



## Business Plan 2026 — 2030

*Plateforme de données sécurisée  
Socle ouvert pour outils légers (IA) en entrée et en sortie*

Dossier à destination des partenaires bancaires

**Demande de financement : 250 000 €**

Prêt bancaire 4% — 7 ans — Apport en nature 108 000 € — Ratio apport/emprunt : 43%

# 1. Résumé exécutif

## Vision

Faire d'Heriade la référence française des plateformes SaaS de gestion et transformation de données, accessibles à toutes les tailles d'entreprises. Expansion internationale envisagée à horizon 3-5 ans.

## Mission

Démocratiser la gestion et la transformation des données en France avec Heriade, une plateforme 100% en français, sécurisée et modulaire, connectant toutes les sources métier (compta, SIRH, ERP, facturation, stock...) à des sorties exploitables (Excel, datavisualisation, API...).

## Proposition de valeur

Heriade est une plateforme de données qui centralise, transforme et sécurise les flux métier de l'entreprise. Son architecture ouverte et son socle de sécurité (double authentification, multi-tenant, traçabilité) permettent de greffer rapidement des outils légers — formulaires IA en entrée, dashboards et add-in Excel en sortie — sans rien sacrifier à la gouvernance ni à la sécurité. Les équipes gardent leurs outils ; Heriade leur garantit des données justes.

## Chiffres clés (projection 5 ans)

Indicateur	Y1 (2026)	Y2 (2027)	Y3 (2028)	Y4 (2029)	Y5 (2030)
Clients actifs	57	204	368	539	<b>735</b>
Chiffre d'affaires	98 K€	196 K€	383 K€	599 K€	<b>869 K€</b>
EBITDA	(78 K€)	(46 K€)	+16 K€	+110 K€	<b>+329 K€</b>
Trésorerie fin	131 K€	44 K€	12 K€	62 K€	<b>288 K€</b>
Effectif	4	5	7	8	8

## Facteurs clés de succès

- Modèle SaaS avec revenus récurrents annuels — forte prévisibilité du CA
- 3 gammes couvrant TPE → Grands comptes — marché français complet
- Plateforme-socle sécurisée (2FA, multi-tenant) + add-in Excel pour continuité d'usage
- Architecture ouverte compatible IA — capacité d'innovation rapide et coûts maîtrisés
- 2 ans de développement non rémunéré (sweat equity) + apport en nature 108 K€ = conviction démontrée
- LTV/CAC entre 6x et 11x selon la gamme — dans la zone « excellent » des benchmarks SaaS

## 2. Le produit

### Architecture produit

Heriade se structure en deux gammes principales : une offre Base déjà en production et une offre Avancé dont le lancement est prévu en septembre 2026. Une offre Sur mesure complète l'écosystème pour les ETI et grands comptes à partir de 2027.

#### ● Offre Base — Modules indépendants en production

Module	Description	Statut
Formulaires	Collecte de données via formulaires personnalisables	✓ Depuis juin 2025
Fiches	Création et gestion de fiches de données structurées	✓ Depuis 2025
To Do List	Gestion de tâches et listes d'actions	✓ Depuis 2025
Console d'administration	Double authentification (2FA), gestion autonome des utilisateurs, établissements, services et modules	✓ En production

#### ● Offre Avancé — Plateforme complète (lancement sept. 2026)

Composant	Description	Statut
Alimentation	Connexion API (ERP, SIRH, comptabilité, GTA), dépôt Excel/CSV, formulaires, webhooks, SFTP	Sept. 2026
Noyau de transformation	5 familles : structurelles, nettoyage, enrichissement, consolidation, normalisation/dénormalisation	Sept. 2026
Référentiels	Tables de correspondance vivantes, éditables en ligne, reliées au journal pour correction immédiate	Sept. 2026
Journal & règles	Traçabilité complète, règles de validation bloquantes/non bloquantes, valeurs par défaut	Sept. 2026
Jobs & planification	5 modes (manuel, quotidien, hebdo, mensuel, cron), notifications email, historique	Sept. 2026
Stratégies de chargement	Replace, Insert, Upsert, Delta — avec clés de fusion et suppression logique	Sept. 2026
Espace de travail	Constructeur de vues drag-and-drop, tableaux croisés, KPIs, graphiques, export Excel/CSV	Sept. 2026
Add-in Excel natif	Point de contact principal — actualisation 1 clic, formules Excel préservées	Sept. 2026

## Gains quantifiés par profil métier cible

Les 4 personas ci-dessous illustrent concrètement la valeur de l'offre Avancé dans des contextes organisationnels distincts. Chaque persona repose sur un problème documenté et un gain mesurable.

