

Trois projets, un même socle

Tous trois sont construits et en ligne, vérifiables maintenant.
Chacun aura sa société, son investisseur et sa propre sortie.

Ce que contient ce dossier

Cette première partie est la présentation d'ensemble. Elle porte tout ce que les projets partagent: la même équipe, la même structure juridique, le même modèle de facturation, la même méthode d'acquisition, la même mécanique de sortie. Les business plans qui suivent ne le répètent pas et se concentrent sur ce qui leur est propre.

Pièce	Ce qu'elle contient	Page
Cette présentation d'ensemble	Le socle commun aux projets, la structure, l'équipe, la méthode et la mécanique de sortie	1 à 15
ADUCTORI · business plan exécutif simplifié	Sophia, un accompagnement d'écoute par intelligence artificielle, destiné au grand public	16 à 26
IIRMAA · business plan exécutif simplifié	Les arts divinatoires par intelligence artificielle, sur le marché francophone	27 à 39
ASTRIONI · business plan exécutif simplifié	Sept services d'intelligence artificielle vendus aux indépendants, TPE et PME européennes	40 à 52

Les projets sont rangés dans l'ordre où ils sont prêts, du plus avancé au moins avancé.

UN BUSINESS PLAN COMPLET EXISTE POUR CHAQUE PROJET

Les documents joints sont des **versions exécutives**: elles disent l'essentiel et se lisent sans compétence financière particulière. Le sommaire ci-dessus en donne l'étendue exacte.

Si un projet retient votre attention, un dossier complet vous est remis sur demande: le modèle financier mensuel, l'analyse de sensibilité détaillée, la cartographie concurrentielle, la table de capitalisation, le régime fiscal et la liste des points restant à valider. Le modèle de calcul lui-même peut être ouvert et rejoué devant vous.

COMMENT LIRE LES CALENDRIERS DE CE DOSSIER

Aucune date n'est écrite en clair, et c'est délibéré. Tout est compté à partir du **mois 1**, qui est le mois où les fonds sont débloqués et où la publicité démarre. Le **premier exercice** couvre les trois premiers mois, chaque exercice suivant couvre douze mois.

Ce dossier dit donc exactement la même chose s'il est lu aujourd'hui ou dans six mois. Les plans ne vieillissent pas : ils commencent le jour où l'on décide qu'ils commencent.

Une objection qu'il faut lever d'emblée

Ces plans décrivent **deux personnes au lancement, six au bout de cinq ans**, pour des chiffres d'affaires qui vont, selon le projet, de **6 914 700 € à 10 985 600 €** au terme du plan. C'est le point qui surprend le plus à la lecture, et c'est une objection légitime : comment une entreprise de cette taille peut-elle porter ce volume ?

LA RÉPONSE TIENT DANS UNE LIGNE DE NOS PROPRES COMPTES

L'essentiel de la chaîne tourne sans intervention humaine : la production du service, la réponse au client, la facturation et les relances sont tenues par l'intelligence artificielle. L'équipe construit et surveille cette machine, elle ne fait pas le travail à sa place.

Un client de plus ne demande donc pas un salarié de plus, et cela se vérifie sur nos tableaux. Ce qu'un client supplémentaire coûte réellement, c'est son inférence d'intelligence artificielle et sa commission d'encaissement. Tout le reste, les salaires, le bureau, les serveurs, la comptabilité, est déjà payé et ne bouge pas quand le nombre de clients double.

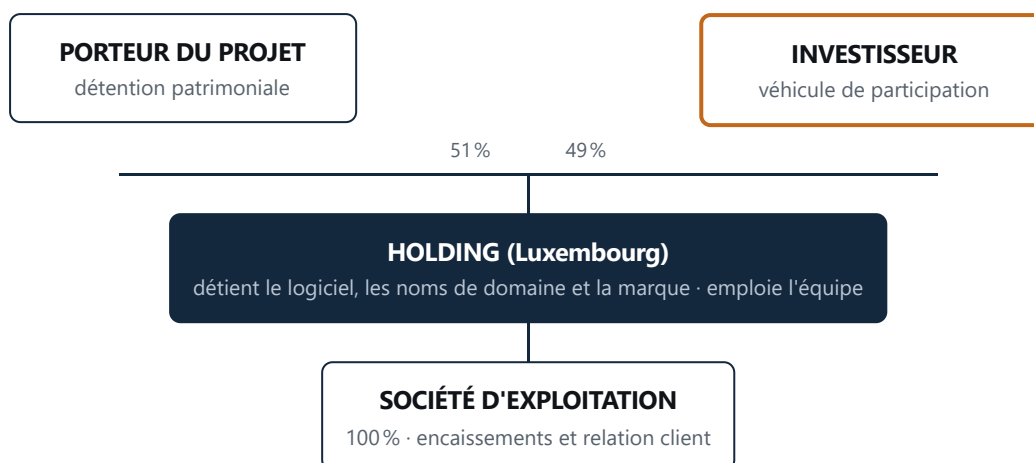
Sur un euro encaissé	ADUCTORI	IIRMAA	ASTRIONI
Ce qui varie avec le client	25 %	30 %	22 %
Ce qui reste au groupe	75 %	70 %	78 %

Il n'y a ni stock, ni logistique, ni transport, ni retour, et un client qui achète à trois heures du matin ne fait attendre personne. C'est ce qui permettra à trois personnes de servir un parc que la même activité, vendue par des humains, n'aurait pas pu servir à moins d'être plusieurs dizaines.

Ce qui se transpose, en revanche, est le point structurel : **le lien entre le nombre de salariés et le chiffre d'affaires a cessé d'être celui qu'on connaissait.**

Dans nos trois projets, l'équipe ne produit pas le service : **elle produit et entretient la machine qui le produit.** C'est pourquoi deux personnes suffisent à ouvrir, pourquoi l'effectif ne croît que d'une personne par exercice, et pourquoi la marge sur chaque euro encaissé se situe entre 70 et 78 %.

La structure: une holding luxembourgeoise par projet



Le porteur conserve **51 %** et la direction ; l'investisseur détient **49 %** au terme de ses trois versements. Le logiciel appartient à la holding que les deux actionnaires détiennent ensemble : il n'y a pas d'actif logé ailleurs.

La vérification préalable ne s'arrête pas là pour autant : elle porte aussi sur l'acte d'apport, la chaîne de propriété du code, les contrats des développeurs, les licences des composants tiers, les conditions d'utilisation et la conformité au règlement sur les données. Ces pièces sont préparées et remises à la demande.

Chaque projet a sa propre holding. Un investisseur qui entre sur un projet n'est exposé qu'à celui-là. Les prestations rendues par l'équipe dirigeante à chaque société sont refacturées au coût majoré de 5 %, conformément à la norme applicable aux services intragroupe à faible valeur ajoutée.

POURQUOI LE LUXEMBOURG, ET PAS AILLEURS

La première raison tient à la sortie, c'est-à-dire à ce qui vous concerne le plus directement. Sous le régime des sociétés mères et filiales, les dividendes remontés par la société d'exploitation et **la plus-value réalisée lors de sa cession sont exonérés d'impôt sur les sociétés** au niveau de la holding, dès lors qu'elle détient au moins 10 % du capital depuis douze mois. Elle en détiendra 100 %, sans interruption, depuis le premier jour. Sans ce régime, le produit de la vente serait imposé une première fois dans la holding, puis une seconde en remontant vers vous.

Ce que le Luxembourg apporte	Pourquoi cela compte dans ce dossier
Régime des sociétés mères et filiales	La plus-value de cession, qui porte l'essentiel de votre retour, n'est pas imposée deux fois
Plus de quatre-vingts conventions fiscales	Peu ou pas de retenue à la source quand l'argent circule entre les pays où les clients paient et celui où il est encaissé
Régime de propriété intellectuelle	Exonération partielle du revenu net, jusqu'à 80 %, tirée d'un logiciel développé en interne. Le modèle d'intelligence artificielle maison entrerait dans ce champ, sous réserve de validation
Une place que vos conseils connaissent déjà	Domicile européen usuel des véhicules de participation : la vérification préalable y est plus rapide et moins chère qu'ailleurs
Autorisation d'établissement	Elle impose des locaux et un dirigeant qualifié. C'est une contrainte, et c'est précisément ce qui rend le montage défendable

LA SUBSTANCE N'EST PAS DÉCLARÉE, ELLE EST PAYÉE

Cette dernière ligne se lit d'ordinaire comme une contrainte. C'est l'inverse. Un montage de holding ne tient aujourd'hui que s'il repose sur une activité réelle : une adresse postale et un mandataire ne suffisent plus. Le Luxembourg l'impose par son autorisation d'établissement, que ce dossier finance explicitement, avec un bail de douze mois prépayé et une équipe salariée sur place, deux personnes au lancement puis trois. La substance figure ligne à ligne dans le séquestre et dans la masse salariale.

Cela coûte plus cher qu'une juridiction bon marché, et c'est assumé. Le loyer de 1 250 € par mois et les 68 000 € de frais de constitution, placés sous séquestre chez un avocat selon le mécanisme détaillé plus loin sous *Comment l'argent est libéré, et contre quoi*, n'auraient pas lieu d'être ailleurs. Ils achètent une structure qui résiste à l'examen, plutôt qu'une économie qui se paierait au premier contrôle ou à la première vérification préalable d'un acquéreur. Comme le rappelle le pied de ce document, ce montage reste soumis à la validation d'un fiduciaire luxembourgeois et d'un avocat en droit des sociétés.

Les trois projets, côte à côte

Ils sont présentés dans l'ordre où ils sont prêts, du plus avancé au moins avancé, et non par ordre de montant. C'est la lecture qui rend compte du risque: ce que l'on peut vérifier ce soir en se connectant au site d'abord, ce qui reste à bâtir en dernier.

	ADUCTORI	IIRMAA	ASTRIONI
Type de marché	B2C	B2C	B2B
Qui achète	Le grand public	Le grand public	Indépendants, TPE, PME
Ce qui est vendu	Une écoute jour et nuit, 0,09 € la question	Des consultations divinatoires, de 3,50 à 15 €	Sept services d'IA à l'acte, de 10 à 50 € hors taxes
Où en est le produit	En ligne, encaisse aujourd'hui	En ligne, 13 services livrés, encaisse aujourd'hui	8 sites en ligne, 3 moteurs sur 7 en exploitation
Marché	Européen, 6 langues	Francophone 12 mois, puis anglophone 12 mois, puis le reste	Européen, 6 langues
Marge sur chaque euro encaissé	75 %	70 %	78 %
Coût d'acquisition retenu	12 €	35 €	40 € HT
Montant demandé	900 000 €	1 000 000 €	1 200 000 €
Premier exercice bénéficiaire	3 ^e	4 ^e	3 ^e
Chiffre d'affaires au terme du plan	9 776 600 €	6 914 700 € marché francophone seul	10 985 600 €
Fenêtre de sortie	6 ^e exercice	6 ^e exercice	6 ^e exercice
Retour sur la mise	8,0×	5,1× sur ce seul périmètre	6,7×

Mesurés sur six exercices. **Les trois sont indépendants**: chacun aura sa société, ses comptes et sa propre sortie, et un investisseur peut en retenir un seul, deux, ou les trois. **Une réserve de lecture**: les colonnes d'Aductori et d'Astrioni sont chiffrées sur six langues, celle d'Iirmaa sur une seule. L'ouverture des cinq autres multiplie son marché adressable par quatre, sans qu'un euro en soit porté ni à son plan ni à son multiple.

UN SEUL DE CES TROIS PROJETS VEND À DES ENTREPRISES

Astrioni est le seul B2B du dossier. Les deux autres s'adressent au grand public. C'est une distinction qui change tout dans la lecture: un client professionnel achète pour résoudre un problème de son activité, se décide sur un retour sur investissement, et paie un panier plus élevé. Un client particulier achète pour lui-même, se décide en quelques minutes, et coûte beaucoup moins cher à convaincre.

C'est ce qui explique l'écart des coûts d'acquisition du tableau ci-dessus, de 12 € pour Aductori à 40 € pour Astrioni, et l'écart des paniers, de neuf centimes la question à cinquante euros l'acte. **Les deux modèles ne se comparent pas terme à terme:** ils se lisent chacun avec sa propre échelle.

La contrepartie, et elle mérite d'être signalée: deux projets sur trois vont chercher leurs clients sur les mêmes canaux grand public. Un renchérissement général de la publicité en ligne les toucherait ensemble, là où Astrioni, qui se vend sur des canaux professionnels et par le référencement naturel, y serait moins exposé. La diversification de ce dossier porte sur les *usages*, moins sur les canaux.

OÙ EN EST L'ENCAISSEMENT

Au jour de la remise de ce dossier	En ligne	Encaisse	Ce qui reste
Aductori	oui	oui	Rien pour le chat écrit. L'audio et la visio restent à développer
lirmaa	oui	oui	Rien pour les services écrits; l'audio et la visio restent à développer
Astrioni , les huit sites	oui	non	Le paiement centralisé et la console d'administration

C'est la seule version de cet état que ce dossier donne, et elle vaut pour l'ensemble: aucune autre page ne dit autre chose. Chaque ligne se vérifie depuis un téléphone, en ouvrant l'adresse et en allant jusqu'au paiement.

LISEZ CE TABLEAU DE GAUCHE À DROITE : LE RISQUE ET LE RENDEMENT VONT ENSEMBLE

Vous pouvez le vérifier vous-même, maintenant, sans nous. De préférence depuis un ordinateur : les sites fonctionnent sur téléphone et sur tablette, mais **plusieurs animations y sont volontairement désactivées** pour ne pas alourdir l'affichage sur un petit écran. Le rendu complet se voit sur grand écran.

- **Aductori** : le site est fonctionnel et encaisse.
- **lirmaa** : le site est fonctionnel et propose aujourd'hui une version bêta-test à ses visiteurs.
- **Astrioni et ses sept satellites** : les huit sites sont en ligne en mode vitrine. L'état de chaque moteur métier est détaillé dans le business plan du projet.

Aucun des trois ne demande de financer une construction : les fonds servent à faire connaître des produits qui existent. C'est la différence que ce tableau rend visible, et c'est elle qui explique que les trois plans se jugent sur le même horizon de six exercices.

C'est aussi pourquoi ces projets sont ouverts à l'investissement, et pourquoi maintenant. Un site que personne n'annonce est une aiguille dans la botte de foin qu'est le web : le nôtre fonctionne, il encaisse, et presque personne ne le trouve. **Ces trois projets n'ont pas un problème de produit, ils ont un problème d'audience**, et c'est le seul que l'argent règle vite.

Les fonds servent donc à une chose : **acheter de la visibilité, mesurée mois par mois**, jusqu'à la taille qui rend la cession possible au terme des cinq ans. C'est une dépense dont l'effet se constate à chaque relevé, et qui s'arrête d'un mois sur l'autre si elle ne produit pas ce qu'elle promet.

