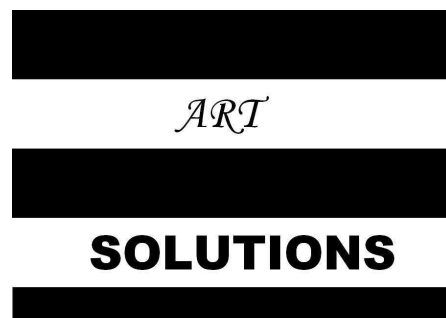


ART Solutions Business Plan



SOMMAIRE

SYNTHESE

Le projet

Le financement recherché

- 1. Le produit / service :**
- 2. Le marché :**
- 3. Stratégie commerciale :**
- 4. La production**
- 5. Les frais de fonctionnement**
- 6. Objet social, forme juridique et capital**

ANNEXE 1 : CV CHARLES LETAILLEUR

ANNEXE 2 : PLAN DE DEVELOPPEMENT

ANNEXE 3 : COMPTE DE RESULTAT

ANNEXE 4 : PLAN DE TRESORERIE

ANNEXE 5 : PLAN DE FINANCEMENT

SYNTHESE

Le projet

Art Solutions est une entreprise qui propose des prestations de services informatiques aux sociétés de ventes aux enchères. Le métier de commissaire-priseur peut et doit connaître une forte croissance grâce à l'usage de nouveaux services informatiques. C'est à l'occasion d'un stage, en regardant le milieu des ventes aux enchères de l'intérieur avec les yeux de l'ingénieur informaticien que je suis, que cette idée est née.

Sur ce marché quasiment vierge, assez large (plusieurs centaines d'acteurs en France) et très peu concurrentiels, nous nous positionnons dans une approche très personnel vis-à-vis du client en nous basant sur des prestations « à la carte » plutôt que des formules toutes faites.

Le financement recherché

Afin de financer la croissance initiale de l'entreprise je recherche, en complément des 16 000€ investis personnellement, un financement supplémentaire de **28 000€ sous forme de prêt à moyen terme.**

Comme le montre le business plan suivant, la rentabilité n'est pas obtenue dès la première année (dû à la période de développement initiale nécessaire) mais c'est **une très forte rentabilité qui est attendue en seconde puis en troisième année.**

La suite de ce document présente les différents éléments nécessaires à l'évaluation de cette entreprise.

1. Le produit / service

Quel est le service proposé ?

Une prestation de services informatiques « à la carte » pour les sociétés de ventes aux enchères publiques dans un premier temps et pour tous les acteurs du marché de l'art à terme.

Les sociétés de ventes aux enchères, communément appelé « Commissaires Priseurs », sont des sociétés dites de ventes volontaires SVV. Elles peuvent réaliser des ventes juridiques mais elles réalisent le plus souvent des ventes pour des clients particuliers qui vendent pour leur compte et de leur propre gré. Elles peuvent faire des transactions sous forme de ventes aux enchères, de toute sorte de biens allant des voitures d'occasion aux objets d'art.

Quel est la plus value pour les sociétés clientes ?

La gestion des ventes aux enchères est particulièrement compliquée. Elle nécessite de nombreux traitements répétitifs dus au statut même de commissaires-priseurs qui est une interface entre un vendeur et un acheteur. Comme il s'agit de particuliers, la plupart du temps, il y a de très nombreux acheteurs et de très nombreux vendeurs qui achètent et vendent peu de choses. Leur traitement spécifique (sans même parler de la relation commerciale) est très long.

Toute la paperasserie est réalisée en double. Or ceci est fait aujourd'hui dans la plupart des études à la main. L'automatisation de tous ces processus qui ne constitue pas le coeur de métier du commissaire priseurs apportera une plus value exceptionnelle à ces études qui pourront se consacrer uniquement à leur savoir faire premier (principalement expertise des objets et vente en salle publique).

