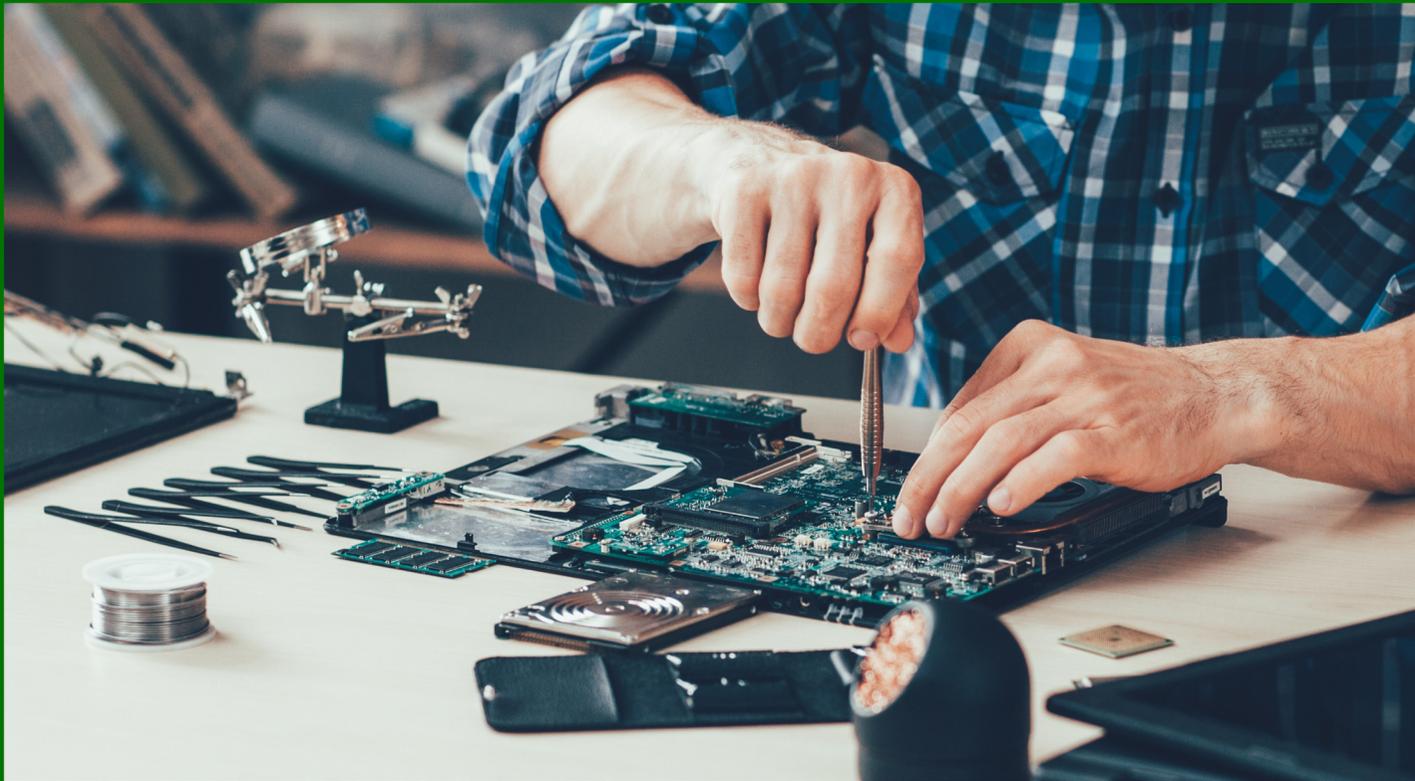


ECOLOGEEK37

INFORMATIQUE ECO RESPONSABLE



BUSINESS PLAN

Rédigé le 11/10/2023
Vincent Coulon
23, rue du Docteur Chaumier
37000 Tours
0644724902
vincent@ecologeek37.fr
ecologeek37.fr

SOMMAIRE

01

LE PROJET

1. Les porteurs de projet
2. Historique
3. Présentation
 - 3.1. La boutique
 - 3.2. L'atelier
1. Proposition de valeur

02

OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

1. Chiffres du marché
2. Tendances futures
3. Facteurs de succès

03

ÉTUDE DE MARCHÉ

1. Les segments de marché
2. Analyse SWOT
3. Analyse des concurrents
4. Les avantages concurrentiels

04

LA STRATÉGIE

1. Le plan d'action
2. Le business model canvas
3. La stratégie marketing

05

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

1. Prévisionnel de chiffre d'affaires
2. Plan de financement
3. Plan de trésorerie



Vincent Coulon

Je suis né avec un tournevis dans la main, ou presque. Depuis aussi loin que je me souviens, j'ai toujours été **passionné** des mécaniques complexes.

A 5 ans, j'ai démonté mon premier ordinateur, et à 12 ans, j'ai commencé à comprendre comment les réparer.

Mes études et mes expériences m'ont permis de passer de l'électricité à la mécanique, puis à l'électronique et l'informatique.

J'ai ensuite travaillé en tant que technicien supérieur informatique pendant 5 ans.

