

# Construction de business plan solide Koraaltek

Construire un **business model solide** et un **business plan convaincant** pour ta startup — surtout si elle a une forme coopérative (SCOP) et une couche DAO/Web3 — demande de **clarifier ta vision, ta structure de revenus, ta stratégie, et ton impact**. Voici une méthode claire, structurée et adaptée aux projets numériques éthiques ou open source :

---

## 1. Business Model : la fondation

Tu peux utiliser le **Business Model Canvas** (version coopérative si possible), avec ces 9 blocs :

Élément	Contenu spécifique à ta startup numérique / SCOP / DAO
1. Proposition de valeur	Que proposes-tu d'unique ? (ex : logiciel open source + gouvernance DAO + souveraineté numérique)
2. Segments de clients	Qui sont tes utilisateurs ? (ex : collectivités, hackers, devs, écolieux, éducateurs)
3. Canaux de distribution	Comment les atteindre ? (web, forums, GitHub, conférences FOSS, Discord, etc.)
4. Relations clients	Comment interagis-tu avec eux ? (auto-support, forum, intégrateurs, onboarding open source)
5. Sources de revenus	Ventes ? Subventions ? Dons ? Hébergement managé ? Tokenomics ? Formation ?
6. Ressources clés	Logiciel, serveurs, infrastructure DAO, équipe tech, documentation, marque
7. Activités clés	Dév produit, communauté, maintenance, support, évangélisation, sécurité
8. Partenaires clés	ONG, fondations open source, universités, autres coopératives, DAO alliées
9. Structure de coûts	Salaires, serveurs, audit sécurité, design, déplacements, licences libres
 Outil recommandé : <a href="https://www.strategyzer.com/canvas">https://www.strategyzer.com/canvas</a>	

## 2. Business Plan : le document pour convaincre

Un **business plan clair et convaincant** contient généralement **7 à 10 parties**, à adapter à une vision coopérative/éthique.

### Structure idéale :

#### 1. Résumé exécutif (1 page)

- Qui vous êtes, ce que vous faites, votre vision, combien vous cherchez, et pourquoi maintenant.

#### 2. Problème & opportunité

- Décris le **problème réel**, son impact, et ce qui manque dans les solutions actuelles.

### 3. Solution proposée

► Montre en quoi ton produit/service est **innovant, éthique, souverain ou plus juste**.

### 4. Marché cible & taille

► Quel est ton marché (TAM/SAM/SOM) ? Quelle est la niche à court terme, l'expansion à long terme ?

### 5. Business model & revenus

► Montre **comment tu génères des revenus**, ou comment tu construis un modèle de durabilité coopératif / DAO.

### 6. Avantage concurrentiel

► Qu'est-ce qui te rend **inimitable** ? (ex : communauté engagée, DAO, transparence, tech unique)

### 7. Go-to-market

► Comment vas-tu te faire connaître ? (com. FOSS, contenu éthique, partenariats associatifs...)

### 8. Équipe

► Qui est là ? Pourquoi êtes-vous les bons pour ce projet ? (même si jeunes ou sans capital)

### 9. Prévisions financières (bilan prévisionnel)

► Tableau sur 12-24 mois : dépenses mensuelles, revenus projetés, cashflow, besoins de financement.

### 10. Demande de financement

► Combien cherches-tu ? Pourquoi ? Quel usage ? Qu'offre-tu en échange ? (ex : part coopérative, accès DAO)



## 3. Bilan prévisionnel minimal (12 personnes sur 1 an)

Catégorie	Montant estimé annuel (euros)
Salaires (SMIC Coop)	$12 \times 1500 \text{ € net} \times 12 = \sim 240 \text{ 000 €}$
Charges sociales	$\sim 35\% = \sim 84 \text{ 000 €}$
Locaux & charges	(espace partagé) $\sim 12 \text{ 000 €}$
Serveurs / cloud / infra	$\sim 5 \text{ 000 €}$ (selon usage Web3)
Matériel / logiciels	$\sim 6 \text{ 000 €}$ (achat groupé, open source)
Com / évènements / site	$\sim 3 \text{ 000 €}$
Divers / trésorerie	$\sim 10 \text{ 000 €}$
<b>Total annuel</b>	$\sim 360 \text{ 000 € à 400 000 €}$



## 4. Types de financement possibles pour ton profil SCOP + DAO

- **Subventions publiques** (InnoTech, French Tech, Aide à la création SCOP, Europe)
- **Crowdfunding coopératif** (ex : [Zeste.coop](#), HelloAsso)

- **DAO Seed funding** (via Gitcoin, Aragon Grants, ENS Public Goods)
  - **Investisseurs éthiques / impact** (France Active, LITA.co, BPI Impact)
  - **Structures d'amorçage coopératif** (URSCOP, CoopVenture)
- 

## **Bonus : conseils pratiques**

-  **Commence par un MVP libre** → prouve l'utilité rapidement
  -  **Construis une communauté dès le départ**
  -  **Montre que tu connais ton marché + concurrents**
  -  **Rassure sur ta gestion (DAO = gouvernance, pas chaos)**
  -  **Prépare un pitch deck PDF clair (10 slides max)**
-