C'est après avoir travaillé chez un commissaire priseur que je me suis rendu compte de l'importance du bouleversement que l'informatique pouvait apporter à ce commerce.

2. Le marché

Un besoin pressant, un marché quasiment vierge

Si ce besoin existe, personne ne semble y répondre.

Les études de commissaires priseurs sont absentes d'internet. Le nombre de site est très faible (46 sites d'études parisiennes seulement apparaissent sur le site de la « Gazette de Drouot », principal magazine professionnel dans ce milieu). Ces derniers sont très mal référencés. Si on tape « commissaire priseur » ou « études de commissaire priseur », seulement des sites expliquant comment devenir commissaire priseur apparaissent.

Hervé Chayette, mon ancien maître de stage, devenu président du Syndicat national des mais de ventes volontaires (Symev) offrait, en novembre 2007, sa vision de l'avenir :

« Comment aider les sociétés de ventes à s'emparer de l'outils internet ? Il se peut que d'ici à quelques mois, on puisse proposer à nos adhérents une plateforme qui leur permettrait de réaliser directement leurs ventes sur le Web. »

Ceci montre le réel besoin de services informatiques dans ce domaine presque vierge. On peut entrevoir la menace sous-jacente d'acteur comme e-bay qui pèsent sur ces petites études françaises si elles ne réagissent pas assez vite.

Pour ce qui est de la taille, le site de la « Gazette de Drouot », principal magazine professionnel dans ce milieu, nous renseigne. Il y a 136 études rien qu'à Paris, à peu près autant en île-de-France et très grand nombre un peu partout en province.

Même si le marché des SVV venait à se saturer, on pourrait facilement envisager une reconversion vers le même type de prestation de services étendus à tous les acteurs du marché de l'art (galeries, experts, musée,...)

3. Stratégie commerciale

La concurrence

Il existe une entreprise déjà implantée sur le marché. Il s'agit d'Innexa dont l'activité est « l'édition de solutions de gestion et l'intégration de solutions informatiques pour les ventes aux enchères publiques ». Elle existe depuis 15 ans et plus de 120 maisons de ventes ont fait appel à elle.

Mais le marché est tellement grand que cet acteur n'est pas tant menaçant. D'autre part nous tenterons de nous différencier de lui par une approche plus personnalisée du client.

Le positionnement concurrentiel

En effet, le produit d'Innexa semble assez standard. Notre idée est de proposer un panel de services qui peuvent être choisie « à la carte ». Parmi ceux-ci nous avons imaginé :

- Une interface de saisie des lots (avant ou pendant la vente) avec différents type de gestion
- Gestion simultanée du procès-verbal, de l'édition des bordereaux acheteurs et de la caisse
- Edition du livre de Police (résumé des ventes en vue de contrôles légaux)
- Gestion de stock
- Gestion des clients/acheteurs (pour aider la facturation, le règlement, les relances, l'édition de bordereaux, mandats de vente, lettres de dépôts...)
- Gestion des frais, droit de suite et plus-value
- Transfert et intégrations comptables, TVA
- Exploitation du fichier clients, mises à jour acheteurs, e-mailing et courriers

Voici nos gammes de prix. Le service pouvant être beaucoup plus détaillé par la suite :

Site web simple (présentation de l'entreprise uniquement)	2 000 €
Site web complet	5 000 €
Gestion des stocks	7 000 €
Gestion des ventes (gestion clients/acheteurs) hors ventes	13 000 €
Vente sur le web	10 000 €

Pour simplifier cette représentation lors des calculs comptables nous imaginons trois « formules » : un petit contrat à 7000€ et un gros contrat à 25 000 € et une formule « complète » à 35 000€. Ce plus gros contrat n'est pas à envisager avant le milieu du 2^e exercice et le recrutement d'au moins un spécialiste e-commerce. Globalement l'idée est de proposer progressivement des services de plus en plus complexes, à la fois, côté client, pour instaurer un climat de confiance et, côté production, pour limité un Besoin en Fonds de Roulement trop important qu'entraînerait une longue période de développement d'une solution complète dès le départ.