En parallèle de cette période de salariat (2011-2015), je me suis formé de manière **autodidacte** à la programmation et à l'infrastructure, ce qui m'a permis d'aller travailler en tant que **chef de projet** dans le monde du jeu vidéo pendant 2 ans.

Le déclic

Fin 2017, après un licenciement économique, j'ai commencé à faire du bénévolat dans une ressourcerie.

J'ai pu voir passer devant moi des centaines de tonnes de matériel informatique qui partaient à la poubelle, faute de connaissances pour pouvoir les faire durer plus longtemps.

Durant cette période de 3 ans dans l'économie circulaire, j'ai pu observer le fonctionnement des filières de retraitement des déchets.

Ainsi, l'idée de mettre mes connaissances et mes compétences au service des personnes mais aussi de l'écologie a commencé à germer.

Né de la rencontre entre une passion personnelle pour l'informatique et un besoin croissant d'appareils électroniques dans un monde où l'écologie se doit d'être un sujet primordial, **Ecologeek va fêter ses 3 ans.**

L'idée de créer mon entreprise était déjà présente depuis quelques temps. Durant la crise COVID, j'ai décidé de me lancer.

En effet, le besoin de communiquer par téléconférence a augmenté très rapidement alors que les commerces classiques ne pouvaient plus accueillir du public.

J'ai pu proposer des prestations en "drive" à une clientèle satisfaite qui a très vite fait marcher le bouche à oreille.

Depuis la sortie de crise, et malgré cette situation très peu confortable, mes clients continuent à me faire confiance et à me recommander autour d'eux.

Ma clientèle ne cesse d'augmenter, et je vois depuis quelques mois les limites de cette situation, qui complexifie mon travail.

En effet, je travaille depuis mon appartement situé au 4ème étage sans ascenseur, ce qui le rend **inaccessible aux personnes âgées** et/ou handicapées.

De plus, n'ayant pas de vitrine, je peux recevoir mes clients uniquement sur rendez-vous.

Après ces trois années dans ces conditions de travail, et fort d'une clientèle de plusieurs centaines de personnes, d'entreprises et d'associations, il est temps d'évoluer, de grandir.

02

LE PROJET

3- Présentation



L'atelier-boutique Ecologeek vise à continuer dans sa lancée, dans un cadre plus **accessible, pratique et confortable** pour tous.

Horaires et gestion du temps

La boutique sera ouverte aux clients du **jeudi au samedi** de 10h à 13h et de 15h à 19h. Pendant ces horaires, je partagerai mon temps entre l'accueil client et mes prestations de réparation.

Le **mardi** et le mercredi seront consacrés à la gestion de l'entreprise (comptabilité, commandes fournisseurs..) ainsi qu'à mes interventions à l'extérieur.

L'emplacement de cette boutique, facilitera l'accès à ma clientèle actuelle grâce à un accès PMR et une place de parking attitrée, et permettra de toucher la population de la métropole, et plus particulièrement de Saint-Pierre-des-Corps qui n'a aucun informaticien à proximité.

ECOLOGEEK 37



La boutique proposera à mes clients **plusieurs gammes d'ordinateurs** reconditionnés, ainsi que des périphériques et accessoires (écrans, claviers, souris, enceintes...).

Ces différentes gammes couvriront tous les besoins de performances et tous les budgets afin de rendre possible l'accès à du matériel à tous

LES GAMMES :

- **Mini prix : 50-100€**
 - Internet et traitement de texte
- **Bureautique : 100 - 250€**
 - Réseaux sociaux, logiciels de bureautique, vidéo
- **Polyvalent : 250 - 300 €**
 - Petits jeux
- **Perf : 250-500€**
 - Jeux vidéo, conception 3D
- **Perf+ : 400 - 700€**
 - Puissance et qualité de jeu
- **Customisation : sur devis**
 - Ajout ou modification de composants à une ordinateur des gammes précédentes

L'atelier proposera un **service de réparation sur mesure**, à partir de matériel reconditionné, pour une clientèle de particuliers comme de professionnels ayant déjà un matériel dont la **durée de vie peut être prolongée**.

Cet engagement est non seulement écologique mais permettra aussi aux clients de faire des économies en n'ayant pas à racheter du matériel neuf fréquemment.

LES SERVICES :

- **Réparation**

- Le client amène son matériel
- Je réalise un diagnostic et lui envoie un devis*
- Je procède aux réparations
- Il récupère son ordinateur réparé

- **Assemblage**

- Le client me fournit les pièces
- J'assemble l'ordinateur
- Il vient le récupérer

**Devis offert si signé*



01

Qualité et exigence

Ma priorité absolue est de fournir des produits et prestations de qualité.

Je veille à ce que toutes les pièces que je fournis soient en parfait état de fonctionnement.

Je continue de me former pour être toujours plus à même de proposer des **réparations solides et durables**.



Matériel durable et écoresponsable

02

Les ordinateurs et réparations que je propose visent à **combattre l'obsolescence programmée** en mettant leurs performances à jour.

Je m'attache à utiliser le maximum de pièces reconditionnées afin de minimiser l'impact écologique de mes produits.

Egalement, le fait de valoriser des pièces considérées comme "irréparables" par mes concurrents me fait **éviter 500kg de déchets** électroniques par an.

