

NTGE Clean

STRICTEMENT CONFIDENTIEL

Tables des Matières

| | |
|--|----|
| Résumé | 1 |
| Activité | 1 |
| Marché | 1 |
| Chiffres Clés | 3 |
| Besoin | 3 |
| Société | 4 |
| Structure et Actionariat | 4 |
| Emplacement | 4 |
| Equipe | 5 |
| Produits et Services | 7 |
| Description | 7 |
| Etude de Marché | 9 |
| Démographie et Segmentation | 9 |
| Marché Cible | 12 |
| Concurrence | 14 |
| Réglementation | 15 |
| Stratégie | 16 |
| Prix | 16 |
| Plan Commercial | 17 |
| Etapes de Développement | 18 |
| Risques | 19 |
| Opérations | 21 |
| Plan de Personnel | 21 |
| Ressources Clés | 22 |
| Fournisseurs | 22 |
| Plan Financier | 23 |
| Emplois et Ressources | 23 |
| Hypothèses | 23 |
| Prévisionnel de Ventes | 24 |
| Structure de Coûts | 26 |
| Prévision de Résultat | 27 |
| Prévision de Trésorerie | 28 |
| Bilan Prévisionnel | 29 |
| Annexes | 30 |
| Echéancier | 30 |
| Flux de trésorerie | 31 |

Résumé

Activité

NTGE Clean sera une entreprise de nettoyage professionnel installée en périphérie de Caen.

Nous proposerons des prestations de nettoyage aux entreprises et particuliers de la communauté de communes de Caen La Mer.

La société exploitera un local commercial situé au 138 Rue de l'Église, 14200 Hérouville-Saint-Clair. Le local, situé en périphérie de Caen, nous permettra de bénéficier d'un accès facile au périphérique et ainsi de desservir rapidement l'ensemble des zones industrielles et commerciales des environs.

La structure juridique retenue est celle de la SAS. L'entreprise sera dirigée et détenue par ses deux associés. Les dirigeants se connaissent depuis 5 ans et possèdent des compétences très complémentaires : M. Philippe T. (50% des parts) sera en charge de la gestion administrative et commerciale, tandis que M. Laurent F. (50% des parts) sera en charge de la gestion du personnel et des aspects opérationnels.

Marché

Marché français

Le marché de la propreté représente en France un chiffre d'affaires de 13 milliards d'euros en 2016 pour un nombre total de 43 530 entreprises et près de 500 000 emplois.

La répartition de l'activité est donnée de la manière suivante :

- Les $\frac{3}{4}$ du chiffre d'affaires des entreprises de propreté proviennent de marchés privés
- Les interventions dans les bureaux représentent 40% du chiffre d'affaires du secteur

Le secteur est atomisé avec une majorité de micro et petites entreprises, et quelques grandes entreprises qui génèrent toutefois 75% du chiffre d'affaires du secteur.

Les entreprises du secteur de la propreté sont confrontées à de nouveaux enjeux les poussant à s'adapter aux besoins de leur clients notamment en termes de responsabilité sociétale, par la fourniture de produits respectueux de l'environnement, ou encore la proposition de prestations de service, comme la préparation de salles de réunions pour la réception des clients.

Marché local

Avec un marché de 11 160 entreprises cibles et une population de plus de 100 000 habitants, la ville de Caen dispose d'un vivier de clients potentiels important.

Ceci est une réelle opportunité pour NTGE Clean, qui dispose à la fois d'un savoir-faire sérieux en matière de prestations de services pour l'entretien, et d'une forte connaissance du secteur et du tissu économique de la ville de Caen.

La clientèle cible de NTGE Clean sera composée essentiellement de trois types de clients :

- **Les TPE / PME** : commerces, bureaux et petits artisans ou professions libérales, souhaitant un entretien régulier de leurs bureaux ou surfaces commerciales
- **Les syndicats de copropriété** souhaitant un entretien régulier des parties communes des immeubles qu'ils gèrent
- **Les particuliers** souhaitant un entretien régulier ou occasionnel de leurs habitations

Nous voyons les clientèles sur la partie résidentielle et la partie locaux professionnels comme complémentaires car elles nous permettent d'organiser de façon optimale le planning de nos équipes sans gêner nos clients. En effet, NTGE Clean pourra effectuer le nettoyage des locaux professionnels avant ou après l'ouverture de ces derniers, et celui des halls d'immeubles et des habitations pendant les horaires de bureaux, minimisant ainsi le dérangement pour nos clients.

NTGE Clean a pour objectif de bénéficier d'une excellente notoriété et de maintenir la satisfaction client à un niveau élevé.

Concurrence

On compte un total de 18 entreprises de nettoyage concurrentes situées sur l'ensemble de la ville de Caen, dont 4 entreprises sous enseigne et 14 entreprises indépendantes.

Après une analyse concurrentielle des prix, il s'avère que le positionnement stratégique de NTGE Clean place l'entreprise dans la moyenne des prix exercés par la grande majorité de ses concurrents.

Bien que nous nous attendions à une concurrence très élevée avec les entreprises de nettoyage de la ville et de sa périphérie, nous pensons néanmoins que le marché local est suffisamment dynamique pour nous permettre d'y établir une activité pérenne.

Par ailleurs, nous pensons que notre offre dispose d'atouts de poids qui nous permettront facilement de nous différencier des concurrents en vue de séduire la clientèle :

- Un emplacement de premier plan au cœur d'une zone d'activité regroupant de nombreuses entreprises.
- Une équipe connaissant bien le secteur et les attentes des clients
- Des prestations adaptées aux besoins des entreprises cibles (TPE/PME, artisans, professions libérales, syndicats de copropriété)

Chiffres Clés

Nous pensons être en mesure de réaliser un chiffre d'affaires de 180 k€ en année 1, 327 k€ en année 2, et 446 k€ en année 3. La forte croissance entre l'année 1 et l'année 2 s'explique principalement par le délai nécessaire pour mettre en place nos actions commerciales afin d'acquérir nos premiers clients.

Nous prévoyons que l'entreprise soit rentable dès sa deuxième année d'exploitation.

Sur la base du plan actuel, les frais généraux devraient représenter environ 97% du CA en année 1, puis 87% du CA en années 2 et 3 une fois que l'entreprise aura développé sa clientèle.

Nous prévoyons de générer un EBE de 157 € en année 1, 32 503 € en année 2 (10% du CA), et 45 804 € en année 3 (10% du CA).

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 manœuvre suffisante pour renouveler notre équipement et faire face à d'éventuels imprévus.

Besoin

Le lancement de l'entreprise nécessite un investissement de 30 000 €. Les associés ont prévus de contribuer à hauteur de 20 000 € (67%).

L'objectif de ce business plan est donc d'obtenir un financement bancaire couvrant les 10 000 € restant, et permettant de financer l'achat d'une partie de l'équipement professionnel nécessaire au lancement de l'entreprise.

Société

Structure et Actionnariat

NTGE Clean 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 2017.

Le siège social de la société est situé dans la zone industrielle de Caen au 138 Rue de l'Église, 14200 Hérouville-Saint-Clair. Le siège social est également le lieu d'activité principal de la société.

- **Nom** : NTGE Clean SAS
- **Numéro de SIRET** : XXXXXXXXXXXXXXXX
- **Siège social** : 138 Rue de l'Église, 14200 Hérouville-Saint-Clair

La société a pour actionnaires M. Philippe T. et M. Laurent F., tous deux détiennent chacun 50% des parts.

Afin de respecter les exigences afférentes aux statuts de la SAS, Laurent F a été désigné en tant que Président de la structure. De fait, Philippe T. sera Directeur Général et sera donc garant de la gestion administrative de la société.

