

Le Coiffeur Du Coin

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

Tables des Matières

Résumé	1
Activité	1
Marché	1
Chiffres Clés	1
Besoin	2
Société	3
Structure et Actionariat	3
Emplacement	3
Equipe	4
Produits et Services	5
Description	5
Etude de Marché	6
Démographie et Segmentation	6
Concurrence	7
Réglementation	9
Stratégie	10
Positionnement commercial	10
Prix	10
Plan Commercial	11
Etapes de Développement	12
Risques	12
Opérations	13
Plan de Personnel	13
Ressources Clés	13
Fournisseurs	13
Plan Financier	14
Emplois et Ressources	14
Hypothèses	14
Prévisionnel de Ventés	15
Structure de Coûts	17
Prévision de Résultat	17
Prévision de Trésorerie	18
Bilan Prévisionnel	20
Annexes	21
Echéancier	21
Flux de trésorerie	22

Résumé

Activité

Le Coiffeur Du Coin (LCDC) sera un salon de coiffure masculin installé en centre ville de Caen. Nous proposerons des coupes de cheveux, des rasages traditionnels, ainsi que la vente de produits de soin du cuir chevelu.

Le salon sera dirigé par les deux associés qui cumulent 13 années d'expérience en salon dont 2 en tant que gérant.

Les deux associés seront secondés par un autre coiffeur à temps partiel.

Marché

Le marché français de la coiffure est un marché mature, estimé à environ 6 milliards d'euros, sur lequel on assiste à une concentration poussée par les chaînes de salons.

Au niveau local, la ville de Caen comptait 108 365 habitants en 2012, dont 32 598 hommes âgés entre 20 et 64 ans, ce qui constitue notre cœur de cible.

On recense une quarantaine de salons de coiffure à Caen, la majorité étant installée en centre ville.

Notre salon sera installé à moins de 200 mètres de 5 autres salons de coiffure, dont 4 mixtes et 1 coiffeur féminin.

Nous sommes confiant que notre positionnement radicalement différent, spécialiste masculin, et nos prix légèrement inférieurs aux leurs, devraient nous permettre de nous démarquer de nos concurrents immédiats.

Chiffres Clés

Nous prévoyons que le salon soit rentable dès sa deuxième année d'exploitation.

Sur la base du plan actuel, nous prévoyons d'atteindre un chiffre d'affaires de 104 860 € et un EBE d'environ 3 715 € en année 1. Nous prévoyons de générer en année 3 un chiffre d'affaires de 114 234 € ainsi qu'un EBE de 11 382 €.

Besoin

L'objectif de ce business plan est d'obtenir un financement bancaire de 25 000 € permettant de financer l'achat du mobilier et de l'équipement professionnel nécessaire à l'ouverture du salon de coiffure.

Société

Structure et Actionnariat

Le Coiffeur Du Coin est une SAS au capital social de 20 000€.

La société a été immatriculée auprès du Greffe du Tribunal de Commerce de Caen en Octobre 2015.

Le siège social de la société est situé au 98 rue de Bernières à Caen 14 000. Le siège social est également le lieu d'activité principal de la société.

- **Nom** : Le Coiffeur Du Coin SAS
- **Numéro de SIRET** : XXXXXXXXXXXXXXXX
- **Siège social** : 98 rue de Bernières à Caen 14 000

La société a pour actionnaires M Paul D et M Jean S.

Emplacement

La société exploitera un local commercial situé au 98 rue de Bernières à Caen 14 000 pour lequel un bail commercial a été signé le 15 Octobre 2015.



Une fois rénové, le local disposera de 2 postes pour les shampoings, 4 postes de travail pour les coupes et 3 places assises pour les accompagnateurs et clients en avance à leur rendez-vous.

Le local se situe dans une rue du centre-ville de Caen et bénéficie donc d'une très forte zone de chalandise.

La rue comporte essentiellement des commerces dont trois boutiques de vêtements, une librairie, un café, et deux restaurants.

La zone de chalandise autour du local est très bien desservie par les transports en commun avec notamment un arrêt de tram et de nombreux arrêts de bus situés à moins de 2 minutes à pieds.

Le local est également situé à proximité de nombreux parkings, permettant un accès facile en voiture.