### Sophie — RRH dans une ETI de 350 salariés

<b>Avant</b>	Chaque mois, Sophie passe 2 à 3 jours à consolider ses données SIRH et GTA dans Excel : export manuel, RECHERCHEV, normalisation des matricules, croisement avec les tables de classification CCN. Le processus est non reproductible en son absence.
<b>Après</b>	Les deux sources sont connectées à la plateforme. Les référentiels CCN sont centralisés. Sophie ouvre son fichier Excel habituel et clique sur « Actualiser » dans l'add-in Heriade : effectifs par service, taux d'absentéisme, masse salariale — tout est synchronisé en quelques secondes.
<b>Gain clé</b>	<b>2-3 jours → moins de 30 minutes</b>

### Marc — RAF d'un groupe ETI à 3 entités juridiques

<b>Avant</b>	Marc reçoit les exports comptables de 3 ERP différents (Sage, Cegid, SAP) avec des formats hétérogènes. Il passe 4 à 6 jours à harmoniser les plans de comptes, retraiter les flux intragroupes et consolider. Toute correction tardive oblige à reprendre tout le fichier.
<b>Après</b>	Les règles de recodification des comptes et d'élimination des flux intragroupes sont configurées une fois. Chaque nouvelle extraction déclenche automatiquement la consolidation. Marc valide les chiffres produits ; il ne les produit plus.
<b>Gain clé</b>	<b>4-6 jours → 1 jour de validation</b>

### Émilie — Contrôleur de gestion, ETI services 180 salariés

<b>Avant</b>	Émilie passe 70% de son temps à collecter et assembler des données issues de Finance, RH et Exploitation. Les 3 sources utilisent des référentiels désynchronisés. Les RECHERCHEV s'étendent sur des dizaines de colonnes. L'analyse vient en dernier, souvent dans l'urgence.
<b>Après</b>	Les 3 environnements partagent le même référentiel analytique. Émilie accède à une vue unifiée Finance/RH/Exploitation dans son fichier Excel de reporting CDG. Actualisation en quelques secondes. Temps redonné à l'analyse et au commentaire.
<b>Gain clé</b>	<b>Collecte : 2 jours → &lt; 15 minutes</b>

### Karim — Responsable d'atelier, industrie 90 salariés

<b>Avant</b>	Karim saisit manuellement les relevés de production et attend 2 à 7 jours pour recevoir les données RH et Finance nécessaires à ses indicateurs (productivité horaire, coût unitaire). Il pilote son atelier « en regardant dans le rétroviseur ».
<b>Après</b>	Données de production collectées via formulaire structuré ou intégration MES. Croisement automatique avec RH et Finance. TRS, taux de rebut, productivité et marge brute de production disponibles en quasi temps réel.
<b>Gain clé</b>	<b>J+2 à J+7 → quasi temps réel</b>

## 3. Marché et concurrence

### Taille du marché

Segment	Définition	Valeur	Croissance
TAM	Marché français des outils de gestion, intégration et transformation de données	~4,5 Mds€	+16 %/an
SAM	Marché français SaaS data management & transformation (TPE/PME/ETI)	~800 M€	+18 %/an
SOM	Segment accessible en français, TPE/PME/ETI, objectif à 3 ans	~200 M€	+20 %/an