Emplacement

La société exploitera un local commercial situé au 138 Rue de l'Église, 14200 Hérouville-Saint-Clair pour lequel un bail commercial a été signé le 17 octobre 2017.



Nous avons choisi de nous localiser en périphérie de Caen afin de bénéficier d'un accès facile au périphérique nous permettant de desservir rapidement l'ensemble des zones industrielles et commerciales des environs.

Le local dispose d'un bureau pouvant accueillir 3 postes de travail et d'un grand espace de stockage permettant d'entreposer le matériel d'entretien de la société.

Il est à noter que le local dispose de deux emplacements pour garer deux véhicules ainsi qu'un parking fermé à l'extérieur qui peut accueillir plusieurs véhicules.

Equipe

La société sera dirigée par les 2 associés. Pour répondre aux exigences afférentes à la forme juridique de l'entreprise, Laurent F. a été désigné Président et Philippe T. occupera la fonction de Directeur Général.

Les deux associés disposent de solides compétences et expériences sur lesquelles ils peuvent capitaliser afin de garantir le succès de l'entreprise. Ils disposent de profils complémentaires ce qui représente un atout pour la gestion et le développement de la structure.

Laurent F.

Un manager expérimenté

Plus en détails, Laurent F. a évolué au sein d'une famille d'industriels. Il a donc une bonne connaissance de ce milieu. Afin de mener une carrière dans ce domaine, il a choisi de suivre un BTS Assistant de Manager après l'obtention de son Baccalauréat. Suite à l'obtention de son diplôme, Laurent s'est vu proposé un poste d'assistant manager au sein d'une entreprise de services aux entreprises. Il a évolué au sein de ce poste pendant 3 ans. Il s'est ensuite vu proposé le rôle de manager d'une unité dans le Calvados. Il a exercé ce poste pendant 2 ans et avait la responsabilité d'une équipe de 4 personnes.

Souhaitant diversifier ses expériences et évoluer professionnellement, Laurent s'est vu proposer le poste de chef d'équipe dans une entreprise de nettoyage industriel. Il a pris en charge la direction et l'animation d'une équipe de 12 personnes pendant 2 ans avant de se lancer dans la création et le lancement de NTGE Clean.

Ce changement professionnel vient de sa volonté de mener un projet et de capitaliser sur sa bonne connaissance du tissu industriel local et du domaine du nettoyage.

Phillipe T.

Un commercial orienté satisfaction client

Phillipe T. a quant à lui été baigné dans une famille de commerciaux, c'est donc naturellement qu'il a choisi d'intégrer un BTS Management des Unités Commerciales. Après l'obtention de son diplôme, il a accepté le poste de vendeur dans un magasin de téléphonie, poste qu'il a exercé pendant 2 ans.

Suite à cette expérience, il a intégré une entreprise de conciergerie d'entreprise en tant que commercial. Dès lors, il avait à charge la prospection et la gestion des clients de l'entreprise. Il a exercé ce poste durant 4 ans avant de se voir proposer la direction commerciale de l'entreprise. Il a accepté ce poste qui lui a permis de développer de nouvelles compétences en gestion administrative d'entreprise et gestion de la clientèle.

Riche de ces expériences, Philippe a cherché une autre aventure professionnelle. C'est après une rencontre avec Laurent lors d'un salon professionnel que Philippe a décidé de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Produits et Services

Description

Nous avons mis sur pied une offre commerciale centrée sur les besoins en terme d'entretien de locaux de nos cibles commerciales.

Des clients ciblés

Plus en détails, les cibles qui nous concernent pour les prestations d'entretien sont :

- Les petites entreprises : TPE/PME, professions libérales, et artisans
- Les syndicats de copropriété et agences immobilières
- Les particuliers
- Les collectivités locales

Des prestations de qualité

Nous basons le succès de notre entreprise sur un niveau de satisfaction élevé de notre clientèle tout en proposant des consommables respectueux de l'environnement afin de participer à améliorer l'image sociale de nos clients.

Entretien des locaux professionnels

Nous proposerons les prestations suivantes aux professionnels :

- **Entretien journalier ou périodique des bureaux, surfaces commerciales, et locaux professionnels** : cette prestation comprendra l'entretien des parties communes ainsi que l'entretien et la maintenance des sanitaires
- **Services complémentaires** : en sus de l'entretien des locaux, nous proposerons des prestations associées comme : les changements d'ampoules, le remplacement de petits éléments sanitaires, l'entretien des vitres et vitrines, ou encore la préparation de salles de réunions

Toutes nos prestations seront chiffrées à partir de l'établissement d'un devis en fonction de la fréquence souhaitée, et de la complexité liée à la configuration des locaux.

Plus en détails, les prestations offertes seront les suivantes :

- Entretien des sols
- Entretien du mobilier
- Nettoyages des vitrines et devantures commerciales
- Désinfection des parties où le passage de la clientèle est fréquent
- Décapage et traitement des sols
- Enlèvement et tri des poubelles

- Dépoussiérage
- Balayage et nettoyage tous sols
- Nettoyage des plaintes
- Nettoyage des portes
- Nettoyage des vitres
- Décapage et traitement des sols
- Nettoyage parking (extérieur ou souterrain)
- Nettoyage quotidien (contractuels ou ponctuels)
- Fourniture de consommables
- Evacuation des déchets

Entretien des habitations

Nous proposerons également aux particuliers et syndicats de copropriété les prestations suivantes :

- Entretien des parties communes d'immeubles ou de résidences collectives
- Entretien d'appartement ou maison

Nous proposerons ici un entretien journalier ou périodique, avec fournitures de petit matériel si besoin. En effet, NTGE Clean fournira les produits d'entretien ainsi que les produits nécessaires à la bonne utilisation des lieux nettoyés (serviette, papier toilette, etc.).

Etude de Marché

Démographie et Segmentation

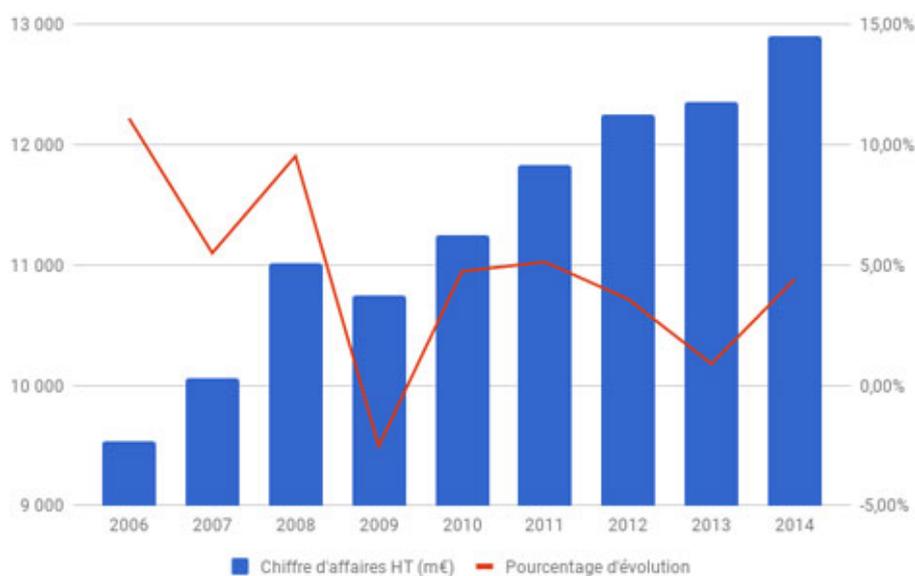
Marché français

Le marché de la propreté représente en France un chiffre d'affaires de 13 milliards d'euros en 2016, pour un nombre total de 43 530 entreprises et près de 500 000 emplois concernés ([Le Monde de la Propreté](#)).