Nous proposons une solution « clé en main » à nos clients, c'est-à-dire que, par exemple, nous imaginons acheter l'équipement informatique nécessaire à l'utilisation de ces technologies. Il s'agit d'un confort dans la continuité du service que nous proposons à nos clients mais nous n'explicitons pas ici leurs prix et leurs coûts. D'un point de vue comptable ne comptons pas faire de profit sur ce matériel (facturation au client au prix d'achat). D'un point de vue marketing, leur prix est estimé négligeable par rapport au prix du service. Nous pensons pouvoir utiliser le matériel déjà présent dans l'entreprise et seulement acheter un ordinateur fixe ou portable (quelques centaines d'euros). Par contre la location d'un serveur dédié est indispensable. Son coût est de 150 euros mensuels.

Le positionnement concurrentiel et profil du fondateur.

Notre spécificité sur le marché est double : nous tenons à être à la fois des experts techniques garantissant une qualité de service irréprochable et des acteurs à l'écoute des acteurs d'un métier bien particulier.

L'expérience du fondateur est représentative de cette approche : une expérience technique issue d'une formation de haut niveau en informatique et une expérience du marché de l'art et des sociétés de ventes aux enchères. Par mon environnement familial j'ai toujours été proche de ces milieux. C'est ce capital que je veux exploiter pour créer une relation de confiance avec des clients, qui sont, pour certains, réticents à la technologie. C'est pourquoi je compte m'occuper personnellement de prospection et du suivi client au moins au début.

D'autre part, nous serons basé à Paris au plus proche de nos clients (à la différence d'Innexa qui est basé dans le Morbihan et n'a qu'une antenne à Paris).

4. La production

Les développeurs

Puisque les différents services de la « carte » ne seront pas développés en même temps, le recrutement s'échelonnera. L'idée est de faire travailler à chaque fois un ingénieur avec une vision large des technologies utilisables et un développeur plus spécialisé dans le développement. A terme on aura un « couple » pour :

- la partie web
- la partie interface pour le logiciel de gestion de stocks
- la partie e-commerce

La proposition des services étant très large en terme de technologie, l'entreprise fera d'abord appel à d'autres prestataires ou éventuellement à du recrutement en contrats courts l'objectif étant que le plus rapidement elle dispose en interne de personnes hautement qualifiés dans chacun de ses domaines.

Toutefois il semble qu'une petite quantité d'ingénieurs-développeurs suffisent à produire les produits les plus complets pour les clients. Ainsi une fois ce type de personnes décelées un intéressement dans l'entreprise est envisageable pour souder cette petite équipe autour du projet.

Le développement des premiers contrats prendra plus de temps que ceux développés par la suite puisque sur les prestations d'un client à l'autre certains développements pourront être repris tel quel.

Le matériel

Seul un ordinateur par développeur (sans licence spéciale) et la location d'un serveur dédié pour les tests seront nécessaires.

La force de vente

Le recrutement de commerciaux intervient pour épauler le fondateur dans ses démarches de prospections et de suivi client. Leur apport est indispensable au moment de la migration des anciens clients (qui avaient donc optés pour des formules simples) vers des solutions complètes.

Le processus de développement

Comme nous l'avons déjà dit, le challenge pour limiter le BFR est de proposer au fur à mesure du développement des services de plus en plus complexes. On limite ainsi l'écart entre période de développement et commercialisation de chaque service.

5. Les frais de fonctionnement

Les différentes charges auxquelles l'entreprise devra faire face sont les suivantes (présentées par ordre de compte comptable) :

A. Charges de fonctionnement courant

Achat de fournitures

L'achat de fournitures de bureau courantes (toners, papier, stylos...) est évalué à un coût moyen de 100€ HT par mois.