LES MONTANTS DEMANDÉS SONT DES SOCLES, PAS DES PLAFONDS

900 000 €, 1 000 000 € et 1 200 000 € sont les montants qui permettent aux plans de tenir. **Un investisseur en mesure d'engager davantage déplace le chiffre d'affaires en proportion**, parce que le surplus ne financerait rien d'autre que de l'acquisition : les produits sont construits, les équipes sont dimensionnées, et la seule variable qui borne la croissance est le nombre de personnes touchées.

Chaque business plan chiffre cet effet, et **y pose la réserve qui va avec** : dépenser davantage sur les mêmes marchés finit par renchérir chaque client gagné. Nos calculs montrent que si le coût d'acquisition se dégrade, **le surplus fait baisser le rendement au lieu de l'augmenter**, parce que la trésorerie nécessaire croît alors plus vite que la valeur créée. Un surplus serait donc affecté par priorité à l'ouverture de marchés supplémentaires, ou pour lirmaa à l'ouverture plus rapide d'une langue supplémentaire, et non à l'intensification des marchés déjà travaillés.

Ce que les trois projets ont en commun

Le même socle technique, écrit une fois

Les projets déjà en ligne tournent sur la **même infrastructure applicative** : le compte, l'authentification, les crédits, la facturation, l'hébergement, le déploiement, les six catalogues de langue. Un correctif écrit une fois profite à tous les sites. C'est la raison pour laquelle un service supplémentaire coûte environ le quart du premier, et pourquoi trois projets ne coûtent pas trois fois un projet.

Le même mode de facturation : le crédit, sans abonnement

Le client achète des crédits et les dépense quand il en a besoin. **Il n'y a rien à résilier**, donc rien qui provoque la rupture de la relation. C'est un choix qui coûte du revenu par rapport à un abonnement, et qui achète en échange la durée.

La même méthode d'acquisition : mesurer avant de dépenser

1. **Mois 1 à 3.** Trois marchés francophones, budget égal, pour calibrer dans une langue que nous lisons directement.
2. **Mois 4 à 9.** Six marchés européens, *exactement le même budget chacun*. Ce n'est pas de la performance, c'est de la comparabilité : six coûts d'acquisition mesurés dans des conditions identiques.
3. **Mois 10 à 15.** On double sur les trois marchés qui répondent le mieux, désignés par la mesure et non par l'intuition.
4. **Mois 16 et au-delà.** Régime de croisière.

IIRMAA SUIT UN AUTRE CALENDRIER, ET C'EST DÉLIBÉRÉ

Les quatre étapes ci-dessus décrivent Aductori et Astrioni. **Iirmaa n'ouvre qu'en français**, et sa publicité reste sur les marchés francophones pendant **douze mois pleins**. Vient ensuite **l'anglais seul, pour douze mois également**, puis les quatre dernières langues, ouvertes ensemble.

La raison n'est pas la traduction, qui est un travail de catalogue sur un socle qui tourne déjà en six langues. **C'est la charge de support**. Un service de cette nature fait arriver des demandes d'assistance rédigées dans la langue du client; ouvrir six marchés d'un coup reviendrait à recevoir six flux avant d'avoir mesuré le premier. Nous ouvrons dans la langue où nous répondons nous-mêmes, sans délai et sans traduction, puis nous n'ajoutons la suivante qu'une fois la charge mesurée et l'équipe dimensionnée.

Le volume à absorber n'a rien de comparable à celui des deux autres projets. Sur le seul territoire français, la profession compte environ **100 000 praticiens** pour un marché estimé entre **3 et 4 milliards d'euros par an** et plusieurs millions de consultations, chiffres repris dans une question écrite au gouvernement du 21 mars 2023; un adulte sur quatre déclare avoir déjà consulté (IFOP, 2020). **Ce sont des échanges individuels, qui se traitent un par un**. Là où un service d'analyse rend un rapport et n'attend pas de réponse, celui-ci ouvre une conversation, et c'est ce qui fait du support le poste dimensionnant, donc du séquençement des langues une précaution.

Ce délai n'est pas une attente, c'est un apprentissage. Chaque mois passé sur une langue sert à entraîner l'intelligence artificielle à prendre en charge le support de première ligne: les questions répétitives, les demandes de remboursement, les problèmes de compte et de paiement. Le modèle apprend sur des échanges réels, dans une langue que nous relisons nous-mêmes, avant qu'on lui en confie une deuxième.

C'est ce qui rend l'ouverture suivante moins coûteuse que la précédente. Quand l'anglais s'ouvrira, la première ligne sera déjà rodée en français; il restera à la transposer, non à l'inventer. C'est la même logique que pour le socle applicatif: ce qui est appris une fois n'est pas à réapprendre.

Aucun euro venu des autres langues ne figure au prévisionnel d'Iirmaa. Les 6 914 700 € du sixième exercice sont calculés sur le seul périmètre francophone, dont les 70 millions d'adultes suffisent à porter le plan. L'ouverture linguistique est donc un relais de croissance hors plan, pas une condition de sa réussite.

Les trois versements, projet par projet

Versement	Quand	ADUCTORI	IIRMAA	ASTRIONI	À quoi il sert
1	Mois 1 à 9	390 000 €	430 000 €	520 000 €	Créer les sociétés, ouvrir les marchés, mesurer le coût d'acquisition
2	Mois 10 à 18	310 000 €	350 000 €	420 000 €	Renforcer les marchés qui répondent, passer au régime de croisière
3	Mois 19 à 27	200 000 €	220 000 €	260 000 €	Sécuriser la trésorerie, renforcer l'équipe
Total		900 000 €	1 000 000 €	1 200 000 €	Chaque projet est financé séparément

Le deuxième versement est conditionné au coût d'acquisition constaté lors de l'étape 2. C'est la disposition la plus importante de ce dossier: elle place la vérification avant la dépense lourde, et non après. Si le coût mesuré dépasse le seuil, le projet est renégocié plutôt que poursuivi, et la publicité s'arrête d'un mois sur l'autre.

Comment l'argent est libéré, et contre quoi

Le premier versement finance des dépenses qui interviennent **avant qu'aucune société n'existe**: on ne peut pas payer un notaire depuis le compte d'une entité qu'il n'a pas encore constituée. C'est la fenêtre où l'investisseur est le plus exposé, et elle appelle un dispositif propre.

LE SÉQUESTRE NE COUVRE QUE LA CONSTRUCTION JURIDIQUE ET LE BAIL

Seules les dépenses antérieures à l'existence des sociétés sont versées sur le compte séquestre d'un avocat mandaté. Il ne les libère que contre facture et pièce justificative.

Le séquestre couvre trois postes, et rien d'autre: l'avocat fiscaliste pour 30 000 €, le notaire, le comptable et les débours pour 20 000 €, le bail de douze mois prépayé pour 18 000 €, **68 000 € au total, par projet.**

Ce sont des plafonds, pas des devis. Les taux horaires publiés pour le barreau luxembourgeois vont de 300 € pour un collaborateur débutant à 545 € pour un collaborateur confirmé: 30 000 € achètent donc de 55 à 100 heures, de quoi couvrir le montage, l'avis sur le régime de propriété intellectuelle et le pacte d'actionnaires.

Nous préférons un plafond large à un rappel de fonds en cours de montage, puisque ce qui n'est pas consommé revient à la société. **Chaque projet budgete son montage complet,** sans supposer qu'un autre sera financé en même temps: ce dossier peut n'intéresser qu'un seul investisseur pour un seul projet, et ce projet doit alors porter seul ses frais de constitution et son bail. Le détail poste par poste figure au business plan de chaque projet.

Tout le reste sort du séquestre et se paie depuis le compte de la société une fois qu'elle existe: serveurs et commutateurs 18 000 €, postes de travail 7 000 €, budget publicitaire du premier trimestre 45 000 €. Ce sont des dépenses d'exploitation, pas de constitution, et elles n'ont pas à être placées sous contrôle d'un tiers.

La libération du solde de la première tranche, contre quatre preuves

Ce n'est pas le deuxième versement de l'investisseur, c'est le reste du premier. Dès que le porteur établit que la structure existe et fonctionne, **le solde de la première tranche est versé sur le compte de la société d'exploitation**, celle qui encaisse et qui dépense, non la holding. Quatre preuves sont exigées, toutes documentaires:

1. **Les sociétés sont créées:** extrait du registre de commerce et des sociétés luxembourgeois pour chaque entité, statuts déposés, capital libéré.
2. **L'autorisation d'établissement est obtenue** pour les entités exerçant une activité commerciale. C'est une exigence propre au Luxembourg; sans elle, aucune activité ne peut légalement démarrer. Elle est plus probante qu'une simple immatriculation, car elle suppose des locaux et un dirigeant qualifié.

La demande de numéro de TVA intracommunautaire est déposée dans le même mouvement, mais son attribution par l'administration prend plusieurs semaines et ne dépend pas de nous. C'est **le récépissé de dépôt** qui est produit ici, et non le numéro.

3. **Le bail est signé et payé pour douze mois,** ce qui conditionne précisément le point précédent.
4. **Un compte bancaire est ouvert au seul nom de la société,** opérationnel.

CE QUE CE DÉCOUPAGE DONNE À L'INVESTISSEUR

Il ne bloque pas l'argent : la part séquestrée représente **entre 13,1 et 17,4 % de la première tranche**. Il bloque exactement ce qu'il faut, c'est-à-dire les sommes que nous devrions autrement lui demander de nous confier sans qu'aucune entité ne réponde de leur emploi.

Et il fixe un point de contrôle net : **si les quatre preuves ne sont pas réunies, le solde n'est pas versé**. L'investisseur ne perd alors que ce qui a été effectivement dépensé chez le notaire et l'avocat, et il le sait sur pièces.

Projet	Première tranche	Au séquestre	À la société d'exploitation
Aductori	390 000 €	68 000 €	322 000 €
Iirmaa	430 000 €	68 000 €	362 000 €
Astrioni	520 000 €	68 000 €	452 000 €

Chaque projet séquestre le coût d'un montage complet, sans supposer qu'un autre sera financé en même temps. La part séquestrée représente entre 13,1 et 17,4 % de la première tranche.

LE SÉQUESTRE NON CONSOMMÉ REVIENT À LA SOCIÉTÉ, JAMAIS À AUTRE CHOSE

Chaque projet séquestre le coût d'un montage complet, **parce qu'il peut être le seul à trouver son investisseur**. Si deux ou trois projets se financent, certains frais ne sont engagés qu'une fois : un même bureau accueille l'équipe, quel que soit le nombre de projets.

Quelle que soit la raison pour laquelle le budget séquestré n'est pas entièrement consommé, frais partagés, devis moins élevé que prévu, poste devenu inutile, **l'avocat verse le solde sur le compte de la société d'exploitation du projet concerné**, où il rejoint le budget d'acquisition. Il n'est ni conservé par l'avocat, ni rendu à l'investisseur, ni réaffecté à un autre projet.

Projets financés	Loyer réellement engagé	Part par projet	Surplus versé à la société
Un seul	18 000 €	18 000 €	néant
Deux	18 000 €	9 000 €	9 000 €
Les trois	18 000 €	6 000 €	12 000 €

L'investisseur ne perd donc rien à ce que son projet soit le premier. Il finance le coût d'un montage isolé, et la différence retourne à sa propre société si d'autres projets suivent.

AVANT LE PREMIER EURO VERSÉ : L'AVOCAT, ET LA DATE BUTOIR

Deux points sont réglés par écrit avant qu'aucun fonds n'entre au séquestre, et ils le sont avec l'investisseur, non par nous seuls.

Le premier est le nom de l'avocat. Il n'est pas désigné dans ce dossier, et c'est délibéré : un séquestre choisi par le seul porteur ne vaut rien pour celui qui y dépose son argent. L'avocat est mandaté **projet par projet**, sur une proposition que l'investisseur agréée, ou sur la sienne, s'il en a une. Chaque projet ayant sa société, ses comptes et sa sortie, rien n'oblige à ce qu'ils partagent le même mandataire.

Le second est la date butoir. Le mandat de séquestre fixe, avant le versement, le terme auquel le montage doit être achevé, c'est-à-dire auquel les quatre preuves doivent être réunies. **Passé cette date, l'avocat restitue à l'investisseur ce qu'il détient encore**, sous déduction des seules sommes déjà décaissées contre facture, dont il remet le détail. Il n'y a ni reconduction tacite, ni délai à négocier au moment où il expire.

Cette restitution ne contredit pas la règle ci-dessus, elle en traite l'autre cas. Le solde non consommé revient à la société *une fois qu'elle existe*. Si le montage échoue, il n'y a précisément pas de société à créditer : l'argent retourne alors d'où il vient. **L'investisseur ne perd, dans tous les cas, que ce qui a été réellement dépensé**, et sur pièces.

La même équipe, dans la holding

Deux fondateurs au lancement, rejoints par un troisième après douze mois d'activité, puis un recrutement par exercice jusqu'à six personnes. **Les trois fondateurs sont salariés de la holding à 6 000 € bruts par mois**, dirigeant compris, soit 81 720 € de coût employeur annuel par poste.

Exercice	1 (3 mois)	2	3	4	5	6
Effectif salarié	2	2 puis 3	3 puis 4	4 puis 5	5 puis 6	6
Masse salariale, charges comprises	40 900 €	183 900 €	265 600 €	347 300 €	429 000 €	490 300 €

Identique dans les trois projets. Chaque société de projet ne supporte que l'équipe qui lui est propre.

UN BARÈME SOUS LE MARCHÉ, ET UNE ÉQUIPE QUI DOIT RESTER PETITE

Les profils dont dépendent ces projets (ingénierie applicative, intégration de modèles d'intelligence artificielle, exploitation d'infrastructure) se négocient au Luxembourg **entre 7 000 et 12 000 € bruts**, les profils confirmés en intelligence artificielle atteignant 13 000 à 15 000 €. **Le barème retenu, 6 000 €, est donc sous l'entrée du marché et non à son plancher** : nous préférons l'écrire ainsi plutôt que de faire passer une décision d'actionnaire pour un prix de marché.

Ce barème est celui des trois fondateurs, et il monte contre des preuves : 6 000 € jusqu'au deuxième versement, 6 500 € ensuite, 7 000 € à partir du troisième, soit l'entrée de la fourchette, jamais au-dessus.

Chaque palier suppose que l'investisseur ait décidé de continuer : un versement non libéré laisse le barème où il est. C'est une convergence datée, pas une abnégation indéfinie, et même au terme, l'écart au milieu de la fourchette reste de 102 200 € par an pour les trois postes.