Equipe

La société sera dirigée par les 2 associés qui agiront en tant que cogérants.

Tous deux possèdent un Brevet Professionnel de coiffure (BP) obtenu dans un établissement de la région ainsi que plusieurs années d'expérience en salon.

Paul D a exercé pendant 7 ans, dont 2 en tant que gérant, chez AbcCoiffure, un salon situé en périphérie de Caen.

Jean S a exercé 5 ans dans un salon situé dans le centre commercial Mondeville 2.

Paul D et Jean S seront secondés par un autre coiffeur à temps partiel.

Produits et Services

Description

Le Coiffeur Du Coin sera un salon de coiffure pour hommes.

Nous proposerons deux types de prestations : des coupes (formules shampoing - coupe - brushing) et des rasages traditionnels.

Nous proposerons également la vente de produits de soin du cuir chevelu des marques American Crew et L'Oréal qui bénéficient d'une bonne notoriété auprès de notre cible.

Etude de Marché

Démographie et Segmentation

Marché français

Le marché français de la coiffure est estimé à environ 6 milliards d'euros ([source](#)).

C'est un marché mature sur lequel on assiste à une concentration poussée par les chaînes de salons qui, bien qu'elles ne représentent que 15% du parc, captent environ 30% du chiffre d'affaires total du secteur.

Coté fréquentation, chez les hommes la tendance est à la hausse avec en moyenne 7 visites par an en 2013 contre 6 en 2012.

Le prix d'une coupe de cheveux se situe généralement entre 17,70 et 22,2€ ([source](#)).

Marché local

En 2012, la ville de Caen comptait 108 365 habitants dont 32 598 hommes âgés entre 20 et 64 ans, ce qui constitue notre cœur de cible ([source](#)).

Afin d'affiner notre positionnement commercial et de nous assurer de répondre aux attentes de nos futurs clients, nous avons mené un sondage sur 3 jours dans la rue où sera situé le local.

Nous avons interrogé au total 76 personnes et identifié trois segments de clientèle : les habitants du quartier, les personnes travaillant à proximité du salon, et les personnes de passage venant principalement faire des achats dans les nombreuses boutiques du centre-ville.

Segment	Habitants du quartier	Travaille à proximité	Personnes de passage
Ensemble des personnes interrogées			
Nb. personnes interrogées	27	28	11
Nb. visites chez le coiffeur (12 derniers mois)	6	7	5
Préfère coiffeur spécialisé hommes à coiffeur mixte	63%	57%	36%
Est client régulier d'un salon des environs	88%	46%	0%
Satisfait de leur coiffeur actuel	52%	53%	55%
Intéressé pour essayer notre salon (coupe)	59%	28%	18%
Intéressé pour essayer notre salon (rasage)	30%	11%	9%
Personnes intéressées pour essayer le salon			
Budget moyen (coupe)	19,5 €	21,2 €	18,9 €
Budget moyen (rasage)	7,5€	8,9€	10,0€
Accueil / atmosphère	Important	Peu important	Peu important
Durée acceptable d'une coupe	45 min	30 min	30 min
Etre coiffé toujours par la même personne	Important	Important	Pas important