Budget publicitaire

Chaque mois, il est prévu d'allouer un budget de 500€ HT à la publicité. Celle-ci n'est pas l'axe majeur de notre stratégie marketing puisque le petit nombre de structure ainsi que leur accès facile (liste connue) rend la prospection commerciale directe et ciblée plus efficace. L'achat d'un certain nombre de liens commerciaux ainsi que des encarts dans la presse spécialisée (notamment la « Gazette de Drouot ») pourraient éventuellement compléter la prospection directe.

Frais de déplacement

La majorité des déplacements se faisant dans Paris intramuros, l'utilisation des transports en commun paraît à la fois plus efficace et plus économique. Seul le fondateur étant amené à se déplacer pour les prospections commerciales et les autres employés seulement très occasionnellement (installation chez le client par exemple), des frais de 100€ HT mensuels sont à prévoir pour couvrir un abonnement pour le fondateur et des frais de transports occasionnels pour les employés.

Frais de télécommunications

Sont prévus 150€ HT mensuels pour l'abonnement téléphonique mobile professionnel du fondateur.

B. Frais fixes généraux

Loyer

L'entreprise projette de s'installer, lors des 12 premiers mois, dans l'incubateur de Télécom Paris. Outre de bénéficier des nombreux avantages matériels (loyer, ligne téléphonique, connexion internet), c'est les conseils juridiques et comptables, et l'expérience des encadrants qui apporte un véritable plus au démarrage de l'entreprise.

Les premiers 6 mois, le loyer s'élève à 100€ mensuels. Les 6 mois suivants, il s'élève à 150€ mensuels. Nous profiterons de la fin du mois d'août 2008 (avant le retour à l'activité des principales études) pour déménager dans de nouveaux locaux.

L'entreprise pense alors louer des bureaux, si possible dans Paris intramuros, ou en très proche banlieue, pour un loyer mensuel de 2 500€.

Assurances

1 000€ HT annuels de frais d'assurance divers sont à prévoir.

Honoraires

Les honoraires sont de deux types : honoraires d'avocats et honoraires d'experts-comptables.

Les frais d'avocat sont évalués à 2 000€ HT annuels au titre de forfait de protection juridique (donc 166€ HT mensuel). A cela sont à ajouter 10 000€ d'honoraires pour les prestations diverses lors de l'établissement (dépôt des statuts, ...).

Les frais d'expert-comptable sont évalués à entre 3000 et 6000€ HT par an (principalement pour la rédaction du bilan et des fiches de paie). Ramener mensuellement cela fait de 250€ HT, les 6 premiers mois et 500€ HT durant les 30 mois suivant (étant donné l'augmentation des effectifs).

Frais bancaires

Les frais courants d'utilisation de comptes bancaires, domiciliés dans deux banques, sont évalués à 100€ HT mensuels.

Pour le prêt, nous nous baserons sur l'offre de Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) avec comme ordre d'idée, un prêt de 28000€ sur 5ans à 4,2%. Chaque mensualité est donc de 486€.

C. Charges de personnel

Nous prévoyons de rémunérer nos ingénieurs/développeurs informatiques 3 000€ bruts mensuels et nos commerciaux 3500€ bruts mensuels.

Cette rémunération nous place favorablement dans les salaires d'embauche des personnes ayant les compétences que nous recherchons.

D. Achat de matériel

Matériel informatique

L'essentiel des achats de matériel concerne du matériel informatique.

A l'installation, il est prévu d'acheter une imprimante / fax / copieur de petite taille 1000€ HT.

Il est ensuite prévu d'acheter, pour chaque salarié et au fur et à mesure de leur entrée dans l'entreprise, un ordinateur soit fixe soit portable (pour les commerciaux et le fondateur) pour 1 500€ HT pièce.

Les règlements se font 1/3 à la commande, 2/3 à 60 jours.