Les entreprises de propreté présentaient un chiffre d'affaires de 12,36 milliards d'euros en 2013, on constate donc une progression du chiffre d'affaires de + 5,18 % sur la période 2013-2016.

Cette croissance du chiffre d'affaires est principalement portée par l'intégration dans les statistiques des auto-entrepreneurs dont le chiffre d'affaires est supérieur à zéro. Ces derniers permettent de répondre à une demande toujours forte.

La dynamique de croissance du secteur est présente avec une réelle volonté de la part des acteurs de faire croître la demande en vue de maintenir une croissance durable sur le long terme.



La répartition de l'activité est donnée de la manière suivante :

- Les $\frac{3}{4}$ du chiffre d'affaires des entreprises de propreté proviennent de marchés privés
- Les interventions dans les bureaux représentent 40% du chiffre d'affaires du secteur

L'ensemble des acteurs du marché sont répartis comme suit :

- **Un grand nombre d'entreprises de moins de 20 salariés** : elles représentent [80%](#) des sociétés de nettoyage (hors micro-entrepreneurs) et sont principalement actives sur le segment des locaux d'habitation et des commerces. Ce secteur attire aussi les micro-entrepreneurs, qui représentaient [23 000 structures en 2013](#). La majorité des créations d'entreprises de propreté se fait toujours sous ce statut, même si la tendance est à la baisse
- **Un nombre limité de PME**, gérant plutôt les immeubles collectifs
- **Quelques grandes entreprises** (5 % des entreprises), qui génèrent toutefois 75% du chiffre d'affaires du secteur, surtout dans les locaux commerciaux, les usines, et dans le domaine du nettoyage spécialisé (centrales, hôpitaux)

De plus, force est de constater que les 50 premières entreprises françaises réalisent 6 milliards d'euros de chiffre d'affaires (en 2015), soit 47% du chiffre d'affaires du secteur ([Propreté et Services Associés, « Chiffres clés et actions prioritaires », édition 2017](#)).



Le taux de création d'entreprise du secteur est resté très dynamique sur la période 2011-2015.

Cela s'explique principalement par une absence de barrière à l'entrée sur les segments du nettoyage des habitations et des commerces. En effet, tout entrepreneur peut envoyer du personnel réaliser des prestations de ménage dans les bureaux et locaux, ce qui n'est pas forcément le cas pour le nettoyage des surfaces industrielles qui nécessite des équipements spécifiques.

La majeure partie des créations d'entreprises se réalise sous le statut de l'auto-entrepreneur ([51% en 2015](#)). Le poids concurrentiel de ces acteurs peut néanmoins

être nuancé dans la mesure où il s'agit de très petites structures qui n'emploient généralement pas de personnel.

| Création d'entreprise | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2016 |
|---|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Nombre total d'entreprises | 27 586 | 29 333 | 32 047 | 35 963 | 43 530 |
| Nombre de créations d'entreprises (hors auto-entrepreneurs) | 2 643 | 2 387 | 4 031 | 4 043 | 4 993 |
| Taux de création | 9,60% | 8,10% | 12,60% | 11,20% | 11,50% |

Source INSEE - REE Fichier SIRENE

Par ailleurs, on observe également un mouvement de concentration des acteurs du secteur.

Le taux de défaillance des entreprises du secteur a sensiblement baissé au cours des dernières années et s'établit désormais en dessous du taux de défaillance de l'ensemble des secteurs d'activité ([1,40% pour le secteur de la propreté contre 1,49% pour l'ensemble de l'économie en 2015](#)).

| Taux de défaillance | 2012 | 2013 | 2014 | 2016 |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Stock entreprises propreté | 29 333 | 32 047 | 35 963 | 43 530 |
| Défaillances propreté | 608 | 657 | 584 | 609 |
| Taux de défaillances | 2,07% | 2,05% | 1,62% | 1,40% |

Source : Banque de France (Observateur des entreprises) - INSEE /REE Sirene)

Les entreprises du secteur de la propreté sont confrontées à de nouveaux enjeux particuliers, les poussant à innover dans leurs modèles économiques et dans le développement des relations qu'elles entretiennent avec leurs clientèles.

En effet, les entreprises doivent s'adapter aux besoins de leurs clients, notamment en termes de responsabilité sociétale par la fourniture de produits respectueux de l'environnement, ou encore avec la proposition de prestations de services comme la préparation de salles de réunions pour la réception des clients.

Marché local

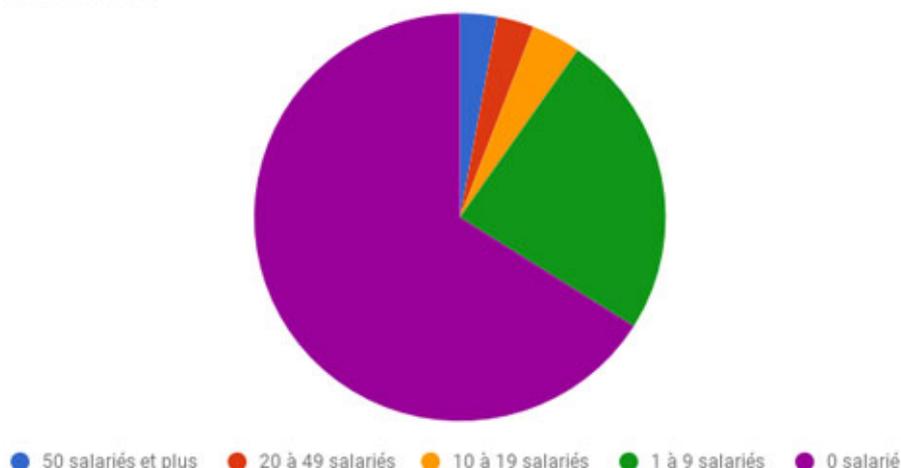
Située sur le littoral de la Manche, Caen se caractérise par une population estimée en 2014 à 106 538 personnes selon l'[INSEE](#), et plus récemment à 108 000 habitants selon les chiffres de la ville.

La ville de Caen compte un total de 11 898 entreprises en activité (au 31 décembre 2015) dont [98,59%](#) sont des TPE/PME. La majorité des entreprises sont présentes sur les secteurs du commerce, du transport, et des services divers.

Au niveau du marché cible pour notre entreprise, la ville de Caen compte :

- 37 syndicats de copropriété
- 11 160 TPE, artisans, et profession libérale

Répartition des établissements actifs par tranche d'effectif salarié au 31 décembre 2015
Source : INSEE



Marché Cible

Avec un marché de 11 160 entreprises cibles et une population de plus de 100 000 habitants, la ville de Caen dispose d'un vivier de clients potentiels importants.

Ceci est une réelle opportunité pour NTGE Clean, qui dispose à la fois d'un savoir-faire sérieux en matière de prestations de services pour l'entretien, et d'une forte connaissance du secteur et du tissu économique de la ville de Caen.

La clientèle cible de NTGE Clean sera composée essentiellement de trois types de clients :

- **Les TPE / PME** : commerces, bureaux et petits artisans ou professions libérales, souhaitant un entretien régulier de leurs bureaux ou surfaces commerciales
- **Les syndicats de copropriété** souhaitant un entretien régulier des parties communes des immeubles qu'ils gèrent
- **Les particuliers** souhaitant un entretien régulier ou occasionnel de leurs habitations

Nous voyons les clientèles sur la partie résidentielle et la partie locaux professionnels comme complémentaires car elles nous permettent d'organiser de façon optimale le planning de nos équipes sans gêner nos clients. En effet, NTGE Clean pourra effectuer le nettoyage des locaux professionnels avant ou après l'ouverture de ces derniers, et celui des halls d'immeubles et des habitations pendant les horaires de bureaux, minimisant ainsi le dérangement pour nos clients.