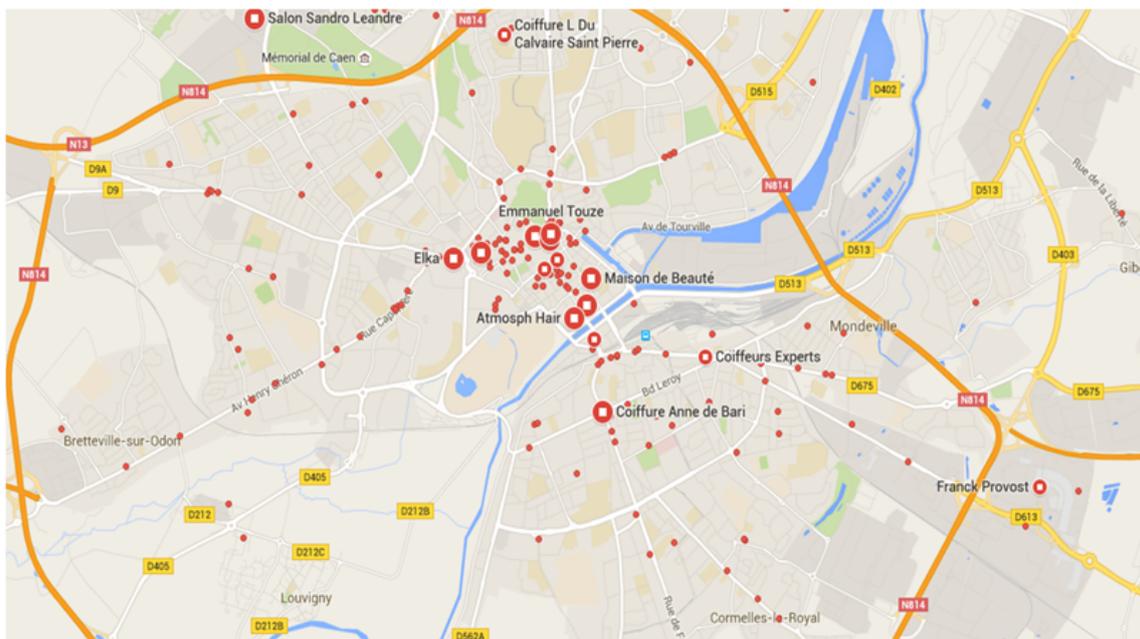
Le budget moyen des personnes interrogées se situe autour de 20€ pour une coupe.

Les habitants du quartier semblent être majoritairement intéressés (59%) pour essayer notre salon, tout comme 28% des personnes travaillant à proximité.

Parmi les personnes intéressées pour essayer le salon, un peu moins d'une personne sur deux pourrait également être intéressée par notre prestation de rasage traditionnel. Leur budget pour ce service se situe entre 7,5 et 10€.

Concurrence

[Société.com](https://www.societe.com) recense une quarantaine de salons de coiffure installés à Caen. La majorité des salons sont installés dans l'hyper centre de la ville (points rouges sur la carte) :



Seuls 5 salons concurrents seront situés à proximité, rayon de 200 mètres, de notre local commercial rue de Bernières (en vert ci dessous) :



On compte parmi ces 5 salons concurrents 4 salons mixtes et un salon spécialisé en coiffure féminine, faisant de facto de Le Coiffeur Du Coin (LCDC) le seul spécialiste de l'homme du quartier.

Coté prix, nos tarifs seront légèrement inférieurs à ceux de nos concurrents :

Enseigne	Le Coiffeur Du Coin	Tchip	Frédéric Moreno	Nuances II	Vog	Coiffure de l'Oratoire
Style	Hommes	Mixte	Mixte	Mixte	Mixte	Féminin
Prix homme (shampooing, coupe, brushing)	20€	22€	27€	23€	21€	×
Rasage	✓	×	×	×	×	×

Nous somme confiants que notre positionnement radicalement différent et nos prix légèrement inférieurs aux leurs, devraient nous permettre de nous démarquer de nos concurrents immédiats.

Réglementation

La principale réglementation spécifique à l'activité de coiffeur est celle de l'obligation de placement du contrôle effectif et permanent de l'activité sous une personne justifiant d'une qualification professionnelle.

L'activité est également soumise à des règles concernant l'utilisation de certains produits spécialisés, ainsi que les règles communes à l'ensemble des commerçants (publicité des prix, remise d'un reçu au delà de 25€ TTC, etc.).

Le Coiffeur Du Coin sera en conformité avec l'ensemble de ces règles. Les associés disposent d'ailleurs tous deux d'un Brevet Professionnel de coiffure (BP) leur permettant d'exercer l'activité.

Stratégie

Positionnement commercial

Afin de nous différencier des salons de coiffure situés à proximité du notre, majoritairement mixtes, nous avons décidé de nous positionner en tant que spécialiste de l'homme.

Nous avons fait appel à un décorateur d'intérieur afin de créer un univers très masculin, et avons prévu de mettre à la disposition des clients un ensemble de revues masculines.

Nous avons également prévu de proposer à chaque client un rafraichissement (café, thé, eau minérale, soda, ou jus de fruits).