E. Produits

Les produits sont uniquement issus de la facturation des prestations informatiques. Leur prix dépend des choix effectués par le client.

Les règlements se font à 60 jours fin de mois.

6. Objet social, forme juridique et capital

Objet social

La société Art Solutions a pour objet, en France et à l'étranger :

- La réalisation et la commercialisation de programmes informatiques destinés aux acteurs du marché de l'art.
- Plus généralement toutes opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières se rapportant directement, ou indirectement à l'objet social, ou susceptibles d'en faciliter l'extension ou le développement.

Forme juridique et capital

Art Solutions est une E.U.R.L. au capital de 16 000€

Gérant : Charles Letaillieur

Associés : Charles Letaillieur

ANNEXE 1 : CV CHARLES LETAILLIEUR

ANNEXE 2 : PLAN DE DEVELOPPEMENT

ANNEXE 3 : COMPTE DE RESULTAT

ANNEXE 4 : PLAN DE TRESORERIE

ANNEXE 5 : PLAN DE FINANCEMENT

Charles LETAILLIEUR
Ingénieur diplômé de Télécom Paris

E-MAIL : CHARLES@LETAILLIEUR.EU • TELEPHONE 06 68 33 54 54

98 AVENUE DES TERNES • 75017 PARIS

FORMATION

- 2004-2007 Cursus Ingénieur à **Télécom Paris (Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications)** spécialisé en :
 - **Intelligence Artificielle**
 - **Réalité virtuelle**
 - **Gestion de développement logiciel et base de management d'entreprise**
- 2001- 2004 **Classes Préparatoires au lycée St Louis à Paris**
- 2001 **Baccalauréat** scientifique

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Août 2006 – Janvier 2007 : **Stage dans le laboratoire franco-japonais de robotique JRL au National Institute of Advanced Industrial Science and Technology (AIST) à Tsukuba au Japon**
Conception et implémentation d'un algorithme d'exploration visio-haptique de l'environnement pour le robot humanoïde HRP-2. Travaux sur le modèle 3D et sur le robot réel via une interface en C++/Glut/OpenGL.
- 2006 : **Proposition d'un site web** pour l'entreprise de design "Bleu absolu"
Projet visible sur www.perso.enst.fr/~letailli/projet_bleuabsolu/
- Juillet 2005 : **Stage dans l'étude de commissaires priseurs Chayette & Cheval** à Paris
- Juin et octobre 2000 : **Stage dans la Galerie 1900-2000** à Paris et sur son stand du **salon de la FIAC**

PROJETS

- 2006 : **Création multimédia** sur la langue roumaine et réalisation de l'interface communes à tous les projets, visible sur le site : www.perso.enst.fr/~letailli/cult/
- 2006 : **Jeu de Puissance 4 en LISP** avec gestion d'une Intelligence Artificielle
- 2006 : **Indexation d'objets 3D en C++/OpenGL**
Programme de recherche, à partir d'une vue 2D, de l'objet 3D le plus proche dans une base de données.
- 2006 : **Simulation d'établissement de liens sociaux entre agents artificiels en Python**
Projet utilisant un algorithme génétique, au sein d'une équipe de quatre personnes dont j'étais le responsable.

COMPETENCES

- **Optimisation, complexité, théorie des automates et du langage**
- Bonnes connaissances des environnements **Windows** et **Unix**
- **Langages informatiques** : C/C++/Qt/Glut/OpenGL, JAVA/SWING, Python, LISP, HTML, Php, Flash, VRML, Latex
- **Logiciels multimedia utilisés** : Visual Studio, Virtools, suite Adobe (Photoshop, Premiere, InDesign, ...), Macromedia Flash et Dreamweaver

LANGUES

- **Français, Anglais** (couramment, 577/677 au TOEFL), **Espagnol** (lu, écrit, parlé), **Japonais** (débutant)