NTGE Clean a pour objectif de bénéficier d'une excellente notoriété et de maintenir la satisfaction client à un niveau élevé. À cette fin, nous avons prévu de mettre en place des offres adaptées à chaque type de clientèle :

TPE / PME

Nous voulons être un véritable soutien aux professionnels afin qu'ils puissent se concentrer sur le développement de leur structure.

Une étude datant de 2014, réalisée par American Express et Ipsos sur les attentes et besoins des professionnels et dirigeants de TPE-PME, a mis en évidence qu'il manque en moyenne 3h18 par jour aux dirigeants pour accomplir leur mission quotidienne. C'est donc dans un objectif de gain de temps que NTGE Clean veut accompagner les professionnels dans leur tâches ménagères.

De plus, nous sommes engagés dans des démarches de respect des normes d'hygiène tout en respectant l'environnement afin de contribuer à l'image de marque de nos clients.

Sur le segment des professionnels, entreprises de 2 à 50 salariés souhaitant externaliser le ménage qui n'est pas au cœur de leur métier, notre étude de marché a mis en évidence un budget de [19 à 25 euros / heure](#) pour le nettoyage de bureaux et locaux de commerces.

Particuliers

En ce qui concerne les particuliers, nous ciblerons principalement les foyers dont le revenu moyen annuel est supérieur à [36 540 euros](#) par an.

Nous voulons nous adresser à cette cible en fournissant des prestations de qualité qui permettent à nos clients de se dégager du temps afin de pouvoir profiter pleinement de leur temps libre.

Au niveau des besoins, notre étude de marché a mis en évidence un souhait pour ces clients d'avoir un entretien régulier ou ponctuel (après une fête par exemple) de leur appartement ou maison afin de pouvoir se dégager du temps pour d'autres activités (activités en famille, loisirs, etc.)

Sur ce segment, nous avons identifié un budget compris entre 20 et 27 euros par semaine, correspondant à un prix horaire compris entre 10 à 13,5 euros de l'heure, après réduction d'impôt, et une intervention de 2h/semaine en moyenne ([LeTarif.com](#)).

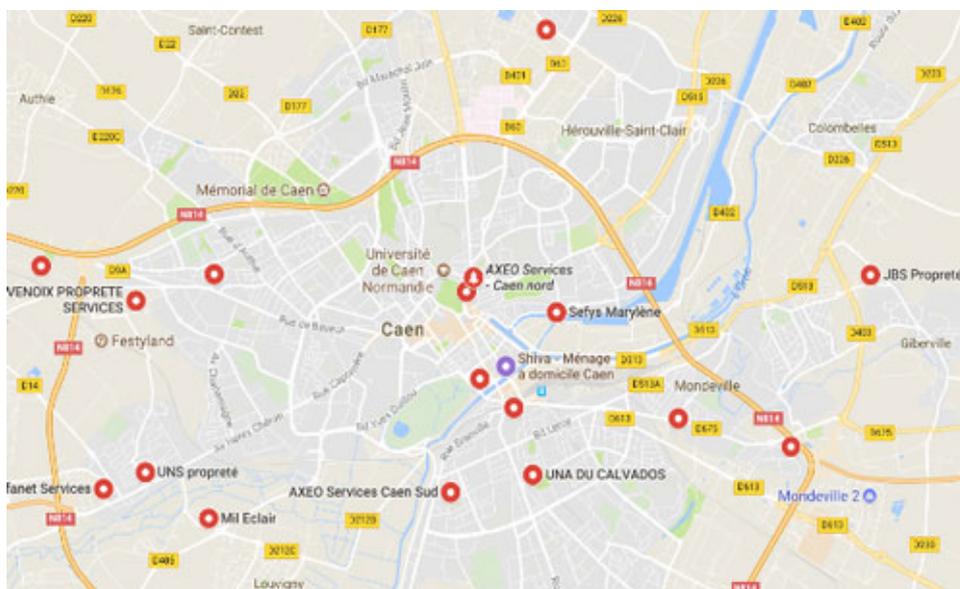
Syndicats de copropriétés

Pour les copropriétés, externaliser l'entretien des parties communes est une réelle opportunité de réaliser des économies et d'obtenir des prestations régulières et de qualité.

Sur ce segment, le budget estimé est de 6,87 euros /annuel par m² pour un immeuble dont la superficie moyenne des appartements est de 100 m² ([Le Figaro](#)).

Concurrence

On compte un total de 18 entreprises de nettoyage concurrentes situées sur l'ensemble de la ville de Caen.



On compte parmi ces 18 entreprises de nettoyage concurrentes : 4 entreprises de nettoyage rattachés à des enseignes (AXEO, SEGID, UNA, SHIVA) et 14 entreprises indépendantes, faisant de facto de NTGE Clean un acteur au centre d'un environnement concurrentiel élevé.

Après une analyse concurrentielle des prix, il s'avère que le positionnement stratégique de NTGE Clean place l'entreprise dans la moyenne des prix exercés par la grande majorité de ses concurrents.

Bien que nous nous attendions à une concurrence très élevée avec les entreprises de nettoyage de la ville et de sa périphérie, nous pensons néanmoins que le marché local est suffisamment dynamique pour nous permettre d'y établir une activité pérenne.

Par ailleurs, nous pensons que notre offre dispose d'atouts de poids qui nous permettront facilement de nous différencier des concurrents en vue de séduire la clientèle :

- Un emplacement de premier plan au cœur d'une zone d'activité regroupant de nombreuses entreprises.
- Une équipe connaissant bien le secteur et les attentes des clients
- Des prestations adaptées aux besoins des entreprises cibles (TPE/PME, artisans, professions libérales, syndicats de copropriété) et des particuliers

Réglementation

La profession n'est pas réglementée et aucun diplôme n'est obligatoire pour l'exercice de la fonction opérée par les entreprises de nettoyage. Le professionnel de la propreté doit cependant être inscrit au répertoire des métiers.

Il n'existe pas de réglementation professionnelle particulière, mais les fédérations professionnelles ont instauré une charte du "mieux-disant" pour assurer une qualité de service et le respect d'une démarche qualité.

Concernant le segment des particuliers, ces derniers ont la possibilité d'utiliser les chèques emploi service ce qui leur permet de bénéficier d'une défiscalisation liée à l'activité de service à la personne.

Par ailleurs, l'Office de Qualification Professionnelle des Entreprises de Propreté et Services Associés (OQPEP) délivre des certificats de qualification (Certificat : «Qualipropre»).

Finalement, la société sera soumise aux règles commerciales applicables à tout type d'entreprise (règles vis-à-vis du droit des consommateurs, du droit de la concurrence, du droit des sociétés, etc.), ainsi qu'aux règles concernant le démarchage et l'exploitation du site internet et de la base de données clients.

Pour l'ensemble de nos démarches, nous nous sommes faits conseiller par un avocat, et nous avons prévu d'entreprendre les démarches pour obtenir le certificat Qualipropre.

Stratégie

Prix

Dans le but de répondre le plus largement possible aux attentes de nos clients, nous offrirons deux niveaux de prestations :

- **Entretien standard** : entretien sans le décapage des sols et cirage
- **Entretien intensif** : entretien plus approfondi comprenant le décapage des sols et cirage

Plus qu'une prestation de nettoyage, nous fournirons également les produits d'entretien, et nous assurerons le nettoyage des vitres à hauteur d'une fois par mois. Bien entendu, un nettoyage plus régulier des fenêtres ou des vitrines sera possible avec supplément.

Afin de mettre en avant une image d'entreprise éco-responsable, nous n'utiliserons et nous mettrons à disposition de nos clients que des produits respectueux de l'environnement.