Prix

Sur la base de notre étude de marché, nous avons décidé de proposer 3 formules aux tarifs suivants :

- Coupe seule : 20€ TTC
- Coupe + rasage traditionnel : 29€ TTC
- Rasage traditionnel seul : 10€ TTC

Ces niveaux de prix sont en ligne avec les indications de budgets moyens que nous avons récolté lors de notre sondage et sont également proches des niveaux de prix moyens observés sur le marché local.

Nous mettrons également en place un système de prime de fidélité : à l'issue de chaque rendez-vous, nous proposerons aux clients de réserver d'avance leur prochain rendez-vous en échange d'une remise de 10% sur le prix de la coupe.

De plus, afin de d'attirer les premiers clients et d'aider à faire connaître le salon nous proposerons une remise de 30% sur les coupes pour les nouveaux clients. Cette offre d'introduction est prévue initialement pour la première année, et sera reconduite en cas de bons résultats, c'est à dire si le taux de rétention des nouveaux clients est supérieur à 60%.

Enfin, nous proposerons à la vente des produits de soin du cuir chevelu de grandes marques. Nous politique tarifaire pour cette activité consistera à appliquer une marge de 40% sur le prix d'achat des articles que nous vendrons.

Plan Commercial

Notre stratégie commerciale consistera à développer un noyau de clients fidèles auprès des habitants du quartier et des personnes travaillant à proximité, et d'avoir une approche opportuniste vis à vis des personnes de passage.

Nous espérons que ce positionnement nous permettra d'optimiser le remplissage du salon, en attirant des habitants du quartier les soirs et weekend et les travailleurs en journée la semaine.

Nous estimons que notre emplacement en centre ville nous apportera naturellement un afflux important de clients potentiels.

Nous avons prévu d'installer, sur le trottoir devant le salon, un panneau dépliant mentionnant l'offre d'introduction (30% de remise pour les nouveaux clients) en vue de susciter l'intérêt des passants.

Nous avons également commandé un site internet professionnel auprès d'une agence spécialisée. Celui-ci contiendra entre autres : nos tarifs, un système de réservation en ligne, des photos du salon, une présentation de l'équipe, et des avis clients.

Nous avons prévu également de mettre en place les actions commerciales suivantes :

- **Publicité sur internet (Google Adwords)** : 100 € par mois, campagnes ayant pour objectif d'attirer des personnes recherchant un salon de coiffure sur un rayon de 2 kilomètres autour du salon
- **Flyers et cartes de visite** : 150€ par trimestre, campagne de distribution de flyers et de cartes de visites dans les boites aux lettres des habitations et entreprises situées à proximité du salon
- **Blog et réseaux sociaux** : gratuit, publication d'articles et de photos liés à la coiffure et aux techniques de soin du cheveu pour les hommes
- **Annuaire spécialisés** : variable, inscription dans les Pages Jaunes ainsi que dans des annuaires en ligne spécialisés

Afin d'encourager la fidélité des clients, nous construirons une base de données contenant les coordonnées (email et téléphone) ainsi que les données relatives à l'historique des prestations achetées (rendez-vous, achats de produits) par nos clients. Cette base de données nous permettra d'avoir une démarche proactive et de relancer régulièrement les clients qui ne sont pas rendus dans le salon depuis quelques mois.

Nous inciterons également les clients satisfaits à nous recommander à leurs connaissances.

Étapes de Développement

Nous avons identifié les étapes de développement suivantes pour les 12 prochains mois :

- D'ici 1 mois : obtention du financement
- D'ici 2 mois : fin des travaux de rénovation
- D'ici 2 mois et une semaine : ouverture
- D'ici 12 mois : atteinte du point mort

Risques

Sur la base de notre étude de marché et de notre connaissance du marché local, nous pensons qu'il existe 2 risques à moyen terme susceptibles de mettre en péril la pérennité de notre activité :

Perte d'attractivité de la zone de chalandise :

Une baisse de la fréquentation de la rue et de la zone commerciale située à proximité du salon aurait un impact direct sur notre chiffre d'affaires.

Nous voyons ce risque comme limité dans la mesure où jusqu'à présent les politiques de la ville ont été dans le sens d'un renforcement de l'attractivité du quartier avec la création de plusieurs rues piétonnes notamment.