ACTIVITES

- 2005 – 2006 : **Trésorier du Bureau des Elèves** à Télécom Paris
Gestion de recettes de 400 000 €, organisation d'événements variés (voyages, soirées,...), supervision de toutes les associations étudiantes de l'école.
- 2004-2005 : Organisation du **Gala** de Télécom Paris, auquel 1800 personnes ont participé.
- Judo (ceinture marron, en compétition pour la ceinture noire), voyages

Scénario de développement					
	septembre 2007	octobre 2007	novembre 2007	décembre 2007	janvier 2008
Les faits					
où est l'entreprise ?	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom
que fait le fondateur ?	<ul style="list-style-type: none"> - rédaction de la plaquette client <input type="checkbox"/> construction du site web <input type="checkbox"/> inscription de la société à la CCIP <input type="checkbox"/> recherche d'un cabinet de juristes, d'assurance et d'experts-comptables 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> travail sur une maquette du produit 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> recherche d'un ingénieur 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> recrutement d'un ingénieur <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> recherche d'un développeur <input type="checkbox"/> suivi du client
Frais d'exploitation	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur
Achats exceptionnels	<ul style="list-style-type: none"> - honoraires d'avocat (statuts) <input type="checkbox"/> un ordinateur portable pour le fondateur <input type="checkbox"/> 1 imprimante / fax / photocopieur 			<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> un ordinateur fixe pour l'ingénieur 	
Recrutements				ingénieur	
Nombre total de salariés	1	1	1	2	2
Type de contrats					petit contrat
Nombre de client à suivre					1
Nombre total de clients					1
autres	<ul style="list-style-type: none"> - recherche de 2 banques, création des comptes de la société 			début du développement des solutions courantes	

1e exercice				
février 2008	mars 2008	avril 2008	mai 2008	juin 2008
Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom
- prospection commerciale <input type="checkbox"/> recrutement d'un développeur <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client
- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur
<input type="checkbox"/> un ordinateur fixe pour le développeur				
développeur				
3	3	3	3	3
petit contrat	petit contrat	petit contrat	petit contrat	petit et moyen contrats
	1		1	1
1	2	2	3	4

juillet 2008	août 2008	septembre 2008	octobre 2008	novembre 2008
Incubateur de Télécom	Incubateur de Télécom	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris
- prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> recherche d'un ingénieur <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> recrutement d'un ingénieur <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> recherche d'un développeur <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client	- prospection commerciale <input type="checkbox"/> recrutement d'un développeur <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client
- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer incubateur	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris	- frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris
		<input type="checkbox"/> un ordinateur fixe pour l'ingénieur	<input type="checkbox"/> un ordinateur fixe pour le développeur	
		ingénieur	développeur	
3	3	4	5	5
petit et moyen contrats	petit et moyen contrats	petit et moyen contrats	petit et moyen contrats	petit et moyen contrats
1	1	1	1	2
5	6	7	8	10

2e exercice				
décembre 2008	janvier 2009	février 2009	mars 2009	avril 2009
Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris
<ul style="list-style-type: none"> - réflexion sur la solution complète <input type="checkbox"/> recherche pour recrutement <input type="checkbox"/> prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client 	<ul style="list-style-type: none"> - recrutement <input type="checkbox"/> prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial
<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris
	- 2 ordinateurs fixes et un portable			
	-1 commercial <input type="checkbox"/> 1 ingénieur <input type="checkbox"/> 1 développeur			
5	8	8	8	8
petit et moyen contrats	petit et moyen contrats	petit et moyen contrats	petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète	petit et moyen contrats
1	2	3	4 (dont un ancien client)	3
11	13	16	19	22
	début du développement de la solution complète		lancement de la solution complète	

mai 2009	juin 2009	juillet 2009	août 2009	septembre 2009
Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris
<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec le commercial <input type="checkbox"/> recrutement d'un commercial 	
<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	
				<input type="checkbox"/> un ordinateur portable pour le commercial
				commercial
8	8	8	8	9
<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète 	petit et moyen contrats	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète 	petit et moyen contrats	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement
4 (dont un ancien client)	3	4 (dont un ancien client)	3	5
25	28	31	34	38-39

