BUSINESS PLAN

SUR 3 EXERCICES DE 10/2026 À 09/2029

S.A.S Tsuji & Co

Coffe shop / petite restauration

Mademoiselle DRISS Imane

17 rue des Lavandières-Neuves
75004 paris

E-mail : imane.d@exemple.fr

Kounty SAS
25 Bd Berthier
75017 PARIS

Expertise comptable
contact@prevam.fr
www.prevam.fr

| SOMMAIRE

> INTRODUCTION ____ 3
NOTE DE L'EXPERT-COMPTABLE
PRÉSENTATION DU PROJET
STRUCTURE JURIDIQUE
> DESCRIPTION DU PROJET ____ 5
MON PROFIL
MON PROJET
MON MARCHÉ
MON MARKETING
MON ORGANISATION
> INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS ____ 15
> CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL ____ 16
> SALAIRES ET CHARGES SOCIALES ____ 17
> FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS ____ 18
> COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL ____ 20
> SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION ____ 21
> CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT ____ 21
> RATIOS D'EXPLOITATION ____ 22
> SEUIL DE RENTABILITÉ ____ 23
> BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT ____ 24
> PLAN DE FINANCEMENT ____ 25
> ETAT DE TRÉSORERIE ____ 25
> BILAN PRÉVISIONNEL ____ 26
> RATIOS DE STRUCTURE ____ 26

INTRODUCTION

1| NOTE DE L'EXPERT-COMPTABLE

Le présent business plan a été établi par notre cabinet à la demande du porteur de projet, à partir des informations et des hypothèses qu'il nous a communiquées au moyen d'un questionnaire en ligne et qui ont été revues avec lui lors d'un entretien.

Ces hypothèses relèvent de la seule responsabilité du porteur de projet. Nous les avons mises en forme et traduites en comptes prévisionnels : compte de résultat, plan de financement, trésorerie et bilan prévisionnels.

Les informations et les hypothèses ont été reprises sans vérification ni assurance de notre part. Nous n'avons procédé à aucune recherche complémentaire. Notre intervention ne constitue pas un audit.

Les prévisions reposent sur des hypothèses relatives à des événements futurs, qui peuvent ne pas se réaliser. Les résultats réels différeront probablement des prévisions, et les écarts peuvent être significatifs. Nous n'exprimons aucune assurance sur la réalisation des prévisions ni sur les chances de succès du projet.

Le présent dossier est destiné au porteur de projet. Sa communication à des tiers, notamment à des établissements de crédit ou à des organismes de financement, relève de sa seule responsabilité et ne vaut aucun engagement de notre part sur l'obtention d'un financement.

Le dossier traduit les hypothèses fournies par le porteur de projet et revues avec lui lors de l'entretien. Le cabinet ne vérifie pas ces hypothèses et n'exprime aucune assurance sur leur réalisation.

Ariel ZINI, expert-comptable, pour Kounty SAS, société d'expertise comptable inscrite au tableau de l'Ordre des experts-comptables de Paris Île-de-France.

A PARIS, le 03/09/2026
Signature du professionnel de l'expertise comptable
Kounty SAS

M. Ariel ZINI
Expert-comptable

2| PRÉSENTATION DU PROJET

Le projet

Mademoiselle DRISS Imane envisage de créer la société S.A.S Tsuji & Co, à compter de 10/2026.
L'activité principale de ce projet sera Coffe shop / petite restauration.
Le siège social est situé 17 rue des Lavandières-Neuves, , 75004 paris.

Le porteur de projet

Mademoiselle DRISS Imane dispose d'ores et déjà :
- d'une adresse mail : imane.d@exemple.fr .

Vous trouverez ci-après dans la description du projet, le détail du profil de Mademoiselle DRISS Imane.

3| STRUCTURE JURIDIQUE

La structure juridique choisie est : **Société (IS) - Dirigeant salarié**.
Mademoiselle DRISS Imane aura le statut de Présidente.

| DESCRIPTION DU PROJET

1| MON PROFIL

Situation personnelle

- Date de naissance : 11/1991
- Lieu de naissance : Gabès
- Département de naissance : 99
- Situation familiale : Célibataire
- Nombre d'enfant(s) : 0

Situation professionnelle

Imane DRISS est actuellement Entrepreneur.

2| MON PROJET

Description

La génèse du projet :
Mon associée et moi développons actuellement TSUJI & CO., un concept de café premium inspiré de l'élégance parisienne et du minimalisme japonais. Notre établissement proposera une sélection de Specialty Coffee, de Matcha de qualité cérémoniale ainsi que de pâtisseries japonaises artisanales, dans un espace chaleureux, raffiné et contemporain.

