

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

 Outil recommandé : <https://www.strategyzer.com/canvas>

---



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








## 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](https://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)
-