03

Service client humain

Je prends du temps avec chaque client afin de mieux le guider dans son choix d'achat ou de prestation.

Aussi, ma **politique de retour est claire**, et je propose toujours une solution en cas d'insatisfaction ou de questionnement.

Je propose à mes clients de leur **prêter gratuitement un ordinateur** le temps des réparations du leur.



L'ordinateur reconditionné, un achat qui se fait une place petit à petit chez les Français

Le marché de l'ordinateur de seconde main dispose d'un potentiel encourageant.

Plus d'un tiers des Français (31%) déclare avoir acheté ou l'intention d'acheter un ordinateur reconditionné et 13% déclarent en avoir déjà acheté un, pour eux ou une personne de leur entourage.

Le marché des ordinateurs reconditionnés a très largement séduit ceux qui en ont déjà fait l'expérience. En effet, 73% des répondants ayant déjà acheté un ordinateur reconditionné expriment leur intention d'en racheter un.



Internet est le principal point de vente de matériel de seconde main

Nous connaissons tous Backmarket, leader sur le marché du reconditionné. Il existe aussi les marketplace d'occasion.

Cependant, les clients manquent bien souvent de satisfaction quant à la qualité du matériel ou de son reconditionnement.

En ce qui concerne la garantie, le conseil client ou les service après vente, il est rarement efficace, quand il est présent.

Un des plus gros freins à l'achat d'appareils reconditionné est le manque de confiance dans un point de vente en ligne.



Tours Métropole et l'informatique reconditionné

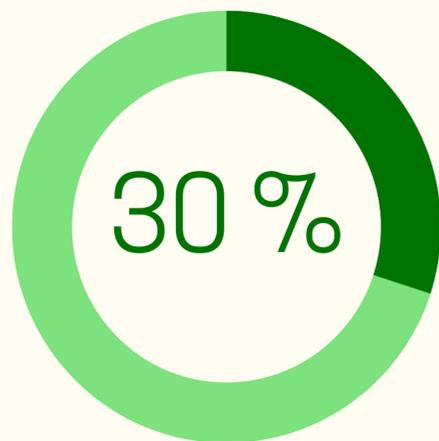
La métropole de Tours regroupe environ 300 000 personnes.

Chaque année, le nombre de clients qui cherchent à faire réparer leur ordinateur ou à le remplacer par un matériel reconditionné augmente, pour des raisons écologiques ou économiques.

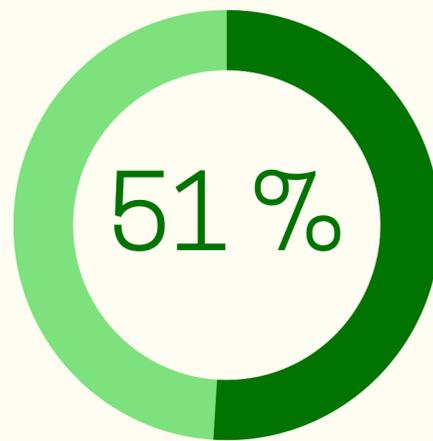
Or, on compte seulement une dizaine de magasins d'informatique. Aucun parmi eux n'est tourné vers l'écologie. A Saint-Pierre-des-Corps, aucune présence d'artisan informaticien n'est recensée.

Tendances futures du marché de l'informatique reconditionné

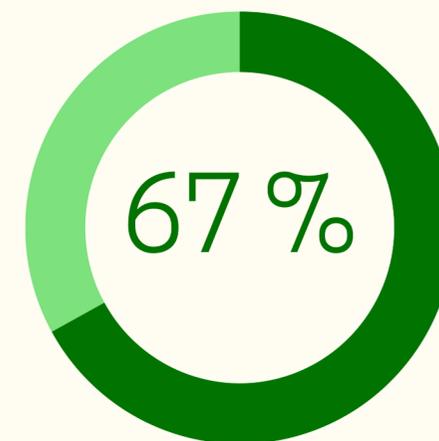
- Depuis 2020, nous sommes dans une **crise des matières premières**, ce qui entraîne une augmentation des coûts.
- Les français travaillent de plus en plus sur les outils numériques, surtout depuis la crise COVID et l'avènement du **télétravail**.
- Avec la **numérisation de l'administration** et le e-commerce, de plus en plus de personnes ont la nécessité de posséder un ordinateur.
- Le réchauffement climatique inquiète de plus en plus, les gens cherchent à **responsabiliser leur consommation**.



Le coût des produits informatiques a augmenté de 30% depuis 2020.



51% des Français s'intéressent au reconditionné pour être plus respectueux de l'environnement



67% des Français sont intéressés par l'achat de reconditionné pour économiser de l'argent.

Les facteurs clés de succès pour un atelier d'informatique à Tours Métropole

Pour assurer le succès de ma boutique d'informatique, j'ai identifié les quatre facteurs clés suivants :



Positionnement unique et différenciation

Je vais continuer de me démarquer de la concurrence en proposant un positionnement unique : l'écologie. En effet, la consommation intelligente est au cœur de mes valeurs. Je tiens à répondre aux besoins d'une clientèle responsable en proposant des produits reconditionnés, mais également une promesse de réduction des déchets électroniques de 2/3.