Hausse de la pression concurrentielle :

Un accroissement de la concurrence sur le marché local pourrait avoir un impact négatif sur notre activité.

Nous voyons ce risque comme limité dans la mesure où :

- les locaux commerciaux disponibles dans ce quartier sont relativement rares
- les principales chaînes de salons de coiffure sont déjà implantées à Caen ce qui limite le risque de nouveaux entrants sur le marché

Opérations

Plan de Personnel

Notre salon sera ouvert :

- en semaine : de 10h à 14h et de 16h à 20h
- le samedi : de 10h à 19h sans interruption (fermé le dimanche)

Le salon sera tenu par les deux associés qui seront assistés d'un autre coiffeur à temps partiel.

Tous seront rémunérés sur une base 1 500€ brut par mois à temps plein.

Ressources Clés

Les principaux actifs identifiés par le management comprennent le local, l'équipement professionnel du salon, et la base de données clients.

L'accès au local est protégé par les règles relatives aux baux commerciaux.

L'équipement professionnel du salon est garanti et sera assuré.

La base de données clients sera sauvegardée régulièrement afin d'éviter toute perte de données.

Fournisseurs

Nous avons prévu de nous approvisionner en matériel et produits auprès de trois grossistes :

- <http://www.profi-coiffeur.fr/> (grossiste en ligne)
- <http://www.hairstore.fr/> (grossiste en ligne)
- <http://www.coiffidis.fr/> (grossiste implanté à Caen)

Concernant les produits vendus au détail, nous avons prévu de distribuer essentiellement des produits des marques American Crew et L'Oréal qui bénéficient d'une bonne notoriété auprès de notre cible.

Plan Financier

Emplois et Ressources

L'ouverture du salon nécessitera les investissements suivants (montants H.T.) :

- Matériel et mobilier : 23 500 €
- Travaux de rénovation : 6 500 €
- Dépôt de garantie : 2 000 €

Le besoin en fond de roulement initial s'élève à environ 4 080 € (stock et TVA), et nous avons réalisé des dépenses pour un montant hors taxes de 3 400 € (voir ci-dessous).

Afin de fonctionner correctement, nous estimons que l'entreprise doit également disposer d'une réserve de trésorerie d'environ 5 520 €, résultant en un besoin de financement initial de 45 000 €.

Ce montant sera financé par un mélange de fonds propres et de dette. Les actionnaires ont prévu de contribuer à hauteur de 20 000€ (44% du montant requis) et nous souhaiterions obtenir un prêt bancaire couvrant les 25 000 € restant.

Frais	Montant	Taux TVA	TVA	Total
Constitution	400	normal (20,0 %)	80	480
Frais juridiques	1 200	normal (20,0 %)	240	1 440
Site internet	1 500	normal (20,0 %)	300	1 800
Design	300	normal (20,0 %)	60	360
Total	3 400		680	4 080

Ressources (€)	Emplois (€)	
Capital social	20 000	Immobilisations
Prêt actionnaires	0	Stock
Subv. investissement	0	Frais de démarrage
Emprunt	25 000	TVA
Découvert	0	Trésorerie
Dettes fournisseurs	0	
Total ressources	45 000	Total emplois
		45 000

Hypothèses

Notre prévisionnel financier a été construit principalement sur la base de notre étude de marché et des discussions que nous avons eu avec des gérants de salons de coiffure de la région.

Le chiffre d'affaires a été estimé à l'aide d'un prix moyen par catégorie de produits et services.

Les revenus de l'activité coiffure prennent pour hypothèse un mix entre nouveaux et anciens clients de :

- 100% de nouveaux clients, bénéficiants de l'offre d'introduction de 30% de réduction sur la 1ère visite, sur les 3 premiers mois d'activité
- 80% d'anciens clients et 20% de nouveaux clients au delà des 3 premiers mois d'activité

Pour la partie vente de produits de notre activité, nous avons pris une hypothèse de coût d'achat des marchandises de 60% du prix de vente.