### Tendances structurantes

- Explosion de la donnée : volume mondial x2 tous les 2 ans — besoin croissant d'outils de structuration
- Adoption SaaS accélérée en France : +25%/an chez les PME
- Réglementation (RGPD, Data Governance Act) : obligation de structurer et gouverner les données
- Démocratisation du no-code / low-code : demande pour des outils accessibles sans développeur
- IA générative dans les pipelines de données : accélération du développement de modules sur mesure

### Positionnement concurrentiel

Concurrent	Prix indicatif	Forces	Faiblesses
Talend / Informatica	1 170 à 2 000 €/mois	Complet, référence marché	Complexe, orienté grands comptes
Dataiku	>1 500 €/mois	IA intégrée, collaboratif	Prix élevé, complexe pour PME
MyReport (Report One)	À partir de 50 €/user/mois	100% français, ETL intégré	Interface vieillissante, écosystème fermé
Jedox	~1 000 €/mois	Interface Excel native, EPM	Cher, complexe à déployer
Pigment	>1 000 €/mois	UX moderne, FP&A nouvelle génération	Cher, pas d'ETL, pas de modules métier
★ HERIADE	<b>Dès 20 €/mois (Base)</b> — Dès 50 €/mois (Avancé)	100% FR, plateforme-socle sécurisée, architecture ouverte IA, add-in Excel natif	<b>2 à 6x moins cher que concurrents directs</b>

### Avantage concurrentiel d'Heriade

- Plateforme de données qui centralise, transforme et sécurise les flux métier — socle ouvert (2FA, multi-tenant, traçabilité) permettant de greffer rapidement des outils légers IA en entrée/sortie sans sacrifier la gouvernance
- Cible prioritaire CDG/RAF de PME/ETI : Excel reste le point de contact emblématique, avec des gains concrets documentés (2-3 j → 30 min en RH, 4-6 j → 1 j en consolidation, 70 % → 15 min en CDG)
- Plateforme complète dès le lancement Avancé (septembre 2026) — prix 2 à 6 fois moins cher que MyReport, Jedox ou Pigment
- Architecture ouverte compatible IA : accélération du développement de modules sectoriels, sans refonte technique



## 4. Plan financier

### Hypothèses tarifaires

Gamme	Prix mensuel	Prix annuel	Cible	Commentaire
 Base	20 €	240 €	TPE / Freelances	1 module indépendant
 Avancé	175 € (ARPU)	2 100 €	PME 50-500 sal.	Plateforme complète
 Sur mesure	700 € (ARPU)	8 400 €	ETI / Grands comptes	Personnalisation + SLA

### Compte de résultat prévisionnel — synthèse 5 ans

Indicateur (en €)	Y1 (2026)	Y2 (2027)	Y3 (2028)	Y4 (2029)	Y5 (2030)
CA SaaS	8 360	86 340	242 790	449 130	<b>709 110</b>
CA Services	90 000	110 000	140 000	150 000	160 000
<b>CA Total</b>	<b>98 360</b>	<b>196 340</b>	<b>382 790</b>	<b>599 130</b>	<b>869 110</b>
Marge brute	96 308	188 996	369 542	579 726	842 650
% marge brute	97,9%	96,3%	96,5%	96,8%	97,0%
<b>EBITDA</b>	<b>(77 692)</b>	<b>(45 504)</b>	<b>15 542</b>	<b>110 226</b>	<b>328 650</b>
<b>Résultat net (après IS)</b>	<b>(21 359)</b>	<b>(41 989)</b>	<b>33 300</b>	<b>70 371</b>	<b>201 945</b>

#### Note méthodologique

Les développements logiciels internes sont activés en immobilisations incorporelles (article 212-3 PCG) et amortis linéairement sur 3 ans. La contrepartie comptable figure en produit sur la ligne « Production immobilisée » (compte 72), ce qui neutralise partiellement la charge des salaires dev en masse salariale et assure la cohérence P&L / Bilan / Trésorerie.

### Trésorerie prévisionnelle

Trésorerie (en €)	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Début de période	250 100	130 756	43 600	11 614	62 396
Flux net	(119 344)	(87 156)	(31 986)	50 782	225 349
<b>Fin de période</b>	<b>130 756</b>	<b>43 600</b>	<b>11 614</b>	<b>62 396</b>	<b>287 745</b>

Trésorerie toujours positive sur l'horizon 5 ans. Creux à 12 K€ en Y3 (point de passage anticipé). Retour à l'équilibre EBITDA dès Y3.