Un travail de qualité

Ma priorité absolue est de fournir à mes clients un travail exigeant. Qu'il s'agisse de reconditionnement ou de réparation de matériel, je tiens à explorer toutes les possibilités afin de ne laisser aucune zone d'ombre et de donner aux clients un appareil qui durera dans le temps et répondra à leurs besoins.



Une tarification juste

Les ordinateurs font partie de l'éventail d'appareils numériques indispensables de nos jours. Ces équipements peuvent vite coûter très cher, et il devient de plus en plus difficile pour les gens de s'équiper. Ma politique tarifaire est calculée au plus juste. Je propose également différentes gammes d'ordinateurs afin de couvrir les plus de besoins et le plus de budgets.



Un service après vente et une politique de retour claire

J'ai analysé que le plus gros frein à l'achat d'ordinateurs reconditionnés que rencontrent les gens est la complexité de s'y retrouver sur le e-commerce. Tant à l'achat avec des fiches techniques qui peuvent être complexes à comprendre, que sur les politiques de retour et de garantie qui ne sont pas claires et rassurantes. Chaque problématique rencontrée par un client sera étudiée par mes soins pour trouver la réponse qui conviendra le mieux. Mon but est qu'aucun client ne reparte insatisfait.

J'ai identifié plusieurs segments de marché qui me permettront de cibler spécifiquement mes clients potentiels. La segmentation du marché est basée sur des critères sociodémographiques, géographiques, ainsi que des comportements et des attitudes des consommateurs.

Voici les principaux segments que j'ai identifié :

01 Particuliers

Aujourd'hui, 89% des foyers français possèdent au moins un ordinateur. De tous âges et milieux sociaux, les consommateurs pensent de plus en plus à réduire leur impact environnemental.

La proximité d'un artisan local leur offrira un service de qualité qui leur permettra également de prendre soin de leur budget en comprenant qu'il est possible de prolonger la vie de leur matériel plutôt que de renouveler quelque chose de viable.

02 Associations

Les associations locales ont souvent des besoins en matériel informatique mais très peu de budget à leur accorder.

Je peux leur proposer des solutions avantageuses en reclassant des ordinateurs avec de petites capacités suffisantes pour leur besoins à prix réduits.

03 Entreprises

Au même titre que les associations, les TPE/PME ont des besoins en informatique, ainsi qu'en maintenance.

Je peux leur offrir d'entretenir et renouveler leur parc, mais également des prestations d'infogérance et d'aide à l'auto hébergement de leurs services web.

Il est important de noter que ces segments de marché peuvent se chevaucher et qu'il y aura également une part de clients qui n'appartiendront pas à une catégorie spécifique. Cependant, en identifiant ces segments clés, je serai en mesure d'adapter mes offres, ma communication et ma présence en fonction des besoins et des préférences de chaque groupe de clients, maximisant ainsi mon attractivité et mon potentiel de croissance.

- **La proximité** : Tant par la présence géographique sur Saint-Pierre-des-Corps, que par ma disponibilité de conseil, mes clients trouveront des réponses à leurs questions et leurs besoins sans avoir besoin d'apprendre les termes techniques de l'informatique sur Internet.
- **Offre unique** : Mon concept est basé sur le reconditionnement et l'écologie. Ce positionnement unique me permettra de me différencier de mes concurrents locaux et d'attirer et fidéliser une clientèle sensible à la question climatique.

- **Indice de réparabilité** : Cette information sensibilise les consommateurs sur la possibilité d'allonger la durée de vie et d'utilisation de leurs appareils, notamment en orientant leurs comportements d'achat vers des produits plus facilement réparables et en les incitant à recourir davantage à la réparation en cas de panne.
- **Un territoire inexploité** : la ville de Saint-Pierre-des-Corps ne compte aucun informaticien. En ouvrant ma boutique à cet endroit, je peux attirer une nouvelle clientèle qui trouvera une alternative de proximité à des déplacements plus longs.

S

Forces

W

Faiblesses

O

Opportunités

T

Menaces

- **Dépendance matérielle** : Travailler avec des pièces reconditionnées peut entraîner des fluctuations tant dans les prix que dans la disponibilité immédiate de pièces détachées. Je dois veiller à faire grandir mon stock pour éviter les pénuries ou les délais allongés.
- **Complexité des réparations** : Je propose de prendre des réparations qui peuvent être risquées (qui n'arriveront pas à terme), mais je protège l'entreprise avec une décharge de responsabilité.

- **Innovation** : bien qu'ingénieur, mon travail dépend du matériau de base des grands fabricants. L'innovation des grandes marques leur fait trouver des moyens de compliquer la réparation par des entités non affiliées. C'est pourquoi je me forme en permanence afin de m'adapter.
- **La compétitivité tarifaire** : les grandes entreprises de reconditionnement comme Backmarket ont beaucoup plus de volume à traiter, ce qui leur permet de réduire leur coûts. De plus, ils ont des moyens de communication bien supérieurs aux miens. Je mise sur la proximité et le savoir faire artisanal pour rassurer et fidéliser mes clients.