Notre ambition est de créer une adresse de référence au coeur de Paris, offrant une expérience haut de gamme grâce à la qualité de nos produits, à un service irréprochable et à une identité visuelle forte. Ce local correspond parfaitement à notre concept grâce à son emplacement stratégique, son environnement commerçant et son fort potentiel de développement.

Mes motivations :

Nous souhaitons créer Tsuji & Co afin de proposer un coffee shop moderne et chaleureux, centré sur le café de spécialité, le matcha et une offre de petite restauration de qualité. À travers ce projet, nous voulons créer un lieu convivial où les clients peuvent se retrouver, partager un moment agréable et profiter d'une expérience différente, basée sur la qualité des produits et du service.
Notre objectif est de construire une entreprise pérenne et rentable, de développer une clientèle fidèle et de faire de Tsuji & Co une adresse reconnue. À moyen et long terme, nous souhaitons développer la marque et envisager l ouverture de plusieurs établissements sous la même enseigne.

Faits marquants

Compétences acquises en lien avec le projet Tsuji & Co

Grâce à mes expériences personnelles et professionnelles à l'international, j'ai développé une bonne connaissance de l'univers du café, des tendances liées aux coffee shops et de la culture des boissons de qualité.

J'ai notamment vécu à Lima, une destination reconnue pour sa culture du café et son développement important autour des coffee shops modernes. Cette expérience m'a permis de découvrir l'importance de la sélection des produits, de l'expérience client et de l'ambiance d'un lieu.

J'ai également eu l'opportunité de visiter le Japon, pays d'origine de la culture du matcha, ce qui m'a permis de mieux comprendre son histoire, ses méthodes de préparation et l importance accordée à la qualité et au savoir-faire traditionnel.

Par ailleurs, j'ai travaillé dans des coffee shops à Doha, où j'ai acquis une expérience pratique dans la gestion quotidienne d'un établissement, l accueil des clients, la préparation des boissons, l'organisation du service et les attentes d'une clientèle internationale exigeante.

Ces différentes expériences m'ont permis de développer des compétences en gestion opérationnelle, en relation client, en connaissance des produits et en création d'une expérience unique, qui seront directement mises à profit pour le développement de Tsuji & Co.

Environnement personnel

Positionnement de mon associé vis-à-vis du projet

Mon associé est pleinement impliqué dans le projet Tsuji & Co. Nous partageons la même vision entrepreneuriale et la volonté de créer un coffee shop de qualité, basé sur une expérience client différenciante, des produits soigneusement sélectionnés et une identité de marque forte. Il participe activement à la réflexion stratégique, au développement du concept et à la mise en place du projet.

Personnes ressources pour le projet

** Mon associé Co-fondateur du projet : soutien stratégique, participation aux décisions, développement commercial et gestion du projet.*
** Professionnels du secteur du café (baristas, fournisseurs de café et de matcha) : accompagnement technique, sélection des produits, conseils sur la qualité et les méthodes de préparation.*
** Fournisseurs d équipements professionnels : soutien technique pour le choix, l installation et la maintenance du matériel nécessaire au coffee shop.*
** Architecte / designer spécialisé en commerce et restauration : accompagnement dans l aménagement du local, l optimisation de l espace et la création de l identité du lieu.*
** Expert-comptable / conseiller en création d entreprise : accompagnement administratif, juridique et financier.*

Nom de l'entreprise

La dénomination commerciale de l'entreprise est "Tsuji & Co".
Origine du nom :
Origine et choix du nom Tsuji & Co

Le nom Tsuji & Co a été choisi pour refléter l identité et l univers que nous souhaitons créer. « Tsuji » est un terme japonais qui signifie « petite ruelle » ou « chemin », faisant référence aux petites rues traditionnelles japonaises où l on découvre des lieux authentiques, chaleureux et remplis de caractère.

Ce nom correspond à notre vision d un coffee shop comme un lieu de découverte, de partage et de connexion, où chaque client peut vivre une expérience unique autour du café de spécialité et du matcha.

Le nom Tsuji & Co est court, facile à prononcer, mémorisable et possède une dimension internationale. Il permet de créer une identité de marque élégante et accessible, adaptée à une clientèle locale et internationale.

3| MON MARCHÉ

Produits / Services

Description des produits et services Tsuji & Co

Tsuji & Co sera un coffee shop proposant une large gamme de boissons chaudes et froides : cafés de spécialité, thés, matchas authentiques, chocolats chauds ainsi que des créations originales autour des saveurs japonaises.

L'offre comprendra également des pâtisseries japonaises inspirées de la culture du matcha, ainsi que des glaces artisanales aux saveurs matcha, hojicha et sésame, afin de proposer une expérience gourmande et différenciante.

Nos produits s adresseront à une clientèle variée : amateurs de café et de thé, passionnés de matcha, clientèle locale, étudiants, actifs, touristes et personnes recherchant un lieu chaleureux avec une identité japonaise moderne.