Pour la partie services de notre activité nous avons bugétisé un coût de production de 3% afin de couvrir les coûts liés aux produits utilisés et aux rafraichissements que nous comptons proposer à nos clients. Les coûts liés à l'utilisation d'eau et d'électricité ont été comptabilisé dans les frais généraux.

Le budget de frais généraux a été essentiellement construit à l'aide des devis que nous avons reçu de nos futurs fournisseurs.

Prévisionnel de Ventas

Comme expliqué ci-dessus, le chiffre d'affaires a été estimé à l'aide d'un prix moyen par catégorie de produits et services.

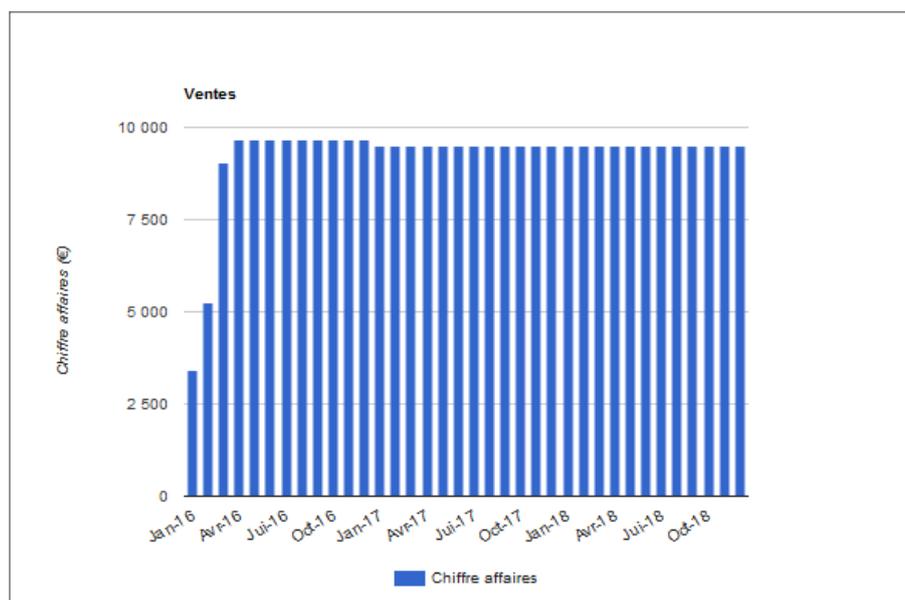
Les revenus de l'activité coiffure prennent pour hypothèse un mix entre nouveaux et anciens clients de :

- 100% de nouveaux clients, bénéficiants de l'offre d'introduction de 30% de réduction sur la 1ère visite, sur les 3 premiers mois d'activité
- 80% d'anciens clients et 20% de nouveaux clients au delà des 3 premiers mois d'activité

Une fois le salon à capacité, nous estimons être en mesure de réaliser 350 coupes de cheveux par mois (réparties entre coupe seule et formule coupe et rasage).

Afin de réaliser ce chiffre, et sur la base d'une moyenne de 6 rendez-vous par an par client, le salon devra disposer d'une clientèle de 700 clients réguliers. Ce chiffre est en ligne avec les hypothèses de fréquentation moyenne données par les principaux franchiseurs du secteur à leurs futurs franchisés.

Par ailleurs nous estimons être en mesure de vendre également 50 prestations de rasage traditionnel par mois et de générer environ 2 000€ par mois de ventes de produits.



Activités (€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Coupes	55 900	60 060	60 060
Vente de produits	21 500	24 000	24 000
Stock	0	0	0
Rasages	5 000	5 640	5 640
Formules coupe et rasage	22 460	24 534	24 534
Total	104 860	114 234	114 234

Structure de Coûts

Nous avons identifié les frais généraux suivants :

Frais généraux (€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Frais bancaires	750	750	750
Loyers	10 500	10 500	10 500
Honoraires comptables	2 500	2 500	2 500
Fournitures administratives	240	240	240
Entretien	1 375	1 375	1 375
Marketing	2 100	2 100	2 100
Poste et télécom	480	480	480
Licences logiciels	400	400	400
Autres	1 500	1 500	1 500
Eau et électricité	1 700	1 700	1 700
Assurances	1 200	1 200	1 200
Employés	63 000	63 000	63 000
Total	85 745	85 745	85 745

Les principaux postes de dépenses seront les frais de personnel (73% du total) et les loyers (12% du total).