Nos tarifs seront disponibles uniquement sur devis. En effet, chaque client aura ses spécificités et la disposition des locaux ne sera pas la même en fonction des structures ce qui ne permet pas d'afficher des prix génériques.

Nos tarifs seront fixés à l'aide d'une grille tarifaire par m² en fonction du type de prestations souhaitées. Afin de fidéliser la clientèle, ils seront également dégressifs en fonction de la taille de la surface à entretenir et de la fréquence d'entretien souhaitée par le client.

A titre d'exemple :

- Entretien standard d'un petit bureau de 50 à 75m² à hauteur de 2 jours par semaine : 400 € HT / mois
- Entretien standard d'une surface commerciale de 200m² à raison de 5 jours par semaine : 1 750 € HT / mois
- Entretien intensif ponctuel d'un appartement de 50m² : 350 € HT

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

Par ailleurs, nous proposerons une offre d'introduction permettant aux nouveaux clients de bénéficier de 20% de remise sur leur première prestation. Cette offre ne sera disponible que pour les entreprises.

Plan Commercial

La réussite du développement commercial de NTGE Clean se joue sur la réussite de l'exécution du plan commercial.

Un point important pour la croissance de l'entreprise est l'augmentation du nombre de clients pour lesquels nous fournissons des prestations régulières.

D'autre part, il est important que le client soit satisfait afin qu'il recommande l'entreprise à ses connaissances et que nous puissions bénéficier d'un effet de bouche à oreille efficace.

Nous avons prévu de nous appuyer sur les leviers commerciaux suivants :

- Site internet
- Distribution de prospectus
- Publicité sur internet et physique
- Démarchage par téléphone et email
- Annuaire professionnels

Site Internet

Le site internet de l'entreprise sera géré avec Hubspot, un outil tout en un combinant entre autres des outils de création de contenu, de publicité, et de gestion de la relation client.

Le site internet contiendra entre autres :

- Une présentation de l'entreprise, de notre positionnement commercial, et de nos valeurs
- Une présentation des deux associés et du profil de nos employés
- Une présentation des prestations proposées et de nos savoir-faire
- Une présentation des produits utilisés
- Une page de contact contenant nos coordonnées ainsi qu'un formulaire de demande de devis

Distribution de prospectus

Nous prévoyons de mettre en place des opérations de distribution de flyers visant les entreprises des zones industrielles et commerciales de la périphérie de Caen.

Ces flyers seront également distribués au sein des différents syndicats de copropriété et dans les boîtes aux lettres des particuliers vivants dans des zones ciblées.

Il s'agit de communiquer sur les services proposés par l'entreprise et de mettre en avant notre savoir-faire auprès d'un large public susceptible de faire appel à nos services.

Publicité sur internet et physique

Nous investirons dans de la publicité sur Internet afin que les entreprises et les particuliers puissent accéder à notre site internet. Nous veillerons à apparaître dans les résultats des moteurs de recherche sur des mots clés en rapport avec la recherche d'une entreprise de nettoyage à Caen.

En termes de publicité sur internet, nous ciblerons également les professionnels sur les réseaux sociaux afin de les approcher directement sur leur réseaux de communication.

Nous investirons également dans de la publicité sur nos véhicules et sur les uniformes du personnel afin que notre marque soit connue et reconnue au sein de la ville de Caen et sa périphérie.

Démarchage par téléphone et email

Nous mettrons en place des actions de prospection afin de nous constituer un portefeuille clients réguliers.

En ce sens, nous procéderons à l'achat de fichiers de prospection suivi de démarchage téléphonique ou par email.

Nous ferons également l'achat de leads auprès d'intermédiaires spécialisés, type Companeo, afin d'augmenter nos chances en termes de prospection et de signature de contrats.

Nous participerons également de temps à autre à des salons spécialisés afin de nous faire connaître mais également afin de prospecter.

Annuaire professionnels

Nous avons aussi prévu de nous faire référencer au sein d'annuaire spécialisés (papiers et web) afin d'augmenter notre visibilité.

Nous pensons que notre plan commercial, grâce à l'approche multicanal adoptée, devrait nous permettre d'atteindre notre cible commerciale de façon efficace. Et nous sommes par ailleurs confiant que le rapport qualité / prix de nos prestations devrait nous permettre de fidéliser nos clients sur le long terme.

Etapes 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 : début de l'activité
- Année 2 : 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 plusieurs risques susceptibles de mettre en péril la pérennité de notre activité à moyen terme :

Hausse de la pression concurrentielle

Un accroissement de la concurrence sur le marché local pourrait avoir un impact négatif sur notre activité. En effet, l'entrée sur notre marché d'un nombre importants de concurrents supplémentaires serait susceptible de mettre à mal nos parts de marché.

Nous voyons ce risque comme limité dans la mesure où :

- Nos concurrents sont principalement des TPE / PME ne disposant pas d'avantages concurrentiels significatifs leur permettant de venir agressivement prendre des parts de marché
- Bien qu'il soit relativement facile de changer de société de nettoyage, l'accent que nous mettons sur la qualité du personnel et des prestations devraient nous permettre de conserver facilement nos clients une fois ceux-ci acquis

Incendie, Vol du matériel ou des Véhicules

Vol du matériel

Notre entreprise exploitera du matériel de nettoyage professionnel qui a un coût non négligeable. Ce matériel peut faire l'objet de tentatives de vol.

Afin de nous protéger contre ce risque nous avons souscrit à une assurance qui couvre l'ensemble du matériel exploité.

Notre assurance garantit également notre matériel et notre local contre les risques d'incendie et de dégâts des eaux. Un dispositif de prévention des incendies sera également mis en place dans le local et contrôlé régulièrement.

Vol des véhicules

L'exercice de notre activité est dépendant des véhicules que nous utilisons pour nous rendre chez nos clients. Ces biens peuvent faire l'objet de tentatives de vol ou subir des dégradations.

Afin de nous prémunir contre ces risques, nous avons souscrit à une assurance spécifique.

Changement de la législation sur le travail

Le nettoyage est une activité compétitive, nécessitant un accès à une main d'oeuvre flexible et bon marché.

Un durcissement de la législation sur le travail ou une forte hausse du salaire minimum pourraient avoir un impact non-négligeable sur notre rentabilité en entraînant une hausse du poids de la masse salariale dans la structure de coûts.

Nous voyons ce risque comme limité dans la mesure où le gouvernement semble aller vers un assouplissement de la législation sur le travail plutôt qu'un durcissement.

De plus, si un tel scénario venait à se produire, nous pensons que nous serions en mesure de répercuter la hausse de coûts sur nos clients dans la mesure où l'entretien est un service indispensable pour toute entreprise, et que nos clients ne disposent, pour la plupart, ni du matériel, ni du temps pour effectuer ce service eux-mêmes.

Risque de réputation

En tant qu'entreprise de service, nous intervenons directement chez le client. En ce sens, nos employés pourraient commettre des dégradations ou des vols chez nos clients voire éventuellement provoquer des mésententes avec nos clients dû à leur comportement.

Nous voyons ce risque comme maîtrisé dans la mesure où nous veillerons à recruter un personnel sensibilisé et compétent.

De plus, nous veillerons à effectuer un suivi régulier de nos employés ainsi que de la satisfaction de nos clients vis-à-vis de la qualité des services. À cet effet, un questionnaire anonymisé sera remis à nos clients une fois par trimestre afin de juger de la qualité de nos services et de notre personnel. Ce questionnaire nous permettra de rebondir sur les potentielles remarques de nos clients et nous remettre en question le cas échéant.

Finalement, nous nous efforcerons de fournir une formation adaptée à nos collaborateurs.

Départ d'un des associés

L'activité de l'entreprise est dépendante des compétences et de la disponibilité des deux associés, un départ pourrait diminuer fortement la capacité de la structure.