L'objectif de Tsuji & Co est de créer un espace convivial où les clients peuvent découvrir des produits de qualité, profiter d'un moment de détente et vivre une expérience unique autour du café et de la culture japonaise.

Présence digitale :
Les supports de communication sont actuellement en cours de création :

** Site internet*
** Page Facebook / Meta*
** Compte Instagram*
** Compte TikTok*

Etude de marché

Les principaux résultats de l'étude de marché sont :
Oui. J ai réalisé une étude de marché en analysant les coffee shops présents dans le secteur, leur offre, leurs prix et leur clientèle.
J ai également effectué plusieurs visites sur le terrain afin d évaluer le flux de passants, l accessibilité et le potentiel du local. Cette analyse met en évidence une demande croissante pour des établissements proposant du café de spécialité, du matcha, des boissons artisanales et une offre de pâtisseries de qualité dans un cadre moderne et convivial. Mon concept vise à se différencier par une identité soignée, des produits premium, une expérience client de qualité et un service rapide. L objectif est d attirer une clientèle locale, des actifs, des étudiants et des touristes, avec une fréquentation estimée à environ 150 clients par jour.

Concurrence

Les principaux concurrents identifiés sur notre activité et leurs caractéristiques sont :
Oui. J'ai identifié les principaux concurrents situés à proximité du local. La rue compte principalement plusieurs coffee shops artisanaux ainsi qu'une brasserie. Les coffee shops proposent une offre classique de café et de pâtisseries, tandis que la brasserie s'adresse à une clientèle différente. Mon projet se démarquera par un concept inspiré du Japon, avec une sélection de cafés de spécialité, matcha premium, hojicha, desserts et glaces

artisanales, dans un cadre moderne et soigné. L'objectif est d'offrir une expérience différente et complémentaire à l'offre déjà présente dans le quartier

Réglementation

L'exercice de cette activité n'est pas réglementé.

Fournisseurs

En matière d'approvisionnement, nos principaux fournisseurs stratégiques identifiés sont :

Fournisseurs	Type d'achats
Cafe de spécialité	matière premiere
Lait & produits frais	matière premieres
Matcha ceremonial	Matière premieres
Patisserie et ingredients japonais	marchandises
Emballages personalises	Consommables

Saisonnalité

L'activité n'est pas saisonnière.

4| MON MARKETING

Politique de prix

La politique de prix envisagée se caractérise par :
Tsuji & Co adopte une politique de prix premium accessible. Les tarifs sont alignés sur ceux des coffee shops spécialisés à Paris, tout en offrant des produits de haute qualité, un service soigné et une expérience client unique. Les prix sont établis afin de garantir une marge suffisante tout en restant compétitifs.

Exemple de grille tarifaire :

** Espresso : 2,50 € 3 €*
** Café latte / Cappuccino : 4,50 € 5,50 €*
** Matcha latte : 5,50 € 6,50 €*
** Hojicha latte : 5,50 € 6,50 €*
** Chocolat chaud : 5 € 6 €*
** Pâtisseries japonaises : 4 € 7 €*
** Glace matcha / hojicha : 5 € 7 €*

Cette stratégie vise à positionner Tsuji & Co comme un coffee shop de qualité, avec des produits premium à des prix accessibles.

Circuit de distribution

L'entreprise envisage d'utiliser les types de circuits de distribution suivants :
- Un circuit direct (directement au client final)
Les circuits de distribution seront constitués par :
- Votre (ou vos) propre(s) magasin(s)
- V.A.D. (Vente à distance)
Les forces commerciales sont les suivantes :
- Moi-même
- Un site Internet d'e-commerce

Communication

En termes d'actions promotionnelles ou publicitaires, il est prévu :
Afin de développer la notoriété de Tsuji & Co et attirer une clientèle fidèle, nous mettrons en place plusieurs actions de communication ciblées.

1. Communication digitale (Instagram, TikTok, Facebook/Meta, site internet)

** Cible : clientèle locale, actifs, étudiants, amateurs de café, matcha et clientèle internationale.*
** Support : réseaux sociaux, contenus photos/vidéos, campagnes sponsorisées, référencement internet.*
** Coût estimé : budget mensuel à définir selon les besoins, principalement consacré à la création de contenu et à la publicité digitale.*
** Impact attendu : développer la visibilité de la marque, attirer de nouveaux clients, créer une communauté*

autour de Tsuji & Co et augmenter la fréquentation du coffee shop.