Prévision de Résultat

Nous prévoyons que le magasin soit rentable dès sa deuxième année d'exploitation.

Sur la base du plan actuel, les frais généraux devraient représenter environ 82% du CA en année 1 et 75% du CA en années 2 et 3 grâce à un meilleur remplissage du salon et un poids plus important d'anciens clients (ne bénéficiant plus de la remise de 30% offerte aux nouveaux clients).

Nous prévoyons de générer un EBE de 3 715 € en année 1 (3,5% du CA) et 11 382 € en années 2 et 3 (10% du CA).

(€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
Chiffre d'affaires	104 860	114 234	114 234
Coûts des produits vendus	-15 401	-17 107	-17 107
Marge brute	89 460	97 127	97 127
Frais généraux	-85 745	-85 745	-85 745
Loyers crédits bails	0	0	0
EBE	3 715	11 382	11 382
Amortissements	-3 600	-3 600	-3 600
Résultat d'exploitation	115	7 782	7 782
Subv. investissement	0	0	0
Profit (perte) sur cessions	0	0	0
Charges financières	-1 147	-917	-674
Résultat avant impôt	-1 033	6 865	7 108
Impôt sociétés	0	-875	-1 066
Résultat net	-1 033	5 991	6 042

Prévision de Trésorerie

Le flux de trésorerie opérationnel net devrait être positif sur la durée du plan et nous permettre d'honorer nos remboursements d'emprunt tout en conservant une marge de manoeuvre suffisante pour renouveler notre équipement et faire face à d'éventuels imprévus.

(€)	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
EBE	3 715	11 382	11 382
Var. stocks	-0	0	0
Var. clients	0	0	0
Var. fournisseurs	720	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	6 980	-32	0
Flux opérationnel brut	11 414	11 350	11 382
Charges financières	-1 147	-917	-674
impôt sociétés	0	0	-1 750
Flux opérationnel net	10 267	10 433	8 958
Investissements	0	0	0
Cessions	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0
Cessions financières	0	0	0
Flux d'investissement	0	0	0
Nvx. emprunts	0	0	0
Remboursements	-4 514	-4 745	-4 988
Var. capital	0	0	0
Dividende	0	0	0
Flux de financement	-4 514	-4 745	-4 988
Var. trésorerie	5 753	5 689	3 971
Trésorerie	11 273	16 962	20 932

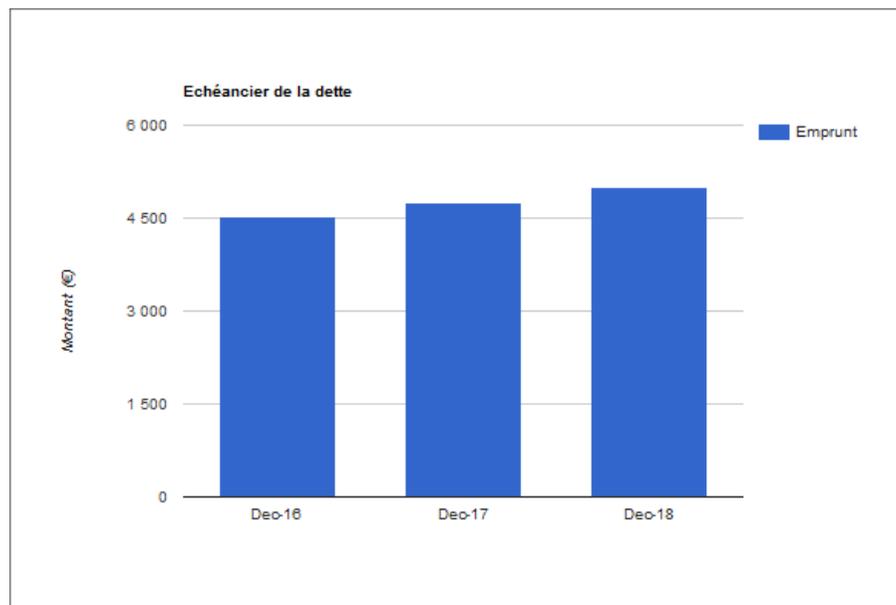
Bilan Prévisionnel

Sur la base du plan actuel, la société devrait disposer d'une trésorerie suffisante pour faire face à ses engagements et renouveler son équipement.