Ce que cela coûte est mesuré et déjà porté. Au sixième exercice la progression pèse 81 700 € par an, soit un poste sur les six budgétés quand l'intention est d'en tenir trois, et elle creuse le point bas de trésorerie de 20 400 à 30 600 € selon le projet. **Le retour de l'investisseur ne bouge pas :** la sortie retient la plus faible de 1,5 fois le revenu et 6 fois le résultat, et c'est le revenu qui commande dans les trois projets. Les tableaux qui suivent restent calculés au barème plat de 6 000 € ; la progression n'y est pas incorporée.

Le plan budgète six personnes au sixième exercice. Notre intention est de rester à trois. Les métiers que l'on recruterait ensuite, secrétariat, animation de communauté, support client, sont précisément ceux que l'intelligence artificielle prend en charge le mieux. Nous n'embaucherons que si le besoin se fait réellement sentir.

L'écart n'est pas anecdotique : trois postes de plus au sixième exercice représentent **245 200 € par an**, et 551 600 € cumulés sur la période. **Le prévisionnel les porte quand même**, parce qu'un plan qui suppose que personne ne sera jamais recruté est un plan qui se trompe le jour où il faut recruter.

Nous aurions pu présenter des plans plus flatteurs en affichant des fondateurs sous-payés : ils auraient montré un résultat plus élevé, une trésorerie plus confortable et des montants demandés plus faibles.

Ce résultat aurait été un emprunt sur l'avenir. Une équipe payée sous le marché finit par l'être au prix du marché, et le plan qui l'ignorait devient faux au moment précis où l'entreprise grandit.

Les plans présentés ici **portent ce coût dès le premier jour**. Il n'y a pas de charge différée dissimulée dans les exercices qui suivent la sortie, et rien à renégocier avec l'équipe en cours de route.

Ce qui porte les sites aujourd'hui, et ce qui les portera demain

UN MOT SUR LE MONTAGE ACTUEL, POUR QU'IL N'Y AIT AUCUNE AMBIGUÏTÉ

Mettre les sites en ligne et ouvrir un compte Stripe supposait une entité légale existante. Nous avons utilisé pour cela une société anglaise dont le porteur dispose encore, **FIRST AGENCY LTD**, celle qui figure dans les mentions légales des sites.

Elle est sans activité depuis plusieurs années, **sans être pour autant enregistrée comme dormant company au sens britannique** : restée immatriculée et à jour de ses obligations de dépôt, elle était disponible immédiatement, là où constituer une structure neuve aurait retardé la mise en ligne de plusieurs mois.

C'est un véhicule de démarrage, pas la destination. Dès qu'un projet est porté par un investisseur, tout ce qui y est aujourd'hui rattaché, noms de domaine, sites, compte Stripe et contrats de service, est transféré vers la société luxembourgeoise appelée à le porter.

Ce transfert n'est pas une intention, c'est une condition suspensive. Elle porte sur le premier versement effectué sur le compte de la société, celui qui suit le dépôt au séquestre. **L'ordre est imposé par les faits** : rien ne peut être transféré à des sociétés qui n'existent pas encore. Le dépôt au séquestre finance précisément leur constitution ; ce n'est qu'une fois les entités immatriculées, autorisées et titulaires d'un compte bancaire qu'elles peuvent recevoir les noms de domaine, reprendre le compte d'encaissement et signer les contrats de service à leur nom.

Le transfert porte sur des actifs libres de toute charge: aucun nantissement, aucune licence consentie à un tiers, aucun contrat transférant des droits sur le code. La liste des éléments transférés est annexée au pacte, et leur cession est constatée par acte **avant la libération du solde**.

La même posture sur l'intelligence artificielle

Tous les services appellent aujourd'hui des **modèles externes, par interface de programmation**. Deux fournisseurs distincts sont raccordés en permanence, l'un actif et l'autre en réserve, en alternance effective: une panne ou une hausse de tarif chez l'un n'arrête aucun service.

Un modèle interne est prévu après l'investissement. L'enjeu n'est pas la performance brute, mais la transformation d'une charge variable en actif: l'intelligence artificielle louée pèse 14 à 17 % du chiffre d'affaires et croît au rythme du revenu. Aucun effet de ce projet ne figure aux prévisionnels, qui supportent le coût externe sur toute la période.

La même mécanique de sortie

La cession du groupe est engagée **à la clôture du sixième exercice, soit cinq ans après l'ouverture, à la condition expresse qu'un seuil de chiffre d'affaires soit atteint**. En deçà, la sortie est reportée de deux ans et le groupe distribue la moitié de son résultat en attendant. La valorisation retient la plus faible de deux méthodes: 1,5 fois le revenu et 6 fois le résultat.

NOUS JOINDRE

Ce numéro ne figure pas sur le site. Il est réservé aux personnes qui ont ce dossier entre les mains, pour que la ligne reste joignable au lieu d'être encombrée.

INNOVATION Project Team

Téléphone: +32 (0)85 / 793.002

Formulaire de contact: **www.finpar.eu**

Dites-nous lequel des trois projets vous regardez: nous répondons sous deux jours ouvrés, et nous joignons les pièces justificatives demandées.

Tout est en ligne, et vérifiable maintenant

Rien de ce qui suit n'est une maquette. Chaque adresse ci-dessous ouvre un site en production, avec son parcours d'achat. Les huit sites d'Astrioni et celui d'Aductori sont publiés en six langues; IIRMAA n'est pour l'instant ouvert qu'en français, par choix et non par retard.

ASTRIONI, le hub et ses sept services

Le hub porte le compte, les crédits et la facturation; il ne vend aucun service. C'est par lui qu'un client entre une fois pour toutes, et depuis lui qu'il accède aux sept portes qui le suivent sans jamais se réinscrire.



Astrioni

Le hub : compte, crédits, facturation
<https://astrioni.com>



Arkhoni

Cartographie des concurrents locaux
<https://arkhoni.com>



Athenori

Audit de site web
<https://athenori.com>



Asteroni

Marketing local et publications
<https://asteroni.com>



Actaoni

Étude de marché d'implantation
<https://actaoni.com>



Aedironi

Relances commerciales
<https://aedironi.com>



Argyroni

Réputation en ligne
<https://argyroni.com>



Alearoni

Jeux-concours et collecte de contacts
<https://alearoni.com>

ADUCTORI et IIRMAA



Aductori

Sophia, accompagnement par intelligence artificielle
<https://aductori.com>



IIRMAA

Les arts divinatoires par intelligence artificielle
<https://iirmaa.fr>

CE QUI EST PRÉSENTÉ EN RENDEZ-VOUS, ET NON DANS CE DOSSIER

L'accès aux dépôts de code et l'état d'avancement technique vérifiable site par site · le modèle financier mensuel, ouvert et rejouable · le parcours du porteur de projet · l'identité du prestataire de paiement · les projections détaillées et les analyses de sensibilité de chaque projet.

Dossier d'investissement · Présentation d'ensemble · Confidentiel, diffusion restreinte

Les projections présentées reposent sur des hypothèses explicitées dans chaque business plan et ne constituent pas une garantie de résultat. Ce document ne constitue ni un conseil en investissement, ni une offre au public de titres financiers. La structure juridique et fiscale décrite est un projet, soumis à la validation d'un fiduciaire luxembourgeois et d'un avocat en droit des sociétés.

ADUCTORI

Sophia, une intelligence artificielle qui écoute sans juger, jour et nuit, à neuf centimes la question. Site en ligne, paiement actif, six langues. **Le service tourne : l'ouverture européenne est immédiate.**

Le projet en bref

Une personne sur six est touchée par la solitude dans le monde, selon l'Organisation mondiale de la Santé. En Europe, environ 84 millions de personnes vivent avec un trouble de santé mentale. Face à cela, l'offre se résume à deux extrêmes : un professionnel à 60 € la séance, avec des semaines d'attente, ou rien.

Aductori place quelque chose entre les deux. Sophia est une intelligence artificielle qui écoute, reformule et aide à retrouver un cap. Elle ne remplace pas un soignant et ne le prétend pas. Elle est disponible à trois heures du matin, elle ne juge pas, et elle coûte neuf centimes la question.

0,09 €

la question, sans
abonnement

6

langues, 11 pays couverts

24 h/24

sans rendez-vous ni délai

75 %

de marge sur chaque euro
encaissé

CE QUI REND CE DOSSIER DIFFÉRENT

Le site est en ligne et le paiement fonctionne. Six langues déployées, encaissement Stripe actif, vingt-trois versions de base de données livrées. Le service n'est pas à construire : il est à faire connaître.

L'argent demandé finance l'acquisition d'utilisateurs et l'exploitation pendant la montée en charge. C'est une dépense dont on mesure l'effet chaque mois, et qu'on peut arrêter.

Ce que fait Sophia, et ce qu'elle ne fait pas

Elle fait	Elle ne fait pas
Écouter sans jugement, à toute heure	Poser un diagnostic
Reformuler ce qui est confus	Prescrire ou conseiller un traitement
Aider à nommer une difficulté	Remplacer un médecin ou un psychologue
Orienter vers un professionnel quand c'est nécessaire	Prendre en charge une situation d'urgence
Toute expression de danger immédiat déclenche l'affichage des numéros d'urgence du pays de l'utilisateur, et l'échange s'interrompt.	

Cette frontière n'est pas une précaution juridique ajoutée après coup : c'est une contrainte de conception. Elle détermine ce que le modèle a le droit de répondre, et c'est elle qui place le service hors du champ du dispositif médical.

Ce qui existe, et ce qui vient ensuite

Aujourd'hui, Sophia s'écrit. L'utilisateur tape, elle répond, et cela fonctionne : le site est en ligne, le paiement est actif, les six langues sont en place. **Tout ce qui suit dans ce document est calculé sur ce seul mode, le chat écrit**, au tarif en vigueur d'un crédit par question.

Mode d'échange	État	Ce que cela change pour l'utilisateur	Tarification
Chat écrit	En ligne, payant	On écrit ce qu'on n'ose pas dire. Discret, utilisable partout, y compris en présence d'autres personnes.	1 crédit la question
Chat audio	À développer	La voix change la nature de l'échange : on parle plus longtemps, plus librement, et sans clavier. Rend le service utilisable en marchant, en conduisant, dans le noir à trois heures du matin.	Forfait de 5 minutes, puis à la minute
Chat visio	À développer	C'est le mode qui rapproche le plus le service d'une consultation. Un visage en face, une présence. C'est aussi celui qui justifie l'écart de prix le plus large.	Même forme, tarif supérieur

Le changement d'unité est le point important. L'écrit se facture à la question ; l'audio et la visio se factureront **au temps**, sous la forme d'un forfait d'entrée de cinq minutes puis d'un tarif à la minute. Ce n'est pas une simple hausse de prix : c'est une unité de compte qui suit la durée réelle de l'échange, donc la valeur reçue, et qui aligne le prix sur un coût qui est lui aussi horaire.

POURQUOI CELA COMPTE POUR LA LECTURE DES CHIFFRES

Les tarifs affichés aujourd'hui sont ceux du chat écrit. L'audio, puis la visio, se vendront plus cher que l'écrit parce qu'ils valent davantage pour l'utilisateur et coûtent davantage à produire. **Le revenu par utilisateur retenu au plan, de 32 à 36 € par an, ne suppose aucun des deux.**

Autrement dit, ces deux développements sont un relais de croissance qui ne figure à aucune ligne du prévisionnel. Ils sont réalisés par l'équipe salariée, déjà rémunérée au plan, et ne demandent aucun budget supplémentaire à l'investisseur. **S'ils réussissent, ils déplacent le revenu par utilisateur vers le haut sans toucher au coût d'acquisition**, qui est le seul paramètre dont dépend la viabilité.

Confidentialité

Une adresse e-mail suffit. L'identité complète n'est jamais demandée, aucun nom, aucune adresse, aucune donnée de santé structurée. C'est un choix de produit autant qu'un choix de conformité: **on ne se confie pas à un service qui sait qui l'on est.**

Pourquoi l'Europe, et pourquoi maintenant

Six langues, onze pays, dès le premier jour

Un service d'écoute ne fonctionne que dans la langue dans laquelle on pense. C'est même le seul domaine où la traduction n'est pas un confort mais une condition d'existence: personne ne confie une difficulté intime dans une langue étrangère.

Aductori est en ligne en six langues: français, anglais, néerlandais, allemand, espagnol, italien. Cela couvre la France, la Belgique, le Luxembourg, la Suisse, les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Irlande.

Langue	Pays couverts	Ce qui rend le marché intéressant
Français	France, Belgique, Luxembourg, Suisse	Marché de départ, langue de l'équipe, coût publicitaire modéré
Allemand	Allemagne, Autriche, Suisse	Plus grande population d'Europe, forte culture du soin psychique
Anglais	Royaume-Uni, Irlande	Marché le plus mûr sur les applications de bien-être mental
Espagnol	Espagne	Délais d'accès aux soins parmi les plus longs d'Europe occidentale
Italien	Italie	Offre publique très inégale selon les régions
Néerlandais	Pays-Bas, Belgique	Population très connectée, forte acceptation du numérique de santé

L'ORDRE DE GRANDEUR

Les onze pays couverts comptent environ **280 millions d'habitants adultes**. Notre projection à cinq ans porte sur **277 000 utilisateurs payants**, soit **une personne sur mille**.

Le plan ne suppose pas de prendre une part significative du marché. Il suppose en revanche que le coût d'acquisition mesuré au neuvième mois se maintienne au régime de croisière, ce qui reste à établir et que le deuxième versement conditionne.

Pourquoi maintenant

Les modèles de langage disponibles depuis 2025 tiennent une conversation d'écoute sur plusieurs échanges, en gardant le fil, dans une langue naturelle. C'est récent. Ce qui l'est aussi, et qui compte davantage: leur coût a suffisamment baissé pour qu'une question revienne à quelques centimes, ce qui rend possible un service à **0,09 € l'échange** là où l'heure d'un professionnel en coûte soixante.

Comment le groupe gagnera de l'argent

Un crédit, une question

Pas d'abonnement. L'utilisateur achète des crédits, à partir de **9 € les 100 crédits**, et dépense un crédit par question. Vingt crédits sont offerts à l'inscription: de quoi mesurer si Sophia lui convient avant de payer quoi que ce soit.

Ce choix est délibéré et il coûte du revenu. Un abonnement à 9,90 € par mois rapporterait davantage par utilisateur. Mais il ferait payer onze mois à quelqu'un qui traverse une difficulté de trois semaines, et provoquerait la résiliation qui met fin à la relation. **Le modèle par crédits accepte que l'usage soit irrégulier**, et laisse la porte ouverte au retour.