2. Communication locale et partenariats

** Cible : habitants du quartier, commerces voisins, entreprises et communautés locales.*
** Support : flyers, affiches, partenariats avec entreprises et événements locaux.*
** Coût estimé : budget limité pour impression et actions de proximité.*
** Impact attendu : créer une clientèle régulière et renforcer l ancrage local.*

3. Expérience client et fidélisation

** Cible : clients existants.*
** Support : programme de fidélité, offres découvertes, événements autour du café et du matcha.*
** Coût estimé : coût variable selon les opérations mises en place.*
** Impact attendu : augmenter la fréquence des visites, favoriser le bouche-à-oreille et construire une clientèle durable.*

L'objectif global de ces actions est de positionner Tsuji & Co comme une adresse reconnue pour le café de spécialité, le matcha et l'expérience japonaise moderne.

Prospection

Le plan de prospection commerciale en cours de formalisation met en oeuvre les moyens suivants :

- Bouche à oreille
- Démarchage, visite
- E-mailing
- Evénement
- Réseaux sociaux

Imane DRISS dispose d'une certaine expérience dans l'efficacité de ces moyens à mettre en oeuvre.

Clients potentiels

Les clients potentiels d'ores et déjà identifiés sont :

- Quelques contacts

Le chiffre d'affaires se répartit de la manière suivante :

Type de clientèle	Répartition approximative en % du CA potentiel
Clientele locals	45
Tourist	35
Étudiants	15
Clients de passage	5

Habitants du quartier et clientèle locale : personnes recherchant un lieu de proximité pour prendre un café, déguster une pâtisserie ou profiter d'un moment convivial.

Activation : création d'une relation de proximité, programme de fidélité, offres de découverte, événements locaux et communication sur les réseaux sociaux.

5| MON ORGANISATION

Forme juridique

La société est retenue comme structure juridique. La forme SAS est envisagée comme forme juridique.
Les raisons de ce choix sont les suivantes :
Le président de la SAS relèvera du régime général de la Sécurité sociale en tant qu assimilé salarié. Si un second associé exerce également des fonctions de direction et perçoit une rémunération, il bénéficiera du même statut.

Lieu de travail

L'activité sera exercée dans les locaux ou bureaux loués et situés : 17 rue des Lavandières-Neuves 75004 Paris.
Le coût de ces locaux s'élève à 2 700,00€ HT par mois.

Clôture d'exercice

La période de clôture de l'exercice comptable n'a aucune importance pour Imane DRISS.

Gestion administrative

Imane DRISS a une expérience personnelle de la gestion administrative :

Oui, j'ai acquis une expérience dans la gestion administrative et opérationnelle d une entreprise à travers mes expériences professionnelles précédentes.

J'ai été amenée à gérer différentes tâches administratives telles que l organisation et le suivi des documents, le classement, le suivi des factures, la coordination avec les fournisseurs, la gestion des échanges professionnels ainsi que le suivi des opérations quotidiennes.

Ces expériences m'ont permis de développer une bonne organisation, de la rigueur et une capacité à assurer le suivi administratif nécessaire au bon fonctionnement d'une activité. Ces compétences seront mises à profit dans la gestion de Tsuji & Co.

Banques

Nous souhaitons développer un partenariat bancaire avec :

Finvest Business
Conseiller : 0600000000

Conseils

Nous travaillerons avec des conseillers spécialisés pour le développement de l'activité mais les partenariats ne sont pas définis.

INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

Les investissements prévus sur la période :

Investissements	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Immobilisations incorporelles	12 400		
Honoraires d'agence	*11 700*		
Création des supports digitaux (site internet, réseaux sociaux)	*700*		
Immobilisations corporelles	31 400		
Travaux d'aménagement et décoration du local	*15 000*		
Machine à café professionnelle	*5 500*		
2 moulins à café	*1 800*		
Four	*3 500*		
Matériel de préparation pour boissons chaudes et froides (matcha, thé, chocolat chaud, etc.)	*2 500*		
Équipements de conservation (réfrigérateurs, congélateurs, vitrines réfrigérées)	*1 450*		
Matériel pour glaces et pâtisseries	*250*		
Caisse enregistreuse, logiciel de gestion et moyens de paiement	*750*		
Petit matériel de cuisine et accessoires de service	*650*		
Immobilisations financières	8 100		
Dépôt de garantie	*8 100*		
Total des investissements à réaliser	51 900		
Immobilisations existantes		51 900	51 900
Total des immobilisations	51 900	51 900	51 900

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Apports en capital	5 000		
Imane DRISS	*2 500*		
Samia DRISS	*2 500*		
Apports en comptes courants	55 000		
Imane DRISS	*27 500*		
Samia DRISS	*27 500*		
Total des financements	60 000		
Écart de financement	8 100		

Le détail des remboursements d'emprunts :