(€)	Ouverture	Dec-2016	Dec-2017	Dec-2018
ACTIF				
Immo. corporelles	30 000	26 400	22 800	19 200
Immo. incorporelles	0	0	0	0
Immo. financières	2 000	2 000	2 000	2 000
Total immobilisations	32 000	28 400	24 800	21 200
Stocks	750	750	750	750
Clients	0	0	0	0
Autres créances	0	0	0	0
Trésorerie	5 520	11 273	16 962	20 932
Total actif circulant	6 270	12 023	17 712	21 682
TOTAL ACTIF	38 270	40 423	42 512	42 882
PASSIF				
Fournisseurs	0	720	720	720
Dettes fiscales et sociales	-3 330	3 650	4 493	3 809
Dette financière	25 000	20 486	15 741	10 754
Intérêts accrus non échus	0	0	0	0
Total Dettes	21 670	24 856	20 954	15 283
Capital social	20 000	20 000	20 000	20 000
Prêt actionnaires	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0
Bénéfices non distribués	-3 400	-4 433	1 558	7 600
Total fonds propres	16 600	15 567	21 558	27 600
TOTAL PASSIF	38 270	40 423	42 512	42 882

Annexes

Echéancier



Flux de trésorerie

(€) - Exercice 2016	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	-4 128	-2 620	486	1 109	1 109	1 109						
Var. stocks	0	0	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	180	180	360	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	5 933	301	621	125	-0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel brut	1 985	-2 139	1 467	1 233	1 109	1 109	1 109					
Charges financières	-104	-103	-101	-100	-98	-96	-95	-93	-92	-90	-89	-87
impôt sociétés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel net	1 881	-2 242	1 366	1 134	1 011	1 012	1 014	1 015	1 017	1 018	1 020	1 022
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-368	-369	-371	-372	-374	-375	-377	-378	-380	-382	-383	-385
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-368	-369	-371	-372	-374	-375	-377	-378	-380	-382	-383	-385
Var. trésorerie	1 513	-2 611	995	761	637	637	637	637	637	637	637	637
Trésorerie	7 033	4 422	5 418	6 179	6 816	7 452	8 089	8 726	9 363	10 000	10 636	11 273

(€) - Exercice 2017	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	948											
Var. stocks	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	-32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel brut	916	948										
Charges financières	-85	-84	-82	-81	-79	-77	-76	-74	-72	-71	-69	-67
impôt sociétés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel net	831	865	866	868	870	871	873	875	876	878	880	881
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-386	-388	-390	-391	-393	-395	-396	-398	-399	-401	-403	-405
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-386	-388	-390	-391	-393	-395	-396	-398	-399	-401	-403	-405
Var. trésorerie	445	477										
Trésorerie	11 718	12 194	12 671	13 148	13 625	14 101	14 578	15 055	15 532	16 008	16 485	16 962

(€) - Exercice 2018	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Jui	Jui	Aoû	Sep	Oct	Nov	Dec
EBE	948											
Var. stocks	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0	0	-0
Var. clients	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. fournisseurs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Var. dettes fiscales et sociales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux opérationnel brut	948											
Charges financières	-66	-64	-62	-60	-59	-57	-55	-54	-52	-50	-48	-47
impôt sociétés	0	0	-219	-875	0	-219	0	0	-219	0	0	-219
Flux opérationnel net	883	885	668	13	890	673	893	895	678	898	900	683
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subv. investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissements financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cessions financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux d'investissement	0											
Nvx. emprunts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remboursements	-406	-408	-410	-411	-413	-415	-416	-418	-420	-422	-423	-425
Var. capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux de financement	-406	-408	-410	-411	-413	-415	-416	-418	-420	-422	-423	-425
Var. trésorerie	477	477	258	-398	477	258	477	477	258	477	477	258
Trésorerie	17 438	17 915	18 173	17 775	18 252	18 510	18 986	19 463	19 721	20 198	20 674	20 932