Dans le secteur de l'informatique de seconde main à Tours métropole et en ligne, je distingue 3 types de concurrence, directe et indirecte :

La vente d'occasion : Dans le secteur de la seconde main, nous pouvons trouver le marché de l'occasion. Il existe des magasins d'occasion type dépôt-vente, ainsi que la vente d'occasion de particulier à particulier. Etant donné qu'il ne s'agit pas de reconditionné, et par conséquent que les produits ne sont pas remis à neuf, je considère cette concurrence comme étant indirecte. Je ne la traiterais donc pas dans le benchmark suivant.

Les informaticiens locaux : Il existe une vingtaine d'informaticiens sur la métropole de Tours, pour certains installés et reconnus depuis des années. Mon avantage concurrentiel réside dans mon approche écologique, offrant une proposition de valeur unique et un service client hors pair.

Les marketplace : Internet regorge de points de vente de matériel informatique neuf, d'occasion, ou reconditionné. L'offre est vaste et très technique pour l'utilisateur non passionné. Un commerce de proximité a l'avantage de pouvoir apporter des réponses personnalisées et accessibles aux questionnements des clients.

Il est essentiel pour moi de me différencier en mettant l'accent sur le **service client personnalisé** et qualitatif, et **l'avantage écologique** et économique que représente l'achat de reconditionné. En comprenant les offres concurrentes existantes, je pourrai ajuster ma stratégie marketing et mon positionnement afin de capturer ma part de marché et de construire une base solide de clients fidèles.

	Backmarket	Microgate	LDLC	Ecologieek 37
Produits reconditionnés	Oui	Non	Non	Oui
Orienté écologie	Oui	Non	Non	Oui
Prestations personnalisées	Non	Oui	Oui	Oui
Réparation électronique	Non	Non	Non	Oui
Service client de qualité	Non	Non	Oui	Oui

4 axes qui me permettent de me différencier sur ce marché

Afin de continuer de m'imposer comme la référence locale de mon domaine d'activité, je me fixe 4 axes qui seront mes guides dans cette voie :

Prix

Ma politique tarifaire est calculée au plus juste de façon à convenir à tous les budgets. Plusieurs gammes seront proposées afin que les clients les plus précaires puissent trouver leur bonheur, au même titre que les plus aisés.

Qualité

Fort de mon expérience de plus de 20 ans, et en formation continue depuis, je garantis des produits et prestations de qualité afin que le matériel de mes clients soit le meilleur outil qu'ils puissent avoir.

Service

Je m'attache à proposer un service sur mesure aux problématiques de mes clients. Je les accompagne pour trouver la meilleure solution pour leur équipement, tout en respectant leur budget.

Ecologie

Je me positionne dans un monde technologique tout en prenant en compte la dimension écologique, de par mes produits reconditionnés, mais aussi en réduisant mes déchets de 2/3 par rapport au marché classique.

1- Gestion opérationnelle

- Evolution des processus opérationnels clairs pour les horaires, la prise en charge client en boutique et en déplacement.
- Mise en place d'un système de gestion des stocks et de contrôle des coûts pour optimiser l'efficacité opérationnelle.

3- Déménagement

- Déménager mon atelier à la nouvelle adresse, qui me permettra d'avoir pignon sur rue
- Supprimer la surcharge organisationnelle liée à la prise de rendez-vous afin de me concentrer sur mon cœur de métier

5- Aménagement progressif

- Ameublement de la boutique afin qu'elle soit de plus en plus accueillante pour les clients.
- Séparation de l'atelier et de la boutique pour plus de sécurité et d'esthétique
- Installation d'une enseigne extérieure

2- Démarches administrative

- Obtenir l'autorisation d'Etablissement Recevant du Public (ERP)
- Obtenir l'autorisation d'installation des équipement de sécurisation

4- Rénovation du local

- Travaux de sécurisation du local : rideau métallique et porte d'entrée
- Travaux de remise au propre du local : sols, peintures, plomberie

Pour vous permettre d'avoir une vision d'ensemble d'Ecologieek 37, j'ai établi un business model canvas, qui reprend les informations essentielles au fonctionnement de mon entreprise :



J'ai établi une stratégie marketing assez minimaliste, mais pourtant efficace. Le fait d'avoir une boutique ne fera qu'accroître le nombre de retours positifs. Elle repose sur les quatre points suivants :

RÉFÉRENCIEMENT ET FEEDBACK

Grâce à mon site web et ma fiche Google my Business, je suis parfaitement positionné dans la recherche Google sur la métropole de Tours, mais également sur tout le département de l'Indre-et-Loire.

Mes clients actuels étant particulièrement satisfaits, ils m'accordent non seulement des avis excellents sur ma page Google, mais également en me recommandant fortement auprès de leurs proches.

Je suis **noté à 5 étoiles** sur Google, ce qui représente une excellente preuve sociale :



PARTENARIATS

En travaillant (bénévolement ou non) régulièrement en partenariat avec des associations locales, telles que la **Ressourcerie**, l'APIP ou encore le **Funlab**, j'ai l'opportunité de rencontrer des gens et de leur parler de mon travail. Ces associations elles-mêmes redirigent leurs usagers vers moi fréquemment.