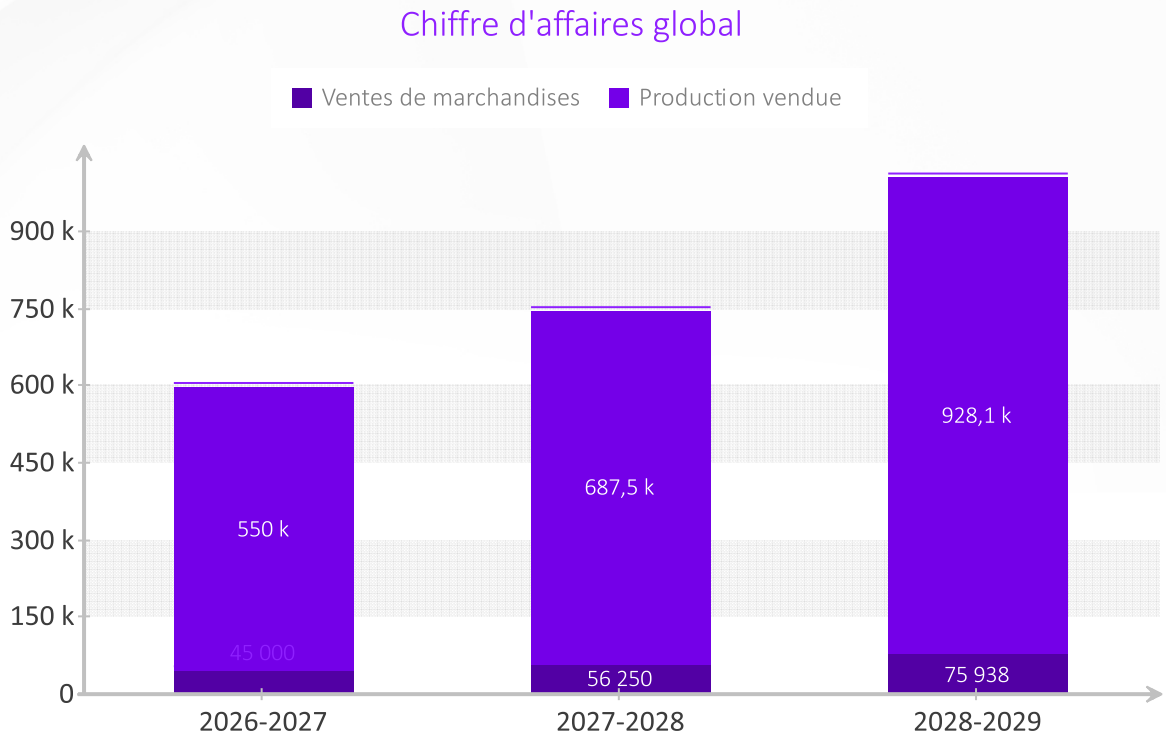
Remboursements des emprunts	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Echéances d'emprunts			

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Le chiffre d'affaires prévu :

Chiffre d'affaires	Secteur	2026-2027	%	2027-2028	%	2028-2029	Marge	Stocks	TVA Ventes	TVA Achats
Production de boissons	Production	550 000	25%	687 500	35%	928 125	55%	0 jour	5,5%	5,5%
Négoce retail	Négoce	45 000	25%	56 250	35%	75 938	50%	0 jour	20%	20%
Total		595 000		743 750		1 004 063				

Évolution du chiffre d'affaires



SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

Les rémunérations annuelles du personnel :

Personnel	2026-2027	%	2027-2028	%	2028-2029	C.S. Sal.	C.S. Pat.
Barista	22 404		22 404		22 404	22%	45%
Barista	22 404		22 404		22 404	22%	45%
Dirigeant	12 000	100%	24 000		24 000	22%	45%
Total	56 808		68 808		68 808		

Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Salariés	44 808	44 808	44 808
Barista	*22 404*	*22 404*	*22 404*
Barista	*22 404*	*22 404*	*22 404*
Dirigeant	12 000	24 000	24 000
Dirigeant	*12 000*	*24 000*	*24 000*

Charges sociales	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Salariés	20 160	20 160	20 160
Barista	*10 080*	*10 080*	*10 080*
Barista	*10 080*	*10 080*	*10 080*
Dirigeant	5 400	10 800	10 800
Dirigeant	*5 400*	*10 800*	*10 800*

FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Fournitures consommables	7 399	7 900	8 500
Emballages	*3 150*	*3 350*	*3 650*
Electricité	*1 999*	*2 100*	*2 200*
Petit équipement	*1 500*	*1 600*	*1 700*
Produits d'entretien	*500*	*550*	*600*
Fournitures administratives	*250*	*300*	*350*
Services extérieurs	45 582	49 502	53 029
Loyers	*32 400*	*36 000*	*39 000*
Charges locatives	*552*	*552*	*552*
Entretien et réparation	*1 200*	*1 300*	*1 400*
Assurances	*1 200*	*1 250*	*1 300*
Banque/frais bancaires	*480*	*520*	*560*
Honoraires comptables et juridiques	*2 280*	*2 350*	*2 600*
Marketing et publicité	*6 000*	*6 000*	*6 000*
Logiciel de caisse	*750*	*780*	*800*
Internet et camera	*720*	*750*	*817*
Total	52 981	57 402	61 529

Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Taxe foncière	1 000	1 000	1 000
Taxe d'apprentissage	386	468	468
Formation professionnelle	312	378	378
Total	1 698	1 846	1 846

Le détail des amortissements :

Amortissements	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Amortissements incorporels	4 133	4 133	4 133
Honoraires d'agence	*3 900*	*3 900*	*3 900*
Création des supports digitaux (site internet, réseaux sociaux)	*233*	*233*	*233*
Amortissements corporels	5 193	5 193	5 192
Travaux d'aménagement et décoration du local	*1 500*	*1 500*	*1 500*
Machine à café professionnelle	*1 100*	*1 100*	*1 100*
2 moulins à café	*360*	*360*	*360*
Four	*700*	*700*	*700*
Matériel de préparation pour boissons chaudes et froides (matcha, thé, chocolat chaud, etc.)	*500*	*500*	*500*
Équipements de conservation (réfrigérateurs, congélateurs, vitrines réfrigérées)	*483*	*483*	*483*
Matériel pour glaces et pâtisseries	*83*	*83*	*83*
Caisse enregistreuse, logiciel de gestion et moyens de paiement	*250*	*250*	*250*
Petit matériel de cuisine et accessoires de service	*217*	*217*	*216*

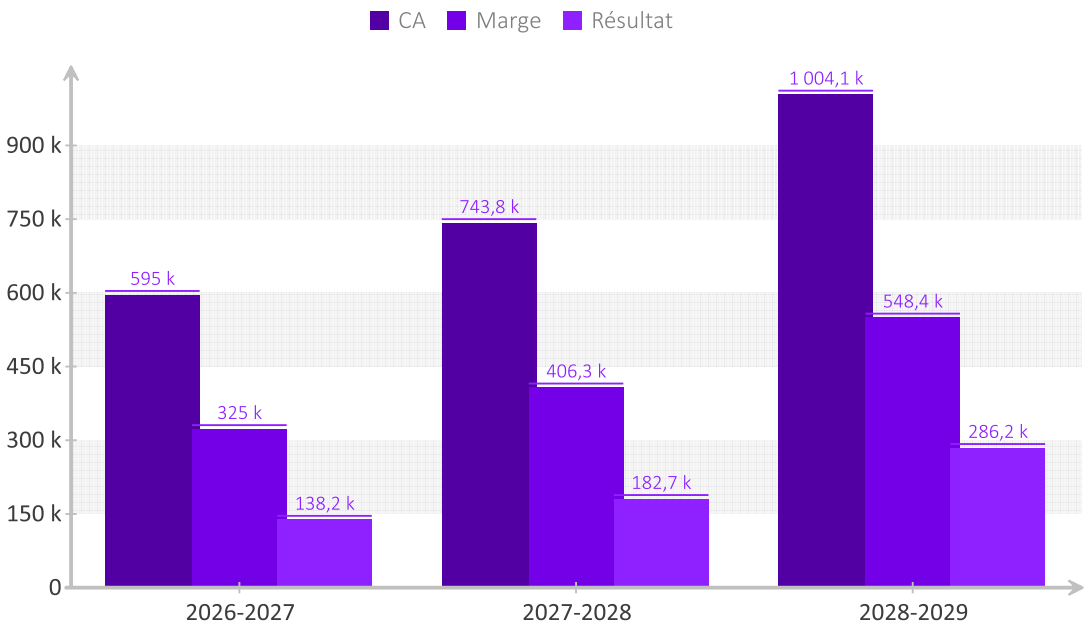
Total	9 326	9 326	9 325

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2026-2027	%	2027-2028	%	2028-2029	%
Ventes de marchandises	45 000	8%	56 250	8%	75 938	8%
Production vendue	550 000	92%	687 500	92%	928 125	92%
Chiffre d'affaires	*595 000*	*100%*	*743 750*	*100%*	*1 004 063*	*100%*
Total des produits d'exploitation	595 000	100%	743 750	100%	1 004 063	100%
Achats effectués de marchandises	22 500	4%	28 125	4%	37 969	4%
Achats effectués de matières	247 500	42%	309 375	42%	417 656	42%
Fournitures consommables	7 399	1%	7 900	1%	8 500	1%
Services extérieurs	45 582	8%	49 502	7%	53 029	5%
Charges externes	*52 981*	*9%*	*57 402*	*8%*	*61 529*	*6%*
Impôts et taxes	1 698	0%	1 846	0%	1 846	0%
Salaires bruts (Salariés)	44 808	8%	44 808	6%	44 808	4%
Charges sociales (Salariés)	20 160	3%	20 160	3%	20 160	2%
Salaires bruts (Dirigeant)	12 000	2%	24 000	3%	24 000	2%
Charges sociales (Dirigeant)	5 400	1%	10 800	1%	10 800	1%
Charges de personnel	*82 368*	*14%*	*99 768*	*13%*	*99 768*	*10%*
Dotations aux amortissements	9 326	2%	9 326	1%	9 325	1%
Total des charges d'exploitation	416 373	70%	505 842	68%	628 093	63%
Résultat d'exploitation	178 627	30%	237 908	32%	375 970	37%
Résultat courant	178 627	30%	237 908	32%	375 970	37%
Impôt sur les bénéfices	40 407	7%	55 227	7%	89 743	9%
Résultat de l'exercice	138 220	23%	182 681	25%	286 227	29%

