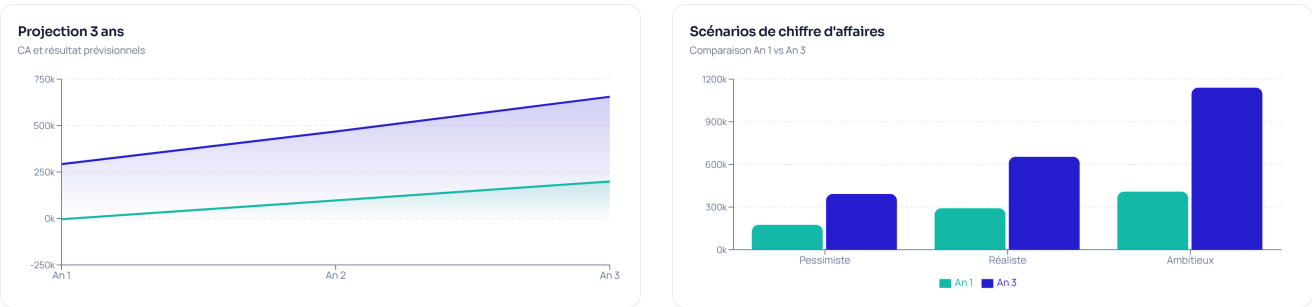
Prévisionnel financier

Hypothèses, projections sur 3 ans, scénarios et détail des postes.

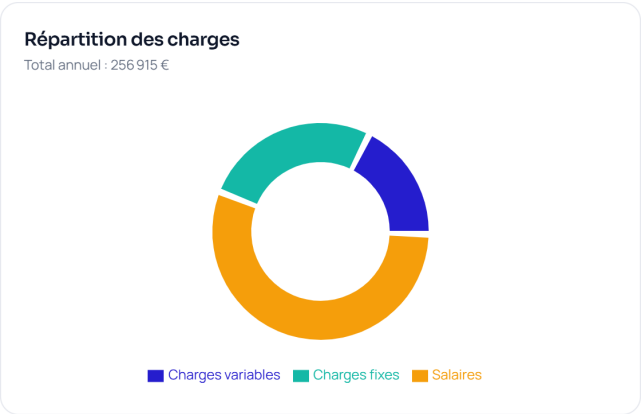
Synthèse 3 ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	292 560 €	468 096 €	655 334 €
Charges totales	296 453 €	371 073 €	456 218 €
Résultat	-3 893 €	97 023 €	199 116 €

Projections et scénarios



Structure de coûts et seuil de rentabilité



Scénarios prévisionnels

Scénario	CA An 1	CA An 3	Résultat An 1	Résultat An 3
Pessimiste	175 104 €	392 233 €	-81 228 €	36 081 €
Réaliste	291 840 €	653 722 €	34 925 €	296 262 €
Ambitieux	408 576 €	1 139 927 €	133 567 €	707 106 €

Sources de revenus

Source	Prix moyen	Volume / mois	CA annuel
Abonnement FlowSync Starter (IA & Automatisation basique)	49 €	233	137 004 €
Abonnement FlowSync Pro (Workflows complexes)	149 €	75	134 100 €
Prestations de paramétrage et onboarding (One-shot)	149 €	12	21 456 €

Charges fixes

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Bureaux (Coworking / Pépinière)	Loyer	1 200 €	14 400 €
Licences outils internes et CRM	Logiciels	350 €	4 200 €
Expert-comptable et gestion sociale	Comptabilité	450 €	5 400 €
Assurance rc pro et cyber-risques	Assurance base	180 €	2 160 €
Budget publicité digitale (SEA/Social)	Marketing	2 916 €	34 992 €
Abonnements internet et mobiles professionnels	Télécoms	120 €	1 440 €

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Fournitures de bureau et petits consommables	Fournitures	100 €	1 200 €

Charges variables

Poste	Base	% du CA	Mensuel fixe
Hébergement Cloud (AWS/Azure) et API IA (OpenAI/Mistral)	% du CA	8.0 %	-
Frais de transaction bancaire (Stripe/Fintech)	% du CA	2.5 %	-
Commissions apporteurs d'affaires / Affiliation	% du CA	5.0 %	-

Équipe et salaires

Poste	Nb	Brut mensuel	Coût employeur annuel
Directeur technique (CTO)	1	3 500 €	59 640 €
Développeur full-stack	1	3 200 €	54 528 €
Fondateur (Dirigeant TNS / Assimilé)	1	2 500 €	30 000 €

Investissements de départ

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Développement plateforme mv-p et r&d ia	Logiciel	haute	90 000 €
Infrastructure serveurs et équipements IT initiaux	Matériel	haute	12 000 €
Stratégie de lancement et identité de marque	Communication	moyenne	35 000 €
Dépôt de marque, RGPD et CGV SaaS	Juridique	moyenne	8 000 €

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Réserve de roulement initiale (BFR)	Trésorerie	haute	55 000 €

Sources de financement

Source	Type	Date prévue	Montant
Apport personnel des associés	Apport personnel		60 000 €
Prêt bancaire professionnel	Prêt bancaire		90 000 €
Subvention Innovation BPI (Aide au développement)	Subvention		50 000 €