Sur 9 € encaissés

Poste	Montant	Explication
Prix payé	9,00 €	100 crédits, soit 100 questions
TVA	-1,50 €	Reversée à l'État
Commission bancaire	-0,60 €	8%, hypothèse volontairement élevée sur un petit panier
Coût de l'intelligence artificielle	-1,28 €	17% du chiffre d'affaires, soit 0,013 € par question
Ce qui reste au groupe	5,62 €	75 % du chiffre d'affaires

LE SEUL CHIFFRE QUI DÉCIDE DE TOUT

Un utilisateur rapporte **36 € de marge** pendant les dix-huit mois où il reste. C'est ce montant qui doit payer sa conquête, puis les salaires, les frais et le bénéfice.

Le plan est rentable tant que gagner un utilisateur payant coûte moins de 21 €. Notre hypothèse de travail est 12 €. Cette marge est confortable pour un service grand public, mais elle doit être mesurée avant d'engager la dépense lourde : c'est l'objet du deuxième versement.

Le plan de conquête

Mois 1 à 3	Mois 4	Mois 10	Mois 16
Ouverture. France, Belgique francophone, Luxembourg. 5 000 €/mois par marché.	Les six marchés, 10 000 € chacun. Même budget partout, pour comparer.	On double sur les trois marchés qui répondent le mieux.	Régime de croisière : 25 à 40 000 € par marché et par mois.
Période	Ce qu'on dépense	Par mois	Sur la période
Mois 1 à 3	Trois marchés francophones, 5 000 € chacun	15 000 €	45 000 €
Mois 4 à 9	Six marchés, à parts égales	60 000 €	360 000 €
Mois 10 à 15	Trois marchés renforcés, trois maintenus	90 000 €	540 000 €
Mois 16 et au-delà	Régime de croisière	195 000 €	2 340 000 €/an

Dépenser à parts égales d'abord, pour savoir où dépenser davantage ensuite. Les six mois où les six marchés reçoivent le même budget ne cherchent pas la performance, ils cherchent la comparaison. Six pays financés à l'identique donnent six coûts d'acquisition comparables, et c'est cette mesure qui désigne les marchés à renforcer.

UNE CONTRAINTE PROPRE À CE MARCHÉ

Les grandes régies publicitaires **restreignent le ciblage sur la santé mentale** : on ne peut pas viser une personne parce qu'elle irait mal. C'est une limite réelle, et elle écarte d'emblée la moitié des tactiques employées ailleurs.

Elle oriente le plan vers ce qui reste ouvert : le référencement naturel sur les questions que les gens posent eux-mêmes, les contenus éditoriaux, et un ciblage par centres d'intérêt et non par état de santé. Cette contrainte pèse sur tous les acteurs du secteur de la même façon.

Les chiffres

Le chiffre d'affaires n'est pas posé, il est **calculé**. Chaque euro dépensé achète un utilisateur payant ; celui-ci consomme ses crédits tant qu'il reste, puis s'en va. Le modèle est mensuel et par cohortes.

Indicateur	Ex. 1	Ex. 2	Ex. 3	Ex. 4	Ex. 5	Ex. 6
Utilisateurs payants actifs	3 546	59 523	175 164	233 406	262 738	277 511
Chiffre d'affaires	19 300 €	1 062 400 €	4 246 300 €	7 139 700 €	8 783 100 €	9 776 600 €
Dépense publicitaire	45 000 €	900 000 €	2 340 000 €	2 340 000 €	2 340 000 €	2 340 000 €
Salaires et frais	67 900 €	251 900 €	349 600 €	443 300 €	539 000 €	610 300 €
Amortissement de l'apport	19 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €
Résultat avant impôt	-117 400 €	-431 100 €	+419 100 €	+2 495 500 €	+3 632 300 €	+4 306 100 €
Impôt sur les sociétés	néant	néant	néant	-564 800 €	-867 000 €	-1 027 900 €
Résultat net	-117 400 €	-431 100 €	+419 100 €	+1 930 700 €	+2 765 300 €	+3 278 200 €

Hypothèses: coût d'acquisition 12 €, durée de vie 18 mois, revenu annuel par utilisateur 32 à 36 €. Le premier exercice couvre trois mois. **L'impôt sur les sociétés est calculé au taux luxembourgeois agrégé de 23,87 % (2025), après imputation des déficits des premiers exercices, qui sont reportables sans limitation de durée.** Le résultat est présenté après amortissement du site apporté à la société, étalé sur cinq ans.

Mois 20

premier mois où le groupe gagnera de l'argent

579 400 €

trésorerie nécessaire au point le plus bas

9,8M€

chiffre d'affaires au 6^e exercice

7,8M€

résultat net cumulé, après impôt

L'intelligence artificielle : aujourd'hui louée, demain possédée

Sophia s'appuie aujourd'hui sur des **modèles externes**, avec deux fournisseurs raccordés en alternance effective, et un **modèle interne est prévu après l'investissement**. Le dispositif est commun aux projets du groupe et décrit dans la présentation d'ensemble. Ce qui est propre à Aductori, c'est le montant en jeu.

UN MODÈLE INTERNE EST PRÉVU APRÈS L'INVESTISSEMENT

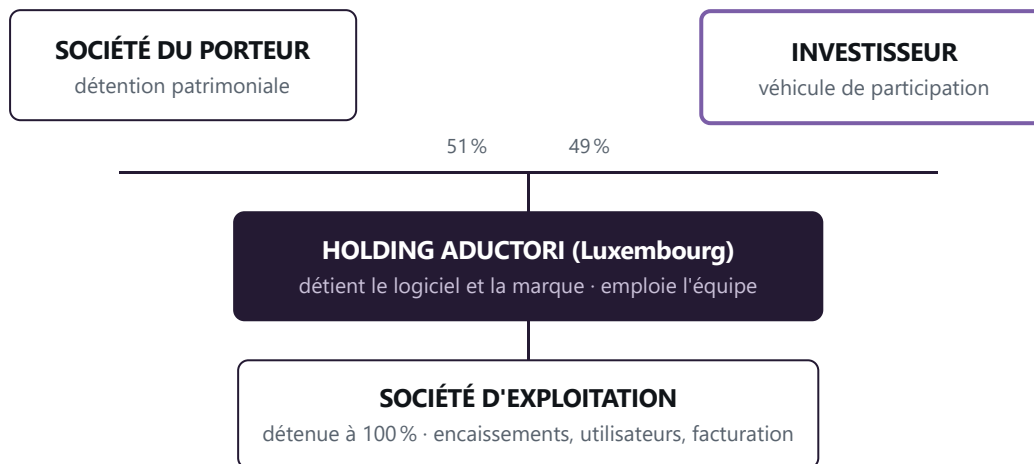
L'enjeu n'est pas la performance brute: les modèles loués suffisent largement à ce que nous vendons. L'enjeu est de **transformer une charge variable en actif**.

L'intelligence artificielle louée pèse **17 % du chiffre d'affaires**, soit 1 662 000 € au sixième exercice. Cette charge croît exactement au rythme du revenu et elle est due à un tiers. Un modèle interne la remplace par un coût d'hébergement largement fixe, qui ne suit pas la croissance.

Rien de cet effet ne figure au plan. Le prévisionnel supporte le coût externe sur toute la période, et le modèle interne aura son propre coût, pas encore chiffré. Nous le mentionnons parce qu'il change la nature de ce qui sera cédé au terme, pas parce qu'il embellit les chiffres présentés ici.

La structure: une holding au Luxembourg

Toutes les entités sont luxembourgeoises et prennent la forme de sociétés anonymes. La société anonyme est préférée à la SARL parce que les parts de SARL ne se cèdent pas librement et que tout transfert exige l'accord des associés. Une société anonyme laisse l'investisseur maître de sa sortie.



La répartition 51/49 ne s'applique qu'au capital de la holding. La société d'exploitation est détenue à 100 % par celle-ci. Avec 49 %, l'investisseur détient une minorité de blocage réelle : les décisions extraordinaires exigent une majorité des deux tiers dans une société anonyme luxembourgeoise.

Pourquoi le Luxembourg

- **Un régime de propriété intellectuelle** applicable aux logiciels développés en interne, prévoyant une exonération de 80 % des revenus nets éligibles. Cet effet n'est pas intégré au plan.
- **Un régime mère-fille** sur les dividendes et les plus-values de participations.
- **Une imposition agrégée** d'environ 23,87 % à Luxembourg-ville.
- **Une intégration fiscale** permettant d'imputer les déficits des premiers exercices sur les bénéfices suivants.

L'équipe dirigeante et sa refacturation

L'équipe est employée par la holding, et son coût est refacturé à la société d'exploitation **au coût majoré de 5 %**, conformément à la norme applicable aux services intra-groupe. Ce rattachement conditionne par ailleurs l'éligibilité au régime de propriété intellectuelle, qui exige que le logiciel résulte d'une activité de développement exercée par son détenteur.

Le logiciel, le nom de domaine et la marque appartiennent à la holding, celle dont l'investisseur détient 49 %. Il n'y a pas d'actif essentiel logé ailleurs, pas de licence consentie par une entité tierce, pas de contrat dont la révocation viderait la société de sa substance.

Ce que nous demandons, ce que nous rendons

900 000 €

en trois versements

49 %

du capital, au terme

5 ans

horizon de revente

8,0×

retour attendu

Versement	Quand	Montant	À quoi il sert
1	Mois 1 à 9	390 000 €	Créer les sociétés, ouvrir les six marchés, mesurer le coût d'acquisition à budget égal
2	Mois 10 à 18	310 000 €	Renforcer les marchés qui répondent, passer au régime de croisière
3	Mois 19 à 27	200 000 €	Sécuriser la trésorerie, renforcer l'équipe

OÙ VA LE PREMIER VERSEMENT

Sur les 390 000 € de la première tranche, **68 000 € sont versés sur le compte séquestre d'un avocat mandaté**. Le séquestre ne couvre que **ce qui se dépense avant que les sociétés existent** : on ne peut pas payer un notaire depuis le compte d'une entité qu'il n'a pas encore constituée.

Au séquestre de l'avocat	Montant
Avocat fiscaliste : montage de la structure et pacte d'actionnaires	30 000 €
Notaire, comptable et débours : constitution des sociétés, plan comptable, frais de montage	20 000 €
Location des locaux, douze mois prépayés à 1 500 €	18 000 €
Total séquestré	68 000 €

Le solde de 322 000 € est versé sur le compte de la société d'exploitation dès que le porteur établit par pièces que les sociétés sont créées, que l'autorisation d'établissement est obtenue, que le bail est payé pour douze mois et qu'un compte bancaire existe au seul nom de la société. **La demande de numéro de TVA intracommunautaire est déposée dans le même mouvement** ; son attribution prenant plusieurs semaines, c'est le récépissé de dépôt qui est produit, et non le numéro, afin qu'un délai administratif que personne ne maîtrise n'immobilise pas les fonds. Serveurs, postes de travail et budget publicitaire se paient depuis ce compte : ce sont des dépenses d'exploitation, pas de constitution. **Ce qui n'est pas consommé rejoint ce même compte**, et jamais autre chose. Le mécanisme complet figure dans la présentation d'ensemble du dossier.

CE MONTANT EST UN SOCLE, PAS UN PLAFOND

900 000 € est ce qu'il faut pour que le plan tienne. **Un investisseur qui peut engager davantage voit le chiffre d'affaires monter en proportion** : le service tourne déjà, l'équipe est dimensionnée, et le surplus ne financerait rien d'autre que de l'acquisition.

Montant engagé	Budget mensuel au régime	Chiffre d'affaires au 6 ^e exercice	Part de l'investisseur	Retour
900 000 €, plan de référence	195 000 €	9 776 600 €	7 185 800 €	8,0×
1 050 000 €	253 500 €	12 651 800 €	9 299 100 €	8,9×
1 200 000 €	312 000 €	15 527 000 €	11 412 400 €	9,5×

La réserve, et elle est sérieuse. Dépenser davantage sur les mêmes marchés finit par renchérir chaque utilisateur gagné, et le tableau ci-dessus suppose que le coût tient. S'il ne tient pas, **le surplus cesse d'être une bonne affaire** : la trésorerie nécessaire augmente plus vite que la valeur créée.

Le chiffre : à 15 € d'acquisition et au budget le plus élevé, il faudrait lever 1 700 000 € pour un chiffre d'affaires de 12 421 600 €, soit un retour de **5,4×**, **en dessous des 8,0×** du plan de référence.

Nous le disons parce que c'est le résultat de notre propre calcul et qu'une vérification préalable le retrouverait.

C'est pourquoi un surplus serait affecté **en priorité à l'ouverture de marchés supplémentaires**, où le coût d'acquisition repart d'un niveau bas, et non à l'intensification des six premiers.

LA CONDITION DU DEUXIÈME VERSEMENT

Le deuxième versement n'est libéré que si **gagner un utilisateur payant coûte moins de 13 €**, mesuré sur les cohortes réelles des mois 4 à 9, et si **la durée de vie observée atteint douze mois**. Au-delà de ces seuils, le plan est renégocié plutôt que poursuivi.

La revente, à cinq ans et sous condition

La sortie prévue est la **cession du groupe à la clôture du sixième exercice**, à la condition que le chiffre d'affaires de l'exercice atteigne **4 000 000 €**. Ce seuil correspond au niveau à partir duquel la cession rapporte à l'investisseur au moins trois fois sa mise.

À la clôture du 6 ^e exercice	Valeur du groupe	Part de l'investisseur	Retour
Scénario prévu, CA 9,8M€	14 665 000 €	7 186 000 €	8,0×
Coût d'acquisition à 18€, CA 6,5 M€	9 777 000 €	4 791 000 €	5,3×
Durée de vie de 12 mois seulement	10 330 000 €	5 062 000 €	5,6×
Sous le seuil de 4 M€		Cession reportée, dividendes versés	

Valorisation retenue: une fois et demie le chiffre d'affaires, ce qui est bas pour ce type d'activité. Le taux de rendement interne du scénario prévu s'établit à 65 % sur cinq ans.

POURQUOI VENDRE À CINQ ANS PLUTÔT QU'À SEPT

À budget publicitaire constant, la base d'utilisateurs plafonne. Deux années de plus ajoutent un multiple de 9,0 à 10,0, mais font tomber le rendement annuel de **65 % à 44 %**. Cinq ans est la bonne fenêtre.