ÉVÈNEMENTIEL

Plusieurs fois par an, je participe à des événements locaux orientés autour de l'écologie et l'économie circulaire, tels que **complètement locaux** ou **Au Tours des possibles**. Chaque année je gagne plusieurs dizaines de clients grâce à ces événements.

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

1- Prévisionnel de chiffre d'affaires

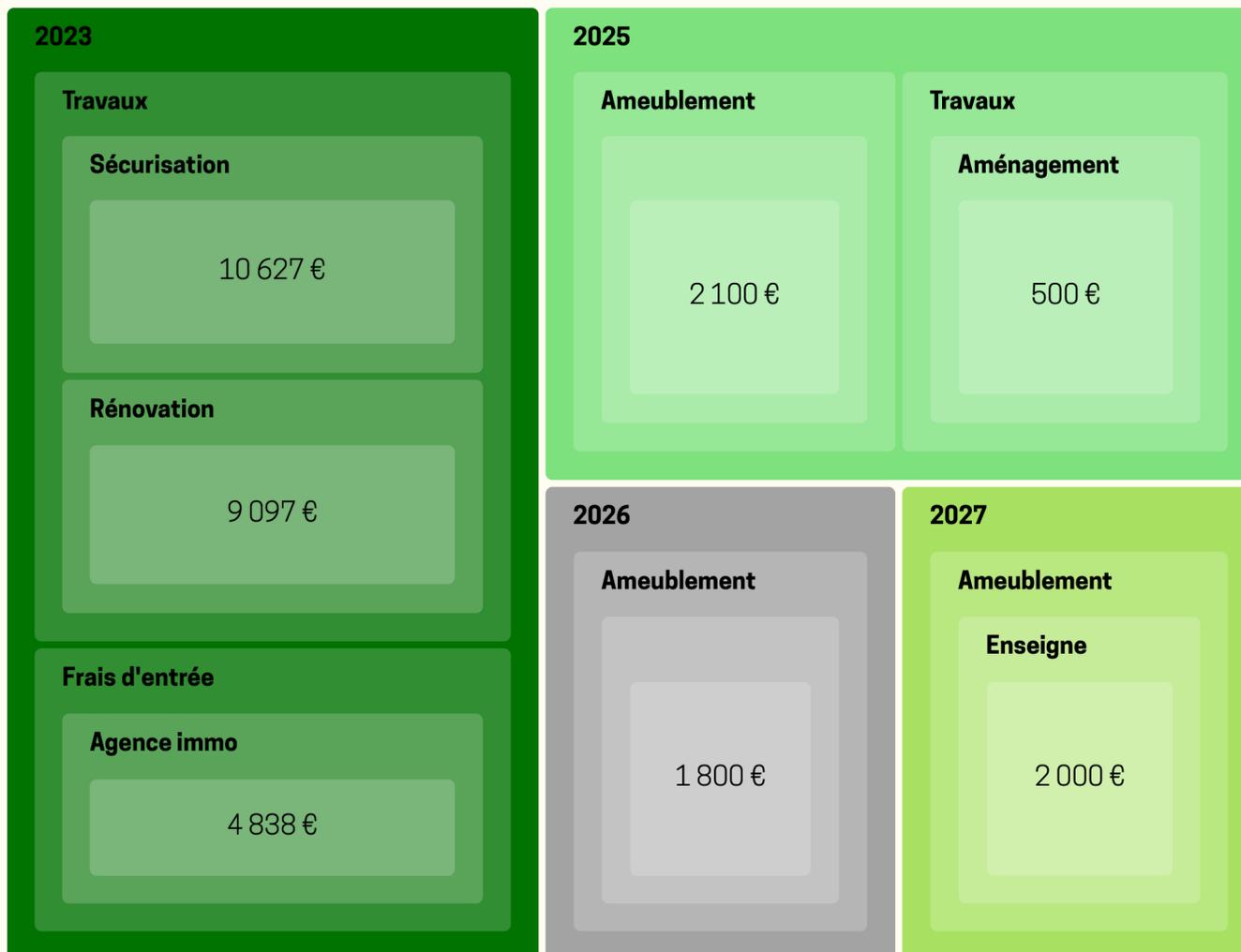
	2024	2025	2026	2027	2028
CA Vente	24 920 €	37 380 €	41 118 €	45 229 €	49 752 €
Factures	178	267	294	323	355
Panier moyen	140 €	140 €	140 €	140 €	140 €
CA Presta	14 050 €	21 075 €	23 182 €	25 500 €	28 050 €
Factures	141	211	232	255	281
Panier moyen	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
CA Total	38 970 €	58 455 €	64 300 €	70 730 €	77 803 €