Synthèse trésorerie

Indicateur	Valeur
Total financements	200 000 €
Total investissements	200 000 €
Burn mensuel	-1 593 €
Runway estimée	> 99 mois
Besoin de financement	0 €
ROI 3 ans	248 %

Compte de résultat détaillé (An 1 / An 2 / An 3)

Poste	An 1	An 2	An 3
Chiffre d'affaires	292 560 €	468 096 €	655 334 €

Poste	An 1	An 2	An 3
- Charges variables	-45 347 €	-72 555 €	-101 577 €
Marge sur coûts variables	247 213 €	395 541 €	553 758 €
- Charges fixes	-63 792 €	-70 171 €	-77 188 €
- Salaires chargés	-144 168 €	-158 585 €	-174 443 €
EBE	39 253 €	166 785 €	302 126 €
- Dotations amortissements (5 ans)	-40 000 €	-40 000 €	-40 000 €
Résultat d'exploitation (REX)	-747 €	126 785 €	262 126 €
- Intérêts d'emprunt	-3 147 €	-3 088 €	-2 305 €
Résultat avant impôt (RCAI)	-3 893 €	123 697 €	259 821 €
- Impôt sur les sociétés	-0 €	-26 674 €	-60 705 €
Résultat net	-3 893 €	97 023 €	199 116 €

Plan de trésorerie mensuel – Année 1

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Chiffre d'affaires encaissé (HT)	6 848 €	15 066 €	17 806 €	20 545 €	22 599 €	23 969 €	25 339 €	26 708 €	28 078 €	29 174 €	29 859 €	30 817 €	276 809 €
TVA collectée (20.0 %)	1 370 €	3 013 €	3 561 €	4 109 €	4 520 €	4 794 €	5 068 €	5 342 €	5 616 €	5 835 €	5 972 €	6 163 €	55 362 €
Apports en capital	60 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	60 000 €
Prêts bancaires débloqués	0 €	90 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	90 000 €
Subventions	50 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	50 000 €
Total encaissements	118 218 €	108 080 €	21 367 €	24 654 €	27 119 €	28 763 €	30 407 €	32 050 €	33 694 €	35 009 €	35 830 €	36 981 €	532 171 €
Achats & charges variables (HT)	0 €	2 123 €	2 548 €	2 972 €	3 397 €	3 609 €	3 821 €	4 034 €	4 246 €	4 458 €	4 586 €	4 671 €	40 464 €
TVA déductible sur achats (20.0 %)	0 €	425 €	510 €	594 €	679 €	722 €	764 €	807 €	849 €	892 €	917 €	934 €	8 093 €
Charges fixes	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	5 316 €	63 792 €
Salaires chargés	12 014 €	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	12 014	144 168

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
		€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Intérêts d'emprunt	0 €	0 €	338 €	332 €	327 €	322 €	317 €	312 €	307 €	302 €	297 €	292 €	3 147 €
Remboursement capital emprunt	0 €	0 €	1 340 €	1 345 €	1 350 €	1 356 €	1 361 €	1 366 €	1 371 €	1 376 €	1 381 €	1 386 €	13 632 €
TVA à reverser (collectée – déductible)	0 €	0 €	2 589 €	3 052 €	3 515 €	3 841 €	4 072 €	4 303 €	4 535 €	4 766 €	4 943 €	5 055 €	40 670 €
Investissements (HT)	200 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	200 000 €
TVA déductible sur investissements (20.0 %)	40 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	40 000 €
Impôt sur les sociétés (estimé)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total décaissements	257 330 €	19 878 €	24 654 €	25 626 €	26 599 €	27 179 €	27 666 €	28 152 €	28 638 €	29 124 €	29 454 €	29 667 €	553 965 €
Solde mensuel	-139 112 €	88 202 €	-3 287 €	-972 €	521 €	1 584 €	2 741 €	3 898 €	5 056 €	5 884 €	6 377 €	7 314 €	-21 795 €
Trésorerie cumulée (fin de mois)	-139 112 €	-50 910 €	-54 197 €	-55 169 €	-54 648 €	-53 065 €	-50 324 €	-46 425 €	-41 370 €	-35 485 €	-29 109 €	-21 795 €	-21 795 €

Point bas : mois 1 (-139 112 €) – Besoin de financement complémentaire : 139 112 €

Bilan prévisionnel — An 1 / An 2 / An 3

ACTIF	An 1	An 2	An 3
Immobilisations brutes	200 000 €	200 000 €	200 000 €
- Amortissements cumulés	-40 000 €	-80 000 €	-120 000 €
Immobilisations nettes	160 000 €	120 000 €	80 000 €
Stocks	0 €	0 €	0 €
Créances clients (TTC)	18 901 €	23 405 €	32 767 €
TVA déductible	31 227 €	0 €	0 €
Disponibilités (trésorerie)	0 €	162 500 €	414 445 €
TOTAL ACTIF	210 129 €	305 905 €	527 212 €