Ce qui peut mal tourner

Le risque	Ce qu'il coûterait	Ce qui le limite
Le coût d'acquisition dépasse 21 €	C'est le seul risque qui puisse arrêter le projet.	Mesuré sur six marchés à budget égal avant tout engagement lourd, et posé en condition du deuxième versement. La publicité s'arrête d'un mois sur l'autre.
Les restrictions publicitaires sur la santé mentale	Elles ferment une partie des canaux payants.	Le plan s'appuie sur le référencement naturel et le ciblage par centres d'intérêt. La contrainte pèse identiquement sur tous les acteurs du secteur.
Un incident impliquant un utilisateur en détresse	Conséquence humaine d'abord, et risque de réputation majeur.	Détection des expressions de danger, affichage des numéros d'urgence du pays, interruption de l'échange. Journalisation des déclenchements et revue régulière des cas.
Durcissement réglementaire	Un service d'écoute pourrait être requalifié en dispositif médical s'il diagnostiquait ou traitait.	Le périmètre est défini pour rester hors de ce champ, et cette limite est appliquée dans le modèle lui-même, pas seulement dans les conditions d'utilisation.
Dépendance aux fournisseurs de modèles	Une hausse de tarif pèse sur la marge.	Fournisseur de secours et bascule automatique, déjà en place. Le coût retenu au plan, 17 % du revenu, est majoré. Un modèle interne est prévu après l'investissement.
Concentration de l'équipe	Trois personnes, même cercle familial.	Assurance homme clé, documentation du code dès le premier mois, recrutement extérieur au troisième exercice.

Ce qui reste à vérifier

Trois nombres commandent tout le modèle et **aucun n'est mesuré à ce jour** : ce que coûte un utilisateur payant, ce qu'il dépense par an, combien de temps il reste. Ils le seront au cours des neuf premiers mois, sur des utilisateurs réels et six marchés comparables.

Le découpage en trois versements existe précisément pour cela : rien de lourd n'est engagé avant que ces trois nombres ne soient connus.

ADUCTORI · Business plan exécutif · Confidentiel, diffusion restreinte

Document de synthèse. Le modèle financier mensuel et l'état technique du service sont disponibles. Le site peut être consulté en ligne et le code vérifié en rendez-vous.

Hypothèses principales : coût d'acquisition 12 € · durée de vie 18 mois · revenu annuel par utilisateur 32 à 36 € · marge de contribution 75 % · valorisation de sortie à 1,5 fois le chiffre d'affaires.

IIRMAA

Les arts divinatoires par intelligence artificielle, à quelques euros la consultation au lieu de soixante. Site en ligne, paiement actif, treize services livrés, un marché francophone de 70 millions d'adultes. **La plateforme est construite; il reste à la faire connaître.**

Le projet en bref

Un Français sur trois consulte un praticien des arts divinatoires chaque année, selon les sondages IFOP. Face à cette demande, l'offre se réduit à deux extrêmes: un praticien humain à 60€ et parfois bien davantage, sur rendez-vous, ou une application gratuite qui sert le même horoscope à tout le monde.

Iirmaa se place entre les deux. Une consultation personnalisée, écrite à partir des données réelles de naissance de la personne, rendue en quelques secondes, à toute heure, pour quelques euros. Cinq disciplines, treize services, un compte et des crédits qui n'expirent jamais.

3,50 €

la consultation la moins chère, contre 60 € chez un praticien

13

services livrés et en ligne

70M

d'adultes francophones en Europe

70 %

de marge sur chaque euro encaissé

CE QUI A CHANGÉ DEPUIS LE DOSSIER PRÉCÉDENT

Un dossier antérieur demandait **990 000 €, dont 360 000 € de développement**, pour construire une plateforme qui n'existait pas encore.

Ce développement est fait, et il est payé. Le site est en ligne, les treize services fonctionnent, le compte, les crédits et la facturation sont en exploitation, l'encaissement Stripe est actif, raccordé avec des clés de production et déjà éprouvé par des transactions réelles. La présente demande ne finance plus une construction: elle finance une mise sur le marché, et elle est **d'un montant inférieur.**

Ce qui est en ligne aujourd'hui

Cinq consultations, à trois niveaux de profondeur

Consultation	Express	Standard	Premium	Équivalent en euros
Horoscope personnalisé	7 cr.	12 cr.	22 cr.	3,50 € à 9,50 €
Tarot	10 cr.	18 cr.	34 cr.	4,50 € à 14,50 €
Thème astral du jour	12 cr.	20 cr.	35 cr.	5,50 € à 15,00 €
Compatibilité amoureuse	30 crédits, niveau unique			13,00 €
Numérologie	15 à 30 crédits selon le mode			6,50 € à 13,00 €

Équivalents calculés sur un crédit acheté entre 0,41 € et 0,62 € selon le pack. Un praticien humain facture la même prestation entre 60 € et 350 €.

Huit services ajoutés depuis, qui ne figuraient à aucun plan précédent

Service	Ce qu'il fait	Prix
Thème natal	Le dossier complet, une seule fois dans une vie	89 cr.
Zooms thématiques	Dix approfondissements du thème natal, domaine par domaine	10 cr. pièce
Chat de fin de consultation	Prolonge la lecture qu'on vient de recevoir, et répond aux questions qu'elle soulève	5 cr. les 5 questions, puis 2 cr.
Demande conseil à Irma	Une concierge qui oriente vers le service adapté à la question posée. Elle n'a pas le droit de rendre une lecture.	3 par jour offerts, puis 2 cr.
Horoscope du jour public	Douze pages ouvertes, une par signe, sans compte ni paiement	Gratuit
Horoscope flash	Aperçu quotidien au tableau de bord et par courriel	Gratuit
Parrainage	15 crédits au filleul, 10 au parrain à chaque recharge	Gratuit
Cadeau d'anniversaire	10 crédits offerts chaque année	Gratuit

CES HUIT SERVICES NE SONT PAS UN SUPPLÉMENT DÉCORATIF

Ils se répartissent en deux familles qui agissent sur les deux seuls leviers du modèle. **Les zooms, le chat de fin de consultation et la concierge font dépenser davantage le même client.**

L'horoscope public et le parrainage **font venir le client moins cher.**

Aucun des deux effets n'est chiffré au plan qui suit. Le prévisionnel est bâti sur les cinq consultations d'origine et sur un coût d'acquisition payant. Ce que ces huit services apportent est mesuré plus loin, à part, comme une marge et non comme une hypothèse.

Le marché, et ce que nous en visons

Indicateur	Ordre de grandeur	Ce que cela implique
Marché francophone des arts divinatoires	1 à 2 milliards d'euros	Un marché ancien, stable, qui ne dépend pas d'une mode
Croissance annuelle	+ 5,5 %	Il grandit sans nous
Part déjà numérisée	15 à 25 %	Les trois quarts se font encore en cabinet ou au téléphone
Croissance de la part numérique	+ 20 à 25 % par an	C'est la vague sur laquelle nous entrons
Marché numérique francophone adressable	300 à 500 millions d'euros	C'est notre terrain réel

L'ORDRE DE GRANDEUR, POUR ÉVITER TOUT MALENTENDU

Le plan qui suit vise **79 500 clients actifs au sixième exercice**, pour un chiffre d'affaires de 6 914 700 €. Rapporté à un marché numérique francophone de 300 à 500 millions d'euros, cela représente **entre 1,4 % et 2,3 %**.

Nous ne construisons donc aucune hypothèse de conquête. Le plan tient si nous captions une part marginale d'un marché qui existe déjà et qui se numérise sans nous.

Le service est en français, et c'est une décision, pas une limite

Contrairement aux autres projets du groupe, **lirmaa n'ouvre qu'en français**. Ce n'est pas un retard de traduction : c'est un séquençement délibéré, et il tient à un chiffre.

LE POIDS DU SECTEUR EN FRANCE, ET POURQUOI IL COMMANDE LE CALENDRIER

Le secteur, sur le seul territoire français	Ordre de grandeur	D'où vient le chiffre
Praticiens en activité	≈ 100 000	Institut national des arts divinatoires
Chiffre d'affaires annuel	3 à 4 Md€	Même source, reprise en question écrite au gouvernement le 21 mars 2023
Consultations par an	plusieurs millions	La profession avance quinze millions ; la question écrite ne reprend pas ce chiffre
Adultes ayant déjà consulté	un sur quatre	IFOP, décembre 2020

Ce sont les chiffres de la profession, et il faut le dire. L'INSEE ne mesure que la part déclarée d'une activité largement informelle, rangée dans un code d'activité fourre-tout, et sa dernière estimation du secteur remonte à 2008. Nous ne les présentons donc pas comme une mesure mais comme un ordre de grandeur, et **le plan qui suit n'en dépend d'aucune façon** : il est bâti sur le marché numérique francophone de 300 à 500 millions d'euros et sur 1,4 à 2,3 % de celui-ci.

Ce qu'ils établissent, en revanche, c'est la nature de la demande. Un secteur qui occupe cent mille personnes ne vend pas des rapports : il vend des conversations, une par une, et sur des sujets où l'on n'écrit pas comme on commande un objet. C'est là que se forme la charge de support, et c'est pourquoi elle se mesure avant d'être multipliée par six.

Ouvrir simultanément six langues sur un service de cette nature reviendrait à **faire arriver six flux de demandes d'assistance dans six langues** avant même d'avoir mesuré ce que coûte le premier. Le support est le poste que l'on sous-estime toujours sur un service grand public à forte charge émotionnelle : les utilisateurs écrivent, posent des questions, contestent, demandent des remboursements.

Nous ouvrons donc dans **la seule langue où nous répondons nous-mêmes, sans délai et sans traduction**. Le marché francophone européen compte environ 70 millions d'adultes : il est très largement suffisant pour porter le plan présenté ici, qui ne vise que 1,4 à 2,3 % de sa part numérique.

LES CINQ AUTRES LANGUES ARRIVENT EN DEUX TEMPS, ET JAMAIS TOUTES ENSEMBLE

Une fois la charge de support mesurée, l'équipe dimensionnée et les processus rodés en français, la publicité passe à **l'anglais seul, pour douze mois également**. Les **quatre dernières langues** n'ouvrent qu'ensuite, et elles ouvrent ensemble. Au terme de ce séquençement, les cinq autres langues ouvrent le marché européen dans son entier et **multiplient le marché adressable par quatre**.

Ce n'est pas la traduction qui commande ce calendrier. Le socle applicatif est le même que celui des autres projets du groupe, qui tournent déjà en six langues : traduire est un travail de catalogue, pas de refonte. Ce qui commande, c'est le support. Chaque langue ouverte fait arriver des demandes d'assistance rédigées dans cette langue ; nous n'en ajoutons une qu'après avoir mesuré la charge de la précédente. Ouvrir cinq marchés le même jour reviendrait à découvrir cinq flux à la fois.

Ce relais ne figure à aucune ligne du prévisionnel. Tout ce qui suit est calculé sur le seul périmètre francophone, sans un euro de revenu venu des autres langues. C'est ce qui rend le plan tenable, et c'est ce qui laisse la place à l'écart.

Comment le projet gagnera de l'argent

Des crédits achetés d'avance, jamais un abonnement

L'utilisateur achète un pack de crédits et les dépense quand il en a besoin. **Rien ne se prélève tous les mois, rien ne se résilie.** Les crédits n'expirent pas. La dégressivité récompense les paniers plus importants sans jamais dévaloriser le crédit déjà acheté.

Pack	Prix	Crédits	Le crédit revient à	Remise
Quartz Rose	9,90 €	16	0,62 €	0
Lapis-Lazuli	19,90 €	38	0,52 €	-15 %
Améthyste	29,90 €	62	0,48 €	-22 %
Jaspe	39,90 €	88	0,45 €	-27 %
Amétrine	49,90 €	115	0,43 €	-30 %
Labradorite	59,90 €	145	0,41 €	-33 %

UNE RÈGLE QUI COÛTE DU REVENU, ET QUE NOUS ASSUMONS

Le même client n'est jamais facturé deux fois pour la même chose. Relire une consultation déjà payée ne coûte rien. Passer d'un niveau Express à un niveau Premium ne coûte que la différence, jamais la somme des deux. La numérologie de base, une fois achetée, reste accessible à vie sans nouveau débit.

Ce choix bride volontairement la dépense par client. Il achète en échange la seule chose qui compte à ce niveau de panier: **qu'on revienne**. C'est aussi la raison pour laquelle le revenu par client retenu au plan est nettement inférieur aux références disponibles.

Sur 30 € encaissés

Poste	Montant	Commentaire
Chiffre d'affaires hors taxes	25,00 €	Taux moyen pondéré de 20 %
Commission d'encaissement	-2,00 €	8 % retenus sur la totalité du volume, majoré
Coût de l'intelligence artificielle	-5,50 €	22 % du chiffre d'affaires, majoré également
Marge de contribution	17,50 €	70 %

Une consultation divinatoire produit un texte long: le coût d'inférence y est plus élevé que sur les autres services du groupe. Le taux retenu est la borne haute de la fourchette de référence.

Un client rapporte **125 € de marge** pendant les deux ans où il reste. C'est ce montant qui doit payer sa conquête, puis les salaires, les frais et le bénéfice. **Le plan reste rentable tant que gagner un client coûte moins de 53 €,** contre 35 € retenus au plan.

Le plan de conquête

Mois 1 à 3	Mois 4	Mois 10	Mois 16
Ouverture. France, Belgique francophone, Luxembourg. 5 000 €/mois par marché.	Ajout de la Suisse romande. Quatre marchés, 10 000 € chacun, pour comparer.	On double sur les deux marchés qui répondent le mieux.	Régime de croisière: 32 500 € par marché et par mois.
Période	Régime	Par mois	Total période
Mois 1 à 3	Trois marchés francophones, 5 000 € chacun	15 000 €	45 000 €
Mois 4 à 9	Quatre marchés, à parts égales	40 000 €	240 000 €
Mois 10 à 15	Deux marchés renforcés, deux maintenus	60 000 €	360 000 €
Mois 16 et au-delà	Régime de croisière	130 000 €	1 560 000 €/an

Quatre marchés et non six: le service est francophone. La méthode, budgets égaux d'abord pour comparer, puis renforcement de ceux qui répondent, est celle du groupe et figure dans la présentation d'ensemble du dossier.

Les chiffres

Le chiffre d'affaires n'est pas posé : il est calculé. Chaque euro dépensé achète un client ; chaque client consomme ses crédits tant qu'il revient, puis s'en va. Le modèle est mensuel et par cohortes.

Indicateur	Ex. 1	Ex. 2	Ex. 3	Ex. 4	Ex. 5	Ex. 6
Clients actifs en fin d'exercice	1 233	14 800	44 532	62 374	73 080	79 504
Chiffre d'affaires	15 600 €	646 000 €	2 604 600 €	4 615 600 €	5 970 200 €	6 914 700 €
Dépense publicitaire	45 000 €	600 000 €	1 560 000 €	1 560 000 €	1 560 000 €	1 560 000 €
Salaires et frais	67 900 €	251 900 €	349 600 €	443 300 €	539 000 €	610 300 €
Amortissement de l'apport	19 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €
Résultat avant impôt	-120 900 €	-475 700 €	-162 300 €	+1 151 600 €	+2 004 100 €	+2 593 900 €
Impôt sur les sociétés	néant	néant	néant	-93 700 €	-478 400 €	-619 200 €
Résultat net	-120 900 €	-475 700 €	-162 300 €	+1 057 900 €	+1 525 700 €	+1 974 700 €

Hypothèses : coût d'acquisition 35 €, durée de vie 24 mois, revenu annuel par client 87 à 91 €, marge de contribution 70 %. Le premier exercice couvre trois mois. **L'impôt sur les sociétés est calculé au taux luxembourgeois agrégé de 23,87 %** (2025), après imputation des déficits des premiers exercices, qui sont reportables sans limitation de durée. Le résultat est présenté après amortissement de la plateforme apportée à la société, étalé sur cinq ans.