octobre 2009	novembre 2009	décembre 2009	janvier 2010	février 2010
Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris
<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux
<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris
9	9	9	9	9
<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement
5	5	5	5	5
42-44	46-49	50-54	54-59	58-64

exercice				
mars 2010	avril 2010	mai 2010	juin 2010	juillet 2010
Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris	Domiciliation à Paris
<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux
<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris 	<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris
9	9	9	9	9
<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement 	<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement
5	5	5	5	5
62-69	66-74	70-79	74-84	78-89

août 2010
Domiciliation à Paris
<ul style="list-style-type: none"> - prospection commerciale <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> réalisation des contrats <input type="checkbox"/> suivi du client <input type="checkbox"/> gestion des migrations avec les commerciaux
<ul style="list-style-type: none"> - frais téléphonie, internet <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> loyer incubateur <input type="checkbox"/> frais publicitaires, juridique <input type="checkbox"/> frais juridiques et comptables <input type="checkbox"/> déplacements <input type="checkbox"/> loyer à Paris
9
<ul style="list-style-type: none"> - petit et moyen contrats <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> migration d'un ancien client vers une solution complète <input type="checkbox"/> ou vente de solution complète directement
5
82-94

Compte de Résultats

		septembre 2007	octobre 2007	novembre 2007	décembre 2007	janvier 2008
Recettes						
Prestation de services	Petite Formule (7 000 € HT)					1 7 000
	Grande Formule (25 000€ HT)					
	Formule complète (35 000€ HT)					
Total Recettes		0	0	0	0	7 000
Charges						
Achats d'études et prestations de services	Location de serveur dédié	200	200	200	200	200
	Sous-traitance à des JE	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Achat de fournitures		100	100	100	100	100
Frais publicitaires		500	500	500	500	500
Frais de déplacements		100	100	100	100	100
Frais de télécommunications		150	150	150	150	150
SOUS TOTAL (a)		2 050	2 050	2 050	2 050	2 050
Loyer		100	100	100	100	100
Assurances		100	100	100	100	100
Honoraires		10 416	416	416	416	416
Frais bancaires		586	586	586	586	586
SOUS TOTAL (b)		11 202	1 202	1 202	1 202	1 202
Charges de personnel	Fondateur	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
	Ingénieurs Développeurs (3000€)				1 3 000	1 3 000
	Commerciaux (3500€)					
Charges sociales & patronales	Fondateur	500	500	500	500	500
	Ingénieurs /,Développeurs (1500€)				1 1 500	1 1 500
	Développeurs					
	Commerciaux (1750€)					
SOUS TOTAL (c)		1 500	1 500	1 500	6 000	6 000
Dotations aux amortissements	Ordinateurs	42	42	42	126	126
	Imprimante / fax	28	28	28	28	28
Provisions pour créance douteuse (3% du CA)		0	0	0	0	210
SOUS TOTAL (d)		70	70	70	154	364
Total Charges		14 822	4 822	4 822	9 406	9 616
PRODUITS - CHARGES (avant impôt)		-14 822	-4 822	-4 822	-9 406	-2 616
Impôt (33,3%)						
PRODUITS - CHARGES (net d'impôt)						
accroissement du BFR		4466*	4 752	4 752	9 252	2 252
CAF(résultat+amortis.+provisions pour pertes)						

(*) les frais juridiques d'installations (10000€) ne sont pas comptabilisés dans le BFR.