## Indicateurs SaaS clés

Indicateur	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ARR (Annual Recurring Revenue)	8 360 €	86 340 €	242 790 €	449 130 €	<b>709 110 €</b>
Croissance ARR YoY	—	+933%	+181%	+85%	+58%
Clients actifs (fin)	57	204	368	539	<b>735</b>
Churn pondéré	20,0%	19,3%	17,6%	17,1%	16,5%
CAC payback (mois)	13,2	11,7	8,0	6,8	6,5
Rule of 40 (Croissance + Marge EBITDA)	—	76%	99%	75%	<b>83%</b>

## LTV / CAC par gamme

Gamme	CAC estimé	LTV estimée	LTV/CAC	Benchmark
 Base	~80 €	~900 €	<b>11x</b>	Zone « excellent »
 Avancé	~800 €	~7 875 €	<b>10x</b>	Zone « excellent »
 Sur mesure	~5 000 €	~31 500 €	<b>6x</b>	Zone « excellent »

Méthode :  $LTV = ARPU \times \text{marge de contribution (75\%)} \times \text{vie client plafonnée à 5 ans}$ . CAC intégral incluant temps commercial/onboarding valorisé.

## Scénarios et plan de contingence

Trois scénarios ont été modélisés : Réaliste (scénario central), Optimiste (+20 % d'acquisition, churn réduit), et Pessimiste (-30 % d'acquisition). Le scénario pessimiste inclut un plan de contingence chiffré qui maintient la viabilité du modèle.

### Scénario pessimiste avec contingence appliquée

Mesures activables : gel du recrutement post-Y1 (économie 48 K€ Y2 → 211 K€ Y5), renforcement services +25 K€/an, différé 12 mois sur l'emprunt (économie cash 42 K€ Y1), gel de l'expansion marketing.

Indicateur (en €)	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
CA Total	102 852	173 438	306 953	459 391	649 377
EBITDA	(72 584)	(8 603)	117 807	262 887	<b>444 805</b>
Trésorerie fin d'année	<b>177 516</b>	<b>127 261</b>	<b>172 635</b>	<b>338 257</b>	<b>651 078</b>

*Résultat : trésorerie minimale à 127 K€ en Y2 (contre -36 K€ sans contingence), EBITDA positif dès Y3, trésorerie Y5 à 651 K€. Le modèle reste résilient à un choc de -30 % d'acquisition.*

## 5. Équipe et gouvernance

### Structure juridique

Forme juridique	SAS (Société par Actions Simplifiée)
Capital social	100 € (porté à 108 100 € après apport en nature du logiciel via Commissaire aux Apports)
Siège social	26 Le coin 63590 CUNLHAT
SIREN / SIRET	983003435 / 98300343500010
Date de création	24 janvier 2024
Régime	IS — TVA sur les débits

### François Rey — Président (90%)

20+ ans d'expérience en direction, pilotage de la performance et digitalisation des processus de gestion. Key Account Manager chez Global Knowledge Training (Lyon) → CDG chez McCormick & Company, BNP Paribas Real Estate, Leroux & Lotz Technologies → Country Manager Enfants du Mékong aux Philippines → CDG Siège Veolia → Consultant EPM chez BIPP Consulting (Jedox) → Fondateur Lamare Conseil (2018) → Président Heriade depuis janvier 2024.

Formation : Master 2 Finance — EM Lyon Business School (2010-2012). Bilingue français-anglais.

Rôle dans Heriade : Vision produit, stratégie commerciale, pilotage financier, relations bancaires et partenaires, expertise métier CDG/data — cœur de cible Heriade.

### Pierre Espieux — Directeur Technique (10%)

11+ ans d'expérience en architecture et développement full-stack. Stages Siemens (Allemagne) & ITs4U (Luxembourg) → 5 ans 8 mois chez Accenture (Consultant PLM → Tech Lead Dev, mission Michelin) → Fondateur Kalixys (2020, développement web & e-commerce) → CTO Heriade depuis janvier 2024.