Mois 23

premier mois où le projet gagnera de l'argent

719 500 €

trésorerie nécessaire au point le plus bas

6,9M€

chiffre d'affaires au 6^e exercice

3,8M€

résultat net cumulé, après impôt

UNE CONTRE-ÉPREUVE UTILE

Le dossier antérieur projetait, en scénario prudent, **30 000 à 50 000 clients pour 4 à 8 millions d'euros** de chiffre d'affaires au cinquième exercice. Le présent plan projette 73 000 clients pour 6,0 millions au même horizon.

Le chiffre d'affaires atterrit dans la même fourchette, avec plus de clients et moins de revenu par client. C'est la conséquence directe d'un revenu par client volontairement pris à 75-90 € là où le dossier précédent retenait 120-140 €. Deux méthodes indépendantes, un même ordre de grandeur.

Ce que rapportent les huit services ajoutés

Le tableau précédent ne les compte pas. Les voici comptés à part, dans les deux sens où ils agissent.

Ceux qui font dépenser davantage le même client

Scénario	CA au 6 ^e exercice	Résultat	Part de l'investisseur	Retour
Plan de référence, cinq consultations seules	6 914 700 €	2 471 400 €	5 082 300 €	5,1×
Zooms du thème natal et chat de fin de consultation, revenu par client +10 %	7 606 100 €	2 955 400 €	5 590 500 €	5,6×
Concierge au-delà du quota gratuit, +15 %	7 951 900 €	3 197 400 €	5 844 600 €	5,8×
Ensemble des services ajoutés, hypothèse haute, +20 %	8 297 600 €	3 439 400 €	6 098 700 €	6,1×

Budget publicitaire strictement identique sur les quatre lignes. Ces services ne coûtent pas un euro d'acquisition supplémentaire: ils s'adressent à des clients déjà gagnés.

Ceux qui font venir le client moins cher

Effet	Coût d'acquisition	CA au 6 ^e exercice	Cumul	Retour
Plan de référence, acquisition entièrement payante	35 €	6 914 700 €	4 551 500 €	5,1×
Horoscope du jour public: douze pages ouvertes par signe, référencement naturel	30 €	8 067 100 €	6 974 200 €	6,0×
Parrainage en plus: des filleuls venus sans publicité	27 €	8 963 500 €	8 745 200 €	6,7×

POURQUOI CE N'EST PAS DANS LE PLAN

Parce que rien de tout cela n'est encore mesuré. Le référencement naturel prend des mois à s'installer et le parrainage dépend d'un comportement que nous n'avons pas observé. **Un plan qui compterait ces effets d'avance serait un plan qui ment.**

Ils sont présentés parce qu'ils existent déjà dans le produit, qu'ils ne demandent aucun développement supplémentaire, et qu'ils indiquent dans quel sens l'écart se creusera s'ils fonctionnent.

L'intelligence artificielle: aujourd'hui louée, demain possédée

Les consultations s'appuient aujourd'hui sur des **modèles externes**, avec deux fournisseurs raccordés en alternance et un repli qui ne débite aucun crédit si la génération échoue. Un **modèle interne est prévu après l'investissement**. Le dispositif est commun aux projets du groupe et décrit dans la présentation d'ensemble. Ce qui est propre à Iirmaa, c'est le montant en jeu.

C'EST ICI QUE LE LEVIER EST LE PLUS FORT DE TOUT LE GROUPE

Une consultation divinatoire produit un texte long, donc coûteux à générer : l'intelligence artificielle louée pèse **22 % du chiffre d'affaires**, soit **1 521 200 € au sixième exercice**. C'est le poste de coût variable le plus lourd des trois projets.

Un modèle interne le remplace par un coût d'hébergement largement fixe. **Rien de cet effet ne figure au plan**, qui supporte le coût externe sur toute la période, et le modèle interne aura son propre coût, pas encore chiffré.

Ce qui reste à faire

Chantier	État	Ce qu'il change
Livraison automatique du thème natal	Livré manuellement sous 24 à 48 h aujourd'hui	Le produit le plus cher du catalogue ne passe pas à l'échelle en l'état. C'est le premier chantier après l'ouverture.
Chat audio	À développer	La voix change la nature de l'échange : on parle plus longtemps, et sans clavier. Facturation au temps.
Chat visio	À développer	Le mode qui rapproche le plus la consultation d'un vrai rendez-vous, et qui justifie l'écart de prix le plus large.
Les cinq autres langues	L'anglais seul après douze mois d'exploitation, puis les quatre dernières ensemble douze mois plus tard, la charge de support étant mesurée à chaque palier	Multiplie par quatre le marché adressable. Non budgétée, non chiffrée au plan.
Modèle d'intelligence artificielle interne	Prévu après l'investissement	Transformerait 22 % de charge variable en coût largement fixe.
Application mobile	Première étape livrée, activation manuelle	Canal de rétention supplémentaire. Aucun revenu modélisé.

Ces chantiers sont réalisés par l'équipe salariée, dont la rémunération figure déjà au plan. **Aucune ligne de développement n'est demandée à l'investisseur**, et **aucun d'eux ne conditionne l'ouverture commerciale** : le site encaisse déjà.

Ce que nous demandons, ce que nous rendons

1 000 000 €

en trois versements

49 %

du capital, au terme

5 ans

horizon de revente

5,1×

retour attendu

Versement	Quand	Montant	À quoi il sert
1	Mois 1 à 9	430 000 €	Créer les sociétés, tester les quatre marchés à budget égal
2	Mois 10 à 18	350 000 €	Renforcer les marchés qui répondent, passer au régime de croisière
3	Mois 19 à 27	220 000 €	Traverser le dernier creux, automatiser le thème natal, renforcer l'équipe

LA CONDITION DU DEUXIÈME VERSEMENT

Le deuxième versement n'est libéré que si **gagner un client coûte moins de 39 €**, mesuré sur les cohortes réelles des mois 4 à 9. Ce seuil n'est pas celui de la rentabilité, qui se situe à 53 € : c'est celui au-delà duquel le besoin de trésorerie dépasse ce qui est levé. Le projet est alors renégocié plutôt que poursuivi.

C'est la disposition la plus importante du dossier : elle place la vérification *avant* la dépense lourde. La publicité s'arrête d'un mois sur l'autre.

OÙ VA LE PREMIER VERSEMENT

Sur les 430 000 € de la première tranche, **68 000 € sont versés sur le compte séquestre d'un avocat mandaté**. Le séquestre ne couvre que **ce qui se dépense avant que les sociétés existent** : on ne peut pas payer un notaire depuis le compte d'une entité qu'il n'a pas encore constituée.

Au séquestre de l'avocat	Montant
Avocat fiscaliste : montage de la structure et pacte d'actionnaires	30 000 €
Notaire, comptable et débours : constitution des sociétés, plan comptable, frais de montage	20 000 €
Location des locaux, douze mois prépayés à 1 500 €	18 000 €
Total séquestré	68 000 €

Le solde de 362 000 € est versé sur le compte de la société d'exploitation dès que le porteur établit par pièces que les sociétés sont créées, que l'autorisation d'établissement est obtenue, que le bail est payé pour douze mois et qu'un compte bancaire existe au seul nom de la société. **La demande de numéro de TVA intracommunautaire est déposée dans le même mouvement** ; son attribution prenant plusieurs semaines, c'est le récépissé de dépôt qui est produit, et non le numéro, afin qu'un délai administratif que personne ne maîtrise n'immobilise pas les fonds. Serveurs, postes de travail et budget publicitaire se paient depuis ce compte : ce sont des dépenses d'exploitation, pas de constitution. **Ce qui n'est pas consommé rejoint ce même compte**, et jamais autre chose. Le mécanisme complet figure dans la présentation d'ensemble du dossier.

CE MONTANT EST UN SOCLE, PAS UN PLAFOND

1 000 000 € est ce qu'il faut pour que le plan tienne. **Un investisseur qui peut engager davantage voit le chiffre d'affaires monter en proportion** : la plateforme est construite, l'équipe est dimensionnée, et le surplus ne financerait rien d'autre que de l'acquisition.

Montant engagé	Budget mensuel au régime	CA au 6 ^e exercice	Part de l'investisseur	Retour
1 000 000 €, plan de référence	130 000 €	6 914 700 €	5 082 300 €	5,1×
1 150 000 €	169 000 €	8 922 900 €	6 558 300 €	5,7×
1 300 000 €	208 000 €	10 931 100 €	8 034 400 €	6,2×

La réserve, et elle est sérieuse. Dépenser davantage sur les mêmes marchés finit par renchérir chaque client gagné, et le tableau ci-dessus suppose que le coût tient. S'il ne tient pas, **le surplus cesse d'être une bonne affaire** : la trésorerie nécessaire augmente plus vite que la valeur créée.

Le chiffre : à 42 € d'acquisition et au budget le plus élevé, il faudrait lever 1 650 000 € pour un chiffre d'affaires de 9 109 300 €, soit un retour de **4,1×**, **en dessous des 5,1×** du plan de référence. Nous le disons parce que c'est le résultat de notre propre calcul et qu'une vérification préalable le retrouverait.

Le marché francophone étant le plus étroit des trois, la saturation y viendra plus vite qu'ailleurs. **C'est ici, plus que partout, que traduire le service vaudrait mieux qu'alourdir le budget publicitaire.**

Ce que l'investisseur détient

Paramètre	Valeur
Valorisation pré-money puis post-money	1 040 800 € puis 2 040 800 €
Prix par action	250 € (nominal 10 € + prime 240 €)
Actions, porteur et investisseur, au terme	4 163 et 4 000
Capital social après opération	81 630 €
Déficits reportables des trois premiers exercices	758 900 €

Le porteur conserve 51 %. La plateforme, le nom de domaine et la marque appartiennent à la holding dont l'investisseur détient 49 % : aucun actif essentiel n'est logé ailleurs.

La revente, à cinq ans et sous condition

La sortie prévue est la **cession du projet à la clôture du sixième exercice**, à la condition expresse que le chiffre d'affaires de l'exercice atteigne **6 000 000 €**. Si le seuil n'est pas atteint, la cession glisse de deux ans et le projet distribue la moitié de son résultat en attendant.

À la clôture du	Chiffre d'affaires	Valeur du projet	Part de l'investisseur	Retour	Rendement annuel
6 ^e exercice, cinq ans	6 914 700 €	10 372 000 €	5 082 300 €	5,1×	45,7 %
8 ^e exercice, sept ans	8 132 100 €	12 198 100 €	5 977 100 €	6,0×	32,9 %

La valorisation retient la plus faible de deux méthodes : 1,5 fois le revenu et 6 fois le résultat. Attendre deux ans de plus ajoute un point de multiple et coûte quatorze points de rendement annuel.

Ce qui peut mal tourner

Risque	Portée	Ce que nous faisons
Gagner un client coûte plus cher que prévu	Déterminante. C'est le seul paramètre qui décide de la viabilité. Au-delà de 39 € la trésorerie ne suffit plus, au-delà de 53 € le plan n'est plus rentable.	Mesuré sur quatre marchés à budget égal pendant six mois, et posé en condition du deuxième versement.
La charge de support est sous-estimée	Réelle. C'est le poste que l'on sous-évalue toujours sur un service grand public à forte charge émotionnelle.	C'est précisément la raison de l'ouverture en français seul : mesurer cette charge dans la langue où nous répondons nous-mêmes, avant d'en ajouter cinq. Les autres langues n'ouvrent qu'après douze mois d'exploitation.
Un fournisseur d'IA augmente ses tarifs	Plus forte ici qu'ailleurs : l'inférence pèse 22 % du revenu.	Deux fournisseurs raccordés en alternance, déjà en place, et un repli qui ne débite aucun crédit. Le taux retenu au plan est majoré. Un modèle interne est prévu.
Le thème natal ne passe pas à l'échelle	Modérée. Il est livré manuellement sous 24 à 48 h.	Automatisation prévue au troisième versement. Les douze autres services sont déjà entièrement automatiques.
Encadrement publicitaire des services de voyance	Modérée. Certaines régies restreignent ces annonces.	Le positionnement est celui du divertissement personnalisé, non de la prédiction. Le référencement naturel et le parrainage sont des canaux non soumis aux régies.
L'équipe est trop concentrée	Élevée. Trois personnes, même cercle familial.	Assurance homme clé, documentation du code dès le premier mois, recrutement extérieur au troisième exercice.

Ce qui reste à vérifier

Trois nombres commandent tout le modèle et **aucun n'est mesuré à ce jour**, faute de clients venus de la publicité : **l'encaissement fonctionne et a été éprouvé**, mais aucun euro n'a encore été dépensé pour faire connaître le service. Ces trois nombres sont le coût d'acquisition, le revenu annuel par client et la durée de vie. Ils seront mesurés au cours des neuf premiers mois, sur des clients réels et quatre marchés comparables.

L'équipe, la structure luxembourgeoise, le régime fiscal, la méthode d'acquisition et la mécanique de sortie sont communs aux projets du groupe et détaillés dans la présentation d'ensemble du dossier.

IIRMAA · Business plan exécutif · Confidentiel, diffusion restreinte

Les projections reposent sur les hypothèses explicitées ci-dessus et ne constituent pas une garantie de résultat. Les tailles de marché citées sont des ordres de grandeur issus de sources sectorielles publiques et doivent être confirmées avant toute décision. Ce document ne constitue ni un conseil en investissement, ni une offre au public de titres financiers. IIRMAA propose un service de divertissement personnalisé et ne se substitue à aucun avis médical, juridique ou financier.

ASTRIONI

Sept services d'intelligence artificielle pour les petites entreprises européennes. Huit sites en ligne, six langues, un compte unique. **Le produit est construit; il est prêt à ouvrir.**

Le projet en bref

Plus de trente millions de petites entreprises en Europe ont les mêmes besoins que les grandes: savoir où elles se situent face à leurs concurrents, tenir leur site en état, écrire leurs publications, relancer leurs prospects, surveiller leur réputation. Et aucun des moyens correspondants. Les outils qui existent coûtent 100 à 500 € par mois et supposent quelqu'un dont c'est le métier.