Nous voyons le risque d'un départ comme limité à ce stade dans la mesure où :

- Les associés se connaissent bien (risque de mésentente faible)
- Le pacte d'actionnaires signé entre eux comprend une clause dite de bad leaver rendant tout départ anticipé coûteux pour la personne partant

Opérations

Plan de Personnel

Les deux associés s'occuperont de la gestion opérationnelle de l'entreprise. Ils ont prévu de se répartir les tâches comme suit :

Laurent aura à charge le pilotage financier ainsi que la gestion administrative de l'entreprise. En tant que gestionnaire de l'entreprise, il aura à charge la gestion du personnel ainsi que du planning.

Philippe devra lui s'occuper de la mise en application du plan d'action commercial et la prospection. Il devra également s'occuper du recrutement des différents collaborateurs.

Les associés ont prévu de se rémunérés sur une base 1 750€ brut par mois à temps plein.

Les prestations d'entretien seront réalisées par du personnel recruté spécialement pour l'occasion.

Au démarrage de l'activité, l'entreprise emploiera 2 personnes à temps plein.

Le personnel sera recruté en suivant le processus suivant :

- Diffusion d'annonces sur des sites spécialisés et auprès d'agences de recrutement
- Analyse des CV reçus
- Entretien physique de motivation
- Mise en situation de 3j afin de valider le recrutement

Chaque nouveau collaborateur se verra imposer une période d'essai de 2 mois renouvelable 1 fois.

Dès lors que l'entreprise fera face à une hausse de l'activité, de nouveaux collaborateurs seront recrutés en soutien (CDD). Si l'activité reste soutenue, le personnel recruté se verra prolongé ou converti en CDI.

Finalement, afin que chaque collaborateur réponde au niveau d'exigence de qualité imposé par NTGE Clean et pour répondre aux attentes des clients, chaque personne sera formée aux métiers ainsi qu'à l'attitude à adopter.

Les formations seront axées autour :

- D'une formation théorique d'une heure intitulée : "les bonnes pratiques du nettoyage", celle-ci évoquera la posture à avoir chez le client ainsi que les bonnes pratique à adopter pour les prestations de nettoyage
- D'une formation pratique d'une semaine en situation réelle chez le client

Ressources Clés

Les principaux actifs identifiés par le management comprennent le local, l'équipement professionnel, les véhicules, la base de données clients, ainsi que le site internet.

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

Une charte de bonne conduite concernant l'utilisation des véhicules et le comportement chez le client devra être signée par chaque collaborateur.

L'équipement professionnel sera garanti et assuré. Les véhicules seront pris en LLD et bénéficieront d'une assistance prévoyant la fourniture d'un véhicule de remplacement en cas de panne.

Outre sa déclaration auprès de la CNIL, la base de données clients sera sauvegardée régulièrement afin d'éviter toute perte de données. La base de données respectera les règles relatives à la Loi Informatique et Libertés et sera en accord avec les règles d'accès et de protection des données dictées par la CNIL.

Fournisseurs

Pour garantir un service de qualité et offrir à nos clients une expérience garantissant un niveau de satisfaction élevée, nous avons choisi des fournisseurs à forte notoriété.

Produits d'entretien

Comme indiqué dans notre stratégie, afin de respecter notre engagement sociétale nous avons choisi de n'utiliser que des produits respectueux de l'environnement. En ce sens, nous avons choisi un fournisseur proposant un catalogue de produits bio et respectueux de l'environnement.

Expertise comptable

La comptabilité sera sous-traitée à un cabinet d'expertise comptable installé à Caen.

Véhicules professionnels

Nous avons choisi de nous équiper d'une flotte de véhicules utilitaires légers. Pour ces véhicules nous avons choisi la Location Longue Durée (LLD) afin de minimiser l'investissement initial et afin d'avoir une solution clé en main avec la mise à disposition d'un véhicule assuré et avec l'entretien compris.

Plan Financier

Emplois et Ressources

Le lancement de l'entreprise nécessitera les investissements suivants (montants H.T.) :

- Matériel et mobilier : 13 375 €
- Dépôt de garantie : 1 500 €

L'entreprise a choisi de s'équiper de véhicules en LLD afin de minimiser l'investissement initial.

Le besoin en fond de roulement initial s'élève à environ 3 675 € (stock et TVA), et nous avons réalisé des dépenses pour un montant hors taxes de 5 800 € (voir ci-dessous).

Afin de fonctionner correctement, nous estimons que l'entreprise doit également disposer d'une réserve de trésorerie d'environ 5 650 €, résultant en un besoin de financement initial de 30 000 €.

Ce montant sera financé par un mélange de fonds propres et de dette. Les actionnaires ont prévu de contribuer à hauteur de 20 000 € (67% du montant requis) et nous souhaiterions obtenir un prêt bancaire couvrant les 10 000 € restant.

| Frais | Montant | Taux TVA | TVA | Total |
|------------------|--------------|------------------|------------|--------------|
| Création société | 500 | regular (20,0 %) | 100 | 600 |
| Juridique | 2 000 | exempt (0,0 %) | 0 | 2 000 |
| Etude de marché | 750 | exempt (0,0 %) | 0 | 750 |
| Design | 1 750 | exempt (0,0 %) | 0 | 1 750 |
| Divers | 800 | exempt (0,0 %) | 0 | 800 |
| Total | 5 800 | | 100 | 5 900 |

| Ressources (€) | Emplois (€) | |
|-------------------------|---------------|----------------------|
| Capital social | 20 000 | Immobilisations |
| Prêt actionnaires | 0 | Stock |
| Subv. investissement | 0 | Frais de démarrage |
| Emprunt | 10 000 | TVA |
| Découvert | 0 | Trésorerie |
| Dettes fournisseurs | 0 | |
| Total ressources | 30 000 | Total emplois |
| | | 30 000 |

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 d'entreprises de nettoyage de la région.

Le chiffre d'affaires a été estimé par catégorie de services, en tenant compte des budgets de chacune de nos cibles commerciales (TPE, syndicats de copropriété, particuliers), et des délais nécessaires pour acquérir et fidéliser la clientèle.

Nous avons budgétisé un coût de production de 2,50% afin de couvrir les coûts liés aux produits utilisés lors de nos interventions.

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 par catégorie de services, en tenant compte des budgets de chacune de nos cibles commerciales (TPE, syndicats de copropriété, particuliers), et des délais nécessaires pour acquérir et fidéliser la clientèle.

Bureaux

Sur la partie bureaux de notre activité nous pensons être en mesure d'acquérir 10 clients le premier mois d'activité, puis de faire croître notre portefeuille de clients au rythme de 2 clients additionnels par mois la première année, et 1 par mois les suivantes.

Nous estimons le prix moyen par client à 400 € HT / mois.

Au final nous pensons pouvoir réaliser sur cette activité un chiffre d'affaires de :

- 101 k€ en année 1
- 185 k€ en année 2
- 242 k€ en année 3

Habitations

Sur la partie entretien des habitations, qui regroupe les interventions ponctuelles ou régulières chez les particuliers et les contrats d'entretien de parties communes d'immeubles, nous pensons pouvoir réaliser un chiffre d'affaires de :

- 65 k€ en année 1
- 90 k€ en année 2
- 115 k€ en année 3

Surfaces commerciales

Sur la partie entretien de surfaces commerciales, nous pensons être en mesure d'acquérir 2 clients en année 1, puis 1 client additionnel en année 2, et 2 clients additionnels en année 3.

Nous estimons le prix moyen par client à 1 750 € HT / mois.