Formation : Ingénieur ISIMA — Clermont-Ferrand (2011-2014). Prépa MPSI-MP Dijon & PSI Avignon.

Rôle dans Heriade : Architecture technique de la plateforme, développement du noyau et des modules, pilotage de l'équipe dev, choix technologiques, sécurité et scalabilité.

### Complémentarité de l'équipe fondatrice

- Profils complémentaires : gestion/stratégie (F. Rey) + technique/produit (P. Espieux) — duo classique CEO/CTO
- Engagement démontré : 2 ans de développement non rémunéré (sweat equity) avant recherche de financement
- Structures dédiées : chaque associé opère via sa société de conseil — gouvernance claire et responsabilités définies
- 3 modules + console d'administration (2FA, multi-tenant) déjà en production avec clients actifs — capacité d'exécution prouvée

## 6. Demande de financement

### Structure du financement demandé

Source	Montant	Modalités
Prêt bancaire classique	250 000 €	4 %, 7 ans, amort. constant
Apport en nature du logiciel (2024-2025)	108 000 €	Via Commissaire aux Apports
Capital social (numéraire)	100 €	Initial
<b>Apport total associés</b>	<b>108 100 €</b>	<b>Ratio apport/emprunt : 43 %</b>

### Utilisation du financement (250 000 €)

Poste	Montant	%	Détail
Masse salariale (Y1-Y2)	120 000 €	48%	Complément salaires pendant la montée en CA
Développement du noyau central	50 000 €	20%	Juin-sept 2026
Marketing & acquisition	25 000 €	10%	SEO, contenus, salons
Infrastructure & outils	15 000 €	6%	Hébergement, licences
Frais généraux	10 000 €	4%	Juridique, compta, RC Pro
Matelas de trésorerie	30 000 €	12%	Sécurité (~2 mois de charges)
<b>TOTAL</b>	<b>250 000 €</b>	<b>100%</b>	

### Garanties proposées

- Apport en nature du logiciel (108 000 €) — nanti avec le fonds de commerce
- Garantie BPI France — jusqu'à 150 000 € (60% du prêt), coût ~0,5-1% du montant garanti
- Nantissement du fonds de commerce (base clients, logiciel, marque)
- Caution personnelle des dirigeants — limitée et dégressive (à négocier)
- Nantissement du compte courant professionnel Heriade

### Risques principaux et mitigations

Risque	Impact	Probabilité	Mitigation
Concurrence des acteurs établis	Élevé	Moyen	Différenciation par la simplicité et le prix d'entrée
Trésorerie limitée (bootstrapping)	Élevé	Élevé	Apport en nature 108 K€ + focus cash-flow positif rapide via Base
Churn élevé sur l'offre Base	Moyen	Moyen	Onboarding soigné, upsell vers Avancé, engagement annuel
Difficulté de recrutement tech	Moyen	Moyen	Télétravail, juniors formés en interne, freelances
Cycle de vente long (Sur	Moyen	Élevé	Démarrage par Base/Avancé, Sur mesure en

mesure)			Y2-Y3
---------	--	--	-------

## En synthèse

Heriade combine un marché porteur (+16 à +20 %/an), un produit en partie déjà en production avec clients actifs, une équipe complémentaire engagée depuis 2 ans sans rémunération, et un modèle SaaS récurrent avec des ratios LTV/CAC dans la zone « excellent ».

Le financement demandé — 250 000 € — couvre l'intégralité du besoin sur 5 ans avec une trésorerie toujours positive dans le scénario central. Le scénario pessimiste à -30 % d'acquisition reste viable grâce à un plan de contingence chiffré.

**Nous sommes les seuls à proposer une plateforme de données sécurisée 100 % française, accessible dès 20 €/mois et 2 à 6 fois moins chère que les concurrents directs. Le timing est idéal — et nous avons la capacité d'exécution pour le démontrer.**