Astrioni vend ces mêmes services à l'acte, entre 10 et 50 € hors taxes, sans abonnement.

L'intelligence artificielle exécute en quelques secondes le travail qui coûtait des heures de consultant. Sept sites, sept problèmes, un compte unique et des crédits partagés. Six langues dès l'ouverture.

8

sites en ligne, dont 7 services

6

langues, 11 pays couverts

33,5M

d'entreprises dans l'Union, dont plus de 9 sur 10 de moins de 10 personnes

78 %

de marge sur chaque euro encaissé

CE QUI REND CE DOSSIER DIFFÉRENT

Le produit existe déjà. Le code est écrit, les huit sites sont déployés, les six langues sont en place.

Le paiement centralisé reste à raccorder, et il le sera avant le lancement. L'équivalent de deux années de développement est derrière nous, et il est déjà payé.

L'argent demandé ne sert pas à construire: il sert à **faire connaître**. C'est une dépense dont on mesure l'effet chaque mois, et qu'on peut arrêter, pas un pari technologique.

Les sept services

Site	Ce qu'il fait, en une phrase	Prix HT à l'acte
Arkthoni	Montre qui sont vos concurrents autour de vous, et où vous vous situez	20 à 35 €
Athenori	Analyse votre site web et dit ce qui vous fait perdre des visiteurs	30 à 50 €
Asteroni	Écrit vos publications pour Google et les réseaux sociaux	1 €
Actaoni	Dit ce qui manque dans un quartier avant d'y ouvrir	20 à 35 €
Aedironi	Écrit vos messages de relance pour transformer un devis en vente	1 €
Argyroni	Surveille vos avis en ligne et vous aide à y répondre	1 €
Alearoni	Organise un jeu-concours qui vous constitue un fichier de clients	20 à 45 €
Astrioni	Le hub : votre compte, vos crédits, votre facture. C'est tout.	aucun

Les catalogues sont vérifiables en ligne. Arkthoni et Actaoni facturent au rayon d'analyse, Athenori au niveau d'audit, Alearoni à la durée du jeu ; Asteroni, Aedironi et Argyroni facturent à l'unité produite (une publication, un message, une vérification), avec une recharge minimale de 10 €. Arkthoni propose en outre une analyse Flash gratuite, qui sert de porte d'entrée.

Un client entre par une porte et découvre les six autres. Même compte, mêmes crédits, aucune réinscription. C'est le seul endroit du modèle où gagner un client de plus ne coûte rien.

Où en est chaque site, et ce qu'il reste à faire

Les huit sites sont en ligne, en six langues, avec leur contenu éditorial. Ce qui distingue les uns des autres, c'est **le moteur métier** : la partie qui exécute réellement le travail vendu.

Site	Ce qui fonctionne aujourd'hui	Ce qui reste à faire
Arkthoni	Site et moteur d'analyse concurrentielle en exploitation	Rien
Athenori	Site et moteur d'audit de site en exploitation	Rien
Asteroni	Site et moteur de rédaction en exploitation	Rien
Actaoni	Site, six langues, parcours d'achat	Le moteur d'analyse de manque
Aedironi	Site, six langues, parcours d'achat	Le moteur de séquences de relance
Argyroni	Site, six langues, diagnostic de réputation	La surveillance continue des avis
Alearoni	Site, six langues, noyau de jeu construit et éprouvé par tests automatisés	Les pages de jeu publiques et les six habillages jouables
Astrioni	Compte unique, crédits, facturation, six langues	Le paiement centralisé et la console d'administration unifiée

L'ADMINISTRATION ET LA FACTURATION SONT DÉJÀ CONSTRUITES

Une **interface d'administration est en place**, avec sa section de facturation : **chaque service acheté déclenche l'émission automatique de sa facture**, numérotée, archivée et accessible au client depuis son compte.

Ce n'est pas un détail de confort. Vendre à des professionnels dans onze pays impose de produire une facture conforme pour chaque acte, avec le numéro de TVA du client, la mention d'autoliquidation lorsqu'elle s'applique et le taux du pays lorsqu'elle ne s'applique pas. **Cette mécanique est écrite et fonctionne** ; elle ne figure à aucune ligne de dépense du plan.

CE QUE CETTE LISTE DIT, ET CE QU'ELLE NE DIT PAS

Trois moteurs sur sept tournent déjà, et ils suffisent à ouvrir commercialement. Les quatre autres sont du travail de moteur sur un socle déjà construit : le compte, les crédits, le paiement, les six langues, l'hébergement et le déploiement sont communs et faits une fois pour toutes.

Ce travail est réalisé par l'équipe salariée, dont la rémunération figure déjà au plan. **Aucune ligne de développement supplémentaire n'est demandée à l'investisseur**, et le calendrier de mise en service ne conditionne pas l'ouverture : il conditionne le rythme auquel le panier moyen s'étoffe.

Pourquoi l'Europe, et pourquoi maintenant

Six langues, onze pays, dès le premier jour

La plupart des services de ce type naissent dans une langue et mettent des années à en ajouter une deuxième. La traduction est un travail long, ingrat, que l'on repousse, et qui ferme le marché européen à ceux qui ne l'ont pas fait.

Astrioni ouvre en six langues. Français, anglais, néerlandais, allemand, espagnol, italien. Cela couvre la France, la Belgique, le Luxembourg, la Suisse, les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Autriche, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Irlande.

Langue	Pays couverts	Ce qui rend le marché intéressant
Français	France, Belgique, Luxembourg, Suisse	Marché de départ, langue du porteur, coût publicitaire modéré
Allemand	Allemagne, Autriche, Suisse	Plus gros marché européen, entreprises solvables
Italien	Italie	Tissu d'artisans et d'indépendants le plus dense d'Europe
Espagnol	Espagne	Forte croissance du commerce local en ligne
Néerlandais	Pays-Bas, Belgique	Numérisation avancée, proximité du siège
Anglais	Royaume-Uni, Irlande	Panier moyen supérieur, concurrence plus vive

Qui sont ces trente millions

Le mot « PME » évoque une entreprise de cinquante personnes avec un service marketing. Ce n'est pas notre client, et ce n'est pas non plus ce que recouvre le chiffre. **Neuf entreprises européennes sur dix emploient moins de dix personnes**, et une très large part n'emploie personne du tout : ce sont des artisans, des commerçants, des professions libérales, des auto-entrepreneurs.

C'est exactement cette population que nous visons, celle qui n'a ni service marketing, ni budget d'agence, ni le temps d'apprendre un outil professionnel. C'est aussi la seule pour qui un service facturé 20 € à l'acte représente une décision immédiate plutôt qu'un dossier d'achat.

Pays couvert	Entreprises	dont indépendants et micro-entreprises	Ce que cela recouvre
France	≈ 4,0 M	≈ 2,7 M	Micro-entrepreneurs, dont environ 1,8 M d'entreprises artisanales
Italie	≈ 4,4 M	≈ 3,5 M	Tissu d'artigiani et de partite IVA, le plus dense d'Europe
Espagne	≈ 3,4 M	≈ 3,3 M	Autónomos affiliés au régime des travailleurs indépendants
Allemagne · Autriche	≈ 3,4 M	≈ 2,4 M	Dont environ 1 M d'entreprises du Handwerk
Royaume-Uni · Irlande	≈ 5,7 M	≈ 4,3 M	Majorité de sole traders sans salarié
Pays-Bas · Belgique	≈ 2,7 M	≈ 2,0 M	ZZP néerlandais et indépendants belges
Ensemble couvert	≈ 23,6 M	≈ 18,2 M	Soit près de huit entreprises sur dix

Ordres de grandeur, à confirmer par les sources nationales et Eurostat avant diffusion. Les périmètres statistiques diffèrent d'un pays à l'autre : un auto-entrepreneur français et un sole trader britannique ne sont pas comptés selon les mêmes règles.

L'ORDRE DE GRANDEUR

Notre projection à cinq ans porte sur **104 000 clients**, soit **quarante-quatre entreprises sur dix mille** rapportées aux 23,6 millions du périmètre que nous couvrons réellement, et cinquante-sept sur dix mille si l'on ne retient que les indépendants et micro-entreprises. **Nous retenons ce dénominateur-là**, et non les 33,5 millions de l'Union entière : rapporter une projection à un marché que l'on n'adresse pas flatte le chiffre sans rien démontrer.

Les chiffres de parc sont vérifiables et datés : 33,5 millions d'entreprises dans l'Union en 2024 selon Eurostat, dont plus de neuf sur dix emploient moins de dix personnes, plus 5,5 millions au Royaume-Uni. Nos six langues en couvrent les plus grands marchés.

Le plan ne suppose pas de prendre une part significative du marché : il suppose qu'une entreprise sur deux cent vingt-six accepte de payer 20 € pour savoir ce que font ses concurrents. **Il suppose en revanche autre chose, et c'est là qu'est le risque** : que le coût d'acquisition mesuré au neuvième mois se maintienne au régime de croisière. Ce point reste à établir, et c'est précisément ce que le deuxième versement conditionne.

Pourquoi maintenant

Ces services reposaient sur du temps humain : un consultant qui compare, un rédacteur qui écrit, un analyste qui lit. Ce temps coûtait trop cher pour être vendu 20 €. Les modèles d'intelligence artificielle disponibles depuis 2025 font la partie répétitive de ce travail pour quelques centimes.

Le verrou n'est plus de produire l'analyse. Il est de **l'emballer dans un service qu'un artisan comprend en trente secondes et paie sans avoir à monter un dossier**. C'est exactement ce qui est construit.

Comment le groupe gagnera de l'argent

Un crédit vaut un euro

Le client achète des crédits et les dépense sur le service de son choix. Un crédit vaut un euro, pas de monnaie interne, pas de pack dont la valeur se dilue. Il n'y a **aucun abonnement** : un artisan n'a pas besoin d'une analyse tous les mois, et lui en vendre douze serait le meilleur moyen qu'il résilie.

Sur un service facturé 30 €

Poste	Montant	Explication
Prix facturé au client	30,00 €	Hors taxes. Nos tarifs sont affichés hors TVA, comme il est d'usage entre professionnels.
Commission bancaire	-2,40 €	8 %, hypothèse volontairement élevée
Coût de l'intelligence artificielle	-4,20 €	14 %, également majoré
Ce qui reste au groupe	23,40 €	78 % du chiffre d'affaires

POURQUOI LA TVA NE FIGURE PAS DANS CE TABLEAU

Astrioni vend à des professionnels. **Pour l'essentiel de la clientèle, aucune TVA n'est facturée** : un client établi dans un autre État membre et disposant d'un numéro de TVA valide relève de l'autoliquidation. Nous encaissons le montant hors taxes et il n'y a rien à reverser.

Il reste une exception, et elle n'est pas marginale : les auto-entrepreneurs, les micro-entreprises et les artisans non assujettis n'ont pas de numéro de TVA. Pour eux, nous facturons la taxe et la reversons. L'entreprise garde les mêmes 30 €, mais **ce client-là débourse 36 €**. C'est une hausse réelle du prix ressenti sur un segment que nous visons, et le plan la porte comme un risque de conversion, non comme un gain.

Il n'y a personne à rémunérer entre le client et nous. Ni commercial, ni agence, ni prestataire. C'est ce qui rend un service à 20 € économiquement possible.

LE SEUL CHIFFRE QUI DÉCIDE DE TOUT

Un client rapporte **159 € de marge** pendant les deux ans où il reste. C'est ce montant qui doit payer sa conquête, puis les salaires, les frais et le bénéfice.

Le plan est rentable tant que gagner un client coûte moins de 79 €. Notre hypothèse de travail est 40 €. Cette marge de sécurité est réelle, mais elle n'est pas infinie, et c'est pour cela que l'argent est versé en trois fois, la deuxième tranche n'étant débloquée qu'après avoir *mesuré* ce coût sur le terrain.

Le plan de conquête

Mois 1 à 3	Mois 4	Mois 10	Mois 16
Ouverture en bêta. France, Belgique francophone, Luxembourg. 5 000 €/mois par marché.	Exploitation normale. Les six marchés, 10 000 € chacun. Même budget partout, pour comparer.	On double sur les trois marchés qui répondent le mieux.	Régime de croisière: 25 à 40 000 € par marché et par mois.

Le principe est simple : dépenser à parts égales d'abord, pour savoir où dépenser davantage ensuite. Les six mois où les six marchés reçoivent le même budget ne cherchent pas la performance, ils cherchent la comparaison. Six pays financés à l'identique donnent six résultats comparables, et c'est cette mesure, pas une intuition, qui désigne les marchés où l'on renforce.

Période	Ce qu'on dépense	Par mois	Sur la période
Mois 1 à 3	Bêta. Trois marchés francophones, 5 000 € chacun	15 000 €	45 000 €
Mois 4 à 9	Six marchés, à parts égales	60 000 €	360 000 €
Mois 10 à 15	Trois marchés renforcés, trois maintenus	90 000 €	540 000 €
Mois 16 et au-delà	Régime de croisière	195 000 €	2 340 000 €/an

Les chiffres

Le chiffre d'affaires n'est pas posé : il est **calculé**. Chaque euro dépensé achète un client ; chaque client rapporte son panier moyen tant qu'il reste, puis s'en va. Le modèle est mensuel.

Indicateur	Ex. 1	Ex. 2	Ex. 3	Ex. 4	Ex. 5	Ex. 6
Clients actifs en fin d'année	1 079	19 101	58 254	81 749	95 847	104 307
Chiffre d'affaires	16 800 €	993 400 €	4 111 800 €	7 340 900 €	9 537 700 €	10 985 600 €
Dépense publicitaire	45 000 €	900 000 €	2 340 000 €	2 340 000 €	2 340 000 €	2 340 000 €
Salaires et frais	67 900 €	251 900 €	349 600 €	443 300 €	539 000 €	610 300 €
Amortissement de l'apport	19 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €	76 000 €
Résultat avant impôt	-118 800 €	-453 000 €	+441 600 €	+2 866 600 €	+4 484 400 €	+5 542 400 €
Impôt sur les sociétés	néant	néant	néant	-653 200 €	-1 070 400 €	-1 323 000 €
Résultat net	-118 800 €	-453 000 €	+441 600 €	+2 213 400 €	+3 414 000 €	+4 219 400 €

Le résultat est présenté après amortissement des huit sites apportés à la société, étalé sur cinq ans. **L'impôt sur les sociétés est calculé au taux luxembourgeois agrégé de 23,87 % (2025)**, après imputation des déficits des premiers exercices, qui sont reportables sans limitation de durée.