Analyse de l'activité sur la période



SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires de gestion	2026-2027	%	2027-2028	%	2028-2029	%
Chiffre d'affaires	595 000	100%	743 750	100%	1 004 063	100%
Ventes + Production réelle	595 000	100%	743 750	100%	1 004 063	100%
Achats consommés	270 000	45%	337 500	45%	455 625	45%
Marge globale	325 000	55%	406 250	55%	548 438	55%
Charges externes	52 981	9%	57 402	8%	61 529	6%
Valeur ajoutée	272 019	46%	348 848	47%	486 909	48%
Impôts et taxes	1 698	0%	1 846	0%	1 846	0%
Charges de personnel	82 368	14%	99 768	13%	99 768	10%
Excédent brut d'exploitation	187 953	32%	247 234	33%	385 295	38%
Dotations aux amortissements	9 326	2%	9 326	1%	9 325	1%
Résultat d'exploitation	178 627	30%	237 908	32%	375 970	37%
Résultat courant	178 627	30%	237 908	32%	375 970	37%
Impôt sur les bénéfices	40 407	7%	55 227	7%	89 743	9%
Résultat de l'exercice	138 220	23%	182 681	25%	286 227	29%
Capacité d'autofinancement	147 546	25%	192 007	26%	295 552	29%

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Résultat de l'exercice	138 220	182 681	286 227
+ Dotations aux amortissements	9 326	9 326	9 325
Capacité d'autofinancement	147 546	192 007	295 552
Autofinancement net	147 546	192 007	295 552

RATIOS D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

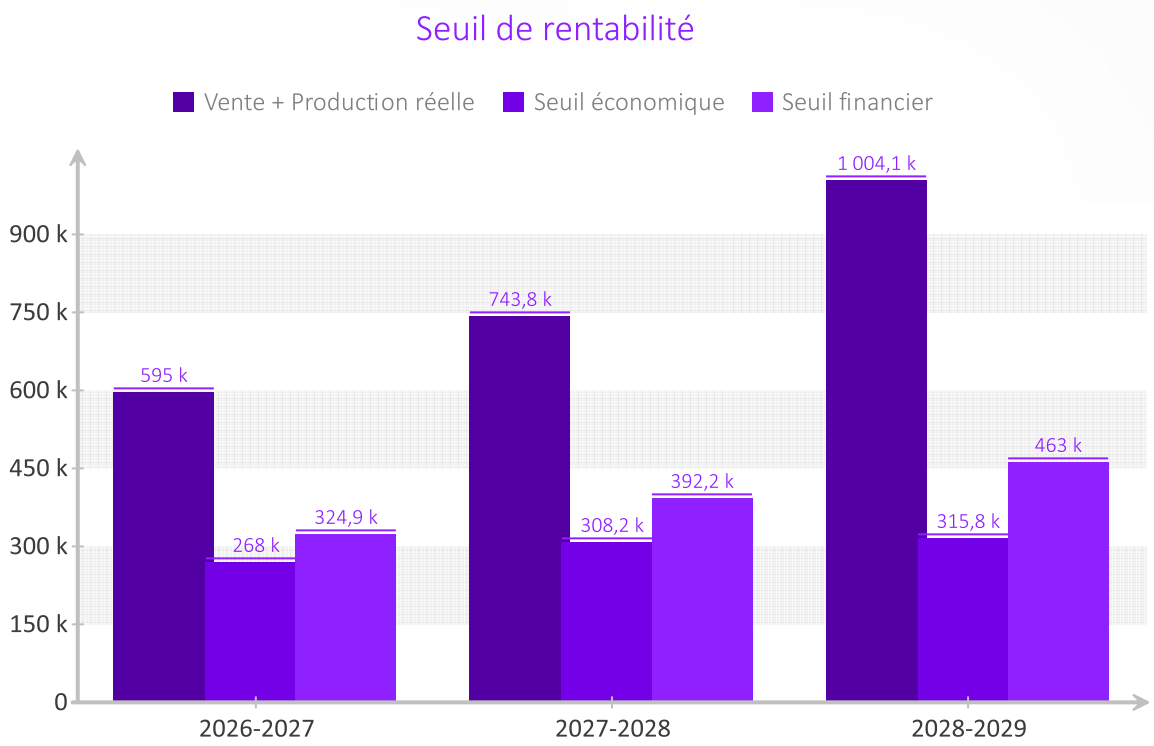
Ratios d'exploitation	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%
Achats consommés	45%	45%	45%
Marge globale	55%	55%	55%
Charges externes	9%	8%	6%
Valeur ajoutée	46%	47%	48%
Impôts et taxes	0%	0%	0%
Charges de personnel	14%	13%	10%
Excédent brut d'exploitation	32%	33%	38%
Dotations aux amortissements	2%	1%	1%
Résultat d'exploitation	30%	32%	37%
Résultat courant	30%	32%	37%
Impôt sur les bénéfices	7%	7%	9%
Résultat de l'exercice	23%	25%	29%

SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Ventes + Production réelle	595 000	743 750	1 004 063
Achats consommés	270 000	337 500	455 625
Total des coûts variables	*270 000*	*337 500*	*455 625*
Marge sur coût variable	325 000	406 250	548 438
Taux de marge sur coût variable (%)	54,62%	54,62%	54,62%
Coûts fixes	*146 373*	*168 342*	*172 468*
Total des charges	416 373	505 842	628 093
Résultat courant avant impôt	178 627	237 908	375 970
Seuil de rentabilité	267 984	308 206	315 760
Excédent / Insuffisance	327 016	435 544	688 303
Point mort (jours)	162 jours	149 jours	113 jours

Évolution du seuil de rentabilité



BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Évolution du besoin en fonds de roulement :

Besoin en fonds de roulement	Initial	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Autres créances	8 760			
Besoins d'exploitation (Total)	8 760			
Total des besoins	8 760			
Dettes fournisseurs		29 289	35 736	46 640
Dettes fiscales et sociales		44 477	19 926	40 327
Ressources d'exploitation (Total)		73 766	55 662	86 967
Total des ressources		73 766	55 662	86 967
Variation du B.F.R.	8 760	-73 766	18 104	-31 305
Besoin en fonds de roulement	8 760	-73 766	-55 662	-86 967

PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sur la période :

Plan de financement	Initial	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Immobilisations	51 900	51 900		
Variation du B.F.R.	8 760	-73 766	18 104	-31 305
Total des besoins	60 660	-21 866	18 104	-31 305
Apports en capital	5 000	5 000		
Apports en comptes courants	55 000	55 000		
Capacité d'autofinancement		147 546	192 007	295 552
Total des ressources	60 000	207 546	192 007	295 552
Variation de trésorerie	-660	229 412	173 903	326 857
Solde de trésorerie	-660	229 412	403 315	730 172

ETAT DE TRÉSORERIE

L'évolution du solde de trésorerie :

Etat de trésorerie	Initial	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Fonds de roulement	8 100	155 646	347 653	643 205
Besoin en fonds de roulement	8 760	-73 766	-55 662	-86 967
Solde de trésorerie	-660	229 412	403 315	730 172

BILAN PRÉVISIONNEL

Le bilan prévisionnel de la période :

Bilan	30/09/2027	30/09/2028	30/09/2029
Immobilisations	51 900	51 900	51 900
- Amortissements, Provisions	9 326	18 652	27 977
Immobilisations nettes	42 574	33 248	23 923
Disponibilités	229 412	403 315	730 172
Actif circulant	229 412	403 315	730 172
Total de l'actif	271 986	436 563	754 095
Capital social	5 000	5 000	5 000
Réserves, Report à nouveau		138 220	320 901
Résultat de l'exercice	138 220	182 681	286 227
Capitaux propres	143 220	325 901	612 128
Emprunts et dettes assimilés	55 000	55 000	55 000
Dettes fournisseurs	29 289	35 736	46 640
Dettes fiscales et sociales	44 477	19 926	40 327
Total des dettes	128 766	110 662	141 967
Total du passif	271 986	436 563	754 095

RATIOS DE STRUCTURE

Ratios de structure	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Délai des dettes fournisseurs	30 jours	30 jours	30 jours
Délai BFR en nombre de jours de CA	-45 jours	-27 jours	-31 jours
Autonomie financière à long terme	52,66%	74,65%	81,17%
Solvabilité à moyen terme	178,16%	364,46%	514,33%
Solvabilité à court terme	178,16%	364,46%	514,33%

ANNEXES

Tsuji

KOUNTY SAS

25 BD BERTHIER
75017 PARIS

Expertise comptable
CONTACT@PREVAM.FR
WWW.PREVAM.FR