PLAN DE TRESORERIE EN KE TTC du 1er exercice													
Report mois n-1	#####	le exercice											
		octobre 2007	novembre 2007	decembre 2007	janvier 2008	février 2008	mars 2008	avril 2008	mai 2008	juin 2008	juillet 2008	août 2008	#####
		0	29 149	24 257	17 862	9 966	18 811	410	5 894	54 431	49 411	97 944	#####
Sorties (débit)													
Achat matériel immobilisé	Ordinateurs	598	1 196		598	1 196	598	1 196					
	Imprimante / fax	399	797										
Charges													
Achats d'études et prestations de services	Location de seneur dédié	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239
	Sous-traitance à des JE	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196	1 196
Achat de fournitures		120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Frais publicitaires		598	598	598	598	598	598	598	598	598	598	598	598
Frais de déplacements		120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131
Frais de télécommunications		179	179	179	179	179	179	179	179	179	179	179	179
SOUS TOTAL (a)		2 452	2 453	2 454	2 455	2 456	2 457	2 458	2 459	2 460	2 461	2 462	2 463
Loyer		120	120	120	120	120	120	179	179	179	179	179	179
Assurances		120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131
Honoraires		12 458	498	498	498	498	498	797	797	797	797	797	797
Frais bancaires		701	701	701	701	701	701	701	701	701	701	701	701
SOUS TOTAL (b)		13 398	1 439	1 440	1 441	1 442	1 443	1 802	1 803	1 804	1 805	1 806	1 807
Charges de personnel													
Salaire brut	Fondateur	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
(payé à la fin du mois)	Ingénieurs / Développeurs (3000€)				1 3 000	1 3 000	2 6 000	2 6 000	2 6 000	2 6 000	2 6 000	2 6 000	2 6 000
	Commerciaux (3500€)												
Charges patronales	Fondateur			1 500			1 500			1 500			1 500
(payés à la fin de chaque trimestre)	Ingénieurs / Développeurs (1500€)						6 000			9 000			9 000
	Développeurs												
	Commerciaux (1750€)												
SOUS TOTAL (c)		1 000	1 000	2 500	4 000	4 000	14 500	7 000	7 000	17 500	7 000	7 000	17 500
Achat matériel immobilisé	Ordinateurs	598	1 196		598	1 196							
	Imprimante / fax	399	797										
SOUS TOTAL (d)		997	1 993		598	1 196							
TVA sur ventes - TVA sur achats		#####	-8 886	-8 395	-8 495	918	#####	-1 248	24 498	#####	24 494	-1 256	13 990
Total des Sorties		16 851	4 893	6 395	7 897	7 899	18 401	11 261	11 263	21 765	11 267	11 269	21 771
Entrées (crédit)													
Capital		18 000											
Aides diverses													
Prêts		28 000											
Ventes de prestation de services	Petite Formule (8 372 € TTC)					1 8 372		1 8 372		1 8 372		1 8 372	
	Grande Formule (29 900 € TTC)								29 900		29 900		29 900
	Formule complète (41850€ TTC)												
Total des ventes		0	0	0	0	8 372	0	8 372	29 900	8 372	29 900	8 372	29 900
Total des Entrées		46 000	0	0	0	16 744	0	16 744	59 800	16 744	59 800	16 744	59 800
Tresorerie cumulée		29 149	24 257	17 862	9 966	18 811	410	5 894	54 431	49 411	97 944	#####	#####

Plan de Financement				
K€ / HT		Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Besoins				
Frais de 1er établissement	frais juridiques	10 000		
Installations	imprimante	1 000		
Matériel	ordinateur	4 500	7 500	1 500
Accroissement du BFR		23 072	-25 602	-697 176
Remboursement emprunts		5 835	5 835	5 835
	Total des besoins	44 407	-12 267	-689 841
Ressources				
Capital		18 000		
Aides - Primes				
Emprunts L&M terme		28 000		
Autofinancement prévus. (CAF)		-34 392	15 312	474 767
	Total des ressources	11 608	15 312	474 767
	Solde annuel	-32 799	27 579	1 164 608
	Solde cumulé	-32 799	-5 220	1 159 388