Mois 20 premier mois où le groupe gagnera de l'argent	610 300 € trésorerie nécessaire au point le plus bas	11,0M€ chiffre d'affaires au 6 ^e exercice	9,7M€ résultat net cumulé, après impôt
---	--	--	--

Un huitième service ne coûte pas un euro de publicité en plus

C'est la particularité la moins visible du modèle, et la plus rentable. **Le budget publicitaire achète des clients au groupe, pas à un service.** Un client entré par l'audit de site dispose déjà d'un compte et de crédits ; le jour où un huitième service apparaît, il y accède sans que nous ayons dépensé un centime pour le lui faire connaître.

Ajouter un service ne change donc pas le coût d'acquisition. Il change ce que chaque client dépense. Et comme l'architecture est déjà construite, un service supplémentaire ne demande que son moteur métier

et ses six traductions, soit environ le quart du coût du premier.

Au 6 ^e exercice	Budget publicitaire	Chiffre d'affaires	Résultat	Part de l'investisseur
7 services, plan de référence	2 340 000 €	10 985 600 €	5 542 400 €	8 074 400 €
8 services, revenu par client +10 %	2 340 000 €	12 084 200 €	6 399 300 €	8 881 900 €
9 services, revenu par client +20 %	2 340 000 €	13 182 700 €	7 256 200 €	9 689 300 €

Services livrés au 4^e exercice, financés par le résultat d'exploitation et non par la levée. Le budget publicitaire est strictement identique dans les trois colonnes.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR L'INVESTISSEUR

Un huitième service porterait le retour de **6,7 à 7,4 fois la mise**, un neuvième à **8,1 fois**, sans un euro de financement supplémentaire ni un euro de publicité en plus.

Rien de cela n'est au plan. Les chiffres présentés dans tout ce document sont ceux des sept services actuels. Ces services supplémentaires ne seront décidés que sur les retours des clients, une fois l'exploitation lancée : nous ne construirons pas un service que personne n'a demandé.

L'intelligence artificielle : aujourd'hui louée, demain possédée

Les moteurs appellent aujourd'hui des **modèles externes**, avec deux fournisseurs raccordés en alternance effective, et un **modèle interne est prévu après l'investissement**. Le dispositif est commun aux projets du groupe et décrit dans la présentation d'ensemble. Ce qui est propre à Astrioni, c'est le montant en jeu.

UN MODÈLE INTERNE EST PRÉVU APRÈS L'INVESTISSEMENT

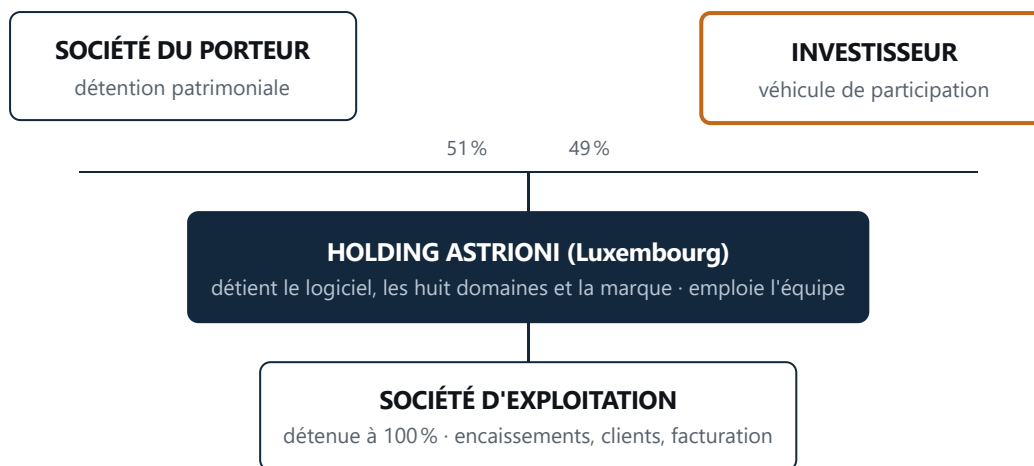
L'enjeu n'est pas la performance brute : les modèles loués suffisent largement à ce que nous vendons. L'enjeu est de **transformer une charge variable en actif**.

L'intelligence artificielle louée pèse **14 % du chiffre d'affaires**, soit 1 538 000 € au sixième exercice. Cette charge croît exactement au rythme du revenu et elle est due à un tiers. Un modèle interne la remplace par un coût d'hébergement largement fixe, qui ne suit pas la croissance.

Rien de cet effet ne figure au plan. Le prévisionnel supporte le coût externe sur toute la période, et le modèle interne aura son propre coût, pas encore chiffré. Nous le mentionnons parce qu'il change la nature de ce qui sera cédé au terme, pas parce qu'il embellit les chiffres présentés ici.

La structure : une holding au Luxembourg

Les entités sont luxembourgeoises et prennent la forme de **sociétés anonymes** : les parts de SARL ne se cèdent pas librement, une société anonyme laisse l'investisseur maître de sa sortie.



La répartition 51/49 ne s'applique qu'au capital de la holding. La société d'exploitation est détenue à 100 % par celle-ci. Le porteur conserve la majorité; l'investisseur, avec 49 %, détient une minorité de blocage réelle, puisque les décisions extraordinaires exigent une majorité des deux tiers dans une société anonyme luxembourgeoise.

Pourquoi le Luxembourg

- **Un régime de propriété intellectuelle** applicable aux logiciels développés en interne, prévoyant une exonération de 80 % des revenus nets éligibles. Cet effet n'est pas intégré au plan : il est gardé en marge de sécurité.
- **Un régime mère-fille** sur les dividendes et les plus-values de participations, qui rend la remontée des résultats et la cession de titres efficaces.
- **Une imposition agrégée** d'environ 23,87 % à Luxembourg-ville.
- **Une intégration fiscale** qui permet d'imputer les déficits des premiers exercices sur les bénéfices suivants : ici 571 800 €, qui neutralisent l'impôt jusqu'au quatrième exercice.

Ce que l'investisseur détient réellement

Le logiciel, les huit noms de domaine et la marque appartiennent à la holding, celle-là même dont l'investisseur détient 49 %. Il n'y a pas d'actif essentiel logé ailleurs, pas de licence consentie par une entité tierce, pas de contrat dont la révocation viderait la société de sa substance.

Ce point mérite d'être vérifié dans tout dossier de ce type, et il l'est rarement : il arrive qu'une société présentée à un investisseur exploite une technologie qu'elle ne possède pas, sous licence d'une structure contrôlée par le fondateur. **Ce n'est pas le cas ici**, et la vérification préalable le confirmera en une lecture des statuts et de l'acte d'apport.

UNE CONSÉQUENCE FAVORABLE

Le socle applicatif étant détenu par la holding, **toute licence accordée plus tard à un opérateur tiers produit un revenu qui revient à la holding**, donc à ses deux actionnaires. L'investisseur ne finance pas seulement un service de marketing pour petites entreprises : il détient 49 % d'un socle logiciel multilingue réutilisable, dont l'exploitation par des tiers n'est chiffrée à aucune ligne du plan.

Ce que nous demandons, ce que nous rendons

1 200 000 €

en trois versements

49 %

du capital, au terme

5 ans

horizon de revente

6,7×

retour attendu

Les trois versements

Versement	Quand	Montant	À quoi il sert
1	Mois 1 à 9	520 000 €	Créer les sociétés, ouvrir au public, tester les six marchés à budget égal
2	Mois 10 à 18	420 000 €	Renforcer les marchés qui répondent, passer au régime de croisière
3	Mois 19 à 27	260 000 €	Traverser le dernier creux, renforcer l'équipe

OÙ VA LE PREMIER VERSEMENT

Sur les 520 000 € de la première tranche, **68 000 € sont versés sur le compte séquestre d'un avocat mandaté**. Le séquestre ne couvre que **ce qui se dépense avant que les sociétés existent** : on ne peut pas payer un notaire depuis le compte d'une entité qu'il n'a pas encore constituée.

Au séquestre de l'avocat	Montant
Avocat fiscaliste : montage de la structure et pacte d'actionnaires	30 000 €
Notaire, comptable et débours : constitution des sociétés, plan comptable, frais de montage	20 000 €
Location des locaux, douze mois prépayés à 1 500 €	18 000 €
Total séquestré	68 000 €

Le solde de 452 000 € est versé sur le compte de la société d'exploitation dès que le porteur établit par pièces que les sociétés sont créées, que l'autorisation d'établissement est obtenue, que le bail est payé pour douze mois et qu'un compte bancaire existe au seul nom de la société. **La demande de numéro de TVA intracommunautaire est déposée dans le même mouvement** ; son attribution prenant plusieurs semaines, c'est le récépissé de dépôt qui est produit, et non le numéro, afin qu'un délai administratif que personne ne maîtrise n'immobilise pas les fonds. Serveurs, postes de travail et budget publicitaire se paient depuis ce compte : ce sont des dépenses d'exploitation, pas de constitution. **Ce qui n'est pas consommé rejoint ce même compte**, et jamais autre chose. Le mécanisme complet figure dans la présentation d'ensemble du dossier.

CE MONTANT EST UN SOCLE, PAS UN PLAFOND

1 200 000 € est ce qu'il faut pour que le plan tienne. **Un investisseur qui peut engager davantage voit le chiffre d'affaires monter en proportion** : le produit est construit, l'équipe est dimensionnée, et le surplus ne financerait rien d'autre que de l'acquisition.

Montant engagé	Budget mensuel au régime	Chiffre d'affaires au 6 ^e exercice	Part de l'investisseur	Retour
1 200 000 €, plan de référence	195 000 €	10 985 600 €	8 074 400 €	6,7×
1 350 000 €	253 500 €	14 177 800 €	10 420 700 €	7,7×
1 550 000 €	312 000 €	17 370 100 €	12 767 000 €	8,2×

La réserve, et elle est sérieuse. Dépenser davantage sur les mêmes marchés finit par renchérir chaque client gagné, et le tableau ci-dessus suppose que le coût tient. S'il ne tient pas, **le surplus cesse d'être une bonne affaire** : la trésorerie nécessaire augmente plus vite que la valeur créée.

Le chiffre : à 55 € d'acquisition et au budget le plus élevé, il faudrait lever 2 250 000 € pour un chiffre d'affaires de 12 632 800 €, soit un retour de **4,1×**, **en dessous des 6,7×** du plan de référence.

Nous le disons parce que c'est le résultat de notre propre calcul et qu'une vérification préalable le retrouverait.

C'est pourquoi un surplus serait affecté **en priorité à l'ouverture de marchés supplémentaires**, où le coût d'acquisition repart d'un niveau bas, et non à l'intensification des six premiers.

LA CONDITION DU DEUXIÈME VERSEMENT

Le deuxième versement n'est libéré que si **gagner un client coûte moins de 53 €**, mesuré sur les cohortes réelles des mois 4 à 9. Ce seuil n'est pas celui de la rentabilité, qui se situe à 79 € : c'est celui au-delà duquel le besoin de trésorerie dépasse ce qui est levé. Le projet est alors renégocié plutôt que poursuivi.

C'est la disposition la plus importante du dossier : elle place la vérification *avant* la dépense lourde, et non après.

La revente, à cinq ans et sous condition

La sortie prévue est la **cession du groupe à la clôture du sixième exercice**, à la condition expresse que le chiffre d'affaires de l'exercice atteigne **5 000 000 €**. Ce seuil n'est pas symbolique : il correspond au niveau à partir duquel la cession rapporte à l'investisseur au moins trois fois sa mise.

À la clôture du 6 ^e exercice	Valeur du groupe	Part de l'investisseur	Retour
Scénario prévu, CA 11,0 M€	16 478 400 €	8 074 400 €	6,7×
Scénario dégradé, CA 7,3 M€	10 985 600 €	5 382 900 €	4,5×
Au seuil de déclenchement, CA 5,0 M€	7 500 000 €	3 675 000 €	3,1×
Sous le seuil		Cession reportée, dividendes versés	

Valorisation retenue: une fois et demie le chiffre d'affaires, ce qui est bas pour ce type d'activité. Si le seuil n'est pas atteint, la cession glisse de deux ans et le groupe distribue la moitié de son résultat en attendant. **Ce seuil est un plancher, pas un objectif**: il n'est manqué que si gagner un client dépasse 88 €, soit bien au-delà du point où le plan cesse d'être rentable. S'il n'est pas atteint, le problème n'est pas la fenêtre de cession.

POURQUOI VENDRE À CINQ ANS PLUTÔT QU'À SEPT

À budget publicitaire constant, la clientèle plafonne: 104 000 clients au sixième exercice, environ 112 000 au huitième. Deux années de plus n'ajoutent qu'un sixième de valeur, mais réduisent le rendement annuel d'un tiers, **de 49 % à 35 %**. Cinq ans est la bonne fenêtre.

Ce qui peut mal tourner

Le risque	Ce qu'il coûterait	Ce qui le limite
Gagner un client coûte plus cher que prévu	C'est le seul risque qui puisse arrêter le projet. Au-delà de 79 €, il n'est plus rentable.	Mesuré sur six marchés à budget égal avant tout engagement lourd, et posé en condition du deuxième versement. La publicité s'arrête d'un mois sur l'autre.
Les clients partent plus vite que prévu	Le plan retient deux ans. À un an, la marge par client tombe de 133 € à 77 € et la marge de sécurité disparaît.	Sept services accessibles avec le même compte, relance des comptes dormants, crédits qui restent acquis: trois raisons de revenir, déjà dans le produit.
Un concurrent mieux financé arrive	Pression sur les prix et sur le coût publicitaire.	L'avance porte sur six langues et un compte mutualisé, long à rattraper. Le plan ne suppose aucune exclusivité.
Un fournisseur d'IA augmente ses tarifs	Le coût variable monte.	Un fournisseur de secours par service, bascule automatique, déjà en place. Le coût retenu au plan est majoré. Un modèle interne est prévu après l'investissement.
L'équipe est trop concentrée	Trois personnes, même cercle familial.	Assurance homme clé, documentation du code imposée dès le premier mois, recrutement extérieur au troisième exercice.

Ce qui reste à vérifier

Trois nombres commandent tout le modèle, et **aucun n'est encore mesuré** : ce que coûte un client, ce qu'il dépense par an, combien de temps il reste. Ils le seront au cours des neuf premiers mois, sur des clients réels et six marchés comparables.

Le découpage en trois versements existe précisément pour cela : rien de lourd n'est engagé avant que ces trois nombres ne soient connus. C'est ce qui distingue un plan vérifiable d'une projection.

ASTRIONI · Business plan exécutif · Confidentiel, diffusion restreinte

Document de synthèse. Le dossier complet, le modèle financier mensuel et l'état d'avancement technique par site sont disponibles. Les huit sites peuvent être consultés en ligne et le code vérifié en rendez-vous.

Hypothèses principales : durée de vie client 24 mois · coût d'acquisition 40 € · revenu annuel par client 92 à 109 € · marge de contribution 78 % · valorisation de sortie à 1,5 fois le chiffre d'affaires.