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

2- Plan de financement

	Démarrage	2024	2025	2026	2027	2028
Investissements	21 662 €	1 200 €	3 800 €	2 300 €	2 000 €	
Entrée dans le local	4 838 €					
Sécurisation	10 627 €					
Rénovation	6 097 €					
Ameublement			2 600 €	1 800 €	2 000 €	
Ameublement (crédit)	100 €	1 200 €	1 200 €	500 €		
Variation de BFR	5 714 €	40 211 €	50 491 €	54 244 €	61 597 €	
Frais de fonctionnement	2 530 €	20 021 €	29 918 €	32 887 €	36 154 €	39 746 €
Banque	18 €	108 €	108 €	108 €	108 €	108 €
Forfait téléphone	16 €	96 €	96 €	96 €	96 €	96 €
Achat de matières premières	1 400 €	12 460 €	18 690 €	20 559 €	22 614 €	24 876 €
Cotisations sociales	847 €	7 335 €	11 002 €	12 102 €	13 313 €	14 644 €
Noms de domaines	9 €	22 €	22 €	22 €	22 €	22 €
Remboursement crédit (hypothèse 3,75%)	240 €	2 880 €	2 880 €	4 200 €	6 000 €	4 790 €
Personnel	3 183 €	20 190 €	20 572 €	21 356 €	21 591 €	21 850 €
Habitation	1 742 €	11 664 €	11 664 €	11 664 €	11 664 €	11 664 €
Frais personnels	1 440 €	8 525 €	8 525 €	8 525 €	8 525 €	8 525 €
Impôt sur le revenu			382 €	1 166 €	1 401 €	1 659 €
Total des besoins	27 376 €	41 411 €	54 291 €	56 544 €	59 745 €	61 597 €
Chiffre d'affaires	4 400 €	38 970 €	58 455 €	64 300 €	70 730 €	77 803 €
Apport personnel	10 000 €					
Souscription d'emprunts	20 000 €					
Solde de trésorerie n-1		7 023 €	4 582 €	8 746 €	16 502 €	27 487 €
Total des ressources	34 400 €	45 993 €	63 037 €	73 046 €	87 233 €	105 291 €
Solde de trésorerie	7 023 €	4 582 €	8 746 €	16 502 €	21 487 €	43 694 €

Détail des investissements par année



2023	Novembre	Décembre
Encaissements	32 100 €	2 300 €
Emprunts	20 000 €	
Apport personnel	10 000 €	
CA	2 100 €	2 300 €
Décaissements	24 428 €	2 799 €
Remboursement prêt		240 €
Investissements	21 662 €	100 €
Achat de matières premières	700 €	700 €
Frais généraux	17 €	17 €
Salaire	1 592 €	1 592 €
Cotisations sociales	457 €	390 €
Différence	7 672 €	-499 €
Solde cumulé	7 672 €	7 173 €

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

3- Plan de trésorerie

2024	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissements	2 390 €	2 390 €	2 694 €	1 958	2 677	2 043	2 911	2 896	5 388	4 706	3 590	5 302
Emprunts												
Apport personnel												
CA	2 390 €	2 390 €	2 694 €	1 958 €	2 677 €	2 043 €	2 911 €	2 896 €	5 388 €	4 706 €	3 590 €	5 302 €
Décaissements	3 250 €	3 119 €	3 456 €	3 272 €	3 366 €	3 967 €	3 410 €	3 654 €	4 314 €	4 847 €	4 191 €	4 188 €
Remboursement prêt	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €
Investissements	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Achat de matières premières	600 €	600 €	936 €	739 €	978 €	433 €	946 €	1 070 €	1 756 €	1 800 €	1 311 €	1 503 €
Frais généraux	17 €	17 €	17 €	17 €	17 €	30 €	17 €	17 €	17 €	17 €	26 €	17 €
Salaire	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €	1 682 €
Cotisations sociales	610 €	479 €	479 €	493 €	347 €	481 €	425 €	545 €	518 €	1 008 €	831 €	645 €
Différence	- 860 €	- 729 €	- 761 €	- 1 313 €	- 688 €	- 923 €	- 499 €	- 758 €	1 073 €	- 141 €	- 600 €	- 1 113 €
Solde cumulé	7 002 €	6 273 €	5 511 €	4 197 €	3 508 €	2 585 €	2 085 €	1 327 €	2 400 €	2 259 €	1 658 €	2 771 €

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

3- Plan de trésorerie

2025	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissements	3 780 €	3 780 €	4 710 €	3 645 €	4 290 €	4 545 €	6 645 €	2 775 €	7 920 €	4 995 €	5 775 €	6 225 €
Emprunts												
Apport personnel												
CA	3 780 €	3 780 €	4 710 €	3 645 €	4 290 €	4 545 €	6 645 €	2 775 €	7 920 €	4 995 €	5 775 €	6 225 €
Décaissements	3 679 €	3 690 €	4 530 €	4 186 €	4 210 €	4 133 €	5 272 €	4 338 €	6 183 €	6 168 €	5 182 €	5 211 €
Remboursement prêt	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €
Investissements	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	1 200 €	1 600 €	100 €	100 €
Achat de matières premières	840 €	840 €	1 680 €	1 260 €	1 470 €	1 260 €	2 310 €	1 050 €	2 520 €	1 260 €	2 100 €	2 100 €
Frais généraux	17 €	17 €	17 €	17 €	17 €	30 €	17 €	17 €	17 €	17 €	26 €	17 €
Salaire	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €	1 714 €
Cotisations sociales	767 €	779 €	779 €	584 €	668 €	789 €	790 €	1 216 €	492 €	1 337 €	1 001 €	1 040 €
Différence	101 €	90 €	180 €	-541 €	80 €	411 €	1 373 €	-1 563 €	1 106 €	-1 173 €	592 €	1 013 €
Solde cumulé	2 280 €	2 370 €	2 549 €	2 008 €	2 008 €	2 499 €	3 872 €	2 309 €	3 415 €	2 241 €	2 834 €	3 847 €