Au final nous pensons pouvoir réaliser sur cette activité un chiffre d'affaires de :

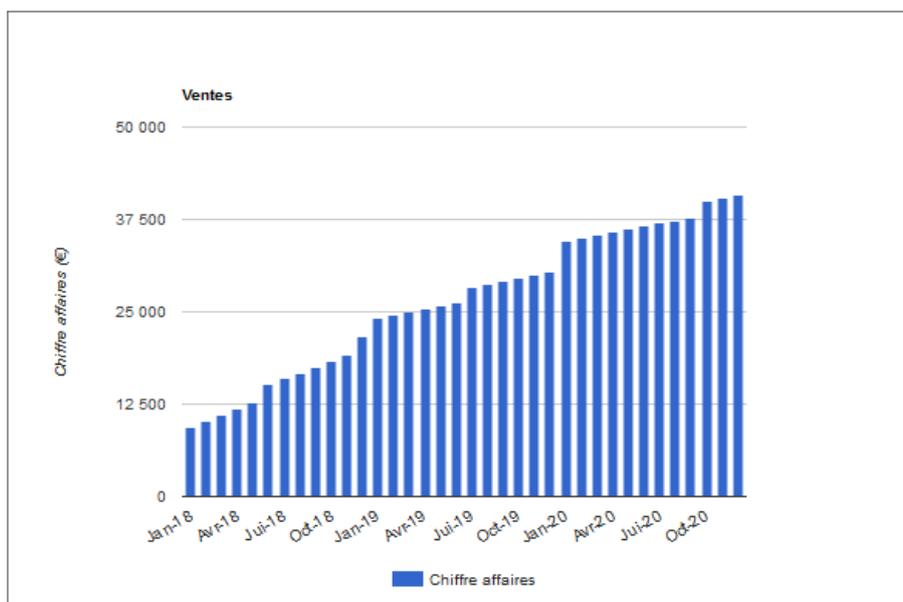
- 14 k€ en année 1
- 53 k€ en année 2
- 89 k€ en année 3

CA toutes activités confondues

Au total, nous pensons être en mesure de réaliser un chiffre d'affaires de :

- 180 k€ en année 1
- 327 k€ en année 2
- 446 k€ en année 3

La forte croissance entre l'année 1 et l'année 2 s'explique principalement par le délai nécessaire pour mettre en place nos actions commerciales afin d'acquérir nos premiers clients.



| Activités (€) | Déc-2018 | Déc-2019 | Déc-2020 |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|
| Bureaux | 100 800 | 184 800 | 242 400 |
| Habitations | 65 000 | 90 000 | 115 000 |
| Surface commerciales | 14 000 | 52 500 | 89 250 |
| Total | 179 800 | 327 300 | 446 650 |

Structure de Coûts

Nous avons identifié les frais généraux suivants :

| Frais généraux (€) | Déc-2018 | Déc-2019 | Déc-2020 |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Personnel entretien | 76 500 | 175 500 | 267 750 |
| Associés | 60 480 | 60 480 | 60 480 |
| Marketing | 11 000 | 18 000 | 22 000 |
| Loyers | 9 000 | 9 000 | 9 000 |
| LLD véhicules | 4 560 | 7 000 | 10 000 |
| Honoraires comptables | 3 000 | 3 600 | 4 200 |
| Carburant | 2 500 | 3 250 | 5 000 |
| Banque | 1 348 | 2 455 | 3 350 |
| Assurances | 1 300 | 1 400 | 1 500 |
| Eau et électricité | 900 | 920 | 940 |
| Petit équipement | 800 | 1 200 | 1 600 |
| Poste et télécom | 400 | 450 | 500 |
| Fournitures administratives | 360 | 360 | 360 |
| Honoraires juridiques | 0 | 0 | 0 |
| Déplacements | 0 | 0 | 0 |
| Autres | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Total | 175 148 | 286 615 | 389 680 |

Les principaux postes de dépenses seront les frais de personnel (78% du total de l'année 1), le marketing (6% du total de l'année 1), et les loyers (5% du total de l'année 1).

La forte croissance des frais généraux sur la durée du plan s'explique principalement par le recrutement de personnel additionnel afin de pouvoir servir plus de clients.

Prévision de Résultat

Nous prévoyons que l'entreprise soit rentable dès sa deuxième année d'exploitation.

Sur la base du plan actuel, les frais généraux devraient représenter environ 97% du CA en année 1, puis 87% du CA en années 2 et 3 une fois que l'entreprise aura développé sa clientèle.

Nous prévoyons de générer un EBE de 157 € en année 1, 32 503 € en année 2 (10% du CA), et 45 804 € en année 3 (10% du CA).

| (€) | Déc-2018 | Déc-2019 | Déc-2020 |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Chiffre d'affaires | 179 800 | 327 300 | 446 650 |
| Coûts des produits vendus | -4 495 | -8 182 | -11 166 |
| Marge brute | 175 305 | 319 118 | 435 484 |
| Frais généraux | -175 149 | -286 615 | -389 680 |
| Loyers crédits bails | 0 | 0 | 0 |
| EBE | 156 | 32 503 | 45 804 |
| Amortissements | -2 821 | -3 821 | -4 321 |
| Résultat d'exploitation | -2 664 | 28 682 | 41 483 |
| Subv. investissement | 0 | 0 | 0 |
| Profit (perte) sur cessions | 0 | 0 | 0 |
| Charges financières | -274 | -217 | -158 |
| Résultat avant impôt | -2 939 | 28 465 | 41 325 |
| Impôt sociétés | 0 | -2 959 | -6 615 |
| Résultat net | -2 939 | 25 506 | 34 710 |

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 manœuvre suffisante pour renouveler notre équipement et faire face à d'éventuels imprévus.

| (€) | Déc-2018 | Déc-2019 | Déc-2020 |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| EBE | 156 | 32 503 | 45 804 |
| Var. stocks | 0 | 0 | 0 |
| Var. clients | 0 | 0 | 0 |
| Var. fournisseurs | 0 | 0 | 0 |
| Var. dettes fiscales et sociales | 12 970 | 5 608 | 4 939 |
| Flux opérationnel brut | 13 127 | 38 111 | 50 743 |
| Charges financières | -274 | -217 | -158 |
| Impôt sociétés | 0 | 0 | -5 918 |
| Flux opérationnel net | 12 852 | 37 894 | 44 667 |
| Investissements | 0 | -5 000 | -2 500 |
| Cessions | 0 | 0 | 0 |
| Subv. investissement | 0 | 0 | 0 |
| Investissements financiers | 0 | 0 | 0 |
| Cessions financières | 0 | 0 | 0 |
| Flux d'investissement | 0 | -5 000 | -2 500 |
| Nvx. emprunts | 0 | 0 | 0 |
| Remboursements | -1 882 | -1 939 | -1 998 |
| Var. capital | 0 | 0 | 0 |
| Dividende | 0 | 0 | 0 |
| Flux de financement | -1 882 | -1 939 | -1 998 |
| Var. trésorerie | 10 970 | 30 954 | 40 169 |
| Trésorerie | 16 620 | 47 575 | 87 744 |