PASSIF	An 1	An 2	An 3
Capital / apports	60 000 €	60 000 €	60 000 €
Subventions d'investissement	50 000 €	50 000 €	50 000 €
Report à nouveau	0 €	-3 893 €	93 130 €
Résultat net de l'exercice	-3 893 €	97 023 €	199 116 €
Total capitaux propres	106 107 €	203 130 €	402 246 €
Emprunts bancaires (capital restant dû)	76 368 €	56 405 €	38 441 €
Dettes fournisseurs (TTC)	5 859 €	14 273 €	17 877 €
Dettes fiscales & sociales	0 €	32 097 €	68 648 €
Concours bancaires courants	21 795 €	0 €	0 €

PASSIF	An 1	An 2	An 3
TOTAL PASSIF	210 129 €	305 905 €	527 212 €

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Fonds de roulement (FR)	22 474 €	139 535 €	360 687 €
Besoin en fonds de roulement (BFR)	44 269 €	-22 965 €	-53 758 €
Trésorerie nette (FR - BFR)	-21 795 €	162 500 €	414 445 €

Besoin de financement

Montant total demandé

Le besoin total à financer s'élève à **440 898 €**. Il correspond au **point bas réel de trésorerie au mois 12** (effets de TVA, délais d'encaissement et de paiement, impôts et remboursements intégrés).

Ce besoin est financé par **200 000 €** de ressources prévues. **Solde à mobiliser : 240 898 €**.

Utilisation des fonds (besoins)

POSTE	MONTANT	%
Développement initial plateforme (MVP+)	90 000 €	20,4 %
Équipement informatique et serveurs initiaux	12 000 €	2,7 %
Lancement marque et stratégie acquisition	35 000 €	7,9 %
Rédaction CGU/RGPD et dépôts de marque	8 000 €	1,8 %
Réserve de trésorerie initiale (BFR)	55 000 €	12,5 %
Trésorerie de démarrage	240 898 €	54,6 %

Total : **440 898 €**

Sources de financement envisagées (moyens)

SOURCE	TYPE	MONTANT
Apport personnel des associés	Apport	60 000 €

SOURCE	TYPE	MONTANT
Prêt bancaire professionnel	Prêt	90 000 €
Subvention bpi france (aide innovation)	Subvention	50 000 €

Total : 200 000 €

Retombées attendues

- **Chiffre d'affaires** : atteindre 211 152 € en année 1, puis 337 843,2 € en année 2 et 472 980,48 € en année 3, via la montée en charge des abonnements SaaS B2B.
- **Emplois** : sécuriser et structurer une équipe de 5 personnes (dont le fondateur) pour industrialiser le produit (IA/no-code), l'acquisition et le support clients.
- **Jalons clés** : finaliser le développement initial, déployer l'infrastructure cloud et l'acquisition, et piloter la trajectoire vers le seuil de rentabilité à 430 151,5 527 950 311 € de chiffre d'affaires.

Conclusion

FlowSync, positionné sur le secteur SaaS B2B / Transformation numérique / IA (Productivité), ancré à France (Siège) / Marché français cible, au stade « lancement prochain (levée de 200 k€ identifiée) village numérique / ia », ressort de cette analyse comme un projet solide, avec un score global de viabilité de 72/100. Projet solide dans le secteur SaaS B2B / Transformation numérique / IA (Productivité) à France (Siège) / Marché français cible : marché bien ciblé, projet bien avancé. Vigilance sur rentabilité initiale fragile.

Les points d'appui les plus nets se situent côté marché (98/100) et faisabilité (89/100), tandis que la vigilance porte principalement sur financement (48/100) et rentabilité (50/100).

Le chiffre d'affaires évolue de 292 560 € en année 1 à 655 334 € en année 3 (+124 % sur trois ans), avec un résultat de première année déficitaire (-3 893 €), le temps que le modèle atteigne son régime de croisière et un résultat de 199 116 € en année 3. Le seuil de rentabilité s'atteint autour de 275 clients/mois (250 509 € de CA annuel), ce qui constitue l'objectif opérationnel minimal à sécuriser.

Sur le plan financier, le projet ne couvre que 0 mois de charges, ce qui impose une gestion serrée de la trésorerie et un plan B de financement. Les investissements de démarrage sont estimés à 200 000 €, couverts par 200 000 € de financements mobilisés, ce qui sécurise le plan de trésorerie prévu.

Les prochaines étapes prioritaires consistent à optimiser la structure de coûts et le mix prix pour améliorer la marge dès l'année 1, à verrouiller les financements complémentaires (prêt, apport, subvention) avant le lancement. Ce business plan constitue une base de dialogue solide avec les partenaires financiers, les banques et les investisseurs, et sera actualisé au fil de l'exécution pour rester aligné sur la réalité du terrain.

En synthèse

- Score de viabilité global : 72/100 (Solide)
- Chiffre d'affaires année 1 : 292 560 € — année 3 : 655 334 €
- Résultat année 1 : -3 893 € — année 3 : 199 116 €
- Seuil de rentabilité : 275 clients/mois (250 509 €/an)
- Trésorerie projetée : 0 mois de charges couvertes
- Investissements : 200 000 € — Financements mobilisés : 200 000 €