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

3- Plan de trésorerie

2026	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissements	4 158 €	4 158 €	5 181 €	4 009 €	4 719 €	4 999 €	7 309 €	3 052 €	8 019 €	5 494 €	6 352 €	6 847 €
Emprunts												
Apport personnel												
CA	4 158 €	4 158 €	5 181 €	4 009 €	4 719 €	4 999 €	7 309 €	3 052 €	8 019 €	5 494 €	6 352 €	6 847 €
Décaissements	4 322 €	4 027 €	4 951 €	4 572 €	4 599 €	4 414 €	5 667 €	4 640 €	7 260 €	5 003 €	5 567 €	5 601 €
Remboursement prêt	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €	350 €
Investissements	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €				1 800 €			
Achat de matières premières	924 €	924 €	1 848 €	1 386 €	1 617 €	1 386 €	2 541 €	1 155 €	2 772 €	1 386 €	2 310 €	2 310 €
Frais généraux	17 €	17 €	17 €	17 €	17 €	30 €	17 €	17 €	17 €	17 €	26 €	17 €
Salaire	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €
Cotisations sociales	1 151 €	856 €	856 €	940 €	735 €	868 €	979 €	1 338 €	541 €	1 471 €	1 102 €	1 144 €
Différence	-164 €	130 €	229 €	-563 €	119 €	585 €	1 641 €	-1 587 €	758 €	490 €	784 €	1 246 €
Solde cumulé	3 683 €	3 813 €	4 043 €	3 479 €	3 599 €	4 184 €	5 826 €	4 238 €	4 997 €	5 488 €	6 272 €	7 578 €

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

3- Plan de trésorerie

2027	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissements	4 573 €	4 573 €	5 699 €	4 410 €	5 190 €	5 499 €	8 040 €	3 357 €	8 820 €	6 043 €	6 987 €	7 532 €
Emprunts												
Apport personnel												
CA	4 573 €	4 573 €	5 699 €	4 410 €	5 190 €	5 499 €	8 040 €	3 357 €	8 820 €	6 043 €	6 987 €	7 532 €
Décaissements	6 579 €	5 455 €	5 272 €	4 855 €	4 884 €	4 789 €	6 169 €	5 039 €	5 941 €	5 439 €	6 059 €	6 096 €
Remboursement prêt	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €
Investissements	2 000 €											
Achat de matières premières	1 016 €	1 016 €	2 032 €	1 524 €	1 778 €	1 524 €	2 795 €	1 270 €	3 049 €	1 524 €	2 441 €	2 441 €
Frais généraux	17 €	17 €	17 €	17 €	17 €	30 €	17 €	17 €	17 €	17 €	26 €	17 €
Salaire	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €
Cotisations sociales	1 266 €	942 €	942 €	1 034 €	809 €	955 €	1 070 €	1 472 €	595 €	1 618 €	1 212 €	1 259 €
Différence	-2 006 €	318 €	427 €	-444 €	306 €	709 €	1 870 €	-1 681 €	2 879 €	604 €	928 €	1 435 €
Solde cumulé	5 512 €	5 830 €	6 257 €	5 813 €	6 119 €	6 829 €	8 699 €	7 018 €	9 897 €	10 501 €	11 430 €	12 865 €

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

3- Plan de trésorerie

2028	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Encaissements	5 031 €	5 031 €	6 269 €	4 851 €	5 709 €	6 049 €	8 844 €	3 693 €	9 702 €	6 648 €	7 686 €	8 285 €
Emprunts												
Apport personnel												
CA	5 031 €	5 031 €	6 269 €	4 851 €	5 709 €	6 049 €	8 844 €	3 693 €	9 702 €	6 648 €	7 686 €	8 285 €
Décaissements	4 840 €	4 883 €	5 601 €	5 143 €	5 175 €	5 069 €	6 589 €	5 346 €	5 806 €	5 253 €	5 934 €	5 976 €
Remboursement prêt	532 €	532 €	532 €	532 €	532 €	532 €	532 €	532 €	532 €			
Investissements												
Achat de matières premières	1 118 €	1 118 €	2 236 €	1 677 €	1 956 €	1 677 €	3 074 €	1 397 €	3 354 €	1 677 €	2 795 €	2 795 €
Frais généraux	17 €	17 €	17 €	17 €	17 €	30 €	17 €	17 €	17 €	17 €	26 €	17 €
Salaire	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €	1 780 €
Cotisations sociales	1 393 €	1 036 €	1 036 €	1 137 €	890 €	1 050 €	1 185 €	1 619 €	655 €	1 780 €	1 333 €	1 384 €
Différence	190 €	547 €	667 €	-292 €	534 €	979 €	2 255 €	-1 652 €	3 364 €	1 394 €	1 752 €	2 308 €
Solde cumulé	13 056 €	13 603 €	14 271 €	13 979 €	14 513 €	15 493 €	17 748 €	16 095 €	19 460 €	20 854 €	22 606 €	24 915 €