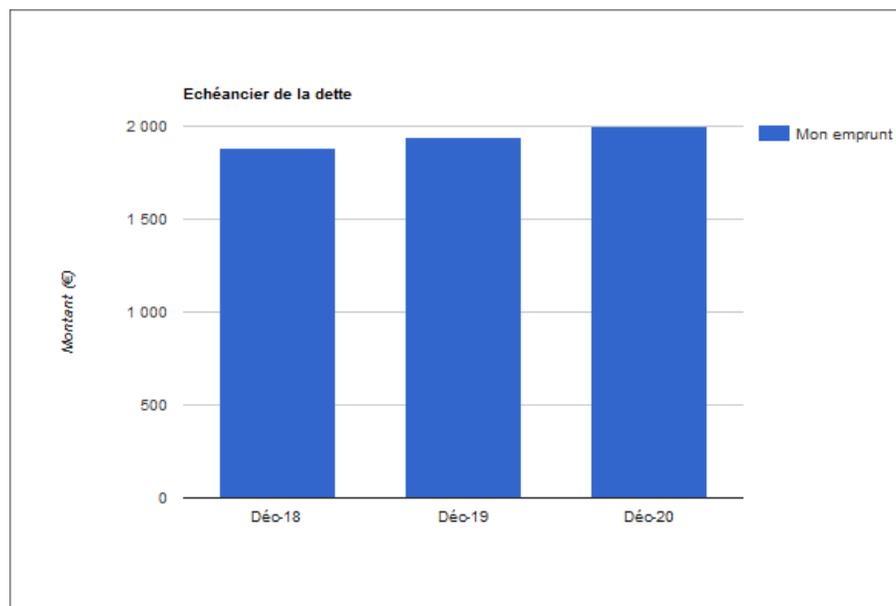
Bilan Prévisionnel

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

| (€) | Ouverture | Déc-2018 | Déc-2019 | Déc-2020 |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| ACTIF | | | | |
| Immo. corporelles | 13 375 | 10 554 | 11 733 | 9 913 |
| Immo. incorporelles | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Immo. financières | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 |
| Total immobilisations | 14 875 | 12 054 | 13 233 | 11 413 |
| Stocks | 750 | 750 | 750 | 750 |
| Clients | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Trésorerie | 5 650 | 16 620 | 47 575 | 87 744 |
| Total actif circulant | 6 400 | 17 370 | 48 325 | 88 494 |
| Autres éléments d'actif | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL ACTIF | 21 275 | 29 425 | 61 558 | 99 906 |
| PASSIF | | | | |
| Fournisseurs | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dettes fiscales et sociales | -2 925 | 10 045 | 18 612 | 24 249 |
| Dette financière | 10 000 | 8 118 | 6 179 | 4 181 |
| Intérêts courus non échus | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total dettes | 7 075 | 18 163 | 24 791 | 28 429 |
| 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 | -5 800 | -8 739 | 16 767 | 51 477 |
| Total fonds propres | 14 200 | 11 261 | 36 767 | 71 477 |
| Autres passifs | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL PASSIF | 21 275 | 29 425 | 61 558 | 99 906 |

Annexes

Echéancier



Flux de trésorerie

| (€) - Exercice 2018 | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Jui | Jui | Aoû | Sep | Oct | Nov | Déc |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| EBE | -3 498 | -2 724 | -1 950 | -1 176 | -402 | 2 065 | 589 | 1 363 | -113 | 661 | 1 435 | 3 903 |
| 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 | 8 528 | 155 | 155 | 155 | 155 | 493 | 1 186 | 155 | 1 186 | 155 | 155 | 493 |
| Flux opérationnel brut | 5 030 | -2 569 | -1 795 | -1 021 | -247 | 2 559 | 1 775 | 1 518 | 1 073 | 816 | 1 590 | 4 396 |
| Charges financières | -25 | -25 | -24 | -24 | -23 | -23 | -23 | -22 | -22 | -21 | -21 | -21 |
| Impôt sociétés | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Flux opérationnel net | 5 005 | -2 594 | -1 819 | -1 045 | -270 | 2 536 | 1 753 | 1 496 | 1 052 | 795 | 1 569 | 4 375 |
| 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 | -155 | -155 | -155 | -156 | -156 | -157 | -157 | -157 | -158 | -158 | -159 | -159 |
| 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 | -155 | -155 | -155 | -156 | -156 | -157 | -157 | -157 | -158 | -158 | -159 | -159 |
| Var. trésorerie | 4 850 | -2 749 | -1 975 | -1 201 | -427 | 2 379 | 1 596 | 1 339 | 894 | 637 | 1 411 | 4 216 |
| Trésorerie | 10 500 | 7 752 | 5 777 | 4 576 | 4 150 | 6 529 | 8 125 | 9 463 | 10 357 | 10 994 | 12 404 | 16 620 |

| (€) - Exercice 2019 | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Jui | Jui | Aoû | Sep | Oct | Nov | Déc |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| EBE | 3 108 | 3 496 | 3 882 | 2 020 | 2 406 | 2 794 | 2 624 | 3 011 | 3 398 | 1 535 | 1 922 | 2 309 |
| 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 | 324 | 1 077 | 77 | 1 109 | 77 | 77 | 1 447 | 77 | 77 | 1 109 | 77 | 77 |
| Flux opérationnel brut | 3 433 | 4 573 | 3 960 | 3 128 | 2 484 | 2 871 | 4 071 | 3 088 | 3 475 | 2 643 | 1 999 | 2 386 |
| Charges financières | -20 | -20 | -19 | -19 | -19 | -18 | -18 | -17 | -17 | -17 | -16 | -16 |
| Impôt sociétés | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Flux opérationnel net | 3 412 | 4 553 | 3 940 | 3 109 | 2 465 | 2 853 | 4 053 | 3 071 | 3 458 | 2 627 | 1 983 | 2 370 |
| Investissements | -5 000 | 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 | -5 000 | 0 |
| Nvx. emprunts | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Remboursements | -159 | -160 | -160 | -161 | -161 | -161 | -162 | -162 | -163 | -163 | -163 | -164 |
| 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 | -159 | -160 | -160 | -161 | -161 | -161 | -162 | -162 | -163 | -163 | -163 | -164 |
| Var. trésorerie | -1 747 | 4 393 | 3 780 | 2 948 | 2 304 | 2 691 | 3 891 | 2 908 | 3 295 | 2 464 | 1 819 | 2 206 |
| Trésorerie | 14 873 | 19 267 | 23 047 | 25 995 | 28 299 | 30 991 | 34 882 | 37 790 | 41 086 | 43 549 | 45 368 | 47 575 |

| (€) - Exercice 2020 | Jan | Fév | Mar | Avr | Mai | Jui | Jui | Aoû | Sep | Oct | Nov | Déc |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| EBE | 3 328 | 3 715 | 4 102 | 4 489 | 2 626 | 3 013 | 3 400 | 3 787 | 4 174 | 4 004 | 4 391 | 4 778 |
| 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 | 1 187 | 577 | 77 | 77 | 1 109 | 77 | 77 | 77 | 77 | 1 447 | 77 | 77 |
| Flux opérationnel brut | 4 514 | 4 292 | 4 179 | 4 566 | 3 734 | 3 090 | 3 477 | 3 864 | 4 251 | 5 451 | 4 468 | 4 855 |
| Charges financières | -15 | -15 | -15 | -14 | -14 | -13 | -13 | -13 | -12 | -12 | -11 | -11 |
| Impôt sociétés | 0 | 0 | -740 | -2 959 | 0 | -740 | 0 | 0 | -740 | 0 | 0 | -740 |
| Flux opérationnel net | 4 499 | 4 277 | 3 425 | 1 593 | 3 721 | 2 337 | 3 464 | 3 852 | 3 499 | 5 439 | 4 457 | 4 105 |
| Investissements | -2 500 | 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 | -2 500 | 0 |
| Nvx. emprunts | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Remboursements | -164 | -165 | -165 | -165 | -166 | -166 | -167 | -167 | -168 | -168 | -168 | -169 |
| 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 | -164 | -165 | -165 | -165 | -166 | -166 | -167 | -167 | -168 | -168 | -168 | -169 |
| Var. trésorerie | 1 835 | 4 112 | 3 260 | 1 427 | 3 555 | 2 171 | 3 297 | 3 684 | 3 332 | 5 271 | 4 289 | 3 936 |
| Trésorerie | 49 410 | 53 522 | 56 782 | 58 209 | 61 764 | 63 935 | 67 232 | 70 916 | 74 248 | 79 519 | 83 808 | 87 744 |